

KẾT QUẢ VÀ KINH NGHIỆM ĐẨY MẠNH ĐẦU TƯ MỞ RỘNG SẢN XUẤT, NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM, GIÀNH ƯU THẾ TRÊN THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU CỦA CÔNG TY EPCO

PTS. NGUYỄN ĐĂNG LIÊM

Công ty TNHH Epco (Quận 3, TP.HCM) là một công ty SXKD xuất nhập khẩu đa dạng sản phẩm, với số lao động trên 1.000 người, doanh số kinh doanh và kim ngạch XNK tăng bình quân từ 15 - 20% mỗi năm, kể từ năm 1990 đến nay. Cụ thể, chỉ tính một số năm tượng trưng điển hình, thì năm 1989 kim ngạch xuất nhập khẩu 3.418.000 USD, năm 1990: 9.960.502 USD, năm 1991: 16.490.650, năm 1992: 32.497.169 USD, năm 1993: 41.322.476 USD và năm vừa qua 1994, kim ngạch xuất khẩu lên đến 56.519.883,45 USD. Vòng quay vốn tương đối nhanh theo yêu cầu tốc độ cạnh tranh thị trường, bình quân 20 ngày 1 vòng với lượng vốn lưu động phải đáp ứng cho mỗi vòng quay, kể cả hai đầu xuất và nhập khẩu, bình quân từ 2 đến 3 triệu USD, tương đương từ 22 tỷ đến 33 tỷ đồng VN. Do được sự tín nhiệm hỗ trợ của các ngân hàng và sự tin cậy hợp tác nhiệt tình của các công ty đối tác thương mại cả trong và ngoài nước, mới đảm bảo được yêu cầu vốn khá lớn với vòng quay khá nhanh trong hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Lợi nhuận thực hiện đã có một mức tăng tốt, có tính chất nhảy vọt. Cụ thể, nếu năm 1990 lợi nhuận chỉ được 188.558.222 đồng thì những năm tiếp sau: 1992 lợi nhuận 2.557.816.054 đồng, năm 1993 là 3 tỷ đồng và năm 1994 là 8 tỷ đồng. Thu nhập bình quân đầu người cũng có một mức tăng rất đáng khích lệ. Nếu năm 1989 mức thu nhập bình quân đầu người hàng tháng còn thấp: 120.000 đồng, thì năm 1991 là 350.000 đồng, năm 1992: 500.000 đồng, năm 1993: 600.000 đồng và năm 1994 là 650.000 đồng.

Từ các thành quả trong sản xuất kinh doanh công ty đã thực hiện nghĩa vụ nộp thuế cho ngân sách cũng



khá tốt. Nếu năm 1991 nộp được 6.451.522.185 đồng (trong đó có 311.992.000 đồng thuế doanh thu), năm 1992 nộp 8.759.230.000 đồng (trong đó thuế doanh thu là 1.852.000.000 đồng), năm 1993 nộp 23 tỷ đồng (với thuế doanh thu là 1,9 tỷ) và năm 1994 nộp 48 tỷ đồng (trong đó thuế doanh thu 1,7 tỷ).

Với các sản phẩm đa dạng của mình, công ty đã dần dần mở rộng được thị trường xuất khẩu từ châu Á - Thái Bình Dương, sang Australia, châu Âu và nay đã bước vào được thị trường Mỹ. Hiện nay, công ty Epco có thể mạnh đối với các mặt hàng hải sản đông lạnh xuất khẩu, mặt hàng nông sản đặc biệt là hàng cà phê xuất khẩu được xếp đứng hàng thứ 6 đối với cả nước, đứng hàng đầu của thành phố về kim ngạch xuất khẩu cà phê và đã lần đầu tiên xuất khẩu các mặt hàng hải sản đông lạnh, cà phê vào thị trường Hoa Kỳ với kim ngạch bước đầu trên thị trường này trên 2,1 triệu USD.

Trong kế hoạch sắp xếp các đầu mối chủ lực về xuất nhập khẩu. Công ty Epco cũng được xếp vào một trong 23 đầu mối cả nước và một trong bốn đầu mối của thành phố được xuất khẩu trực tiếp cà phê. Chất lượng hàng hóa xuất khẩu của công ty Epco trong năm 1994 đã hân hạnh nhận được giải thưởng quốc tế cúp vàng chất lượng của một tổ chức quốc tế bình chọn chất lượng hàng hóa hàng năm ở Mỹ. Đối với thị trường nội địa, công ty Epco cũng đã trở thành một công ty chủ lực mạnh trong việc cung ứng các mặt hàng nguyên liệu, phục vụ sản xuất, vật tư xây dựng đa dạng cho đông đảo khách hàng với giá trị hàng hóa nhập tiêu thụ nội địa lên đến trên 240 tỷ đồng trong năm 1993 và trên 500 tỷ đồng trong năm 1994.

Sở dĩ trong thời gian dài 12 năm (từ 1983 - 1995) xuất thân và phát triển đi lên từ tiền thân là một tổ hợp chế biến hải sản khô, rồi xi nghiệp hợp doanh chế biến hải sản và từ 1984 cho đến nay là công ty trách nhiệm hữu hạn với hiện tại cổ phần nhà nước qua ngân sách địa phương quận 40%, Ngân hàng Ngoại thương trung ương 30% và các cổ phần tư nhân 30%. Công ty Epco đã có đoạn đường dài vượt qua bao nhiêu khó khăn thử thách để trưởng thành và phát triển, là nhờ đã dám mạnh dạn đầu tư chiều sâu và đầu tư đúng hướng theo dự đoán đúng về thị trường. Tỷ trọng vốn đầu tư từ năm 1989 đến nay bình quân mỗi năm tăng 12%, đặc biệt trong hai năm 1993 và 1994 do yêu cầu đẩy mạnh cạnh tranh thị trường, công ty đã có nỗ lực với quyết tâm cao, tập trung tăng vốn đầu tư vào 3 lĩnh vực: nhà máy chế biến hải sản đông lạnh, hải sản khô, kho bãi lớn phục vụ sơ chế nông sản và khách sạn du lịch. Năm 1993 công ty đã tăng vốn đầu tư lên trên 22 tỷ đồng và năm 1994 đầu tư bổ sung thêm trên 8 tỷ đồng nữa. Trong năm 1995 này công ty dự kiến đầu tư chiều sâu

thêm 3 triệu USD. Nhờ chiến lược đầu tư mạnh vào các năm 1992, 1993 đã đem lại hiệu quả kinh tế khá sáng sủa trong năm 1994 với lợi nhuận 8 tỷ đồng, chất lượng sản phẩm xuất khẩu được nâng lên mở rộng được thị trường tiêu thụ trên thế giới, mở thêm thị trường mới rất khó tính là thị trường Mỹ và chất lượng sản phẩm được tin cậy trên thương trường, được nhận giải thưởng cúp vàng quốc tế.

Trong đầu tư, công ty không những quan tâm đến việc đầu tư thiết bị máy móc tân tiến, công suất cao, mà còn đặc biệt quan tâm đến đầu tư công nghệ tiên tiến và quan tâm nhất là đầu tư đào tạo con người, tay nghề để vận hành thiết bị, chế biến sản phẩm có giá trị xuất khẩu cao hơn. Cho đến nay, công ty đã tập hợp trên 40 tay nghề kỹ thuật giỏi có tính cách trụ cột và thu hút, bồi dưỡng nâng trình độ cho trên 300 công nhân có tay nghề từ khá đến giỏi. Đối với việc đầu tư đội ngũ tay nghề kỹ thuật, ngoài việc bồi dưỡng qua trường lớp, qua thực tiễn, công ty còn chú ý tạo động lực thi đua nâng cao tay nghề kỹ thuật ngày một cao bằng chính sách ưu đãi thu nhập, áp dụng khen thưởng bằng hiện kim trong các đợt SXKD cao điểm hoặc cho các sản phẩm xuất khẩu cao cấp tinh chế.

Cho nên mặc dù hiện nay bình quân thu nhập chung là 650.000đ/1 đầu người/1 tháng nhưng trong thực tế các tay nghề kỹ thuật giỏi thường hưởng thu nhập theo trình độ kỹ thuật, theo năng suất lao động có thể cao từ 1,5 triệu đến 2 triệu đồng, thậm chí có một số tay nghề kỹ thuật cao thu nhập đến 3 triệu đồng/1 tháng.

Bên cạnh việc mạnh dạn đầu tư và đầu tư đúng hướng để nâng chất

lượng sản phẩm phục vụ xuất khẩu, chiếm lĩnh thị trường, giành ưu thế trên mặt trận xuất khẩu, công ty còn quan tâm đến nề nếp kỷ luật trong lao động, tăng cường thu nhập, chăm lo tốt đời sống người lao động trên các mặt vật chất và cả tinh thần để tạo động lực mạnh mẽ cho người lao động, kích thích nâng cao năng suất lao động đảm bảo đạt hiệu quả ngày một cao hơn. Trên 60% nhân sự chủ chốt đã được công ty tạo điều kiện tham quan nghiên cứu thị trường, nghiên cứu học tập kỹ thuật ngăn ngừa tại các nước ngoài và hiện có 10 nhân viên, công nhân trẻ được đưa đi đào tạo bổ sung cả về chuyên môn và Anh ngữ ở nước ngoài, để chuẩn bị đội ngũ trẻ kế thừa năng động, sáng tạo và có tầm nhìn xa, rộng cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong tương lai.

Với quan điểm đầu tư đúng hướng và toàn diện trong thời gian qua vào cơ sở vật chất thiết bị, thị trường và cả vào con người lao động, đã giúp cho công ty gạt hái được bước đầu một số thành quả kinh tế khá tốt. Kinh nghiệm này đang được tiếp tục phát huy với hy vọng những năm sắp tới sẽ thu hoạch thêm nhiều thành quả tốt hơn nữa.

Từ những thành quả bước đầu khá khích lệ trên, công ty rút ra được những kinh nghiệm sau:

1. Hoạt động SXKD trong nền kinh tế thị trường nhiều thành phần cạnh tranh, vấn đề hàng đầu là phải nghiên cứu tốt về thị trường để định hướng đầu tư thích hợp. Và khi đã quyết định đầu tư, thì phải hết sức mạnh dạn và quyết tâm cao, vượt qua các khó khăn ban đầu về vốn, tranh thủ sự ủng hộ của nhà nước và ngân hàng, để qua đầu tư tạo được sức bật cho sản xuất cả về công nghệ hiện

đại, chất lượng hàng hóa và mở rộng thị trường tiêu thụ.

Trong đầu tư, kinh nghiệm là công ty Epco đã phải đương đầu với rất nhiều khó khăn khách quan, nhưng nhờ quyết tâm cao và dự đoán đúng thị trường, khách hàng, cuối cùng công ty đã gạt hái thành công tương đối tốt.

2. Việc đầu tư cần phải có một quan điểm toàn diện, không chỉ có quan tâm đầu tư thiết bị máy móc, mà phải đặc biệt chú ý đến tính năng công nghệ hiện đại và có chiến lược đầu tư về con người, vì vấn đề chất xám và tay nghề giữ vai trò rất quan trọng trong việc vận hành máy móc, đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm.

3. Do khả năng vốn của tất cả công ty của VN chúng ta còn rất hạn chế, nên vấn đề tranh thủ sự ủng hộ của hệ thống ngân hàng với sự thuyết phục hấp dẫn về hiệu quả phương án đầu tư, thị trường tiêu thụ sản phẩm là rất quan trọng. Việc liên doanh liên kết tranh thủ các đối tác trong và ngoài nước về việc tạo nguồn vốn đầu tư, mở rộng thị trường hứa hẹn tiêu thụ sản phẩm cũng đóng một vai trò không kém quan trọng.

4. vấn đề cuối cùng là phải xây dựng và đẩy mạnh các hoạt động phục vụ sản xuất, chăm lo đời sống cho người lao động trong công ty. Việc này có tác động tích cực tạo sự đồng bộ, kỷ cương tự giác và cả động lực thi đua trong SXKD đem lại nhiều điều lợi cho công ty, góp phần thúc đẩy công ty phát triển. Một khi đồng đạo người lao động gắn bó quyền lợi sát sườn với công ty, với nhà máy để hăng hái lao động sản xuất, thì khi ấy không những họ phấn đấu vì lợi ích của công ty mà còn là vì lợi ích của chính bản thân mình.

