

Những chủ nhân của các doanh nghiệp nhỏ thường có nhiều vấn đề quan trọng cần phải đối phó và giải quyết, nhưng tiếc thay, vì lý do quá bận rộn với các công việc hàng ngày, họ đã vô tình bỏ qua các không nhận thức đúng tầm quan trọng của các vấn đề ấy. Vì thế mà doanh nghiệp của họ dễ có nguy cơ thua lỗ hoặc phá sản. Để giúp cho các doanh gia, chủ nhân của các xí nghiệp nhỏ có thể nhận thức đối phó các vấn đề ấy, ông Robert D. Bullock, một cố vấn kinh tế ở San Francisco đã vạch ra một danh sách bao gồm một số triệu chứng cho biết khi nào và phải hành động các xí nghiệp đang hoặc sẽ rơi vào tình thế có vấn đề...

1. Xí nghiệp không có kế hoạch cho tương lai (kế hoạch dự phòng, kế hoạch phát triển...). Các công ty và xí nghiệp chỉ hành động có tính chất đối phó bị động khi các biến cố hoặc sự việc phát sinh ra. Chẳng hạn như trường hợp công ty hoàn toàn bị lệ thuộc vào một người cung cấp nguyên liệu duy nhất mà không biết cách tìm ra được những nguồn cung cấp khác để đề phòng đối phó với trường hợp nguồn cung cấp thứ nhất có nguy cơ bị trục trặc vì nhiều lý do khác nhau: công nhân đình công, phá sản...

2. Có một sự thiếu hụt kinh niên về vốn lưu động. Tiền thanh toán trả cho bên cung cũng như tiền lương trả cho công nhân thường xuyên bị trì hoãn với lý do là khách hàng chưa thanh toán cho xí nghiệp.

3. Tinh thần làm việc của công nhân, viên chức kém. Số công nhân vắng mặt thường xảy ra luôn mà không có lý do chính đáng. Số lượng công nhân thay thế thường ở mức độ cao và thói quen lao động có tính chất tùy tiện, cầu thả.

4. Doanh lợi ở mức thấp hoặc không có doanh lợi vì lý do thương vụ yếu kém hoặc chi phí sản xuất cao hơn dự định.

5. Sự giao hàng thường xuyên chậm trễ vì lý do thiếu hụt nguyên liệu hoặc vì năng suất thấp.

6. Thiếu thông tin về việc quản lý đúng đắn và hợp thời. Thông tin nội bộ trong xí nghiệp cũng không được cung cấp đầy đủ.

7. Các khách hàng chính của xí nghiệp không còn lui tới xí nghiệp để đặt hàng nữa mà xí nghiệp cũng không chịu cố gắng tìm hiểu xem tại sao lại xảy ra điều đó để tìm biện pháp khắc phục.

8. Các thành viên trong ban quản trị công ty phải làm việc thêm ngoài giờ mà vẫn không sao thực hiện được hết khối lượng công việc của họ. Các đốc công thì lại quá bận rộn với những công việc vụn vặt hàng ngày mà không có đủ thì giờ để phác thảo ra các phương thức làm việc có hiệu quả hơn.

9. Giá cả được ấn định bằng cách phỏng đoán thay vì bằng cách căn cứ vào chi phí sản xuất và các yếu tố khác trong hệ thống kế toán: thuế, các chi phí gián tiếp...

10. Các phế thải do xí nghiệp tạo ra trong quá trình sản xuất nhiều hơn so với

NHỮNG TRIỆU CHỨNG BỆNH HOẠN CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ

phế thải của các xí nghiệp khác cùng loại.

11. Có quá nhiều sản phẩm do xí nghiệp tạo ra phải làm lại hoặc tái chế vì không đạt yêu cầu về mặt chất lượng, hậu quả của việc làm cầu thả, không đúng qui cách.

12. Trên bàn làm việc của các phòng ban trong xí nghiệp chất đầy các chồng hồ

sơ giấy tờ. Điều đó chứng tỏ tính yếu kém của các nhân viên văn phòng và tính "ưu thế" của bệnh quan liêu giấy tờ so với khả năng sản xuất và kinh doanh của nhà máy trong thực tiễn...

TTP

(The Financial Times)

MỘT TRÒ ĐANG VỐ BỞ:

Từ lâu ta đã biết: đồ phế thải của người này lại thành tiền bạc cho người khác, nhưng sưu tập thẻ điện thoại quả là một đam mê dị thường thời nay.

Trò này đã bắt đầu từ giữa thập niên 1970 khi các công ty viễn thông chấp nhận ý nghĩ làm những chiếc thẻ điện thoại cho khách hàng. Việc này nghĩa là từ nay người ta khỏi phải chuẩn bị những đồng xu hay những mẫu jeton theo kiểu Pháp trong túi áo mỗi khi muốn gọi điện nữa.

Các hãng điện thoại rất thích sáng kiến này vì nó tạo tiện lợi và làm tăng hoạt động kinh doanh cho hãng, quan trọng hơn là họ thu được tiền mặt ngay trong khi khách hàng có thể mấy tuần sau mới dùng tới thẻ.

Những tấm thẻ đầu tiên xuất hiện năm 1976, đến cuối thập niên 1980, nó đã phổ biến ở chừng 100 quốc gia. Những mẫu thẻ đầu tiên thì khá xoàng xĩnh, thường có giá trị tương ứng với giá bán của thẻ và có ghi tên hay khẩu hiệu của công ty trên đó.

Các công ty điện thoại mau chóng nhận ra có thể dễ dàng mời tiền của các nhà sưu tập vốn rất háo hức mua những chiếc thẻ mới tinh. Những thẻ đặc biệt bày giờ là mục tiêu tìm kiếm. Dần dà các công ty chơi trò in lượng lớn những thẻ phổ thông và một lượng nhỏ - có khi chỉ có 50 thẻ - những thẻ đặc biệt dành cho giới sưu tập.

Giống như tem, thẻ điện thoại cũng đủ màu mè kiểu dáng. Hoa lá, phong cảnh, lễ hội, nghệ phẩm là những đề tài ưa chuộng. Thẻ của những xứ như Hồng Kông, Macao, Singapore, những thành phố Trung Quốc như Thiên Tân, Thượng Hải thường in những phong cảnh địa phương mình.

Thẻ cũng được phát hành nhân dịp những sự kiện lớn như Olympic Seoul hay dịp khánh thành Đại học khoa học và kỹ thuật Hồng Kông. Chúng cũng được dùng để quảng cáo, tặng cho đại biểu các hội nghị hay các khách hàng ưu đãi của các công ty.

Giống như giới sưu tập tem, giới sưu tập thẻ điện thoại cũng có xu hướng chuyên biệt hóa, theo lãnh thổ hoặc đề tài. Nhưng dù họ chuyên về chủ đề gì họ cũng ngày càng hào hứng và cực khổ với lựa chọn của mình. Trong khi kiểm toán bộ các thẻ của vùng Đông Nam Á thì tương đối dễ và ít tốn kém, nhưng tay sưu tập về Nhật Bản thì sẽ gay go, vì nước này đã có tới gần 25.000 mẫu thẻ.

Giới sưu tập thẻ cũng đã có kho ngữ vựng nhà nghề riêng và một bậc thầy riêng, Tiến sĩ Steve Hiscocks, ông này đang là công chức cao cấp Anh đã xin nghỉ hưu sớm để sống trọn với nghề sưu tập thẻ. Là một chuyên gia sưu tập thẻ điện thoại được thế giới công nhận, ông đã ghiền cứu và biên soạn được cuốn Stanley Gibbons Catalogue of Telephone Cards, một cẩm nang sưu tập cốt yếu dành cho dân trong giới tham khảo.

Việc sưu tập này không còn chỉ là một trò giải trí nữa. Hãy xem một mẫu thẻ của British Telecom phát hành năm 1989 giá 4 bảng (7,2 USD), năm ngoái đã lên tới 1.200 bảng (2.100 USD). Mà đó cũng chưa phải giá cao nhất đâu. Tháng mười, 1991, theo báo Independent của Anh, một nhà sưu tập Anh đã bỏ 50.000 USD để mua một cặp thẻ điện thoại đầu tiên của Đài Loan. Bài báo không nói rõ giá bán lúc mới phát hành là bao nhiêu, nhưng rõ ràng người bán đã trúng món lãi lớn.

Rõ ràng món chơi này đã được thừa nhận. Cuốn sách của Hiscocks đã cho người ta thấy thẻ giới rất chú ý đến những mẫu thẻ của TQ. Những mẫu thẻ thử nghiệm của Thượng Hải phát hành năm 1988 với giá 25 và 60 Nhân Dân Tệ (4,65 và 11,0 USD) thì nay trong sách của ông đánh giá mỗi mẫu phải tới 720 USD, trong khi mẫu thẻ hồi đó bán 100 NDT (18,6 USD) phát hành cùng năm đó thì nay trị giá tới 1.350 USD.

Các nhà sưu tập có tham vọng thật sự thì nhắm vào những mẫu "thẻ hãn hãn". Dùng sử dụng chúng, một thẻ còn nguyên vẹn thì có thể được giá gấp đôi một thẻ đã xài rồi. Như thế, hãy giữ nó nguyên vẹn trong một cuốn album để chờ giá lên, còn nếu bạn không đủ sức đầu tư lâu dài vào vụ này thì cũng hãy gìn giữ như vậy nhưng nhớ theo dõi để bạn vẫn có thể dùng nó để gọi điện được khi muốn bỏ cuộc.

PHẠM VIỆT

(theo Asian Business, tháng 3.92)

SU TẬP THẺ ĐIỆN THOẠI