

ĐẦU TƯ THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ

Thạc sĩ HUỖNH NGỌC LIỄU

Từ khi phát minh ra máy tính đầu tiên trong những năm 1960, các máy tính đã đóng một vai trò quan trọng trong kinh doanh. Hơn nữa, với sự ra đời của Internet, vai trò này lại càng quan trọng hơn. Đối với nhiều tổ chức, việc đầu tư vào thương mại điện tử không còn là một sự chọn lựa mà là một đòi hỏi trong kinh doanh.

Với sự tăng trưởng của thị trường toàn cầu, thương mại điện tử là cách hứa hẹn nhất đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ để mở rộng thị trường quốc tế. Có 2 nguyên nhân chủ yếu khiến cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ càng ngày càng quan tâm đến thị trường nước ngoài là:

- * Việc toàn cầu hóa tạo ra thuận lợi và cơ hội trong các thị trường mới nổi lên cũng như đe dọa và áp lực do việc gia tăng số lượng công ty nước ngoài trong thị trường trong nước.

- * Việc gia tăng các hiệp định thương mại vùng đã làm cho việc kinh doanh dễ dàng hơn trong một số thị trường được chọn.

Thuận lợi

Ngày nay, cơ sở hạ tầng đã hoàn thiện hơn, các ứng dụng kinh doanh trên web và công nghệ mới đang hỗ trợ các công ty mới thành lập xuyên qua các ranh giới chưa từng có trước đây. Một số các khuynh hướng phát triển trong công nghệ làm cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ có thể đạt được dễ dàng hơn các việc sau:

- * Việc di chuyển dễ dàng hơn, nhanh hơn và rẻ hơn so với trước đây.

- * Chất lượng truyền thông gia tăng trong khi chi phí thì giảm.

- * Phần cứng máy tính ngày càng rẻ hơn và mạnh hơn tạo điều kiện dễ dàng hơn cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ trang bị các máy chủ mạnh và máy trạm hỗ trợ cho việc điều hành công nghệ thông tin của nó.

- * Các phương tiện truyền thông hiện đang có nhiều thay đổi. Chúng ta có nhiều lựa chọn truyền tin một cách dễ dàng như Internet, Fax, Phone...

Rõ ràng là công nghệ đã cung cấp cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ các công cụ giá trị để gia tăng ưu thế cạnh tranh cho nó. Ví dụ, một công ty nhỏ có thể xuất khẩu sản phẩm của nó trên khắp thế giới nhờ sử dụng Internet. Như vậy, công nghệ và việc toàn cầu hóa đang mở ra cánh cửa mới cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ ra khỏi đất nước, đi dạo quanh thế giới.

Nhu cầu của các doanh nghiệp vừa & nhỏ

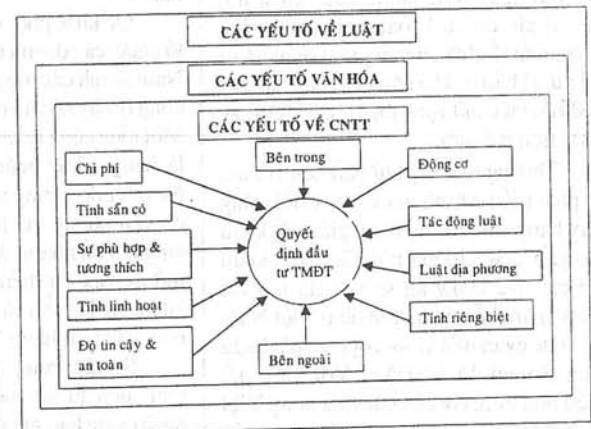
Tuy nhiên, việc thực hiện các dịch vụ công nghệ thông tin, đặc biệt là thương mại điện tử, có thể là một tiến trình trải qua hết sức khó khăn đối với các doanh nghiệp vừa và

nhỏ vì họ không có đủ sức trang trải các chi phí cho các nhà cung ứng lớn và kết quả dẫn đến các lựa chọn có giới hạn và chi phí cao.

Cuối cùng, nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ không có lựa chọn khác mà phải tìm nguồn bên ngoài thực hiện việc điều hành công nghệ thông tin cho họ. Đại thể, hầu hết các công ty tư vấn để nghị các dịch vụ có thể hiệu chỉnh phù hợp chỉ cho các công ty lớn. May thay, gần đây các công ty tư vấn đang mở ra các mảng dịch vụ giá cố định đóng gói và chuẩn hóa cho các nhu cầu về công nghệ thông tin của doanh nghiệp vừa và nhỏ. Thêm vào đó, các nhà sản xuất phần cứng và phần mềm cỡ lớn, như IBM, Sun Microsystems được biết như các nhà sản xuất các máy tính cỡ lớn đắt tiền và mạnh đã bắt đầu chú ý đến nhu cầu của các doanh nghiệp vừa và nhỏ. IBM cố gắng với tới thị trường này bằng cách đề nghị tất cả trong một, với giá thấp đến các chủ doanh nghiệp vừa và nhỏ. Sun và Lucent cũng nói rằng họ sẽ cho phép một mảng mới của Cyber Carriers cung cấp truy xuất Web với băng thông cao cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ giống như cho các doanh nghiệp lớn đang có. Như vậy là các nhà cung cấp công nghệ thông tin đã bắt đầu nhận ra các cơ hội đáng giá hiện có trong thị trường các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Các vấn đề của doanh nghiệp nhỏ đầu tư công nghệ thông tin

Đối với các doanh nghiệp nhỏ, tiêu chuẩn thiết lập một hệ thống thông tin hiệu quả là quan hệ rất gần với mục tiêu doanh nghiệp. Các tiêu chuẩn đó cũng chính là các chức năng của môi trường kinh doanh, được xác định trong mục tiêu chiến lược của công ty.



Các nhà lãnh đạo cũng như công ty của họ có thể phân thành năm nhóm dựa trên thái độ hướng về việc đầu tư công nghệ mới:

(Xem tiếp trang 28)

ảnh xả lũ một con sông lớn vào con sông nhỏ để mô tả cho sự kiện này. Nền kinh tế thế giới, thị trường tài chính thế giới là con sông lớn và nền kinh tế quốc gia, thị trường tài chính quốc gia là con sông nhỏ. Con sông nhỏ phải được nối với con sông lớn, nhưng nối như thế nào để con sông nhỏ tồn tại và từng bước hòa nhập vào dòng chảy của con sông lớn. Trong điều kiện khả năng kiểm soát tiền tệ của nhà nước chưa đủ mạnh đối với dòng chảy vốn đầu tư bên ngoài, nếu mở cửa kinh tế, đặc biệt là thị trường tài chính một cách quá sớm hay quá mức mà không hoặc thiếu những sự kiểm soát hữu hiệu nào đối với việc kinh doanh vốn nước ngoài và tiền tệ trong nước vốn rất phức tạp và năng động, thì lúc đó vốn lưu động quốc tế sẽ tràn vào thị trường trong nước với những sức mạnh đầu cơ, lũng đoạn nền kinh tế, thậm chí có thể lũng đoạn tới hệ thống chính trị và bộ máy hành chính của một nước, từ đó gây ra khủng hoảng tiền tệ. Có thể khẳng định chắc chắn rằng trên thị trường vốn quốc tế

đó, đầu tư mang tính đầu cơ hay còn gọi là sức mạnh đầu cơ luôn tìm tòi, luôn tìm mọi cách kiếm lợi ở bất cứ một thị trường tài chính nào, thị trường nào càng yếu càng tạo cho nó có cơ hội đầu cơ mạnh và tìm kiếm lợi nhuận lớn.

Xin trở lại hình ảnh việc xả lũ một con sông lớn vào con sông nhỏ. Nếu xả lũ nhanh, bất ngờ, không kiểm soát được sẽ dẫn đến vỡ đê, phá đê, làm ngập lụt vùng lân cận, dẫn đến thiệt hại to lớn về ra không đáng có cả về người và tài sản. Đó chính là nghệ thuật hội nhập nền kinh tế quốc gia vào nền kinh tế thế giới trong thời đại toàn cầu hóa về kinh tế. Nghệ thuật đó hàm ý rằng không phải là cứ hội nhập một cách đơn giản không một chút thận trọng vào trong nền kinh tế thế giới và thị trường tài chính toàn cầu. Nghệ thuật đó cũng ngụ ý rằng chất lượng hội nhập lại quan trọng hơn nhiều so với tốc độ và lượng hội nhập. Và lại, toàn cầu hóa chưa phải là một sản phẩm lịch sử đã hoàn tất. Toàn cầu hóa kinh tế mới chỉ ở giai đoạn ban đầu, sẽ còn ở trong giai đoạn

chuyển tiếp trong suốt thời kỳ lâu dài sắp tới. Chẳng ai dám đoán trước được còn bao nhiêu thử thách nữa trong tiến trình đầy khó khăn này. Câu hỏi không dễ trả lời - Nó đòi hỏi một chiến lược và nhiều biện pháp của tầm vĩ mô. Kiểm tìm giải pháp là một việc làm công phu đòi hỏi tài năng và tâm huyết. Thông thường, một giải pháp được tìm kiếm thông qua các chất lọc tinh tế từ sách vở, trường đời, trải nghiệm cá nhân... Ở đây chỉ đặt vấn đề và gợi ra ý tưởng chung. Còn phải đi sâu vào các chính sách, các biện pháp cụ thể, sáng tạo.

Còn rất nhiều khía cạnh khác rất đáng bàn luận về quản lý tỷ giá trong bối cảnh toàn cầu hóa kinh tế hiện nay. Việc xem xét một vài khía cạnh trong bài viết này chỉ nhằm một mục tiêu đơn giản là nêu những gợi ý nào đó cho việc phân tích vấn đề có tầm quan trọng đặc biệt này: vấn đề quản lý tỷ giá ■

(Tiếp theo trang 4)

Đầu tư TMĐT đối với ...

- * Những nhà cải cách luôn sử dụng công nghệ dẫn đầu,
- * Những người chấp nhận sớm sẽ không mua công nghệ mới cho đến khi nó đạt được sự trưởng thành ban đầu,
- * Những người không đầu tư vào công nghệ cho đến khi thấy vài kết quả thành công,
- * Những người chỉ đầu tư vào công nghệ khi nó đã phổ biến,
- * Những người tụt hậu chỉ đầu tư vào công nghệ mới khi có một áp lực bên ngoài thúc ép.

Tổng quát, các vấn đề chính theo kinh nghiệm của các doanh nghiệp vừa và nhỏ khi thực hiện đầu tư công nghệ thông tin là:

- * Không đủ sức thu hút các nhân viên có trình độ chuyên nghiệp về máy tính,
- * Thiếu hiểu biết về kiến thức máy tính,
- * Có phần cứng và phần mềm không thích hợp,
- * Dựa vào các nguồn lực bên ngoài,
- * Thiếu nguồn tài chính và hỗ trợ kỹ thuật,
- * Nhiều khó khăn về tuyển dụng,
- * Quản trị phạm vi hẹp với kế hoạch không thích hợp.

Vì các doanh nghiệp nhỏ thường thiếu nguồn tài chính mở rộng để có thể phạm lỗi khi đầu tư với chi phí cao vào công nghệ thông tin, họ nên tiếp cận việc điện toán hóa một cách thận trọng.

Lựa chọn và đầu tư vào công nghệ thông tin

Công nghệ thông tin có thể cung cấp cho các công ty một nguồn lực rộng rãi về ưu thế cạnh tranh. Các phương

pháp được dùng bởi một công ty nhỏ để xác định yêu cầu thông tin của nó, cung cấp phần cứng và phần mềm, và quản lý nguồn lực tính toán sẽ ảnh hưởng chất lượng sản phẩm cuối của hệ thống. Tuy nhiên, tự thân công nghệ không phải luôn là một nguồn lực tạo ra ưu thế cạnh tranh: năng lực tiềm tàng công nghệ thông tin có thể được sao chép một cách dễ dàng và các công ty đối mới không thể giữ được ưu thế cạnh tranh của nó trong một thời gian dài, do đó công nghệ thông tin chỉ có thể cho phép các nguồn lực khác được kiểm soát bởi công ty khai thác để tạo ra ưu thế mà thôi.

Tuy nhiên, nó vẫn còn có thể thực hiện các ý tưởng độc đáo trong ngữ cảnh thương mại điện tử. Ví dụ các đơn vị bán hoa lẻ ở California như Calyx và Corolla đã thực hiện ý tưởng rất độc đáo bằng cách sử dụng thương mại điện tử. Các đơn vị này nhận các đơn đặt hàng thông qua Internet và thông báo cho các nhà trồng hoa để chuẩn bị đơn hàng và nhờ FedEx để phân phối hoa. Về cơ bản, cái mà Calyx và Corolla làm là như một nhà trung gian, chỉ thiết lập các mối liên kết giữa khách hàng, người trồng hoa và FedEx bằng cách sử dụng công nghệ thông tin một cách khôn ngoan ■

Tài liệu tham khảo

- Aykut Hamit Turan, Wade M. Jackson, "A Model For EC Investment Decisions In The Small Business Environment", AMCIS 2001.
- Clemons, Eric K. and Weber, Bruce W., "Strategic Information Technology Investments: Guidelines for Decision Making", Journal of Management Information Systems, 1990, pp. 9-32.
- DeLone, William H., "Determinants of Success for Computer Usage in Small Business", MIS Quarterly, 1988, pp. 51-61.
- Engler, Natalie, "Small But Nimble", InformationWeek, Jan 18, 1999, pp. 57-61.
- Griswold, Charles III, "Evaluating IT investments", Health Management Technology, Dec 1998, pp. 24-27.