

CHỮ TÍN

Yếu tố thành công của Thành Công



Nhà máy dệt Thành Công được nâng lên thành Tổng Công ty Thành Công. Trong ngành dệt ai cũng biết trước đây nhà máy vốn là một tài sản của tư nhân. Năm 1976, sau khi tiếp quản nhà máy kèm theo món nợ của ngân hàng, ban giám đốc Thành Công từng bước phấn đấu, vượt qua muôn vàn khó khăn để phục hồi hoạt động.

Những năm 79-80, tình hình ngành dệt nói chung mặc dầu gặp nhiều bế tắc, lãnh đạo và quản lý ở Thành Công vẫn tìm được lối ra, đồng thời xác định hướng làm ăn mới: sản xuất tự cân đối, tái tạo ngoại tệ mạnh, và thực tiễn đã chứng minh.

Tháng 12-1980, Thành Công sản xuất hàng cao cấp, bán và thu ngoại tệ mạnh gồm 82.000 USD, vay 1,7 triệu USD của Ngân hàng ngoại thương để nhập 650 tấn sợi, 200 tấn hóa chất thuốc nhuộm, bảo đảm cho sản xuất một năm. Tháng 10-1981, trang trải được món nợ của Ngân hàng ngoại thương gồm tiền vay, tiền lãi và phụ phí, đồng thời còn thu thêm được 13 triệu USD bổ sung vốn tự có của nhà máy. Đây là cái mốc quan trọng đi

vào lịch sử truyền thống phát triển của công ty vì đã triệt để thực hiện chủ trương tái sản xuất mở rộng. Từ năm 1985 trở đi, nhập thêm thiết bị mới, nhờ đó mà thu được hơn 13,5 triệu USD (7 triệu nhập thêm thiết bị hiện đại và 6 triệu cho nâng công suất thiết bị, khép kín qui trình sản xuất, đưa sản lượng từ 4,2 triệu mét vải (1983) thành phẩm lên 20 triệu mét (1991), mở rộng được thị trường trên thế giới, thu hút ngoại tệ, cân đối được giá trị ngoại tệ xuất nhập, nghĩa vụ nộp ngân sách mỗi năm mỗi cao.

Năm 1991, một năm đầy rẫy biến động, Thành Công vẫn tiếp tục giữ vững phương hướng, vừa nộp ngân sách trên 7 tỷ đồng, vừa mở thêm mặt bằng (12.000 mét vuông), tăng thêm trang thiết bị dệt - nhuộm - may, vải thành phẩm xuất khẩu trực tiếp thu được 10 triệu USD.

Con số cán bộ công nhân viên hồi 1983 là 900 nay tăng lên 2.200, việc làm bảo đảm thường xuyên, mức sống ổn định.

Những dòng tóm lược trên đây, ít nhất đã có thể cho thấy quá trình của một

nhà máy từ hoạt động trong cơ chế bao cấp mà tháo gỡ tạo ra sức sống mới trong điều kiện hạch toán kinh doanh độc lập. Tuy nhiên, để sáng tỏ thêm vấn đề làm ăn mang lại hiệu quả kinh tế, đặc biệt là cái bản lĩnh cần thiết để tồn tại trong kinh tế thị trường nên tiếp theo là cuộc trao đổi vấn đề giữa phái viên của PTKT và ông Nguyễn Phước Đãi, phó Tổng giám đốc công ty Thành Công.

Phóng viên (PV): Tại sao nhà máy phải đổi thành công ty và đây có phải là một sự mô phỏng hay không?

Phó Tổng giám đốc Nguyễn Phước Đãi (NPĐ): Trong tình hình hiện nay không thiếu trường hợp mô phỏng dập khuôn. Nhưng Thành Công từ nhà máy đổi thành công ty là vì khi đưa ra điều lệ để xin trung ương duyệt thì cơ cấu tổ chức cũng như hệ thống cán bộ đều là hoàn chỉnh và có đủ năng lực để đáp ứng yêu cầu. Đổi nhà máy thành công ty, tầm hoạt động kinh doanh sẽ rộng lớn hơn. Ở góc độ của công ty, trong vai trò đối tác với nước ngoài cũng sẽ có tư thế hơn.

PV: So với nhiều nơi,

không chỗ, đi vào hạch toán vấn đề nhân sự rất nan giải nhưng ở Thành Công con số công nhân viên đã tăng lên quá gấp đôi, tại sao?

NPĐ: Số công nhân tăng lên từng đợt nhờ tăng thiết bị qua các đợt đầu tư. Trước kia Thành Công chỉ dệt và nhuộm, nhưng cuối 1988, đầu 1989 thêm ngành may, tức may áo pull. Đầu 89 lại cũng có thể coi như một cái mốc đánh dấu bước đầu mũi nhọn của Thành Công thực sự vươn ra được tới các thị trường nước ngoài.

PV: Nhân tố nào đã tạo ra những mũi nhọn?

NPĐ: Trước hết vẫn là cái đầu, nghĩa là tự thấy mình đi sau thiên hạ quá nhiều nên phải tính nước đi. Nói khác đi, đã lần ăn là phải luôn luôn nhạy bén, là phải thấy được thời hiệu của giới tiêu dùng. Như hàng pull thoát đầu chỉ mới được ưa chuộng ở Tây Âu, sau đó ở Mỹ rồi Nhật Bản, khi tìm hiểu nghiên cứu, thấy hàng pull còn thích hợp với sinh hoạt xã hội về lâu về dài nên mạnh bạo xốc tới giành chỗ đứng và dần dần triển khai...

PV: Những điều vừa nói đương nhiên là cần bản và đúng nhưng nếu cần rút tỉa một vài kinh nghiệm thì phải như thế nào?

NPĐ: Mở đột phá khẩu tức xuất nhập khẩu trực tiếp. Để thực hiện, đội ngũ cán bộ vừa phải am hiểu kỹ thuật vừa am hiểu kinh doanh. Cán bộ được phân công lo về kinh doanh phải đi ra ngoài để học hỏi, tìm hiểu, điều nghiên về tâm lý người bán, tâm lý người mua. Tuy nhiên xuất nhập khẩu trực tiếp như hiện nay chỉ là cái thể dạng chẳng đúng, chỉ là giai đoạn, còn trong tương lai là phải chuyên ngành. Như Nhật Bản, làm ra hàng hóa rồi giới thiệu với ngoại thương để ngoại thương lo. Sự thật thì ngoại thương có trách nhiệm rất lớn. Muốn ý thức được trách nhiệm không thể chỉ lý thuyết suông mà cán bộ phải có trình độ cũng như kỹ thuật

goại thương, luật lệ thì rườm rà, và cũng từ đây mà hoạch định ra kế hoạch ở âm vì mô tức chiến lược.

PV: *Lâu nay ở Thành Công thường vẫn nói về dây huyền khấp kín, như thế là thế nào?*

NPD: Khấp kín ở hành Công là từ nhập nguyên liệu đến sản xuất sản phẩm hết thấy đều trực tiếp. Hai khấp kín để được đồng bộ từ vấn đề thấy được cái sát ườn, cái thiết thân mà tự iải quyết, tự tháo gỡ, không rông chờ.

Nhưng thật ra khấp kín dây chuyền cũng không hẳn là vấn đề cố định. Như nước ngoài nhiều nơi người a khi khấp kín, khi phân ông, nhưng không bao giờ ấy ra trực trặc là vì bên sản uất cũng như bên lo về goại thương đều có tính nân trách nhiệm cao, tức là iới bên đều được phân bổ ợp lý về quyền lợi. Do ý thức ách nhiệm cộng đồng nên ối với sản xuất, ngoại rương không bao giờ lạm ụng chức năng để độc uyên. Nói ra điều này có lẽ ững thấy dài dòng nhưng hông thể không nói vì đây i điều sẽ phải thực hiện ở rông lai.

PV: *Đúng là trong hạm vi bài báo nhỏ thì hông thể tòa ra mọi khía nh, không thể đi quá xa, ậy bây giờ chỉ xin gút lại iệt câu hỏi, là đã từ lâu, đầu ầu cũng nói tháo gỡ, đầu ầu cũng nói phân đầu, hưng bằng cách nào Thành ông đã vọt lên đi đầu?*

NPD: Quả thật không ố gì gọi là bí truyền, bí uyết, mà chỉ là kết quả của nh thần đoàn kết và dân nũ trong lãnh đạo và quân i. Các ý kiến phát biểu đều ược tiếp thu, nghiên cứu hông qui kết, không bác bỏ i và. Ngay từ đầu, khi tiếp uân, Thành Công đã giữ gười, đến giờ vẫn giữ được gười. Đối với bên ngoài luôn ión biết mình biết người, hông mặc cảm, đặc biệt là ghiêm ngặt trong chữ tín.

PV: Xin rất cảm ơn.

NGUYỄN NGUYỄN
(thực hiện)

CHỖ NHỮNG THÙNG THUỐC TÂY

Phóng sự của PHẠM THU TRUNG

Kinh tế thời mờ của đem lại nhiều thuận lợi, nhưng cũng có những giới chịu cảnh suy thoái, trong đó có giới chợ trời (ta cứ tạm dùng chữ này để chỉ những người buôn bán không môn bài, thuế má ở cái thời kinh doanh tư nhân chưa được công nhận). Hoạt động buôn bán si và lè có tổ chức đã dần dần bóp chết chợ trời. Chợ bây giờ đã có mái che, có địa điểm trung tâm rõ ràng. Nhiều tay chợ trời cỡ bự giờ đã buồn bán chính qui, có phép tắc luật lệ nghiêm túc hơn, và chất lượng phục vụ người tiêu dùng đã khá hơn, ít còn cảnh lừa đảo, vô thật ruột già... như trước đây.

Nhưng dân chợ trời vẫn còn, không sung túc như xưa, vì miếng ăn tuy nhỏ nhưng với số người ít thì cũng đủ qua ngày. Bài này xin kể cho bạn nghe về giới thu mua thuốc tây, với những vui buồn nhỏ nhỏ của nó.

Ngày nay, thuốc tây nhập cảng, thuốc Việt Nam làm bằng nguyên liệu ngoại đã tràn ngập thị trường, nên nguồn thuốc do Việt kiều gởi về không còn vai trò lớn nữa, nhưng vẫn có đều đều. Bạn sẽ gặp những nhóm thu mua ở trước những trạm phát hàng của Hải quan hay Bureau điện. Họ chờ người ta lãnh hàng ra, bu lại xem, ước lượng và ra giá mua tại chỗ. Không ngă giá được, họ xin địa chỉ để chiều hoặc mai tới mua. Lờn ít hay nhiều là tùy ở người bán.

Người bán có thể đi dạo giá ở nhà thuốc tây, ở chợ Tân Định... nhưng dân chợ trời thích nhất là những người lãnh thùng nhưng phải chia cho vài ba người khác theo lời dặn của thân nhân nước ngoài. Thế là họ phải bán để chia nhau và tương đối ít kỳ kèo giá cả. Còn với khách hiểu biết chút đỉnh, họ phải dùng thủ thuật để mua được thùng thuốc với giá có lời. Xin kể vài cách:

+ **Xa luân chiến:** Bạn hàng thứ nhất trả 10, không bán, sẽ có bạn hàng thứ nhì đề nghị 9 (dương nhiên không bán) và bạn hàng thứ ba nâng lên 11. Tới đây, người lãnh thùng có cảm giác lỗ hàng của mình chỉ tới cỡ đó nên bằng lòng bán. Hai bạn hàng trả giá trước không tiền ra mặt nhưng phải đề chừng bạn hàng thứ ba thỏa thuận được giá 11 nhưng ra ngoài lại "hất" thành 12 để bỏ túi riêng một ít (bằng bè giang hồ mà, phải cảnh giác).

+ **Ria:** khi người bán đòi giá cao quá, bạn hàng khác trong nhóm sẽ vô thương lượng với mục đích mua bớt một vài món thuốc (chịu lỗ cũng được), lúc đó bạn hàng thứ nhất sẽ trở lại đồng ý tăng giá mua lên vài chục, một trăm ngàn. Nhưng sau cùng kiểm tra rồi la toáng lên là thiếu mấy món thuốc nọ và không chịu mua nữa, trừ khi chủ chịu giảm xuống cả trăm ngàn so với giá đề nghị ban đầu, vì có họ chịu tăng giá mua là vì "kết" mấy hộp thuốc đó thôi.

+ **Thiến:** Thủ pháp này dã man hơn. Giống như "ria", khi chủ không chịu bán dù đã trả tới giá. Bạn hàng thỉnh một chuyên gia gởi tới địa chỉ người bán. Chuyên gia ăn mặc sang trọng, xe pháo lạng lạy, sờ tay mấy tính kè kè, trút thùng ra coi và đề nghị một giá nghe mát ruột, coi tới coi lui rồi về, hẹn chút nữa trở lại chổng tiền, rồi biến mất. Thúc ra trong khi xem xét thuốc, chuyên gia đã lạnh tay lẹ mắt chôm mắt một hai hộp thuốc, hoặc rút ruột bỏ vô lại. Hôm sau bạn hàng trở lại. Dĩ nhiên chủ không chịu bán, nhưng vẫn xin coi lại thùng, lúc đó mới cho chủ hay đã mất lỗ thuốc gì, hoặc hộp nào chỉ còn vỏ. Chủ nhà sẽ có cảm giác đã bị lừa và thua cuộc, đành bán liều theo giá bạn đề nghị cho rồi, e rằng có đi khảo giá cũng mất công. Còn chuyên gia chôm được gì ăn nấy.

Minh họa: GIANG BIÊN

