

Tuần báo *Asiaweek* số ra ngày 3.7.92 đã giới thiệu cùng bạn đọc khuôn mặt của ba nhà doanh nghiệp Singapore, Malaysia và Indonesia. Tất cả đều ở lứa tuổi trên dưới 35, có tri thức và đầu óc kinh doanh thực tiễn. Khởi đầu từ những doanh nghiệp nhỏ, nhưng nhờ sự tháo vát năng động, và khát vọng khuếch trương, họ đã phát triển được nghề nghiệp của mình và có những uy tín nhất định trên thương trường.

IBRAHIM MOHAMED 36 tuổi, người Singapore, điều hành một công ty sản xuất gia vị ở Singapore

trực tiếp những cửa hàng để nắm được nhu cầu của họ. Hiện giờ chúng tôi thực hiện theo đơn đặt hàng để hàng

mùi của Ấn Độ và ớt khô Trung Quốc tốt nhất nên công ty anh mua chúng từ những nơi này. Nguyên liệu



Ibrahim Mohamed

kinh doanh gia vị. Ibrahim muốn khuếch trương ngành kinh doanh tài sản, hiện gi phần lớn là nhà cửa nhưng sau sẽ là những tài sản thương mại.

JOHNNY HIEW, 3 tuổi, người Malaysia, thiết kế và sản xuất đồ trang trí bằng sắt chạm trổ. Xưởng Kot Kinabalu của anh ở ban Sabah Đông Malaysia.

Khi ông hoàng Hasanal Bolkiah của Brunei bắt đầu xây dựng cung điện 700 phòng thứ hai của ông ta ông quyết định các đồ sắt chạm trổ phải mang dáng dấp cung điện Buckingham của Anh. Đó là hợp đồng lớn

CHÂN DUNG NHỮNG NHÀ DOANH NGHIỆP NHỎ ĐÔNG NAM Á

và đang mở rộng kinh doanh ở thị trường nhà cửa và tài sản thương mại.

Vừa mới ra trường, Ibrahim Mohamed đã có nhiều ý tưởng phát triển doanh nghiệp của gia đình mình. Ở thời điểm đó doanh nghiệp của gia đình Ibrahim Mohamed chỉ là một doanh nghiệp sản xuất gia vị nhỏ. Khi Ibrahim 22 tuổi, anh nắm quyền điều hành công việc kinh doanh và bắt đầu thay đổi.

Doanh nghiệp của anh ta đã phát triển thật. Anh thừa kế một công việc với 5 người làm công và doanh số hàng năm khoảng 150.000 USD. Năm ngoai doanh số công ty Mohamed Grinding Mills lên tới 2,9 triệu USD. Ibrahim hiện nay sử dụng 36 nhân viên. Các sản phẩm gia vị được mở rộng nhanh chóng. Anh đã sắp xếp lại việc phân phối sản phẩm. Anh cho biết: "Trước tiên chúng tôi đem sản phẩm tới



Johnny Hiew

luôn luôn được bán hết". Sản phẩm của công ty vẫn được bán phần lớn ở trong nước nhưng khoảng 25% được xuất khẩu, chủ yếu sang Malaysia, Brunei và Úc.

Ibrahim có khoảng 15 mặt hàng gia vị. Mặt hàng cà ri Malabar Masala bán chạy nhất. Mỗi thị trường đòi hỏi cách pha trộn khác nhau. Bột cà ri xuất sang Úc chứa nhiều nghệ hơn bột cà ri bán trong nước. Anh cho biết rau

được nghiền, trộn, nghiền lại thành bột hoặc bột nhão và được đóng gói. Năm nay một nhà máy của công ty ở Johore Bahru bắt đầu hoạt động sẽ nâng sản lượng lên cao. Nhà máy thực hiện hầu hết khâu sản xuất và đóng gói. Ba năm trước đây Ibrahim mở rộng sang kinh doanh tài sản. Việc này chiếm nhiều thời gian nên anh giao cho người em trai Ismail trông coi công việc

nhất anh được tham gia. Lúc đó anh đang làm việc cho một công ty sản xuất vật liệu xây dựng của Singapore. Hợp đồng 640.000USD này là một trong những thách thức nhất của anh. Bản thiết kế bao gồm những chi tiết lá, hoa và huy hiệu hoàng gia Brunei phức tạp phải chạm bằng tay. Hiew đặt làm ở Áo và có mặt ở Brunei trong một tháng để theo dõi việc lắp ráp vào năm 1985.

Anh bắt đầu công việc chạm trổ sắt khi đang học kiến trúc tại Anh. Hiew đã phục chế một lò sưởi trong căn nhà trọ của anh. Bà chủ nhà rất hài lòng và cho đó là một tác phẩm mang màu sắc Á châu độc đáo. Tiếng lành đồn xa và nhiều nhà khác đã nhờ anh làm. Sau khi làm việc ở Singapore, Hiew trở về quê hương vào năm 1986, anh tìm thấy ở đó một thị trường rộng lớn cho những đồ sắt chạm trổ. Không giống như Singapore, bang

Sabah có nhiều biệt thự. Chủ nhân cũng không bị giới hạn bởi những qui tắc xây dựng và phóng khoáng hơn về kiểu dáng ngôi nhà của họ.

Hiew thành lập công ty Haus Wrought Iron năm 1988, bắt đầu thiết kế và sản xuất cổng sắt, lan can và các hàng sắt trang trí cho giới thượng lưu ở Sabah. Anh cũng làm ghế công viên, vòi nước phun và đèn đèn cho hành phố. Xưởng của Hiew thuê 10 thợ rèn, đặt ở ngoại ô thành phố. Họ vốn là những thợ rèn dao dài, Hiew thuyết phục họ về làm với anh để có lợi hơn. Máy móc sẽ làm tăng thêm năng suất và doanh số của công ty. Những sản phẩm mới của công ty là gạt tàn thuốc và nắp chai rượu vang. Doanh số hàng năm khoảng 100.000 USD. Hiew tin rằng doanh số này sẽ tăng gấp bốn lần với sự đẩy mạnh sản phẩm sang vùng Sarawak và Tây Malaysia.

CHOSSY LATU, 34 tuổi, người Indonesia, nhà tạo mẫu thời trang có quần áo được bán ở 30 cửa hàng khắp đất nước Indonesia.

Tốt nghiệp xong một khóa học tại trường Đại học Thời trang Luân Đôn, Chossy Latu trở về Jakarta năm 1979 và nhanh chóng đoạt giải nhì trong cuộc thi những nhà tạo mẫu thời trang trẻ. Điều này đã khuyến khích anh đẩy mạnh ý tưởng sản xuất quần áo may sẵn.

Latu khởi đầu với số vốn chỉ có 400 USD. Anh mua một máy may, mượn mẹ một máy và muốn ba người thợ. Latu muốn đi những bước đầu thận trọng chắc chắn. Năm 1985 anh mở được một quầy quần áo may sẵn trong một cửa hàng có tiếng. Về sau anh bắt đầu cộng tác với Iwan Tirta, ông hoàng của nghề tạo mẫu in hoa Batik. Latu thực hiện một số mẫu hàng của Tirta. Một bước ngoặt lớn đã đến



Chossy Latu

với anh. Hai năm trước đây Iwan quyết định ngưng vẽ kiểu quần áo để tập trung vào đồ kim hoàn và viết văn. Ông muốn Latu điều hành công việc tạo mẫu quần áo.

Indonesia. Khi làm việc với Iwan Tirta, anh bị lôi cuốn mạnh mẽ bởi sự sáng tạo của nhà tạo mẫu này. Anh nói "Tất cả nhà tạo mẫu đều thích sáng tạo những mẫu

Dịp may này đã tăng thêm danh tiếng của anh.

Hiện giờ Latu đang ưa thích việc sáng tạo đôi chút tỉ mỉ những dây dăng ten vàng kiểu Pháp. Việc này có thể mất 1000 USD, mặc dầu phần lớn quần áo của anh vẫn cung cấp đủ cho 30 cửa hàng khắp In-

donesia. Khi làm việc với Iwan Tirta, anh bị lôi cuốn mạnh mẽ bởi sự sáng tạo của nhà tạo mẫu này. Anh nói "Tất cả nhà tạo mẫu đều thích sáng tạo những mẫu

hàng đẹp, không lo chúng có bán chạy không hoặc chỉ phí hết bao nhiêu. Tôi có thể làm được điều đó với Iwan Tirta". Latu cũng đứng đầu ban nghệ thuật của Hiệp hội những nhà tạo mẫu Indonesia và sắp sửa làm việc cho buổi biểu diễn thời trang lớn của ASEAN ở Singapore trong năm nay. Như nhiều nhà tạo mẫu trong khu vực anh tin rằng tốt nhất nên tập trung vào thị trường châu Á, hơn là cố gắng thâm nhập thị trường châu Âu. Anh rất chú ý đến việc kiểm tra chất lượng sản phẩm và cho đó là yếu tố quan trọng để đứng vững trên thị trường.

KIỀU ANH

(Theo Asiaweek 3.7.92)

MÔNG CỔ Ở BƯỚC ĐẦU CẢI CÁCH KINH TẾ

Việc mở cửa thị trường chứng khoán đầu tiên ở Mông Cổ không phải là sự kiện vĩ đại như Naidansurengiin Zolzhargal, 27 tuổi, giám đốc thị trường, đã trông đợi. Khi thị trường mở cửa vào tháng 2, chỉ có 16.000 cổ phần trị giá 3,2 triệu đồng tugrik (760.000 USD) được trao đổi giữa 3 công ty. Nhưng việc mở cửa thị trường này cũng được coi như khởi đầu giai đoạn thứ hai trong chương trình tư nhân hoá của Mông Cổ.

Ban đầu, chứng khoán sẽ trao đổi dưới dạng các cổ phần của những công ty quốc doanh đã tư nhân hoá. Như một phần của qui trình tư nhân hoá, mỗi người trong 2,2 triệu dân Mông Cổ đều nhận được những biên nhận trị giá 10.000 tugrik có thể dùng để mua cổ phần.

Người nước ngoài sẽ có thể tham gia một khi cổ phần được bán ra. Luật đầu tư nước ngoài đã giới hạn sở hữu ngoại kiều tối đa chỉ là 49% đối với mọi công ty Mông Cổ.

Zolzhargal đánh giá rằng lưu lượng chứng khoán trao đổi mỗi ngày sẽ đạt khoảng 50 triệu tugrik, nhưng để đạt được mức đó, dân chúng cần phải tham gia nhiều hơn. Cho đến nay chỉ độ 60% dân chúng quan tâm tới những biên nhận mua cổ phần.

Thị trường chứng khoán rất quan trọng trong kế hoạch cải cách của chính phủ. Kế hoạch tư nhân hoá của chính phủ đã làm được việc ban hành luật thuế công ty mới, thay khẩu lưu lợi tức bằng thuế lợi tức và nhiều thay đổi khác.

Tuy vậy, không phải mọi người đều ủng hộ chiến lược bước I tư nhân hoá này. Ngân hàng thế giới cho rằng tư nhân hoá phải đi cùng những bước tiến khác, chẳng hạn như chấm dứt kiểm soát giá cả và mậu dịch.

Lại còn có những khó khăn khác. Trong nền kinh tế nhỏ bé của Mông Cổ, một số công ty mới sẽ có thể độc quyền thị trường. Ngoài ra còn phải giúp đồng tugrik đạt được khả năng chuyển đổi để có thể cạnh tranh quốc tế. Một vấn đề nữa là giải quyết việc làm cho hàng ngàn công nhân có nguy cơ mất việc một khi các công ty đã tư nhân hoá nâng cao được năng suất.

Ngay cả Zolzhargal cũng đang muốn tìm việc làm khác. Ông ta mệt mỏi vì bị phe bảo thủ công kích và cũng thất vọng vì bước cải cách chậm chạp của chính phủ.

Nhưng có lẽ quan trọng hơn nữa là việc chưa có được bộ luật cổ phần. Zolzhargal được giao nhiệm vụ soạn thảo bộ luật này, nhưng ông bảo "Tôi cũng chẳng có động cơ thúc đẩy nào cho việc này".

TRẦN QUÍ

(Theo Feer)