

thống nhất cao về lãi suất (giá cả các khoản tín dụng). Nếu ở một thời điểm, một địa bàn nào đó, chính phủ cho phép phát hành một loại tín phiếu hoặc kỳ phiếu, trái phiếu kho bạc nào đó với lãi suất phù hợp hoặc cao hơn ngân hàng một chút cho dễ huy động thì lập tức ngay sau đó các loại kỳ phiếu có mục đích của các ngân hàng chuyên nghiệp lại cao hơn một chút hoặc có ưu đãi về thời gian hoặc phương thức trả lãi. Thực tế dư luận xã hội đang cho rằng giữa 2 ngân hàng (ngân hàng chuyên nghiệp quốc doanh) và kho bạc nhà nước đang cạnh tranh nhau, điều này hoàn toàn không đem lại lợi ích gì về mặt kết quả huy động vốn hoặc hiệu quả kinh tế, cá biệt có các loại tín phiếu như tín phiếu kho bạc xây dựng đường dây tải điện Bắc-Nam hoàn toàn không tuân theo giá cả (lãi suất của thị trường) mà chủ quan bắt buộc người mua hưởng lãi suất thấp để rồi sau đó phải sử dụng các biện pháp về hành chính cũng không kém phần tốn kém mà cũng không huy động được theo kế hoạch. Hoặc trong cùng một khoảng thời gian nhà nước phát hành đồng thời 2 loại: Tín phiếu ngắn hạn (6 tháng) với lãi suất 1,7%/tháng trả lãi trước (Tinh ra gần 22,8% một năm) đồng thời lại phát hành loại trái phiếu kho bạc lãi suất là 15% một năm, kết quả là loại này không bán được, gây tổn kém cho việc phát hành và khó khăn cho khâu quản lý, bao quan.

Ngoài ra thì cơ chế phát hành, quản lý, thanh toán tín phiếu còn gây nhiều phiền phức cho người mua và phức tạp trong khâu quản lý.

Bên cạnh đó: Tín dụng nhà nước cũng có thể còn được huy động từ các tổ chức tài chính, Ngân hàng thương mại, đồng thời kho bạc được phép cho Ngân hàng (điều này có ghi ở điều 3

của quyết định 07-HDBT ngày 04.01.1990). Tuy nhiên có thể có việc tài chính vay ngân hàng (bằng ngoại tệ, bằng tiền VN). Nhưng cơ chế kho bạc cho ngân hàng vay thì chưa được hai ngành bàn tới. Mặc dù ở một thời điểm nào đó, tại địa bàn nào đó, trong khi KBNN có vốn nhàn rỗi, ngân hàng rất cần vốn (nhất là vốn cho nông dân DBSCL làm lúa) thì lại không được phép. Từ đó, hoạt động tín dụng nhà nước qua KBNN đôi khi có khó khăn nhất là thiếu tính liên tục trong phát hành (mất khách khi mua bán không liên tục).

2. Về hoạt động cho vay tài trợ (lãi suất ưu đãi hoặc cho vay không lãi) cho các dự án nhỏ giải quyết việc làm và cho việc phủ xanh đất trống, đồi núi trọc, được dân đồng tình ủng hộ. Song thủ tục xét vay, từ địa phương đến trung ương còn quá chậm, chuyển vốn chậm, một số thủ tục và thể chấp, tín chấp còn chưa hợp lý, chưa tạo điều kiện cho công tác phát vay.

Bên cạnh đó: vấn đề lãi suất là một vấn đề hết sức nhạy bén. Theo chúng tôi đối với các doanh nghiệp tư nhân, được vay số tiền khá lớn (tối đa 200 triệu) với lãi suất quá thấp so với ngân hàng chưa thật là hợp lý, có thể sẽ gây tiêu cực cho khâu quản lý.

Trên cơ sở phân tích những mặt được và tồn tại, mong nhà nước sớm sửa đổi cơ chế vay và cho vay của hoạt động tín dụng nhà nước để cho tín dụng nhà nước thực sự là công cụ nhạy bén thực hiện chức năng điều tiết nền kinh tế nhiều thành phần của nước ta.

- (1) Từ điển quản lý-tài chính, ngân hàng, trang 152, NXB Thế giới, Hà Nội, 1994.
(2) Hồ Diệu-Tiền tệ và ngân hàng, NXB TP.HCM, 1992, tr.83.



Nét nổi, mang tính chiến lược của Công ty may Hữu Nghị (Hugamex) là sản phẩm may xuất khẩu với chất lượng cao "made in Việt Nam". Từng bước khẳng định thể đứng vững với thời gian, ra đời cách đây trên 4 năm, trong sự cạnh tranh gay gắt của cơ chế thị trường trong và ngoài nước ở vùng kinh tế thế giới năng động, phát triển, các sản phẩm may *made in Việt Nam* của Hugamex, đặc biệt loại jacket được khách hàng tín nhiệm, ưu chuộng, góp phần cùng các doanh nghiệp khác của VN đưa hàng may mặc sang Nhật đứng thứ 9 sau Trung Quốc, Hàn Quốc, Mỹ...

Đáp ứng yêu cầu của khách hàng về hàng hóa chất lượng cao (hợp thời trang), sự trao đổi giao lưu kinh tế phát triển, và thời đại thông tin cực nhanh và đường như vô giới hạn, nhà xuất bản danh tiếng Barons Who's Who ở California đã nhanh nhạy kịp thời giải đáp: Ai là người làm ra sản phẩm ấy! Đó là Hugamex với người đứng đầu "nhà doanh nghiệp, giám đốc Cao Sơn Ngọc" địa chỉ 638 đường Bến Nguyễn Duy, quận 8 TP.HCM. Như vậy, ông Cao Sơn Ngọc được nhà xuất bản Barons Who's Who chọn in hình tiểu sử tóm tắt, như một doanh nhân tên tuổi ở châu Á trong năm 1995 - 1996. Tất nhiên, doanh nhân thành đạt có nhiều ở trong ngành may mặc xuất khẩu và trong nền kinh tế, song nổi lên và được biết đến với sản phẩm và kết quả kinh doanh là có giới hạn. Nhân đây, cũng cần thông báo, nhà xuất bản này cũng đã chọn Giám đốc công ty Dệt phẩm thành phố (Saphaco) ông Nguyễn Xuân Lập là doanh nhân tên tuổi trong Who's Who of the Asian Pacific Rim (Những nhân vật nổi tiếng của vành đai châu Á - Thái Bình Dương) ấn bản 1995 - 1996.

Sản phẩm may xuất khẩu của Hugamex với chất lượng cao, có uy tín quốc tế là một thực tế được khách hàng thừa nhận ở trong và ngoài nước. Ở thời đại hiện nay, chất lượng sản phẩm may mặc không chỉ là chất liệu, kiểu dáng, độ bền... mà phải "hợp thời trang". Điều đó có nghĩa sản phẩm phải đến tay người tiêu dùng đúng lúc, kịp thời theo nhu cầu của người sử dụng. Tức là hợp đồng rất khắt khe xét về mặt thời gian giao hàng đúng mẫu mã, chủng loại, số lượng, chất lượng... Không thỏa mãn tất cả các yêu cầu đó chất lượng sẽ không được thừa nhận. Hugamex đã đang đáp ứng nhu cầu khắt khe đó của "thượng đế" khách hàng. Chính khách hàng khó tính như Nhật Bản đã chấp nhận in nhân hiệu "made in Việt Nam" trên sản phẩm này. Do uy tín, tín nhiệm, bên đặt hàng không cần cử chuyên gia kèm cặp và kiểm tra. Giá gia công ở đây thường cao hơn mức trung bình ở các cơ sở may khác 25 - 30%. Làm thế nào Hugamex đạt được những thành tựu ấy. Và kinh nghiệm đó có thể nhân rộng ra không? Đó chính là vấn đề mà đoàn cán bộ của Ban kinh tế Thành ủy TP.HCM quan



Cao Sơn Ngọc, Tổng giám đốc HUGAMEX

chiến lược sản phẩm "chất lượng cao xuất khẩu", đổi mới máy móc, thiết bị, bố trí dây chuyền hợp lý, tiết kiệm mà vẫn đạt chất lượng với 60% máy mới được bố trí ở dây chuyền hợp lý trên 1000 công nhân, đạt doanh số 1,8 triệu USD trong 6 tháng cuối năm 1994, thu nhập bình quân tháng trên 800.000đ/tháng.

Quy mô, công ty, xí nghiệp bậc trung, mức thu nhập cao gấp hai lần thu nhập của công nhân ngành may mặc, với cường độ lao động gấp 1,25 lần (song công nhân vẫn thấy tốt hơn phải tổ chức làm thêm ca. Hướng phấn đấu của Hugamex tiến tới hệ số làm ca chỉ là 1 ca).

Trong hoàn cảnh thiếu vốn, công ty đã nghiên cứu chọn lựa máy móc thiết bị bảo đảm chất lượng, năng suất theo yêu cầu với sự cân nhắc mua ở đâu, nước nào rẻ. Trên thực tế công ty đã mua máy móc thiết bị ở một nước với giá rẻ hơn loại tương đương chức

công ty, xí nghiệp, xây dựng mối quan hệ tương trợ, giúp đỡ trong cán bộ công nhân viên chức.

Bên cạnh đó, ở công ty Hugamex, một vấn đề được quan tâm là xây dựng đội ngũ cán bộ quản lý trẻ, nòng cốt. Ở đây người ta cho rằng cùng với việc nâng cao tay nghề cho công nhân, chính họ là người bảo đảm thành công 30% năng suất và chất lượng sản phẩm với sự kiểm tra, kiểm soát chất lượng và chịu trách nhiệm ở khâu quan trọng nhất. Ngoài ra tổ chức Đoàn thanh niên Cộng sản ở đây thực sự đóng vai trò tích cực trong công tác, tạo nên thành tích của xí nghiệp. Trăm 80% đoàn viên Thanh niên Cộng sản là người lao động suất sắc và hướng mức thu nhập tương xứng (cao).

Ở lĩnh vực phân phối thu nhập, thực hiện một cách dân chủ công khai, còn thực hiện thao tác, quy trình kỹ thuật thi tập trung dân chủ với tinh thần kỷ luật cao, theo quyết định đã

CÔNG TY MAY HỮU NGHỊ

MỘT ĐỊA CHỈ HÀNG MAY MẶC XUẤT KHẨU CHẤT LƯỢNG CAO

TRẦN TỬ TRUNG VÀ NGUYỄN THẾ TÂN

tâm và tìm hiểu ở Công ty Hugamex (17.11.1994).

Thời gian tìm hiểu, tai nghe mắt thấy ở cơ sở không nhiều. Song, cảm nhận nguyên nhân thành đạt của chiến lược sản phẩm chất lượng cao xuất khẩu của công ty may Hugamex là hội tụ những ưu điểm sau đây:

Người Giám đốc công ty gần bố hàng chục năm trời với nghề nghiệp từ thuở tuổi 13, có hoài bão, tâm huyết và tài năng quản lý công ty, trong điều kiện kinh tế thị trường, chịu khó học hỏi và thực thi những kinh nghiệm tổ chức hoạt động của doanh nghiệp trong và ngoài nước. Và Giám đốc Cao Sơn Ngọc đã biết biến những tư tưởng chiến lược, tri thức quản lý xí nghiệp và cơ sở vật chất công ty thành hoạt động thực tiễn của toàn Hugamex.

Điều ấy thể hiện ở việc chọn lựa

năng ở nước khác gấp 3-4 lần. Ngoài ra, công ty cũng đã thuyết phục được cơ quan chức năng (tài chính, bộ) cho phép công ty được khấu hao nhanh (máy móc thiết bị) nhằm tạo quỹ phát triển đủ sức hoàn trả nợ vay trong thời hạn, đổi mới trang thiết bị, quy trình công nghệ mà vẫn bảo đảm giá cả hàng hóa đủ sức cạnh tranh và mức thu nhập cao cho người lao động, có tích lũy tái sản xuất mở rộng. Việc đổi mới, hoàn thiện tổ chức sản xuất của xí nghiệp được tiến hành thường xuyên. Như thời gian qua, 5 năm thay đổi quy trình tổ chức sản xuất 3 lần, chấp nhận một cái giá phải trả tạm thời vì lợi ích chiến lược bền vững và hiệu quả kinh tế cao.

Bên cạnh việc sắp xếp ca kíp hợp lý, công ty quan tâm đến điều kiện lao động thoáng mát, vệ sinh sạch sẽ ở

được thông qua.

Những nhân tố được huy động đó bảo đảm cho việc thực thi chiến lược chất lượng cao của các sản phẩm xuất khẩu Hugamex vững chắc, được khách hàng quốc tế tin nhiệm. Sự tin nhiệm đó mở đường cho việc liên doanh liên kết, tổ chức sản xuất hàng may mặc xuất khẩu trực tiếp với một công ty lớn của Nhật. Tất nhiên trong điều kiện với liếng còn hạn chế, bước đi gia công xuất khẩu hàng chất lượng cao là phù hợp với hoàn cảnh hiện hữu. Song, một khi vốn liếng, kỹ thuật, kinh nghiệm, thị trường mở rộng và phát triển thì bước phát triển logic để đạt được hiệu quả kinh tế to lớn hơn sẽ cho phép công ty tổ chức sản xuất hàng xuất khẩu của chính mình cho khách hàng với chấp nhận "có gan làm giàu" kèm theo những may rủi nhất định nào đó.

PHÁT TRIỂN KINH TẾ 35