

HỒNG GẮM TRONG THẾ TRẬN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

Thời gian qua, trong đổi mới cung cách làm ăn, không ít nhà máy, xí nghiệp đã gặp khó khăn, đã vấp vấp hoặc hoàn toàn thua lỗ. Thế nhưng nếu có những chỗ, những nơi suy sụp thì lại cũng có những chỗ những nơi giữ vững được chân đứng và từng bước vọt lên mà Liên hiệp xí nghiệp Hồng Gắm trong sắp xếp để đứng vững đồng thời tạo ra thế mạnh, có thể coi như là một trong số điển hình. Qua cuộc tiếp xúc giữa phái viên của Phát triển Kinh tế và bà Phạm Thị Kiểm, Tổng giám đốc LHXN Hồng Gắm, đầu cho câu chuyện không đi vào từng chi tiết, đầu cho bà Phạm Thị Kiểm cố hết sức tránh những điều gọi là phở trương, bạn đọc cũng có thể ghi nhận ở đây một số dẫn chứng khi cần giải đáp cho câu hỏi tại sao làn sóng hàng ngoại tràn lấn mà hàng nội của ngành may mặc lại vẫn xông lên trong thế trận cải cách, giành thắng lợi và liên tục tiến công.

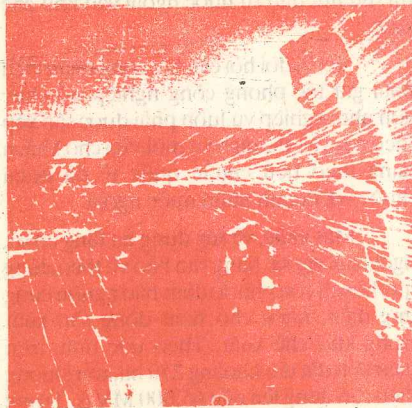
Hỏi: Nhiều năm trước đây, mỗi khi nói đến Liên hiệp Xí nghiệp Hồng Gắm thì trong ngành Dệt cũng như các giới liên quan với ngành, ai nấy đều hình dung một màng lưới chằng chịt gồm những cơ sở, thiên la địa võng giăng ra khắp Sài Gòn - Gia Định - Chợ Lớn, như vậy vào lúc này trong cuộc chiến đấu vật lộn sống còn, hiển nhiên là Liên hiệp đã phải có sự bố trí, sắp xếp lại lực lượng?

Trà lời: Đúng như vậy, lúc này không cần nhắc lại những tật bệnh của bao cấp nữa, bởi vì LHXN Hồng Gắm đã cương quyết, đã dứt khoát bỏ bao cấp từ năm 1988, nhưng vấn đề sắp xếp thì phải thực hiện từng đợt từng bước. Ví dụ, liên hiệp trước kia tổng số là 28 xí nghiệp, thì ở đợt I, sau khi sắp xếp còn lại 17, đợt kế tiếp sau đó lại thu gom và hiện nay là con số 9.

Cùng tiến hành với việc sắp xếp cơ sở là việc tinh giản biên chế. Không cần nêu ra con số dư ở tất cả các xí nghiệp, mà chỉ riêng tại văn phòng Liên hiệp, con số hành chánh sự vụ trước kia là 108, nhưng nay chỉ còn 30. Tất cả mọi công việc đều phân chia theo khoán đủ là văn phòng.

Tuy nhiên cũng cần phải nói rằng, thực hiện tinh giản, đồng thời áp dụng nghiêm chỉnh các chế độ, chính sách nghĩa là ngoài chế độ hưu trí, bồi hoàn, còn giúp đỡ thêm, cho thêm tùy theo khả năng của từng xí nghiệp.

Hỏi: Bình bất hồ đa, quý hồ tinh, vậy khả năng và kỹ thuật tác chiến của 9 đơn vị tinh nhuệ trong Liên hiệp hiện nay được vận dụng như thế nào?



Trà lời: Nhờ ổn định cơ cấu, ổn định tổ chức rồi đầu tư chiều sâu nên Liên hiệp căn cứ vào nhân lực, vật lực, tài lực để bố trí như sau:

1- Dệt I chuyên về cotton và K.T (K.T màu và sọc)

2- Dệt 3 chuyên các mặt hàng soie (xoa), K.T (sọc, màu), oxford, thun, hàng thun, các mặt hàng dệt từ sợi tổng hợp để may Âu phục nam nữ.

3- Dệt 6 cũng hàng soie, K.T các loại

4- Dệt 8 chuyên hàng dệt kim gồm quần áo trẻ con.

5- Dệt 11 vừa dệt hàng soie vừa dệt kim cùng vải tam và kaki.

6- Dệt 12 chuyên về KT các loại sọc, màu và một mặt hàng rất đặc biệt là soie bông giống như lụa vằn.

7- Công ty Chấn Á với nhiều mặt hàng gồm K.T, các mặt hàng dệt từ sợi tổng hợp để may Âu phục, cotton, mùng, áo thun, khăn mặt, khăn tắm.

8- Bình Minh 8 chuyên về cotton cùng vải bạt.

9- Khăn Sài Gòn chuyên về khăn xuất khẩu.

Hỏi: Khi điểm danh 9 đơn vị thì hẳn là cũng phải thấy bật lên tên tuổi một số đơn vị có lực lượng hùng hậu, thiện chiến?

Trà lời: Có chứ, đó là Dệt 3, Dệt 6, Dệt 8. Như bấy lâu ta thường nói cái vốn quý hơn hết vẫn là con người và tài năng. Ở 3, 6, 8 sở dĩ vững mạnh là nhờ ổn định kỹ thuật và nhân sự.

Hỏi: Trong sản xuất ở bất cứ đâu và lúc nào, vấn đề phải quan tâm, phải đối phó thường xuyên là nguyên liệu và thị trường tiêu thụ, nhưng chắc Hồng Gắm đã có chính bị để chiếm lĩnh thị trường?

Trà lời: Cũng là nhờ rút tỉa kinh nghiệm trong làm ăn ở những thời gian

trước kia nên năm 1991, các xí nghiệp trong Liên hiệp không bị rơi vào trường hợp thiếu nguyên liệu. Thị trường trong nước và nước ngoài đều có điều nghiên nên bằng mọi cách để tìm ra khách hàng với đơn đặt hàng. Biết người biết ta, phát huy sức mạnh, bổ sung cho cái yếu kém, không làm cái kiểu tuyên truyền quảng cáo suông. Do đó, ở trong nước một khách hàng lớn của Liên hiệp là Công ty Thương nghiệp Tổng hợp của Thành phố khi đưa đơn đặt hàng đã đưa trước 9 tỷ. Còn khách hàng các nước ngoài thì có Canada, Đức, Ngàn Phàn Lan, Nam Triều Tiên. Trong cuộc đua chen này, các đơn vị của Hồng Gắm đã xác định được cái gì hơn người, cái gì có thua kém người. Mặt hàng một số vẫn có chịu thua hàng Nhật nhưng so với số khác ở chung quanh ta thì hơn dứt. Nếu không hơn thì đâu có thể ngồi, có thể vọt lên được.

Hỏi: Xí nghiệp vững, sản xuất tăng, hẳn rằng cuộc sống công nhân phải ổn định. Vậy chị có thể tiết lộ cho biết tình hình nhập bình quân đầu công nhân ở Hồng Gắm là bao nhiêu không?

Trà lời: Không có gì bí mật để phải giữ kín, nhưng quá thật với tình hình vật giá leo thang chúng tôi không thể nào nói không thường bản khoán. Tổng sản lượng của năm 1991 ở Hồng Gắm tất cả là 96 triệu đồng. Nhưng hàng tháng thu nhập bình quân mỗi người chỉ được trên hai triệu ngàn đồng. Cũng có tiền thưởng nhưng ai cũng thấy là anh chị em công nhân tích cực lao động mà vẫn cứ phải vất vả và trong đối phó với cái ăn cái uống và các khoản chi tiêu cần thiết khác.

Hỏi: Điều gì đáng phải ưu tư hơn là đối với chị hiện nay và điều gì gọi là tri vọng mở ra trong ngày tới?

Trà lời: Giá đồ-la, giá vàng biến động, do phải bảo tồn vốn thành ra giá tiền lời. Sản xuất đã ngoi ra khỏi, bắt đầu khỏi quan liêu, bao cấp, nhưng ngân hàng và tài chánh vẫn còn sa lầy trong bao cấp quan liêu. Như vừa nói tiền lời bị giảm sút là công nhân bị thiệt thòi, cho nên khi sở sản xuất bỏ bao cấp nhưng đồng thời cũng phải thật sự đổi mới ở nhiều ngành chức năng khác nữa. Sự đổi mới ở chính sách tài chánh và ngân hàng dù không muốn cũng vẫn tác động tới kế hoạch phát triển tức là vấn đề liên doanh trong những ngày tới đây. Liên doanh đó là triển vọng của kinh tế thị trường những ngày sắp tới, không thể không có liên doanh nên Hồng Gắm đang chuẩn bị theo hướng này.

NGUYỄN NGUYỄN

PHÁT TRIỂN KINH TẾ