



Con Đường Sự Nghiệp

Thu Cúc Hương Hoài Điệp

Phần 6

Ngày kế tiếp anh Phong đón tôi, ngày tiếp theo thì anh Tuấn đón. Ngày tháng cứ như thế quay đi quay lại, qua một tháng, tôi đã sờ ra được một nửa mớ bong bóng rồi nùi này. Bộ Phận Tài Vụ đã đi vào hoạt động theo hướng mới, nên nhịp nhàng trôi chảy. Hệ thống kho đã được sắp xếp lại, hàng nào nhập trước thì bán trước; hàng nào nhập sau thì bán sau, tránh được sự thất thoát cho Công Ty do hàng hóa tồn kho lâu hết hạn sử dụng. Các nhân viên cũng được sắp xếp lại đúng theo năng lực của mỗi người và nhiệm vụ cũng được phân công rõ ràng. Bên cạnh đó, tôi chỉ bảo cho họ thêm về nghiệp vụ, để họ có lòng tự tin về khả năng của mình, nên tâm trạng ai làm việc cũng vui vẻ, không còn căng thẳng như xưa. Anh chị em trong Bộ Phận Tài Vụ chúng tôi đều tương trợ, giúp đỡ nhau làm việc trong tình yêu thương, ai cũng giỏi đều nên không còn ghen tỵ, chia rẽ nhau như trước đây.

Tôi đang đứng trước cửa phòng Giám đốc để gặp anh Chín, tôi chưa kịp gõ cửa thì anh ấy không biết từ đâu đến đứng sau lưng tôi lên tiếng:

- Em tìm anh hả?

Tôi liền quay lại cất tiếng trả lời:

- Dạ, em tìm anh có chút việc.

Anh Chín đẩy cửa phòng, nhanh tay mời tôi ngồi và cười nói:

- Em đã sờ cuộn chỉ rồi đến đâu rồi?

Tôi trả lời:

- Dạ, cũng được một nửa rồi anh! Hôm nay, em đưa anh danh sách các mặt hàng trong kho không có giá. Anh đem bản này lên Ủy Ban Duyệt Giá duyệt dùm em, để em có số liệu vào sổ sách.

Tôi vừa dứt lời anh Chín tiếp:

- Anh sẽ làm ngay danh sách này cho em! Sẵn đây, anh muốn trao đổi với em việc Công Ty Cholimex cạnh tranh mua hàng với Công Ty Sở mình. Mình thu hàng không kịp họ nên không có đủ hàng bán. Gần nửa năm rồi mà không đạt được 30% chỉ tiêu.

Tôi tiếp lời:

- Việc này Bộ Phận Kế Hoạch phải lo chứ anh! Chị Ngọc phải có kế hoạch đổi sách lại Công Ty Cholimex chứ! Họ là Công Ty Tư Nhân, còn mình là Công Ty Quốc Doanh làm sao thua họ được. Anh bảo chị Ngọc, Trưởng Phòng Kế Hoạch xem lại vấn đề này gút mắc nơi đâu để có kế hoạch đối phó.

Anh Chín lắc đầu trả lời:

- Anh trao đổi với cô Ngọc nhiều lần rồi, cô ấy vẫn không tìm ra cách nào đối phó cả. Em có thể cố vấn anh việc này được không?

Tôi trả lời:

- Em phải trao đổi với chị Ngọc rồi trả lời anh sau! Nhưng anh phải thông báo với chị Ngọc trước, em không muốn làm việc dẫm chân nhau, gây mất đoàn kết trong nội bộ, không tốt cho Công Ty Sở

Anh Chín liền trả lời:

- Anh hiểu ý em! Anh sẽ triệu tập phiên họp có em và cô Ngọc cùng Ban Lãnh Đạo họp chung vào sáng mai.

Tôi gật đầu đứng lên từ giã anh Chín về chỗ làm việc của mình.

Sáng hôm sau, tôi cùng chị Ngọc họp với Ban Lãnh Đạo Công Ty. Anh Chín mở đầu:

- Hôm nay, tôi mở phiên họp bất thường vì tình trạng Công Ty chúng ta gặp khó khăn trong việc cạnh tranh với Công Ty Cholimex. Chúng ta cùng nhau thảo luận để tìm giải pháp tốt nhất giúp Công Ty hoàn thành kế hoạch trong năm nay. Trước tiên tôi mời cô Ngọc, Trưởng Bộ Phận Kế Hoạch phát biểu trước, cô trình bày những khó khăn khiến bộ phận của cô không đạt yêu cầu của Công Ty và đề xuất phương pháp xử lý.

Chị Ngọc trình bày:

- Như quý vị biết, Sở Ngoại Thương của chúng ta là một Công Ty Quốc Doanh của nhà nước, có nhiệm vụ thu chi ngoại tệ cho nhà nước, làm trung gian xuất thành phẩm cho các Quận trong Thành Phố và nhập hàng hóa từ nước ngoài về phân phối cho dân. Công Ty chúng ta không trực tiếp mua bán hàng

hóa mà chỉ giữ ngoại tệ cho nhà nước. Theo chính sách, các Quận Xuất Khẩu có hoạt động độc lập, họ được nhà nước cấp vốn riêng, họ có chỉ tiêu kế hoạch riêng. Họ không lệ thuộc sự điều hành của chúng ta, họ chỉ là một cơ quan đối tác với chúng ta thôi. Họ thường đưa hàng nông sản thành phẩm như đậu xanh, đậu nành, hạt điều, cà phê, tiêu, lười ươi, hạt é...v...v... và các mặt hàng hải sản, như tôm khô, cá khô, tôm đông lạnh, vệt lạp, trứng vệt muối, v...v... thì chúng ta xuất dùm, vì họ không được quyền xuất thẳng. Nếu họ không đưa hàng thì chúng ta không có hàng để xuất. Nói tóm lại, Quận không có vốn mua hàng nên con buôn đem hàng vào Chợ Lớn bán cho Công Ty Cholimex. Do đó, Cholimex có hàng xuất, còn chúng ta thì không là vậy. Tôi đã nghiên cứu việc này từ nửa năm nay, nhưng chưa có cách khắc phục. Tôi mong quý vị nào có phương thức tốt hãy đề xuất. Còn riêng cá nhân tôi thì không có.

Sau khi chị Ngọc trình bày, anh Chín tiếp lời:

- Ban Lãnh Đạo chúng tôi không chuyên về nghiệp vụ, chúng tôi chỉ đại diện cho nhà nước về mặt chính quyền và đảng bộ, nên chúng tôi nhờ Bộ Phận Kế Hoạch cũng như Bộ Phận Tài Vụ cố vấn cho chúng tôi là vậy. Nếu đồng chí Tuấn và đồng chí Phong không có ý kiến đề xuất. Tôi xin mời cô Cúc, Trưởng Bộ Phận Tài Vụ phát biểu.

Tôi tiếp lời:

- Theo như chị Ngọc trình bày, em có nhận xét khó khăn của chúng ta là ở chỗ Quận. Chị Ngọc nói đúng, Sở Ngoại Thương của chúng ta và Quận Xuất Khẩu là hai đơn vị độc lập, nhưng các Quận Thành Phố là mạng lưới của chúng ta, họ thiếu vốn hoạt động, chúng ta là Công Ty mẹ phải tiếp trợ thêm vốn cho họ ngoài ngân sách nhà nước cấp, để họ có đủ tiền mua hàng tại địa phương của mình. Theo Luật Quản Lý Thị Trường, hàng hóa xuất tỉnh vào quận nào thì phải ưu tiên bán cho quận đó trước, không được quyền bán cho bất cứ quận nào khác, chừng nào quận đó không mua thì mới được quyền bán đi nơi khác. Các Quận Thành Phố có ưu thế đó, Chúng ta phải biết khai thác ưu thế này. Trong Thành Phố có 6 quận chính là quận 1, 3, 10, Tân Bình, Bình Thạnh và Khánh Hội. Sáu quận này bao vây tất cả các cảng Thành Phố. Hàng hóa từ tỉnh lên phải qua các cảng này, thì bắt buộc họ phải bán cho sáu quận trên trước, nếu sáu quận trên có tiền mua hết hàng, thì con buôn không còn hàng bán cho Công Ty Cholimex. Công Ty Cholimex chỉ ưu tiên mua hàng của hai quận là quận 5 và 6, mà hai quận này nguồn hàng xuất tỉnh rất ít. Như vậy, Công Ty Cholimex làm sao cạnh tranh với chúng ta về nguồn hàng được?

Anh Chín vui mừng lên tiếng:

- Hay, em đề xuất ý kiến này hay!

Ban Lãnh Đạo và chị Ngọc đồng tình gật đầu theo anh Chín. Anh Chín đột nhiên nghiêm nghị hỏi:

- Nhưng vốn đâu Công Ty chúng ta có mà cấp cho Quận?

Tôi trả lời:

- Đó là một đối sách khác: em ước tính chúng ta phải cấp thêm vốn cho mỗi quận là 5 triệu, họ mới có đủ vốn quay để đạt chỉ tiêu 1000 tấn/1 năm của quận. Tổng cộng chúng ta phải chi cho sáu quận là 30 triệu đồng.

Mọi người trở mắt nhìn tôi, anh Chín hỏi:

- Tiền này ở đâu ra, trong lúc chính mình còn thiếu vốn hoạt động?

Tôi trả lời:

- Các anh chị thắc mắc điều này cũng đúng! Trong lúc chúng ta chưa hoàn thành kế hoạch 77-78, thì chắc chắn chúng ta không thể có vốn thêm. Đây là trách nhiệm Bộ Phận Tài Vụ em phải làm. Em sẽ lên kế hoạch xin cấp vốn thêm cho Công Ty 30 triệu trước, các anh chuyển hồ sơ của Công Ty mình lên Sở Tài Chánh và Ngân Hàng xin duyệt. Trong lúc chờ đợi duyệt, em tranh thủ hoàn tất hồ sơ năm 77-78 và xin xét duyệt ngay. Hồ sơ vừa xét duyệt xong, là chúng ta được cấp 30 triệu đồng đưa vào hoạt động để kịp thời gian hoàn thành kế hoạch của năm 79, vì bây giờ chúng ta chỉ còn nửa năm mà thôi

Anh Tuấn hỏi:

- Vậy chúng ta chi tiền mặt cho họ hả?

Tôi cười lắc đầu:

- Ngân hàng làm gì có tiền mặt chi cho chúng ta. Như các anh biết, mỗi lần công Ty mình cần tiền mặt, em phải lên kế hoạch kỹ lưỡng mới được duyệt.

Anh Tuấn cười nói:

- Em nói đúng! Các đơn vị khác thường so bì với Công Ty mình, họ nói sao Công Ty mình có nhiều tiền mặt vậy! Cần bao nhiêu có bấy nhiêu, còn đơn vị của họ xin tiền mặt đều bị bác.

Anh Chín nóng lòng hỏi:

- Em trình bày tiếp đi! anh muốn biết kế hoạch cuối cùng của em ra sao?

Tôi cười nói:

- Các Ban Ngành duyệt cho chúng ta trên giấy tờ để Công Ty hợp pháp hoạt động thôi, còn vốn thì có sẵn trong túi mình.

Mọi người suy nghĩ tìm hiểu câu nói của tôi nhưng đều im lặng. Tôi không để mọi người chờ lâu nên nói tiếp:

- Công Ty chúng ta bán chịu hàng nội địa cho các quận trị giá 30 triệu đồng như bột ngọt, thuốc lá và các mặt hàng tiêu dùng, em thấy đầy trong kho của Công Ty mình trị giá hơn 30 triệu đồng. Chúng ta buộc quận trả nợ chúng ta bằng hàng nông sản hay hải sản thành phẩm trị giá 30 triệu đồng. Như vậy, Công Ty chúng ta lời hai đầu, vừa bán hàng cũ ra vừa mua hàng mới vào. Quận chắc chắn nhận kế hoạch này. Họ phải bán hàng của mình đưa xuống thì họ mới có vốn hoạt động, nếu không họ cũng không hoàn thành chỉ tiêu nhà nước giao. Em biết Quận không có khả năng vay vốn ngân hàng thì họ phải chấp nhận kế hoạch của mình.

Mọi người vui mừng với kế hoạch tôi đưa ra. Anh Chín nói:

- Tất cả chúng ta đều đồng ý với đề xuất của cô Cúc, không ai có ý kiến gì thêm. Tôi chỉ thị cô Ngọc thảo bản hợp đồng giữa Công Ty Sở và các Quận 1,3,10, Tân Bình, Bình Thạnh và Khánh Hội, đưa tôi ký trong thời gian sớm nhất và cô phải trực tiếp làm việc với Ban Giám Đốc các quận để họ thông mà ký hợp đồng với chúng ta. Cô Cúc tiến hành xét duyệt hoàn thành kế hoạch của năm 77-78 sớm, và liên lạc với Sở Tài Chánh và Ngân Hàng xin cấp vốn thêm.

Chúng tôi nhận chỉ thị và rời phòng họp.

.....
Mỗi tuần Bộ Phận Tài Vụ tôi họp tổng kết một lần. Tôi vừa bước vào phòng họp, liếc qua một vòng, mọi người đã hiện diện đủ. Tôi lên tiếng:

- Chào các em! Gần hai tháng qua bộ phận chúng ta hoạt động theo hướng mới. Trong quá trình làm việc, em nào gặp khó khăn trong công tác của mình thì nêu lên để chúng ta trao đổi, tìm biện pháp khắc phục!

Em Liên, Thủ Quỹ giơ tay phát biểu:

- Thưa chị Cúc! Trước đây, mỗi lần em đi rút tiền hay nộp tiền mặt cho Công Ty thì anh Lam hay anh Nhân chở em đi bằng xe gắn máy, em sợ có ngày bị cướp quá! Chị giúp em có cách nào an toàn hơn.

Tôi trả lời:

- Chị đã đề xuất việc này với Ban Giám Đốc Sở rồi. Từ nay sẽ có xe hơi Công Ty đưa rước em nộp tiền hoặc rút tiền. Nếu số tiền lớn sẽ có bảo vệ theo em. Em yên tâm!

Tôi nhìn không thấy ai giơ tay, tôi tiếp lời:

- Nếu không ai có ý kiến gì thêm, tôi thông báo kế hoạch mới của Công Ty để chúng ta cùng chuẩn bị. Trong hướng tới, chúng ta phải xuất 30 triệu đồng hàng hóa xuống các Quận Thành Phố. Tôi chỉ thị chú Tân kiểm tra lại toàn bộ hàng hóa tiêu dùng nội địa trong kho cùng với em Nga Kế Toán Kho đối chiếu sổ sách cho ăn khớp với nhau, dưới sự giám sát của em Nhân, Kế Toán Tổng hợp. Em Hồng, Kế Toán Ngân Hàng làm văn bản xin Sở Tài Chánh và Ngân Hàng cấp thêm vốn hoạt động cho Công Ty 30 triệu Đồng. Em Nhân kiểm tra lại văn bản của em Hồng rồi đưa cho chị và Giám Đốc ký, xong em đem nộp cho Ngân Hàng và Sở Tài Chánh, em phải theo dõi hồ sơ đến khi có kết quả thì thông báo cho chị. Những nhân viên nào không có liên quan đến kế hoạch này thì cứ làm phần việc của mình như thường lệ. Nếu không ai có ý kiến gì thêm thì chúng ta chấm dứt buổi họp nơi đây.

Tôi vừa dứt lời em Thoa, Kế Toán Tiền Lương giơ tay, tôi ra dấu cho em nói:

- Thưa chị Cúc! Em muốn thưa với chị một chuyện ngoài công việc của bộ phận. Hôm qua, em có dịp tiếp xúc với chị Nương, Trưởng Bộ Phận Hành Chánh, chị ấy rất thân với vợ ông Tuấn, Phó Giám Đốc. Chỉ nói vợ ông Tuấn ghen với chị, bà Tuấn không đồng ý để ông Tuấn đưa chị về mỗi đêm, vì nghe nói chị trẻ, đẹp lại giỏi nữa. Bả sợ ông Tuấn mê chị, nhưng bả không dám nói vì ông Tuấn làm việc do Ban Lãnh Đạo chỉ định. Chị Nương lại nói nghe bà Chín cũng không hài lòng cho ông Chín đưa đón chị. Bà cũng hơi sợ giống như bà Tuấn. Chú Phong thì gia đình ở quê, lâu lâu mới về thăm gia đình một lần nên không nghe ai nói gì.

Nghe em Thoa nói tôi hơi ngỡ ngàng, sao lại có chuyện như vậy? Tôi bình tĩnh trả lời:

- Chị ghi nhận những điều em nói, chị sẽ làm việc lại với Ban Giám Đốc. Nếu không còn điều gì thảo luận nữa, chúng ta trở về chỗ làm việc!

Mọi người yên lặng, đứng lên rời phòng họp, về chỗ làm của mình.

Gần đến giờ tan sở, tôi đến phòng Giám Đốc. Anh Chín nhìn tôi hỏi:

- Có chuyện gì mà trông em có vẻ nghiêm trọng vậy?

Tôi trả lời:

- Em muốn gặp Ban Lãnh Đạo ngay bây giờ! Anh có thể mời anh Tuấn và anh Phong đến được không? Em có việc muốn thưa các anh!

Anh Chín thấy tôi có vẻ không vui, nhưng anh không hỏi, anh liền nhắc phone gọi. Vài phút sau, hai anh kia tới, họ vội hỏi anh Chín:

- Chuyện gì quan trọng mà ông gọi chúng tôi gấp vậy?

Anh Chín chỉ tôi nói:

- Cô Cúc có chuyện muốn nói với chúng ta.

Tôi liền trình bày:

- Em nghe tin, anh Chín và anh Tuấn đưa em về nhà mỗi tối, dường như hai chị không hài lòng, hai anh có biết việc này không? Em muốn hai anh xác nhận tin này để chúng ta có hướng giải quyết. Em không muốn vì công việc của Công Ty mà ảnh hưởng đến hạnh phúc gia đình hai anh.

Anh Chín lên tiếng:

- Chuyện đàn bà mà! Em để ý làm gì?

Anh Tuấn tiếp lời:

- Bà xã anh thì không hài lòng lắm! Nhưng anh có giải thích: “Đây là việc của Công Ty. Bà muốn tôi đưa cô Cúc về hay để chúng tôi mất chức hoặc bị thuyên chuyển đi nơi khác. Bà biết Công Ty gặp khó khăn nhiều năm rồi, Ban Lãnh Đạo chúng tôi như đang bị án treo, chưa biết khăn gói đi lúc nào, may gặp cô Cúc về đây giúp thì chúng tôi cũng phải giúp lại cô ấy mới hoàn thành công việc được”. Bà xã anh yên lòng rồi. Em đừng lo lắng!

Anh Phong lên tiếng:

- Bà xã mấy ông rắc rối quá! Thôi để một mình tôi đưa cô ấy về cho! Mấy ông khỏi đưa nữa.

Chưa ai trả lời tôi vội lên tiếng:

- Em đồng ý với ý kiến anh Phong! Hồ sơ Công Ty 77-78 cũng sắp hoàn tất rồi, anh Phong đưa em khoảng hai tuần nữa thôi. Em mong các anh đồng ý với cách giải quyết này vừa thuận lợi cho Công Ty cũng như gia đình các anh. Em xin cảm ơn nhã ý của anh Phong nha!

Tôi đứng lên từ giả Ban Lãnh Đạo trong sự yên lặng của mọi người.

.....

Điều gì phải đến rồi cũng sẽ đến, hồ sơ năm 77-78 của Công Ty tôi đã hoàn tất sau thời gian hai tháng. Hôm nay là ngày xét duyệt hoàn thành kế hoạch. Trong phòng họp có sự hiện diện của Ban Lãnh Đạo Sở, chị Loan đại diện Sở Tài Chánh và anh Hồng đại diện Ngân Hàng Thành Phố. Sau khi anh Chín khai mạc buổi họp và giới thiệu từng người tham dự. Tôi đưa hồ sơ cho từng người tham khảo. Mọi người im lặng đọc báo cáo của tôi. Sau đó, chị Loan lên tiếng:

- Trước khi đi vào chi tiết các khoản thu chi trong bản báo cáo của Công Ty quý vị, tôi xin nhấn mạnh đến chức năng của Giám Đốc và Kế Toán Trưởng đã được quy định theo hiến pháp hiện hành. Chức năng của Giám Đốc đại diện Nhà Nước điều hành Công Ty về mặt Chánh Quyền. Chức năng của Kế Toán Trưởng là quản lý tài sản của nhà nước. Chức năng này cho Kế Toán Trưởng nhiều quyền quyết định như là không có chữ ký của Kế Toán Trưởng thì không chi tiền cũng như không xuất hàng. Kế Toán Trưởng có tiếng nói quan trọng với cơ quan Tài Chánh và Ngân Hàng. Nói tóm lại quyền của Kế Toán Trưởng ngang hàng với quyền Giám Đốc về mặt nghiệp vụ. Bên cạnh những quyền lợi đó, Kế Toán Trưởng cũng nhận những trách nhiệm quan trọng hơn về mặt pháp lý. Nếu chi không đúng đối tượng và không được nhà nước chấp nhận, hoặc mất hàng, mất tiền không có lý do chánh đáng thì Kế Toán Trưởng và Giám Đốc đơn vị phải chịu trách nhiệm bồi hoàn số tiền lại cho nhà nước, những sai phạm lớn hơn có thể đi tù. Tôi mong quý vị hiểu rõ cương vị của mình.

Anh Chính phát biểu:

- Những điều đồng chí Loan nêu lên chúng tôi hiểu rõ.

Anh Hồng, đại diện Ngân Hàng tiếp lời:

- Xem qua bản báo cáo, tôi thấy các tiểu khoản mở ra nhiều quá và số tài khoản với số tiểu khoản không cùng một số, xin Kế Toán Trưởng giải thích.

Tôi tiếp lời:

- Câu hỏi của anh Hồng đặt ra rất đúng! Công Ty của chúng xử dụng hai hệ thống kế toán, Trước là Kế Toán Xã Hội Chủ Nghĩa và sau là Kế Toán Tư Bản. Hai sổ tài khoản tuy khác nhau nhưng tính chất hoạt động không khác. Đó là lý do tôi mở tiểu khoản để dễ theo dõi. Nhưng các con số vẫn cân đối.

Anh Hồng hỏi tiếp:

- Tại sao cô không chuyển thành một hệ thống duy nhất Kế Toán Tư Bản theo hiện hành.

Tôi trả lời:

- Theo nguyên tắc kế toán, tất cả con số không được bôi xóa hoặc sửa chữa trên chứng từ, nên tôi mở tiểu khoản sẽ đúng nguyên tắc kế toán hơn.

Anh Hồng gật đầu, chị Loan đại diện Sở Tài Chánh phát biểu:

- Tôi xem tất cả số liệu trong báo cáo đều ăn khớp, nhưng có một số tiền tôi không chấp nhận là 200 đồng chi vụ cà phê, bánh ngọt cho khách hàng. Quý vị biết Nhà nước không chấp nhận tiền chi ăn uống, xin Kế Toán Trưởng giải thích.

Tôi liền nói:

- Vấn đề chị Loan nêu lên đúng với quy định của nhà nước, nhưng chi phí này không phải chi cho việc ăn uống vui chơi, mà đây là chi phí chiêu đãi khách hàng của Công Ty với mục đích giới thiệu sản phẩm xuất khẩu của Công Ty, nó được dùng như chi phí Quảng Cáo mà điều này được cho phép trong qui định của Kế toán.

Chị Loan gật đầu. Sau đó lên tiếng:

- Tôi đồng ý xác nhận Sở Ngoại Thương hoàn Thành Kế Hoạch năm 77-78. Còn đồng chí Hồng có ý kiến gì không?

Anh Hồng trả lời;

- Tất cả số liệu đều cân đối, tôi cũng đồng ý Sở Ngoại Thương hoàn thành kế hoạch năm 77-78.

Sau đó, mọi người cùng nhau ký vào biên bản xác nhận hoàn thành kế hoạch năm 77-78 cho Công Ty.

Sau khi duyệt lại đủ chữ ký xong, tôi chào mọi người, rời phòng họp về chỗ làm. Ban Lãnh Đạo còn tiếp chị Loan và anh Hồng trong phòng khách của Công Ty. Cuối giờ anh Chín vui mừng đến bàn tôi nói:

- Chị Loan và anh Hồng khen em quá chừng! Em sởi mớ bông bong của Công Ty giỏi thật! Làm anh cũng hãnh diện vì em. Hai người cũng thông báo vụ xin vay vốn thêm 30 triệu đồng đã cứu xét, chỉ chờ Công Ty hoàn thành kế hoạch năm 77-78 là ra quyết định, như vậy tiền mình sẽ nhận được trong nay mai. Anh thay mặt Công Ty cảm ơn em nhiều.

Anh Chín nói xong ra về. Tôi cũng vui theo niềm vui của anh Chín. Sự hoàn thành kế hoạch 77-78 cho Công Ty là thành tích tôi đạt được qua hai tháng miệt mài làm việc, giúp tôi thêm kinh nghiệm trong nghiệp vụ của mình.

.....

Theo quy định, mỗi tuần Công Ty chúng tôi họp giao ban một lần. Hôm nay, Ban Lãnh Đạo gồm có anh Chín, Anh Tuấn và anh Phong họp cùng các trưởng đầu ngành gồm có:

- * Chị Ngọc, Trưởng Ban Kế Hoạch.
- * Tôi, Trưởng Ban Tài Vụ.
- * Chị Nương, Trưởng Ban Hành Chánh.
- * Anh Tâm, Trưởng Ban Kiểm Phẩm.
- * Anh Phước, Trưởng Ban Vận Chuyển.
- * Anh Hào, Trưởng Ban Bảo Vệ.

Mọi người đều hiện diện đủ, anh Chín mở lời:

- Công Ty chúng ta đã hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch của năm 77-78, đây là thành tích của cô Cúc làm việc ngoài giờ trong hai tháng qua. Nhờ đó Công Ty chúng ta được Nhà Nước cấp thêm vốn kinh doanh 30 triệu đồng trong năm nay. Đó là một thành tích đáng được khen thưởng. Hiện tại chúng ta đang mở rộng hệ thống kinh doanh xuống tận các Quận Thành Phố. Tôi hy vọng với kế hoạch này sẽ đem lại thêm lợi nhuận đáng kể cho Công Ty chúng ta trong năm 79. Các đồng chí nào, có khó khăn trong công tác của mình, thì nêu lên để chúng ta cùng nhau thảo luận tìm phương án đối phó.

Chị Ngọc gờ tay phát biểu:

- Tôi xin báo cáo, Kế hoạch kinh doanh với các Quận Thành Phố đã được triển khai nửa tháng qua. Theo lệnh Ban Giám Đốc, tôi đã đi xuống tận sáu Quận Xuất Khẩu Thành Phố trong kế hoạch, gồm có Quận 1, 3, 10, Tân Bình, Bình Thạnh và Khánh Hội nhưng không đạt được kết quả vì họ không chịu ký

hợp đồng với chúng ta. Lý do thứ nhất, họ nói: “chúng ta cấp thêm vốn cho họ bằng hàng nội địa, họ không thể bán một số lượng nhiều trong một thời gian ngắn vì không thể cạnh tranh được với Hợp Tác Xã của Quận. Thứ hai, Công Ty mình là đơn vị nhà nước mà xin cấp vốn được thì họ cũng là cơ quan nhà nước, họ đâu cần Công Ty chúng ta làm trung gian.”

Anh Chín nghiêm túc hỏi:

- Rồi cô có phương thức nào giải thích cho họ thông không? Hay họ không ký rồi cô ôm hồ sơ về à?

Chị Ngọc khẽ trả lời:

- Dạ, tôi không có sự giải thích nào cho họ thông vì điều họ nói cũng có lý.

Anh Chín lắc đầu tiếp:

- Thôi việc này để chúng ta bàn sau. Tôi xin mời bộ phận khác.

Anh Tâm giờ tay phát biểu:

- Thưa Ban Giám Đốc, bộ phận chúng em gặp khó khăn trong vấn đề kiểm phẩm hàng của Quận. Một lô hàng đậu phộng của Quận Khánh Hội xuất qua thị trường Hong Kong bị trả về vì bị mốc.

Anh Chín trợn mắt hỏi:

- Các anh đi kiểm phẩm, biết lô hàng của Quận Khánh Hội không đạt về chất lượng, tại sao các anh lại xuất?

Anh Tâm trả lời:

- Tại chúng em cũng chưa có kinh nghiệm!

Anh Chín lắc đầu chán nản nói:

- Các anh làm khổ tôi rồi!

Anh Tuấn lên tiếng hỏi:

- Nhân viên của bộ phận anh không có nghiệp vụ hả?

Anh Tâm trả lời:

- Dạ không!

Anh Tuấn hỏi tiếp:

- Anh biết họ không có nghiệp vụ, tại sao anh nhận họ vào bộ phận anh làm việc?

Anh Tâm trả lời:

- Ban Lãnh Đạo nhận các nhân viên đó vì quen biết, rồi gởi vào bộ phận em làm việc, em phải chấp hành thôi! Vả lại em cũng tin tưởng hàng hóa của Quận trước khi đưa Công Ty xuất thì họ đã kiểm phẩm rồi.

Anh Phong lên tiếng:

- Tại Ban Lãnh Đạo chúng ta nhận người cũng không kiểm tra về nghiệp vụ. Thôi chúng ta đành rút kinh nghiệm! Anh Tâm tuyển ra những người chưa biết nghiệp vụ kiểm phẩm đề xuất lên Ban Giám Đốc chuyển họ qua bộ phận khác hoặc cho họ đi bồi dưỡng nghiệp vụ.

Anh Chín thở dài nói:

- Ngoài lô hàng của Quận Khánh Hội, không biết còn lô hàng nào đang bị trả về không nữa? Gần sáu tháng rồi mà chỉ tiêu kế hoạch thực hiện mới có 30%, lại còn lổ lỗ mấy lô hàng này .

Mọi người im lặng, Anh Phước giờ tay phát biểu:

- Tôi xin Ban Giám Đốc chỉ thị cho cô Cúc Bộ Phận Tài Vụ chi tiền sửa xe, nhiều xe bị hư không chở hàng hóa được. Hàng nhập về bị kẹt ở cảng, chủ tàu họ hối chúng ta bốc hàng đi để họ còn rời bến. Lúc trước, mỗi lần cần tiền sửa xe anh Lam chi liền. Bây giờ cô Cúc không chi nữa, tôi không biết giải quyết ra sao?

Anh Chín nhìn tôi. Tôi liền trả lời:

- Anh Phước nói đúng, tôi không chi tiền sửa xe nhỏ nữa vì anh Lam đã chi tiền sửa chữa xe nhỏ quá quy định cho phép rồi. Tôi đề nghị anh Phước lựa những chiếc xe nào đã sửa quá nhiều mà vẫn không chạy được, lập một danh sách đưa cho tôi. Tôi sẽ cho những chiếc xe này vào đại tu, tức sửa chữa lớn, rồi anh lấy bản báo cáo giá của chỗ sửa xe xem số tiền đại tu là bao nhiêu. Tôi sẽ so sánh, nếu chi phí đại tu quá 50% giá xe mới tôi sẽ đề nghị Ban Giám Đốc mua xe mới, không sửa chữa xe cũ nữa. Cứ sửa hoài mà tiền mất tạt mang.

Anh Chín gật đầu nói:

- Tôi đồng ý với ý kiến cô Cúc! Anh Phước tiến hành ngay phương thức này để chúng ta được bốc hàng nhanh về kho. Nếu không ai còn ý kiến gì thêm. Chúng ta chấm dứt buổi họp nơi đây.

Tất cả đều im lặng rời phòng họp.

Qua ngày hôm sau, anh Chín gọi phone mời tôi lên phòng Giám Đốc ngay, tôi xếp hồ sơ rời bàn làm việc. Tôi giờ tay định gõ cửa, anh Tuấn nhanh tay đẩy cửa vào, tôi cùng anh Phong theo sau. Anh Chín vội lên tiếng:

- Mời các đồng chí ngồi! Hôm qua, suy nghĩ về việc của Công Ty, tôi không ngủ được! Chúng ta cần phải có biện pháp giải quyết nhanh, nếu không mọi việc sẽ hỏng hết! Kế hoạch của cô Cúc đưa ra, cô Ngọc chưa thực hiện được việc ký hợp đồng với các Quận. Quý vị có ý kiến gì không?

Anh Tuấn lên tiếng:

- Theo tôi nhận xét, Quận đưa ra hai lý do cũng hợp lý lắm! Chúng ta không dễ thuyết phục họ.

Anh Phong nhìn tôi hỏi:

- Theo tôi, kế hoạch này do cô Cúc đề ra, cô có đối sách nào không?

Tôi trả lời:

- Các anh yên tâm! Công Ty Xuất Khẩu Quận phải chấp nhận đề nghị của chúng ta thôi, không có cách nào tốt hơn để họ lựa chọn. Theo em nghĩ, tại họ chưa nhìn ra hết vấn đề. Lý do thứ nhất, Công Ty Xuất Khẩu Quận chỉ cần bán sỉ nguyên lô hàng tiêu dùng trị giá 5 triệu của Công Ty chúng ta đưa xuống cho Hợp Tác Xã Quận. Họ sẽ có ngay một số vốn 5 triệu thu về lại còn có tiền lời. Hợp Tác Xã Quận cũng lấy hàng từ Công Ty chúng ta. Nếu chúng ta ưu tiên giao hàng cho Công Ty Xuất Khẩu Quận thì chúng ta không còn hàng để bán cho Hợp Tác Xã Quận và đương nhiên Hợp Tác Xã Quận mà thiếu hàng kinh doanh thì buộc phải mua hàng của Công Ty Xuất Khẩu Quận, chứ Công Ty Xuất Khẩu Quận đâu cần phải đi bán lẻ làm chi cho mất thời giờ lại còn cạnh tranh với Hợp Tác Xã Quận nữa.

Ban Lãnh Đạo gật đầu hiểu ý tôi giải thích. Anh Chín cười hỏi:

- Lý do thứ hai, họ có thể vay Ngân Hàng như Công Ty mình được không? Em nghĩ sao?

Tôi lắc đầu trả lời:

- Theo em, việc vay ngân hàng của Công Ty Xuất Khẩu Quận bất khả thi vì họ không có tài sản tương ứng với 5 triệu đồng thì ngân hàng làm sao cho họ vay. Ngay đến mặt bằng Công Ty Xuất Khẩu Quận cũng phải thuê trả tiền nhà mỗi tháng, họ không có vốn kinh doanh cũng không có hàng hóa tồn kho nữa. Em nghĩ họ rất khó vay tiền. Như Công Ty mình xin vay 30 triệu đồng, ngân hàng phải thấy hàng hóa tồn kho của Công Ty mình trị giá gấp đôi số tiền chúng ta xin vay, đồng thời em phải làm dự án kế hoạch xử dụng 30 triệu đó như thế nào và có hiệu quả kinh tế ra sao thì họ mới cho mình vay.

Anh Chín tiếp lời:

- Tôi có ý kiến, Ban Lãnh Đạo chúng ta nên cử cô Cúc trực tiếp xuống Quận ký hợp đồng sẽ có kết quả vì cô Cúc nắm vững vấn đề mới thuyết phục Ban Giám Đốc Công Ty Xuất Khẩu Quận dễ hơn. Các đồng chí nghĩ sao?

Anh Tuấn trả lời:

- Tôi đồng ý với ý kiến anh Chín.

Anh Phong tiếp lời:

- Tôi cũng đồng ý! Cổ còn thuyết phục chúng ta được thì với Ban Giám Đốc Công Ty Xuất Khẩu Quận cũng không khó.

Sau quyết định của Ban Lãnh Đạo Công Ty, tôi phải nhận nhiệm vụ làm việc với các Quận Thành Phố. Tôi lựa Quận 1, Giám Đốc là anh Phúc và chị Mai là Phó Giám Đốc, vì Quận 1 gần cảng nhất, tôi làm việc trước, để khi họ có tiền sẽ mua ngay hàng xuất tỉnh tại cảng. Tôi vừa bước vào Công Ty Xuất Khẩu Quận 1 gặp anh bảo vệ hỏi tôi:

- Chị muốn tìm ai!

Tôi đưa giấy giới thiệu của Sở Ngoại Thương và nói:

- Tôi đại diện Sở Ngoại Thương xin gặp Ban Giám Đốc Xuất Khẩu Quận 1 để trao đổi việc kinh doanh của hai cơ quan.

Anh bảo vệ cầm giấy giới thiệu và nói:

- Chị chờ tôi báo cáo Ban Giám Đốc.

Tôi gật đầu, đứng chờ. Vài phút sau anh bảo vệ quay lại mời tôi lên phòng Giám Đốc. Tôi vừa tới cửa, chị Mai đã lên tiếng:

- Mời em vào!

Tôi vừa bước vào, anh Phúc đứng lên nói:

- Lâu lắm, anh không có lên Công Ty. Anh Chín khỏe chứ?

Tôi gật đầu nói anh ấy khỏe rồi vào đề ngay:

- Hôm nay, em đại diện Sở Ngoại Thương gặp anh chị để trao đổi vài việc.

Anh Chín hỏi:

- Em định trao đổi kế hoạch vay vốn giữa hai Công Ty phải không? Kế hoạch này anh đã từ chối với cô Ngọc rồi. Cô ấy không báo cáo lại Công Ty em sao?

Tôi trả lời:

- Chị Ngọc đã báo cáo rồi nhưng em muốn trình bày với anh chị lại vài điều. Như anh chị đã biết tình hình khó khăn chung, nên công ty nào cũng gặp khó khăn về tiền mặt cũng như tiền vay vốn để kinh doanh. Anh chị muốn vay ngân hàng 5 triệu đồng, công ty anh chị phải có đủ điều kiện về tài sản trị giá hơn 5 triệu đồng, còn phải trình dự án kế hoạch kinh doanh số tiền này như thế nào để có hiệu quả kinh tế, lại phải chịu lãi suất cho ngân hàng nữa mà chưa chắc được ngân hàng chấp thuận cho vay. Trong lúc Công Ty em cho Công Ty anh chị vay không thể chấp, không lãi suất, anh chị bán sỉ lô hàng đó qua Hợp Tác Xã Quận, Công Ty anh chị thu thêm tiền lãi của lô hàng này, rồi dùng tiền đó làm vốn mua hàng bán lại cho Công Ty em, Công Ty anh chị lại lãi thêm một lần nữa. Anh chị từng kinh doanh, anh chị biết đâu có phương án nào tốt hơn khi anh chị dùng vốn của người khác để sinh ra lãi của mình. Tại sao anh chị không nắm bắt cơ hội này mà lại từ chối? Nếu anh chị không nhận hợp đồng này, Công Ty em có khả năng mời Công Ty Xuất Khẩu Quận khác hợp tác, Công Ty anh chị sẽ không còn cơ hội may mắn lần thứ hai. Lúc đó anh chị không thể nào hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch được giao cho năm nay đâu.

Anh Phúc lên tiếng:

- Nghe em trình bày, anh thấy có lý. Tiền bạc trong lúc này rất là khó xoay trở. Đồng chí Mai nghĩ thế nào?

Chị Mai gật đầu nói:

- Em cũng đồng ý! Em Cúc vạch ra cho Công Ty có hướng đi tốt. Nhưng hợp đồng ký xong, Công Ty anh chị sẽ có hàng ngay không? Chứ mấy lần trước lâu lắm mới nhận được hàng.

Tôi cười trả lời:

- Anh chị yên tâm! Hợp đồng hoàn tất, Công Ty anh chị sẽ có hàng trong ngày hôm sau.

Anh Phúc trả lời:

- Đại diện Công Ty, anh cảm ơn em mang lại kế hoạch phát triển kinh doanh mới cho Công Ty Xuất Khẩu Quận 1.

Sau khi hợp đồng đã ký xong với Công Ty Xuất Khẩu Quận 1, tôi tiếp tục lần lượt đến các Quận kế tiếp theo đúng kế hoạch tôi đã định. Kết quả, tôi đem về sáu hợp đồng đã ký với sáu Công Ty Xuất Khẩu Quận Thành Phố. Ban Lãnh Đạo rất vui mừng về thành quả này.

Tôi đã thông báo cho các bộ phận làm việc với tôi sáng nay gồm có em Nhân, Nga, chú Tân và anh Phước. Tất cả mọi người đều hiện diện đủ trong phòng họp. Tôi lên tiếng:

- Sáng nay, chúng ta có kế hoạch giao hàng cho các Quận Thành Phố. Tôi chỉ thị em Nga, Kế Toán Kho viết sáu hóa đơn xuất hàng cho 6 Công Ty Xuất Khẩu Quận 1, 3, 10, Tân Bình, Bình Thạnh và Khánh Hội. Mỗi hóa đơn trị giá 5 triệu đồng theo danh sách các mặt hàng em Nhân đưa. Sau khi viết xong hóa đơn, em Nga đưa cho em Nhân kiểm tra hóa đơn lại một lần nữa, rồi đưa cho chị và Giám Đốc ký tên. Chú Tân, thủ kho, dựa vào hóa đơn, sắp xếp hàng hóa sẵn theo từng Quận để giao hàng nhanh. Anh Phước cho điều xe vận chuyển hàng hóa đến các Quận trong thời gian nhanh nhất. Trong công tác, nếu có gì khó khăn thì gọi cho tôi hoặc em Nhân. Em Nhân thay chị theo sát kế hoạch giao hàng này cho đến khi hoàn tất.

Mọi người nhận chỉ thị của tôi và rời phòng họp, Tôi cũng trở về bàn làm việc.

Sự hợp tác kinh doanh giữa Sở Ngoại Thương và các Công Ty Xuất Khẩu Quận tiến hành tốt đẹp. Sở Ngoại Thương đã hoàn thành kế hoạch năm 79. Công Ty Cholimex không còn cạnh tranh nổi trên thị trường xuất khẩu với Sở Ngoại Thương. Qua năm 80, Công Ty Xuất Khẩu Quận bắt đầu gặp nhiều khó khăn vì không có nhân viên kỹ thuật giỏi biết coi hàng nên bị con buôn lừa, họ mua nhầm hàng, hột tiêu trộn với hột gòn, cà phê, đậu phộng bị luộc cho nặng cân, quế trộn với vỏ cây, v...v... nên hàng xuất đi bị trả về, các Công Ty Quận bị lỗ mà còn bị cấp trên kỷ luật.