

PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP DÂN DOANH ĐÀ NẴNG TRONG THỜI KỲ HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

VÕ THANH HẢI*

Hội nhập kinh tế quốc tế mang đến cơ hội và đặt ra những thách thức đối với các doanh nghiệp dân doanh (DNDD) trên địa bàn thành phố Đà Nẵng. Trong những năm qua, DNDD Đà Nẵng đã có những bước phát triển đáng kể, cùng với doanh nghiệp nhà nước (DNNN) và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (DNĐTNN) góp phần tăng nguồn thu ngân sách, giải quyết việc làm và thúc đẩy sự phát triển kinh tế - xã hội của thành phố. Ngày càng nâng cao tính cạnh tranh so với doanh nghiệp nhà nước (DNNN) và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (DNĐTNN). Các DNDD Đà Nẵng đã được thành phố tạo điều kiện thuận lợi thông qua các chính sách ưu đãi về: thuê đất, thuế, cơ chế tài chính, tín dụng. Loại hình doanh nghiệp này đã tiếp cận với nhiều hình thức hỗ trợ về vốn, công nghệ. Nhìn chung, các hình thức hỗ trợ trên bước đầu mang lại những hiệu quả thiết thực, góp phần thúc đẩy sự phát triển của DNDD trên địa bàn.

Đà Nẵng là đô thị loại 1, nằm trong vùng kinh tế trọng điểm miền Trung và là đầu mối của hành lang kinh tế Đông Tây. Vùng này có nhiều đặc điểm thuận lợi để xây dựng cảng nước sâu và rất gần với các đường hàng hải quốc tế. Đây là một vị trí quan trọng có khả năng hình thành trung tâm trung chuyển hàng hoá thuận lợi cho các thị trường trong khu vực Đông Nam Á. Điều này sẽ tạo điều kiện hình thành nhanh các cơ sở hậu cần cho sự phát triển mạnh các ngành hướng về xuất khẩu, mở rộng thị trường nội địa và thị trường các nước trong

khu vực. Đây chính là môi trường kinh tế đặc biệt thuận lợi cho DNDD phát triển ổn định.

1. Kết quả hoạt động kinh doanh của DNDD trên địa bàn thành phố Đà Nẵng thời kỳ 2001-2006

Trong 6 năm qua, DNDD Đà Nẵng đã đạt được những kết quả đáng khích lệ, góp phần thúc đẩy sự phát triển kinh tế - xã hội của thành phố

Về doanh thu, lợi nhuận: Theo kết quả thống kê năm 2006, doanh thu của các DNDD trên địa bàn thành phố đạt 1.454 tỷ đồng; xét trong cả giai đoạn 2001-2006, giá trị doanh thu của loại hình doanh nghiệp này là 5.436,18 tỷ đồng, đạt tốc độ tăng bình quân trong 5 năm 15,5%, thấp hơn 10,36% so với tốc độ tăng bình quân của loại hình DNNN (25,86%) và 1,75% so với DNĐTNN (17,25%). Giá trị doanh thu bình quân/doanh nghiệp tăng từ 5,09 tỷ đồng năm 2001 lên 5,3 tỷ đồng năm 2006. Sự gia tăng doanh thu của DNDD góp phần tăng tổng lợi nhuận qua các năm từ 2001-2006. Tổng lợi nhuận năm 2001 là 114 tỷ đồng, đến năm 2006 là 270,5 tỷ đồng. Bình quân mỗi doanh nghiệp đạt 0,15 tỷ đồng trong năm 2006.

Về giải quyết việc làm: Qua 6 năm thực hiện Luật doanh nghiệp, số lượng DNDD trên địa bàn Đà Nẵng ngày càng tăng; năm 2001 có 1.912 doanh nghiệp, đến năm 2006

* Võ Thanh Hải, Thạc sỹ Kinh tế, Chủ nhiệm khoa Quản trị Kinh doanh, Đại học Duy Tân Đà Nẵng

có 4.535 doanh nghiệp (tăng 2,37 lần so với năm 2001) hoạt động trên địa bàn. Cùng với sự gia tăng về số lượng DNDD, lực lượng lao động trong loại hình này cũng có sự tăng lên mạnh mẽ. Nếu năm 2001 có 4.500 lao động làm việc trong các doanh nghiệp này thì đến năm 2006 số lao động là 15.200 lao động, tăng gấp 10 lần trong 6 năm. So với loại

hình DNNN và DNĐTNN, tốc độ tăng bình quân trong 6 năm về việc làm của loại hình DNDD tăng cao nhất 27,56%. Tính đến cuối năm 2006, số lao động làm việc trong loại hình DNDD chiếm tỷ trọng 50,67% trên tổng số lao động trong các loại hình doanh nghiệp trên địa bàn; thể hiện cụ thể qua bảng 1 dưới đây:

Bảng 1. Việc làm phân theo các loại hình doanh nghiệp, 2001-2006

Năm	Việc làm		DNNN		DNDD		DN có VĐTNN	
	Lao động	Tỷ đồng	Lao động	Tỷ đồng	Lao động	Tỷ đồng	Lao động	Tỷ đồng
	(Người)	(%)	(Người)	(%)	(Người)	(%)	(Người)	(%)
2001	18500	100	11500	67,57	4500	24,32	2500	8,11
2002	19800	100	9500	47,98	6500	32,83	3800	19,19
2003	22120	100	7880	35,62	10250	46,34	3990	18,04
2004	23200	100	7850	33,84	12300	53,02	3050	13,15
2005	24136	100	7800	32,32	13275	55	3061	12,68
2006	30000	100	8000	25,67	15200	50,67	6800	23,67
Tốc độ tăng bình quân 2001-2006 năm(%)	10,15		-7,00		27,56		22,16	

Nguồn: Tổng hợp từ Cục thống kê Đà Nẵng 2007

Về nộp ngân sách: Giá trị nộp thuế tạo nguồn thu cho ngân sách thành phố trong 6 năm qua rất đáng kể và ngày càng tăng lên theo sự thành công trong hoạt động kinh doanh của DNDD (xem bảng 2).

Trong năm 2001, DNDD đã đóng góp vào nguồn thu ngân sách 435,45 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 17,5 %; năm 2003: 450,38 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 18,1% và năm 2006 là 442,92 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 17,8%; Giá trị nộp ngân sách của DNDD trong thời kỳ 2001 - 2006 là 2.627,41 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 10,68%, thấp hơn so với loại hình DN có VĐTNN (6.222,53 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 25,3%) và DNNN (15.745,77 tỷ đồng, chiếm

tỷ trọng 64,02%). Với những đóng góp trên, DNDD góp phần tăng nguồn thu ngân sách của thành phố, hoàn thiện cơ sở hạ tầng và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Về tốc độ tăng GDP, bình quân trong 6 năm loại hình DNDD tăng 20,75% cao hơn so với loại hình DNNN (19,73%) và DNĐTNN (19,83%). Như vậy, so với các đơn vị kinh doanh khác, đóng góp vào GDP của DNDD tăng tương đối ổn định, góp phần gia tăng thu nhập của người dân và thúc đẩy sự phát triển kinh tế - xã hội của thành phố.

Tuy vậy, bên cạnh những kết quả đạt được nêu trên, trong thời gian qua, sự phát triển của DNDD vẫn mang tính chất tự

Bảng 2. Giá trị nộp ngân sách của DNDD, 2001-2006

Năm	DNNN		DNDD		DN có VĐTNN	
	Giá trị (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)
2001	1629,83	65,5	435,45	17,5	423,01	17
2002	1943,06	65	410,57	16,5	635,7	18,5
2003	2548,11	63,7	450,38	18,1	1001,68	18,2
2004	2865,5	66,33	440,2	10,19	1254,5	23,48
2005	3356,13	62,8	447,89	18	1540,14	19,2
2006	3403,14	62,4	442,92	17,8	1607,69	19,8
2001-2006	15745,77	64,02	2627,41	10,68	6222,53	25,30

Nguồn: Tổng hợp từ Cục thống kê Đà Nẵng 2007

phát, quy mô vốn, lao động còn nhỏ chưa hợp lý trong từng lĩnh vực hoạt động. Sự yếu kém trong tổ chức quản lý do năng lực chuyên môn của cán bộ quản lý còn hạn chế, thiếu thông tin về thị trường. Thêm vào đó, nhiều DNDD được thành lập theo nhu cầu mùa vụ tùy theo mặt hàng kinh doanh, thậm chí có doanh nghiệp chỉ hoạt động trong một vài năm đầu để được miễn thuế, nhằm tìm kiếm lợi ích trong ngắn hạn mà không có một hướng đi cụ thể để tồn tại và phát triển bền vững trong tương lai.

2. Biện pháp phát triển DNDD Đà Nẵng

Thành phố Đà Nẵng có diện tích tự nhiên là 1.255,5 km², có vị trí địa lý rất thuận lợi nằm trên trục giao thông Bắc - Nam về đường bộ, đường sắt, đường hàng không. Đà Nẵng là một trong những cửa ngõ ra biển của Tây Nguyên và các nước Lào - Campuchia - Thái Lan - Myanma. Trong những năm tới, khi thực hiện tự do hoá thương mại và đầu tư khu vực ASEAN thì vị trí địa lý của thành phố là một lợi thế quan trọng, tạo điều kiện thuận lợi cho

thành phố Đà Nẵng mở rộng giao lưu kinh tế với các tỉnh trong vùng duyên hải, Tây Nguyên, các nước trong khu vực và trên thế giới. Vị trí địa lý khá thuận lợi trên là tiền đề quan trọng góp phần để các thành phần kinh tế của thành phố phát triển, trong đó một bộ phận quan trọng đó là kinh tế dân doanh, tạo lực để thành phố trở thành một trong những trung tâm phát triển của vùng trọng điểm miền Trung.

Đà Nẵng có nhiều tiềm năng và lợi thế để phát triển loại hình DNDD so với các địa phương khác trong khu vực miền Trung - Tây Nguyên. Sự phát triển của loại hình doanh nghiệp này không những góp phần giải quyết việc làm, tăng phần đóng góp cho ngân sách, thúc đẩy kinh tế - xã hội thành phố phát triển mà còn góp phần ổn định tình hình kinh tế - xã hội của khu vực miền Trung - Tây Nguyên. Do vậy, đối với những năm trước mắt, việc xây dựng các biện pháp phát triển loại hình DNDD Đà Nẵng trên những phương diện khác nhau là việc làm hết sức cần thiết và có ý nghĩa quan trọng trong quá trình chuyển đổi căn đổi cơ cấu thành phần kinh tế, thúc đẩy quá trình

phát triển kinh tế - xã hội và hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam nói chung và Đà Nẵng nói riêng. Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, DNDD Đà Nẵng tập trung thực hiện các biện pháp chủ yếu sau:

Thứ nhất, nâng cao trình độ chuyên môn nguồn nhân lực phục vụ hoạt động kinh doanh. Các DNDD cần thiết phải thực hiện tốt việc định rõ chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận và đào tạo các cán bộ, nhân viên đạt được những tiêu chuẩn nêu trên thì việc hoàn thiện bộ máy quản lý để nâng cao hiệu quả kinh doanh trong thời gian đến mới đạt được kết quả tốt. Để thực hiện được điều này, DNDD trên địa bàn trong quá trình tuyển dụng cần thiết phải thực hiện triệt để:

- *Đối với lao động hiện có*: nếu chưa đạt được trình độ trên, cần thiết phải đào tạo lại cho phù hợp với những yêu cầu đặt ra.

- *Đối với giám đốc (chủ doanh nghiệp)*: phải nắm vững các kỹ năng quản lý sự thay đổi, quản lý thời gian, thuyết trình đàm phán, lãnh đạo, tư duy chiến lược là hết sức quan trọng. Những kỹ năng này thường xuyên được các chủ doanh nghiệp vận dụng trong quá trình quản lý. Thực tế cho thấy, thời gian qua, sự yếu kém về tầm nhìn chiến lược trong phát triển kinh doanh là một trong những nguyên nhân thất bại trong phát triển dài hạn của DNDD. Các chủ DNDD trên địa bàn phần lớn còn hạn chế về năng lực quản lý chuyên môn, do chưa qua đào tạo. Do vậy, không theo kịp sự phát triển nhanh chóng và sự đòi hỏi khắc nghiệt của hoạt động kinh doanh với mức độ cạnh tranh ngày càng cao. Họ cần phải được đào tạo các kỹ năng này. Việc trang bị những kỹ năng nêu trên và kết hợp với các kiến thức quản trị có hiệu quả sẽ làm tăng khả năng cạnh tranh, hạn chế những rủi ro do môi trường kinh doanh mang lại. Điều

này sẽ tác động trực tiếp đến sự thành công của doanh nghiệp trong tương lai.

- *Đối với các cán bộ quản lý chức năng*: cần bồi dưỡng khả năng kinh doanh quốc tế cho đội ngũ này. Hiện nay, so với trình độ quốc tế thì hầu hết các DNDD của Việt Nam còn tụt hậu một khoảng cách đáng kể. Muốn nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp trên thị trường quốc tế thì chính đội ngũ cán bộ này cần trang bị khả năng đó. Đây là đòn bẩy nhân tố con người trong các tổ chức kinh doanh. Quá trình toàn cầu hoá, hội nhập kinh tế quốc tế đòi hỏi các nhà quản lý DNDD cần trang bị những khả năng về giao dịch quốc tế, tiếp cận các tiêu chuẩn quốc tế, luật thương mại quốc tế nhằm giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh.

Bên cạnh đó, nguồn nhân lực của DNDD cần thiết phải đa dạng hoá các kỹ năng tác nghiệp. Hiện nay, nhiều ông chủ của các DNDD ở Việt Nam đang bị rơi vào tình trạng quá tải trong công việc. Số đông các doanh nghiệp bắt đầu khởi sự kinh doanh với một quy mô rất khiêm tốn với đội ngũ nhân viên vừa thiếu, vừa yếu kém về năng lực. Do vậy, DNDD trên địa bàn phải xây dựng đội ngũ cộng sự đủ mạnh để cùng chia sẻ gánh nặng công việc cho nhà quản lý, tận dụng được trí tuệ tập thể, làm chủ tập thể với ý nghĩa mới tích cực.

Thứ hai, cải thiện hình ảnh, uy tín của DNDD trên thị trường và trong mắt các nhà đầu tư, nhất là các ngân hàng thương mại. Hiện nay, hạn chế lớn nhất của phần lớn các DNDD Việt Nam nói chung và DNDD Đà Nẵng nói riêng, gây cản trở họ trong việc tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng là sự yếu kém về uy tín. Sở dĩ DNDD được gán cho cách nhìn nhận như thế bởi hầu hết họ là những doanh nghiệp mới, có nhiều hạn chế trong hoạt động cũng như quản lý. Để cải

thiện tình trạng này, các DNDD cần phải thực hiện những công việc sau:

- Nâng cao hiểu biết về xu hướng phát triển của ngành, lĩnh vực mình đang hoạt động, có những nhìn nhận, phân tích, quyết định đúng đắn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, tạo phong cách chuyên nghiệp trong kinh doanh.

- Từng bước xây dựng mối quan hệ tốt đẹp với ngân hàng, tạo niềm tin với các nhà cung cấp dịch vụ bằng năng lực kinh doanh và hiệu quả sử dụng vốn. Nâng cao năng lực tài chính, tạo uy tín với bạn hàng và với ngân hàng thông qua những nỗ lực lành mạnh hoá tài chính, thực hiện công khai minh bạch hoạt động tài chính cũng như tham gia thực hiện kiểm toán tài chính để tạo dựng uy tín của doanh nghiệp.

- Xây dựng các mối quan hệ, liên kết với các doanh nghiệp khác nhằm hình thành những hiệp hội, tạo cho doanh nghiệp có khối lượng tựa vững chắc trong việc tạo ra cơ hội kinh doanh, tìm kiếm thị trường, xây dựng được uy tín đối với các đối tác và ngân hàng.

Với tư cách là thành viên của các hiệp hội kinh doanh theo ngành nghề, liên kết gia đình, tổ hội, các DNDD có thể nhận được sự bảo lãnh khi vay tín chấp đối với các khoản tín dụng ngân hàng.

Bên cạnh đó, DNDD cần thay đổi phong cách quản lý kiểu gia đình và dựa theo kinh nghiệm của bản thân người quản lý doanh nghiệp như hiện nay. Doanh nghiệp cần có chính sách đào tạo, bồi dưỡng, tăng cường năng lực quản trị, phát triển tư duy chiến lược kinh doanh của cán bộ quản lý và cán bộ chuyên môn, chú trọng đặc biệt đến những kỹ năng về phân tích kinh doanh, dự đoán và định hướng chiến lược, quản trị rủi ro và tính nhạy cảm trong quản lý. Trong xu hướng hội nhập kinh tế thế giới, các DNDD

rất cần có nguồn nhân lực về quản lý và chuyên môn có trình độ, chuyên môn cao, có khả năng va chạm và giải quyết với những khó khăn, rủi ro trong kinh doanh. Để tạo dựng được lực lượng này, không chỉ nhờ vào những chính sách hỗ trợ về nhân lực của thành phố mà bản thân mỗi doanh nghiệp cũng cần phải tích cực đầu tư hơn nữa.

Thứ ba, cải thiện các quy định về chế độ kế toán, báo cáo tài chính. Thực tế cho thấy, trong thời gian qua, việc chậm trễ hay không coi trọng báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh, khai báo thuế của các DNDD trên địa bàn không chỉ đơn thuần xuất phát từ bản thân doanh nghiệp mà còn vì do một số tồn tại trong quy định về chế độ kế toán đối với loại hình doanh nghiệp này. Mặc dù đã có sửa đổi bổ sung chế độ hạch toán, kế toán của DNDD theo Quyết định số 144/2001/QĐ-BTC ngày 21/12/2001, nhưng đến nay chế độ kế toán đối với DNDD vẫn còn một số tồn tại, cụ thể: các quyết định trên chỉ quy định phương pháp kế toán kép, chưa phù hợp với doanh nghiệp tư nhân có quy mô nhỏ, mang tính chất gia đình và hiểu biết về kế toán kép còn hạn chế; không có điều khoản nào quy định phương pháp kế toán đơn; số lượng tài khoản còn nhiều, chưa phù hợp với DNDD mặc dù đã có quy định sửa đổi giảm bớt; thời gian lưu trữ chứng từ kế toán còn kéo dài, làm tăng chi phí bảo quản, lưu trữ, do đó tăng chi phí kinh doanh của doanh nghiệp; chưa có hướng dẫn cụ thể đối với chứng từ chưa hết thời hạn lưu trữ của các doanh nghiệp phá sản hoặc giải thể và chưa có hướng dẫn cách xử lý chứng từ chưa hết thời hạn lưu trữ tại doanh nghiệp nhưng bị mất mát, hư hỏng; một số quy định về phân bổ các khoản chi phí của doanh nghiệp chưa phù hợp với đặc điểm của DNDD, nếu doanh nghiệp thực hiện theo đúng quy định của chế độ hạch toán kế toán thì đảm bảo tính chính xác cao song lại phức

tạp và khó khăn, tốn nhiều thời gian và chi phí.

Trong thời gian tới, Bộ Tài chính cần có sự cải tiến hơn nữa chế độ kế toán, báo cáo tài chính của DNDD, nhằm tạo cho các DNDD có điều kiện thực hiện tốt quyền và nghĩa vụ của mình; giúp cho quá trình thực hiện công khai hoá, lành mạnh hoá các báo cáo tài chính của DNDD được tốt hơn.

Thứ tư, thực hiện kiểm toán bắt buộc đối với các DNDD. Từ tình trạng phổ biến thiếu thông tin, thiếu minh bạch trong các báo cáo tài chính của các DNDD đã làm cho chất lượng, độ tin của các báo cáo tài chính của DNDD cung cấp cho nhà đầu tư hay các tổ chức tín dụng không cao. Để cải thiện tình trạng này và tạo cho doanh nghiệp thói quen, cần thiết phải công khai và lành mạnh hoá tài chính, tạo uy tín trong hoạt động kinh doanh của mình trên thương trường, cần có quy định bắt buộc về thực hiện kiểm toán DNDD. Thực hiện kiểm toán tài chính doanh nghiệp cũng chính là bước chuẩn bị cho các doanh nghiệp tạo lòng tin, tăng khả năng thu hút vốn đầu tư của các nhà đầu tư trong nền kinh tế, không phải chỉ riêng đối với các ngân hàng thương mại.

Thứ năm, mở rộng thị trường. Hiện nay thị trường của DNDD chủ yếu là thị trường nội thành, việc khai thác các thị trường ngoại thành. Thị trường trong nước cũng như thị trường quốc tế chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng doanh thu của DNDD. Vì vậy, cần phải mở rộng thị trường DND - *Đối với thị trường thành phố Đà Nẵng*: mở rộng phạm vi kinh doanh ra ngoại thành, tập trung phục vụ các khu đô thị mới trên địa bàn quận Liên Chiểu, Ngũ Hành Sơn, Sơn Trà và huyện Hoà Vang. Cần chú trọng xây dựng phương thức tự phục vụ và tư vấn bán hàng cho các ngành hàng kinh doanh. Quá trình đô thị hoá sẽ tạo nên điều kiện thuận lợi cho sự phát triển về nhu cầu tiêu dùng và

điều kiện phục vụ ngày càng thuận lợi hơn. Đối với thị trường này, cần thiết phải chú trọng vào phương thức tư vấn bán hàng. Bởi lẽ, nhận thức của khách hàng trên thị trường về sản phẩm có hàm lượng kỹ thuật cao và sản phẩm mới là rất hạn chế. Xuất phát từ trình độ nhận thức về tiêu dùng của người dân trong các khu dân cư mới thấp hơn so với nội thành.

Ở quận Hải Châu và Thanh Khê, các DNDD cần phải phát triển loại hình tự phục vụ đối với các mặt hàng thiết yếu. Tiếp tục hoàn thiện dịch vụ hậu mãi. Do phần lớn khách hàng của DNDD trên địa bàn có thu nhập cao, là cán bộ, công nhân, nhân viên đang công tác trong các doanh nghiệp nên họ có trình độ văn hoá cao, thời gian dành cho mua sắm ít. Vì vậy, các DNDD cần phải chuyển phương thức bán hàng từ phương thức truyền thống sang phương thức bán hàng tự phục vụ. Thêm vào đó, các dịch vụ vận chuyển, bảo trì, sửa chữa và tư vấn tiêu dùng phải được thực hiện tốt. Có như vậy, mới thúc đẩy được nhu cầu tiêu dùng trên thị trường, gia tăng doanh số, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

- *Đối với thị trường khu vực miền Trung và Tây Nguyên*: DNDD phải thực hiện vai trò phân phối các mặt hàng phục vụ tiêu dùng cho khu vực. Để thực hiện được việc thâm nhập vào thị trường, cần phải đẩy mạnh hoạt động marketing trong quá trình mở rộng thị trường thông qua phương thức thu hút khách hàng đến với doanh nghiệp. Song song với việc tìm đến với khách hàng, thu hút khách hàng đến với DNDD, nhiều khi cũng đem lại hiệu quả kinh doanh nhất định. Phương thức này có thể thực hiện qua các bước sau:

+ Các DNDD cần tăng cường quảng cáo, giới thiệu về doanh nghiệp cũng như về dịch vụ mà doanh nghiệp có thể cung cấp cho khách hàng cùng với các lợi ích vật chất mà

doanh nghiệp có thể mang lại cho khách hàng. Các hình thức quảng cáo ngày nay đã phát triển đến một trình độ cao. DNDD có thể lựa chọn phương tiện thích hợp qua thông tin đại chúng, qua đối tác hoặc qua chính khách hàng của doanh nghiệp.

+ Tăng cường các biện pháp tiếp thị, các hoạt động tư vấn và dịch vụ hỗ trợ để khuyến khích khách hàng đến với doanh nghiệp. Cụ thể là ưu tiên về giá cả, hoặc ưu đãi về các dịch vụ đối với các khách hàng thường xuyên của doanh nghiệp. Để khuyến khích khách hàng quay lại với doanh nghiệp, có thể giảm giá theo hình thức khách hàng không nhận được các khoản giảm giá ngay, mà sẽ được trừ vào hợp đồng kế tiếp của doanh nghiệp. Tức là, khách hàng chỉ thật sự nhận được ưu đãi nếu không rời bỏ doanh nghiệp.

- *Đối với thị trường quốc tế:* việc mở rộng thị trường xuất khẩu là việc thường xuyên, lâu dài. Các DNDD trên địa bàn cần tập trung phát triển thị trường xuất khẩu sang Nhật Bản, Hoa Kỳ, Anh và Hàn Quốc thông qua phương thức thâm nhập trung gian. Đây là hình thức thông qua các đối tác liên doanh với nước ngoài của DNDD và qua các hiệp hội trong nước cũng như quốc tế mà DNDD là thành viên để giới thiệu sản phẩm. Phương thức trên đảm bảo sự chắc chắn, an toàn và đạt hiệu quả cao vì tận dụng được uy tín lâu năm của đối tác và của người giới thiệu. Tuy nhiên, doanh nghiệp sẽ dễ bị động và phụ thuộc vào người giới thiệu trong hoạt động thâm nhập thị trường và tham gia cạnh tranh.

Ngoài ra, để thúc đẩy DNDD thâm nhập các thị trường nói trên, cần phải có sự hỗ trợ từ phía thành phố thông qua trung tâm xúc tiến thương mại, quỹ hỗ trợ xuất khẩu để cung cấp thông tin, hướng dẫn cho các doanh nghiệp về quy cách, thủ tục xuất khẩu. Đồng thời, hỗ trợ về lãi vay, mở rộng

các nghiệp vụ bảo hiểm xuất khẩu như: bảo hiểm xuất khẩu toàn diện, bên xuất khẩu được bảo hiểm từ khi ký hợp đồng xuất khẩu đến khi thanh toán xong; hay bảo hiểm hoá đơn xuất khẩu, khi chiết khấu hoá đơn xuất khẩu, các tổ chức bảo hiểm sẽ bảo vệ quyền lợi bên xuất khẩu khi bên nhập khẩu không chịu thanh toán cho các doanh nghiệp trực tiếp xuất khẩu hàng hoá. Điều này sẽ hạn chế được hiện tượng móc ngoặc, tham nhũng và các hành vi trục lợi khác, tăng nguồn thu cho ngân sách thành phố. Ngoài ra, thành phố xây dựng các chính sách ưu đãi cho DNDD đang hoạt động hiệu quả, có đủ lực cạnh tranh trên thị trường quốc tế, nhưng do nhiều nguyên nhân khách quan họ không thể thâm nhập đầy đủ vào thị trường quốc tế. Nếu không, chần chẫn các hạn ngạch xuất khẩu sẽ rơi vào tay các công ty lớn, đặc biệt là trong điều kiện hiện nay khi hệ thống luật của Việt Nam chưa hoàn thiện và phù hợp với thông lệ quốc tế.

Như vậy, với những biện pháp cụ thể nêu trên, DNDD từng bước mở rộng thị trường, phát huy tối đa các nguồn lực của doanh nghiệp, khắc phục những hạn chế đã vấp phải trong những năm qua, góp phần thúc đẩy sự phát triển hoạt động kinh doanh trong những năm đến.

Thứ sáu, nâng cao năng lực tiếp nhận thông tin trong hoạt động kinh doanh. Vấn đề cần thiết là phải thiết lập hệ thống cung cấp thông tin từ các cơ quan có liên quan và thị trường để nâng cao khả năng tiếp nhận thông tin của DNDD. Đây là biện pháp cần thiết do để tiếp cận nhanh với thị trường, với cơ quan có liên quan thì thông tin là vấn đề mấu chốt, bao trùm có liên quan đến mọi vấn đề khác. Nếu thực hiện được hệ thống thông tin quảng bá một cách đầy đủ, rộng rãi và thường xuyên thì một số khó khăn của DNDD và cơ quan quản lý Nhà nước sẽ được giải quyết dễ dàng. Hệ thống thông tin

này được xây dựng thông qua các phương tiện như báo chí, văn bản, qua hệ thống lưu trữ thông tin trong máy tính và qua mạng Internet. Phải xác định việc xây dựng hệ thống thông tin đáp ứng được yêu cầu là công việc quan trọng cần hoàn thiện trước tiên vì nó là nền tảng và là cơ sở để thực hiện tốt các công việc khác. Vì thế, để quản lý tốt thông tin của mình và nắm bắt kịp thời các thông tin bên ngoài doanh nghiệp, DNDD cần thực hiện những việc sau:

- *Mỗi DNDD xây dựng website cho riêng mình, từng bước thiết lập hệ thống tiếp nhận và xử lý thông tin qua mạng Internet.* Đây là hình thức rất quan trọng trong quá trình thu thập và giới thiệu thông tin của DNDD. Các DNDD cần thiết phải xây dựng website cho mình, thông qua đó, có thể tiếp nhận, xử lý và phản hồi thông tin trên thị trường nhanh hơn. Đồng thời, thông qua phương tiện này, doanh nghiệp có thể giới thiệu về mình và tiến hành quảng cáo, tuyển dụng, nâng cao năng lực tìm kiếm thị trường... Có như vậy, công tác xúc tiến thị trường và việc ra quyết định trong kinh doanh mới đạt hiệu quả cao. Để thực hiện đồng bộ các công việc trên, thành phố cần ban hành văn bản pháp quy cần thiết để thành lập cơ sở dữ liệu tập trung thông tin về các doanh nghiệp và công ty đã đăng ký và cho phép sử dụng cơ sở dữ liệu đó. Như vậy, việc xây dựng website đòi DNDD phải thực hiện tốt việc tuyển chọn nhân sự thực hiện nhiệm vụ trên. Điều đó sẽ giúp cho DNDD quản lý chặt chẽ thông tin, mang lại cơ hội cho việc mở rộng thị trường và nâng cao hiệu quả kinh doanh trong tương lai.

- *Sở Kế hoạch và Đầu tư xây dựng một website chung cho tất cả các DNDD trên địa bàn nhằm cung cấp các thông tin có liên quan đến hoạt động kinh doanh.* Điều quan trọng là phải tập trung tất cả thông tin về các doanh nghiệp và công ty đã đăng ký kinh

doanh vào một hệ thống cơ sở dữ liệu duy nhất trên mạng máy tính và hình thành cơ chế cung cấp những thông tin này một cách dễ dàng, nhanh chóng cho công chúng, cũng như các cơ quan Nhà nước. Thực tế ở hầu hết các nước, mục đích chính trong việc đăng ký của các công ty và doanh nghiệp là nhằm thu thập các thông tin cơ bản về các tổ chức kinh doanh để công chúng có thể chọn lựa thông tin bằng cách tìm kiếm các thông tin cơ bản về các tổ chức mà bản thân họ mong muốn dưới dạng văn bản in sẵn từ máy tính hoặc mua một bảng trích lục về bất kỳ doanh nghiệp nào với một lệ phí phải chăng. Điều này cho phép mọi người, các cơ quan Nhà nước và các doanh nghiệp khác có được những thông tin cơ bản về mọi đơn vị đang hoạt động trên thị trường như tên, địa chỉ, lĩnh vực hoạt động kinh doanh và hình thức pháp lý cũng như tất cả các tên thương mại và có thể là các nhãn hiệu thương mại đã đăng ký; tên của các nhân viên quản lý, giám đốc; có thể là vốn được phép phát hành và vốn góp của các doanh nghiệp dưới các hình thức công ty... Từ góc độ quản lý Nhà nước, cung cấp công khai những thông tin đó cho công chúng sẽ làm tăng sự minh bạch của các doanh nghiệp và ngăn ngừa tình trạng lừa đảo. Các thành viên của công chúng có thể biết được là liệu một doanh nghiệp đã đăng ký hay chưa. Điều này cho thấy tầm quan trọng hàng đầu của việc đăng ký thành lập doanh nghiệp. Đây cũng là phương pháp tốt nhất ngăn chặn việc đệ trình các tài liệu giả dối trong quá trình đăng ký kinh doanh.

Một mục đích khác của trang web này là để giảm bớt khả năng nhầm lẫn vô tình cũng như sự lừa dối cố ý trên thị trường bằng việc ngăn cấm các doanh nghiệp đăng ký các tên giống nhau gây nhầm lẫn trong kinh doanh. Thông qua công cụ này, cho phép thành phố kiểm soát thành phần kinh doanh một cách

đầy đủ và có hiệu quả cao hơn, tạo điều kiện cho sự hình thành, phát triển và tạo ra sự tin tưởng trong quan hệ kinh doanh thông qua việc công khai các thông tin cơ bản về mỗi doanh nghiệp cho công chúng khi có nhu cầu.

Thứ bảy, mở rộng liên kết, liên doanh giữa các DNDD và DNDD với các loại hình doanh nghiệp khác. Trong hội nhập, việc liên doanh, liên kết giữa các doanh nghiệp là hết sức quan trọng, nhất là khi đại bộ phận DNDD nước ta còn ở quy mô nhỏ và vừa, đang có nhiều khó khăn, như thiếu vốn, yếu về công nghệ, ít hiểu biết về thị trường,... thì liên kết, liên doanh là con đường rất hiệu quả để khắc phục những khó khăn đó. Gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới, vấn đề hợp tác không chỉ là liên kết, liên doanh giữa các DNDD với nhau, giữa các DNDD với DNNN, mà rất cần liên doanh liên kết giữa các DNDD trong nước với các doanh nghiệp nước ngoài, kể cả doanh nghiệp liên doanh và doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài. Hoạt động liên kết này không chỉ ở tầm quốc gia mà còn ở tầm khu vực và rộng ra với toàn thế giới, nhất là với các công ty xuyên quốc gia (TNC) để tranh thủ kỹ thuật, công nghệ và thị trường. Phạm vi, nội dung cũng như hình thức liên kết kinh tế sẽ phong phú thêm nhiều, đòi hỏi doanh nghiệp nước ta phải có những hiểu biết mới về luật pháp quốc tế, để khai thác được thời cơ, tránh rủi ro.

Tóm lại, trong 6 năm qua, cùng với sự phát triển kinh tế - xã hội của thành phố Đà Nẵng, DNDD trên địa bàn ngày càng phát triển. Những thay đổi theo chiều hướng tích cực nêu trên đã góp phần đa dạng hoá sản phẩm, dịch vụ, mở rộng thị trường, tăng nguồn thu ngân sách, và giảm tỷ lệ thất nghiệp trên địa bàn thành phố. DNDD Đà Nẵng đạt được kết quả trên bên cạnh sự hỗ trợ từ phía Chính phủ, thành phố thông qua

các chính sách, cơ chế về thuế, xuất nhập khẩu, môi trường kinh doanh là sự nỗ lực rất lớn từ chính bản thân của doanh nghiệp. Tuy nhiên, thời gian qua, DNDD vẫn chưa phát triển tương xứng với tiềm năng và lợi thế từ vị trí địa lý, sự hỗ trợ từ phía Nhà nước. Đến nay, nhiều DNDD dường như chưa nắm bắt kịp thời các chính sách của thành phố cũng như của Chính phủ về kích cầu trong đầu tư và thiếu thông tin để tiếp cận, sử dụng nguồn vốn đầu tư... Để khắc phục những hạn chế trên, trong những năm tới DNDD từng bước nâng cao trình độ chuyên môn, chú trọng vào công tác mở rộng thị trường, nâng cao năng lực tiếp nhận thông tin, cải thiện hình ảnh của doanh nghiệp sẽ góp phần đẩy mạnh sự phát triển kinh tế - xã hội thành phố nói chung và DNDD nói riêng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Báo cáo tổng kết tình hình thực hiện kế hoạch kinh tế - xã hội 05 năm 2001 — 2006 của thành phố Đà Nẵng.
2. Báo cáo tổng kết tình hình hoạt động kinh tế tư nhân năm 2001 — 2006 của thành phố Đà Nẵng.
3. Bộ kế hoạch và Đầu tư (2006), “Báo cáo điều tra doanh nghiệp ngoài quốc doanh Đà Nẵng năm 2006”
4. Kết quả điều tra của Chương trình Hỗ trợ khu vực tư nhân Việt Nam — EU (EU- VPSSP).
5. UNDP, MPI/DSI (2001), *Việt Nam hướng tới 2010*, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia.
6. Đỗ Hoài Nam (2005), *Một số vấn đề phát triển kinh tế của Việt Nam hiện nay*, Nhà xuất bản Thế giới.
7. Frank Leila Webster và Markes Taussing (1999), *Động lực tăng trưởng kinh tế tư nhân*, Nhà xuất bản Thống kê.
8. Lê Xuân Bá (2003), *Hội nhập kinh tế áp lực cạnh tranh trên thị trường và đối sách của một số nước*, Nhà xuất bản Giao thông Vận tải.
9. *Nâng cao sức cạnh tranh của các doanh nghiệp trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế*, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, năm 2006.
10. Lê Đăng Doanh (2005), *Doanh nhân, doanh nghiệp và cải cách kinh tế*, Nhà xuất bản Trẻ.