

Cùng bạn đọc

Nhu cầu trao đổi thông tin là một xu thế tất yếu trong hội nhập kinh tế quốc tế. Để phần nào đáp ứng yêu cầu đó, bắt đầu từ tháng 1/2009, Tổng công ty Thuốc Lá Việt Nam được sự giúp đỡ của Tạp chí Công nghiệp (Bộ Công Thương) đã tiến hành xuất bản “Bản tin Vinataba”, định kỳ xuất bản 3 tháng/ kỳ. Ấn phẩm sẽ cung cấp cho độc giả trong và ngoài ngành những thông tin mới nhất về tình hình sản xuất – kinh doanh của ngành Thuốc lá Việt Nam và trên thế giới, cập nhật kịp thời những văn bản pháp lý liên quan đến ngành Thuốc lá, đồng thời giới thiệu định hướng phát triển của Tổng công ty trong xu thế hội nhập.

Hy vọng, Bản tin sẽ mang đến cho độc giả nhiều thông tin bổ ích trong lĩnh vực sản xuất-kinh doanh, những tiến bộ KHCN trong lĩnh vực thuốc lá ở Việt Nam và trên thế giới.

Tuy nhiên, do lần đầu xuất bản, chắc chắn Bản tin còn nhiều sai sót khó tránh khỏi. Ban biên tập rất mong nhận được sự giúp đỡ, góp ý của Quý độc giả để Bản tin ngày càng hoàn thiện, phong phú và hấp dẫn hơn.

Nhân dịp Năm mới 2009, xin kính chúc Quý độc giả sức khỏe, hạnh phúc, an khang và thịnh vượng.

Phó Tổng Giám đốc - Trưởng Ban biên tập

Nguyễn Tiến Dũng

THÔNG DIỆP NĂM MỚI 2009

Trong số này

TIÊU ĐIỂM

[5] Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam phát triển theo mô hình “Công ty mẹ - công ty con”

SẢN PHẨM VÀ THỊ TRƯỜNG

- [8]** Vinataba - Thương hiệu mạnh, niềm tin của người tiêu dùng
- [9]** Vinawa - Giữ vững vị thế trên thị trường nước đóng chai VN
- [10]** Chống buôn lậu thuốc lá: Cuộc chiến vẫn còn tiếp diễn

CÔNG NGHỆ VÀ ỨNG DỤNG

- [14]** Đầu tư và áp dụng hiệu quả các công trình nghiên cứu KHCN của TCty Thuốc lá VN trong hơn 20 năm xây dựng và phát triển.
- [16]** Nghiên cứu chọn tạo và phát triển các giống thuốc lá lai tại VN

DOANH NGHIỆP

- [18]** Công ty Thuốc lá Sài Gòn : Vững bước trong cơ chế thị trường
- [20]** Hải Hà - Kotobuki mang niềm vui đến mọi nhà

HỢP TÁC QUỐC TẾ

- [21]** Lễ ký kết hợp đồng phân phối thuốc lá
Lễ ra mắt Công ty LD. TNHH Imperial Vina Đà Nẵng

XUẤT KHẨU

- [22]** Xuất khẩu 2008: Thành tích vượt bậc

NHÌN RA THẾ GIỚI

- [24]** Một số biến chuyển trong ngành Thuốc lá Trung Quốc
- [26]** Sudan và Cameroon – Thị trường tiềm năng cho XK thuốc lá điều

VĂN BẢN PHÁP LUẬT

TIN QUỐC TẾ

TIN TRONG NGÀNH

BỒI DƯỠNG NGHIỆP VỤ

- [33]** Trung tâm Đào tạo Vinataba - Vững bước đi lên

Địa chỉ liên hệ:

Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam
25A Lý Thường Kiệt
Quận Hoàn Kiếm - Hà Nội
ĐT: 04.38265778 – 04.38251380
Fax: 04.38265777
Website:
<http://www.vinataba.com.vn>
Tài khoản: 1500.311.000072
Ngân hàng Nông nghiệp Hà Nội

Bản tin Vinataba

Xuất bản 3 tháng 1 kỳ

Trưởng ban Biên tập:

Nguyễn Tiến Dũng

Phó Tổng Giám đốc

Thư ký Bản tin:

Ngô Thị Ngọc Duyên

Điện thoại: (04) 22401004;

0912339445

Email: duyennntn@vinataba.com.vn

Thông điệp Năm mới 2009 của Chủ tịch Hội đồng quản trị ***vinataba***



Năm 2008 vừa khép lại với những ấn tượng khó quên trong mỗi chúng ta. Tình hình kinh tế trong nước và thế giới diễn biến phức tạp và khó lường. Cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu đã gây một cú sốc lớn cho nền kinh tế thế giới và gây ảnh hưởng không nhỏ đối với nền kinh tế đang phát triển của Việt Nam. Cùng với các khó khăn chung của nền kinh tế đất nước như: Thời tiết diễn biến bất thường gây thiệt hại cho đời sống kinh tế - xã hội, giá các loại nguyên vật liệu đầu vào tăng vọt, ảnh hưởng đến giá thành sản xuất..., khó khăn lớn nhất của ngành Thuốc lá trong năm 2008 là việc Nhà nước tăng

mức thuế suất thuế TTĐB đã tác động bất lợi cho hoạt động của toàn ngành Thuốc lá.

Để hạn chế đến mức thấp nhất các tác động ảnh hưởng của những khó khăn đặc thù trong năm 2008 – một trong những năm khó khăn nhất của ngành Thuốc lá trong nhiều thập niên qua, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã tiến hành đồng bộ nhiều biện pháp quyết liệt và có hiệu quả, phấn đấu vượt qua khó khăn như: Tiếp tục nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm và tích cực chuyển đổi cơ cấu sản phẩm; tăng cường công tác thị trường và chủ động phối hợp với các cơ quan chức năng trong cuộc chiến chống thuốc lá nhập lậu; nỗ lực đẩy mạnh công tác xuất khẩu nhằm bù đắp sự sụt giảm của sản lượng tiêu thụ nội địa; phối hợp, phân công trong sản xuất và hỗ trợ gia công để giúp các đơn vị đang gặp khó khăn; cắt giảm và

giảm tiến độ đầu tư một số dự án chưa thật cần thiết để tập trung nguồn vốn đầu tư trọng điểm...

Với sự nỗ lực chung của toàn Tổng công ty, chúng ta đã vượt qua một năm nhiều biến động với những kết quả đáng khích lệ: Tổng doanh thu đạt 18.500 tỷ đồng, tăng 17% so với năm 2007. Nộp ngân sách đạt 3.870 tỷ đồng, tăng 25%. Lợi nhuận đạt được mức tăng trưởng 5%. Việc làm của người lao động được bảo đảm, đời sống từng bước được nâng cao. Có thể đánh giá đây là một năm thể hiện bản lĩnh và tinh thần Vinataba với nội lực được phát huy cao độ để đạt được những kết quả đáng khích lệ.

Năm 2009, sự suy thoái kinh tế toàn cầu sẽ tạo ra nhiều rủi ro và tiếp tục gây hiệu ứng tiêu cực đến nền kinh tế nước ta. Để chủ động ứng phó trước ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế - tài chính trên toàn thế giới, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đang triển khai các chương trình hành động cụ thể, thiết thực để thực hiện 5 nhóm giải pháp của Chính phủ nhằm ngăn chặn suy giảm kinh tế, duy trì tăng trưởng kinh tế, đảm bảo an sinh

xã hội.

Mục tiêu trọng tâm của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam trong năm 2009 là sẽ tập trung mọi nỗ lực để thực hiện được mục tiêu tăng trưởng từ 5-10%, nâng cao hiệu quả kinh doanh ở tất cả các doanh nghiệp thành viên theo định hướng phát triển bền vững, góp phần thực hiện thắng lợi kế hoạch năm 2006-2010.

Để thực hiện mục tiêu đề ra với sự tăng trưởng toàn diện về mọi mặt trong bối cảnh tình hình kinh tế - xã hội đất nước sẽ đương đầu với rất nhiều khó khăn, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam định hướng các giải pháp như sau:

- Phát huy nội lực, đẩy mạnh sản xuất và tiêu thụ ở thị trường trong nước, tăng cường xuất khẩu và phát triển thị trường mới.
- Thắt chặt việc chi tiêu, tái cơ cấu vốn đầu tư cho phù hợp với tình hình thực tế, đảm bảo hiệu quả sản xuất kinh doanh ở tất cả các đơn vị thành viên.
- Đẩy nhanh tiến độ các dự án đầu tư trọng điểm để đưa vào khai thác.
- Tiếp tục các chương trình đào tạo,

huấn luyện để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Đảm bảo việc làm và từng bước nâng cao đời sống người lao động. Thực hiện các chương trình xã hội, từ thiện, hỗ trợ các huyện nghèo theo sự phân công của Chính phủ.

- Đẩy mạnh công tác tư tưởng, thông tin tuyên truyền, tạo sự đồng thuận cho CB-CNV, đoàn kết một lòng vượt qua khó khăn của cuộc khủng hoảng kinh tế để hoàn thành kế hoạch năm 2009.

Chúng ta đứng trước một năm đầy thách thức với những khó khăn ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của toàn ngành Thuốc lá. Với việc tiếp nhận Công ty Thực phẩm miền Bắc là thành viên chính thức từ 01/01/2009, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam có điều kiện và cơ sở để xây dựng và phát triển Tổng công ty theo định hướng Tập đoàn Sản xuất và kinh doanh công nghiệp thực phẩm phù hợp với chủ trương của Chính phủ trong việc sắp xếp lại các doanh nghiệp Nhà nước và phát huy được ưu thế về nguồn lực của Tổng công ty.

Mục tiêu và kế hoạch đề ra cho

năm 2009 với định hướng vượt qua khó khăn, đảm bảo tăng trưởng, nâng cao sức cạnh tranh và hiệu quả, tiếp tục đòi hỏi quyết tâm và nỗ lực của toàn thể CB-CNV Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam để có được một năm 2009 thành công và xây dựng Vinataba mạnh hơn và hiệu quả hơn.

Nhân dịp này, thay mặt Ban lãnh đạo Vinataba xin chân thành cảm ơn sự chỉ đạo giúp đỡ kịp thời của Chính phủ, các cơ quan Ban ngành Trung ương, các địa phương, sự hợp tác chặt chẽ của các đối tác trong và ngoài nước đối với Vinataba. Xin cảm ơn sự nỗ lực vượt qua khó khăn, hăng say làm việc của CB-CNV toàn Tổng công ty.

Nhân dịp chào đón năm mới 2009 và mừng Xuân Kỷ Sửu, xin kính chúc quý vị một năm mới Hạnh phúc, An khang và Thịnh vượng.

Chủ tịch HĐQT



Nguyễn Thái Sinh



Nguyên Thứ trưởng Bộ Công Thương Châu Huệ Cẩm cùng Chủ tịch HĐQT Vinataba thăm và làm việc với lãnh đạo Tập đoàn JTI



Lãnh đạo Tổng công ty tại Lễ ký kết hợp đồng hợp tác liên doanh thành lập Công ty Vina Alliance

TỔNG CÔNG TY THUỐC LÁ VIỆT NAM PHÁT TRIỂN THEO MÔ HÌNH "CÔNG TY MẸ - CÔNG TY CON"

LTS. Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã hoạt động theo mô hình "Công ty mẹ - công ty con", đến nay được 03 năm, đây là mô hình quản lý mang lại hiệu quả cao đối với hoạt động của Tổng công ty trong những năm qua. Sau đây, Bản tin Vinataba xin giới thiệu bài viết của ông Nguyễn Nam Hải, Tổng Giám đốc Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam về vấn đề này.

Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam – VINATABA, tiền thân là Liên hiệp các Xí nghiệp Thuốc lá Việt Nam được thành lập năm 1985, sau đó được thành lập lại theo Quyết định số 254/TTg ngày 29/4/1995 của Thủ tướng Chính phủ. Trong hơn 20 năm xây dựng và phát triển, Tổng công ty đã có bước phát triển toàn diện trên mọi lĩnh vực, từ tạo nguồn nguyên liệu trong nước, tăng cường năng lực sản xuất đến kiện toàn hệ thống phân phối, tiêu thụ. Đặc biệt, Tổng công ty có nhiều đóng góp cho

ngân sách nhà nước và phát triển kinh tế - xã hội ở nhiều địa phương trong cả nước, tạo việc làm ổn định cho hàng ngàn lao động trong lĩnh vực công nghiệp, nông nghiệp và dịch vụ.

Nhằm chuyển đổi tổ chức và tăng tính hiệu quả hơn nữa trong hoạt động của các doanh nghiệp nhà nước, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 232/2005/QĐ-TTg ngày 23/9/2005 về việc phê duyệt Đề án Chuyển đổi Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam sang hoạt động theo mô hình Công ty mẹ - công ty

con và Quyết định số 327/2005/QĐ-TTg ngày 09/12/2005 về việc thành lập Công ty mẹ - Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam trên cơ sở tổ chức lại Văn phòng Tổng công ty, Công ty Thương mại Thuốc lá và Công ty Xuất nhập khẩu Thuốc lá; Toàn bộ các nhà máy thuốc lá điều thực hiện chuyển sang công ty TNHH một thành viên; Viện Kinh tế kỹ thuật Thuốc lá thực hiện chuyển đổi thành doanh nghiệp khoa học công nghệ hoạt động theo loại hình công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên (100% vốn Nhà nước).

NHỮNG THÀNH TỰU CƠ BẢN ĐẠT ĐƯỢC:

Từ 1/1/2006, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam chính thức hoạt động theo mô hình Công ty mẹ - công ty con. Cơ cấu các đơn vị thành viên trong mô hình tổ chức Công ty mẹ - công ty con của Tổng công ty rất đa dạng về loại hình doanh nghiệp và cơ cấu vốn: Công ty mẹ là công ty nhà nước; công ty con do công ty mẹ nắm giữ trên 50% vốn điều lệ; công ty liên kết do công ty mẹ nắm giữ dưới 50% vốn điều lệ, trong đó công ty con, công ty thành viên và công ty liên kết có các loại hình là công ty TNHH một thành viên, công ty cổ phần, công ty liên doanh. Đến nay, Tổng công ty có cơ cấu gồm công ty mẹ với 2 công ty hạch toán phụ thuộc, 20 công ty con và nhiều công ty liên kết, với tổng số CBCNV xấp xỉ 12.000 lao động, có phạm vi hoạt động kinh doanh đa ngành, trong đó, sản xuất và kinh doanh thuốc lá là chủ đạo.

Sau 3 năm hoạt động theo mô hình "Công ty mẹ - công ty con", Tổng công ty đã đạt được nhiều thành tích đáng khích lệ: Đã thay đổi phương thức tổ chức quản lý kiểu hành chính, cấp trên-cấp dưới với cơ chế Tổng công ty giao vốn cho các đơn vị thành viên sang phương thức công ty mẹ đầu tư, chỉ phối về vốn, công nghệ, thương hiệu... đối với các công ty con. Công ty mẹ tham gia quản lý công ty con với tư cách là cổ đông, thành viên góp vốn, nhận cổ tức, lãi từ các công ty con theo tỷ lệ vốn góp. Do đó, sự phối hợp, hỗ trợ trong sản xuất-kinh doanh giữa các đơn vị thành viên với vai trò định hướng chiến lược của Tổng công ty ngày càng được tăng cường, khuyến khích các đơn vị và người lao động trong Tổng công ty quan tâm đến hiệu quả sản xuất-kinh doanh, nâng cao trách nhiệm và tính chủ động, sáng tạo trong sản xuất-kinh doanh của các công ty con, khắc phục được tình trạng các đơn vị trực thuộc trông chờ, phụ thuộc vào Tổng công ty từ kế hoạch sản xuất-kinh doanh, thị trường, đầu tư phát triển... Trong 3 năm (2006 - 2008), Tổng công ty và các đơn vị thành viên đã nỗ lực phấn đấu, đẩy mạnh sản xuất-kinh doanh, hoàn thành

vượt mức các chỉ tiêu kinh tế với tốc độ tăng trưởng cao: Doanh thu đạt 47.656 tỷ đồng; nộp ngân sách nhà nước được 9.653 tỷ đồng; kim ngạch xuất khẩu đạt 192,136 triệu USD; thu nhập bình quân của người lao động tăng 15,59%/năm. Sản lượng tiêu thụ thuốc lá ngày càng tăng, đặc biệt là sản lượng tiêu thụ sản phẩm Vinataba, liên tục là sản phẩm có tốc độ tăng trưởng ổn định và khả quan. Điểm nổi bật là thương hiệu Vinataba liên tục lọt vào TOP TEN giải thưởng Sao Vàng Đất Việt 2006-2007, trở thành một trong 100 thương hiệu tiêu biểu của Việt Nam, khẳng định khả năng cạnh tranh thành công trong hội nhập kinh tế quốc tế. Cơ cấu sản phẩm đã có chuyển biến theo hướng tăng dần tỷ trọng sản phẩm trung, cao cấp, thay thế dần thuốc không đầu lọc có giá trị thấp bằng các sản phẩm đầu lọc có chất lượng cao. Hiện, sản phẩm thuốc lá đầu lọc chiếm trên 98%; Chất lượng sản phẩm được chú trọng nâng cao, giảm hàm lượng tar và nicotin, nhằm bảo vệ sức khỏe người tiêu dùng. Nhiều sản phẩm của Tổng công ty với mẫu mã phong phú và đa dạng, đã chiếm ưu thế và có uy tín trên thị trường như: Vinataba, Era, Du lịch, Hòa Bình, Aroma, Hoàn Kiếm, Thăng Long, Bông Sen, Blue River, Bastion... v.v...; Tập trung củng cố và phát triển vùng trồng nguyên liệu, đảm bảo nhu cầu sản xuất trong nước và xuất khẩu. Đồng thời xây dựng Chiến lược nguyên liệu thuốc lá ổn định, có dự báo nhu cầu thị trường trong nước và quốc tế, xây dựng vùng nguyên liệu chuyên canh ổn định và bền vững.

Trong năm 2007- 2008, Tổng công ty cũng đã từng bước triển khai, thực hiện kế hoạch sắp xếp Tổng Công ty như: Tiếp tục niêm yết và đăng ký giao dịch tại Trung tâm thị trường chứng khoán các công ty đã cổ phần hóa: Công ty CP phần Cát Lợi, Công ty CP Hoà Việt, Công ty CP Bánh kẹo Hải Hà, Công ty CP Ngân Sơn; Căn cứ vào tình hình thực tế sản xuất-kinh doanh và đặc thù về thị trường của các công ty sản xuất thuốc lá điếu, Tổng công ty đã nghiên cứu tổ chức sắp xếp lại theo hướng tập trung đầu mối, hình thành các doanh nghiệp mạnh ở từng khu vực để tập trung sức mạnh, nâng cao khả năng cạnh tranh; Nghiên cứu phương án và thành lập công ty cổ

phần tài chính nhằm phục vụ chức năng đầu tư tài chính của Tổng công ty theo mô hình công ty mẹ - công ty con và định hướng kinh doanh đa ngành của Tổng công ty; Tiếp tục sắp xếp chuyển đổi các công ty con theo mô hình công ty cổ phần, công ty TNHH phù hợp với các quy định của pháp luật và điều kiện cụ thể của từng công ty v.v...

Một trong những thành công lớn của Tổng Công ty là đã từng bước mở rộng phát triển kinh doanh đa ngành. Đến nay, ngoài sản phẩm thuốc lá điếu, Tổng công ty đã tham gia và quản lý sản xuất kinh doanh trong các lĩnh vực quan trọng trong ngành công nghiệp thực phẩm ngày càng có hiệu quả như: Bánh kẹo, nước uống tinh khiết Vinawa, Ngọc trà, rượu bia... Đặc biệt, sản phẩm nước uống tinh khiết Vinawa đã vinh dự được chọn là một trong số ít nước uống tinh khiết phục vụ Hội nghị APEC Việt Nam 2006 và hiện đang được phục vụ trên các chuyến bay của Vietnam Airlines.

Để hòa nhập với nền kinh tế thế giới và tiếp nhận kỹ thuật mới, tranh thủ vốn đầu tư, được sự chấp thuận của cấp trên Tổng công ty đã chủ động mở rộng liên doanh, liên kết với các tập đoàn thuốc lá đa quốc gia hàng đầu thế giới trong các lĩnh vực sản xuất thuốc lá điếu, trồng, chế biến nguyên liệu sợi thuốc lá cao cấp, sản xuất phụ liệu, nhằm chủ động trong sản xuất, hạn chế nhập khẩu, tiến tới xuất khẩu.

Tuy nhiên, khi chuyển đổi sang hoạt động theo mô hình Công ty mẹ - công ty con, tình hình sản xuất-kinh doanh của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam cũng gặp một số khó khăn khách quan như: Việc tăng thuế suất, thuế tiêu thụ đặc biệt, thiếu nguyên liệu cả trong và ngoài nước, tình trạng nhập lậu thuốc lá, giá các loại nguyên vật liệu, xăng dầu, các quy định của Nhà nước về tổ chức quản lý hoạt động theo mô hình Công ty mẹ - công ty con v.v...

Hơn 20 năm xây dựng và trưởng thành, với việc áp dụng mô hình Công ty mẹ - công ty con là thành công lớn của toàn thể CBCNV Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam và sự ủng hộ nhiệt tình của Lãnh đạo Bộ Công Thương, các bộ,

ngành liên quan. Với nhiều thành tích đạt được trong những năm qua, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam vinh dự được Đảng và Nhà nước tặng nhiều phần thưởng cao quý: Huân chương Độc Lập hạng Nhì, hạng Ba; Huân chương Lao động; Cờ Thi đua của Chính Phủ và nhiều Bằng khen...

ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

Việt Nam đang đứng trước vận hội lớn, hội nhập toàn diện và sâu sắc vào dòng chảy phát triển kinh tế thế giới, do đó, định hướng trong thời gian tới của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam là phấn đấu về lâu dài trở thành Tập đoàn Công nghiệp Thực phẩm Việt Nam, tham gia mạnh hơn nữa vào tiến trình hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế.

Tập đoàn Công nghiệp Thực phẩm Việt Nam hoạt động theo mô hình "Công ty mẹ - công ty con", thực hiện nhiệm vụ xây dựng và củng cố về tổ chức trong Tổ hợp Công ty mẹ - công

ty con theo hướng:

- Sắp xếp, kiện toàn các công ty con theo hướng tập trung đầu mối hình thành các doanh nghiệp mạnh ở từng khu vực.

- Tăng cường chuyển dịch cơ cấu và tính cạnh tranh của sản phẩm với năng suất và hiệu quả cao.

- Phát triển các mối quan hệ hợp tác kinh tế và đầu tư vào các doanh nghiệp khác, đa dạng hoá ngành nghề kinh doanh, chủ yếu trong lĩnh vực thuốc lá và thực phẩm, nâng cao chất lượng và bảo đảm vệ sinh an toàn thực phẩm.

- Tham gia tiếp nhận, thành lập mới hoặc góp vốn vào một số công ty cổ phần; công ty TNHH 02 thành viên trở lên; công ty liên doanh... để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và thu hút vốn đầu tư của các doanh nghiệp ngoài ngành.

- Đẩy mạnh xuất khẩu, mở văn

phòng đại diện tại các quốc gia có lợi thế kinh doanh.

- Tăng cường công tác nghiên cứu khoa học và đào tạo nguồn nhân lực; bảo đảm đãi ngộ xứng đáng lực lượng cán bộ khoa học kỹ thuật, quản lý và ổn định thu nhập đời sống cán bộ nhân viên.

- Thực hiện sáp nhập với các đầu mối sản xuất thuốc lá trong ngành trên cơ sở tự nguyện hình thành tập đoàn sản xuất, kinh doanh thuốc lá.

- Từng bước đầu tư chiều sâu để nâng cấp công nghệ thiết bị; cải tiến quản lý Tổng công ty và các đơn vị thành viên để tiến đến hiện đại hóa công nghệ, thiết bị và nâng cao trình độ quản lý.

Với một diện mạo được xây dựng trên nền tảng vững chắc hơn 20 năm qua, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam sẽ quyết tâm phấn đấu, tạo bước phát triển mới trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế của đất nước. ■

Những con số của năm 2008

- Tổng sản lượng: **2.568** triệu bao thuốc lá

- Doanh thu: **18.500** tỷ đồng.

- Nộp ngân sách: **3.870** tỷ đồng

- Thuốc lá xuất khẩu: **830** triệu bao

- Kim ngạch xuất khẩu: **80,771** triệu USD

- Lợi nhuận đạt mức tăng trưởng **5%**

vinataba

THƯƠNG HIỆU MẠNH, NIỀM TIN CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam (Vinataba) được biết đến như là một doanh nghiệp lớn, hoạt động có hiệu quả, có tầm chiến lược, có đội ngũ doanh nhân giỏi và khả năng tiếp cận với những thành tựu khoa học công nghệ, khoa học quản trị hiện đại. Trên trường quốc tế, Vinataba luôn được đánh giá là một đối tác tin cậy, có tiềm lực và năng lực trong chiến lược hợp tác kinh doanh của các hãng thuốc lá hàng đầu thế giới: British America Tobacco, Philip Morris, JTI Group, Imperial... trong các lĩnh vực như trồng và chế biến nguyên liệu thuốc lá có chất lượng cao ở trong nước, sản xuất thuốc lá điếu, hương liệu, phụ liệu...

Năm 1990, thực hiện Chỉ thị 278 của Hội Đồng Bộ trưởng (nay là Chính phủ) về việc cấm nhập khẩu, lưu thông thuốc lá điếu sản xuất tại nước ngoài tại thị trường Việt nam, Tổng công ty đã hợp tác với Công ty Thuốc lá BAT Singapore (STC) để sản xuất một loại thuốc lá cao cấp thay thế thuốc lá ngoại nhập lậu, với tên gọi bằng chính tên giao dịch của Tổng công ty, có đủ sức cạnh tranh tại thị trường trong nước và chuẩn bị xây dựng thương hiệu trong thời kỳ hội nhập sau này. Sản phẩm Vinataba đã ra đời trong bối cảnh đó và đã phát triển vững chắc trở thành thương hiệu thuốc lá hàng đầu tại Việt Nam.

Được sản xuất trên hệ thống dây chuyền công nghệ hiện đại của Anh, Pháp, Đức... trên nền nguyên liệu có chất lượng tốt nhất, Vinataba là sản phẩm thuốc lá điếu cao cấp của ngành thuốc lá Việt Nam có thể thỏa mãn ngày càng tốt hơn kỳ vọng của người hút thuốc lá bằng những đặc tính nổi bật của nó là hương vị và sự đậm đà... Ổn định chất lượng sản

phẩm luôn là cam kết hàng đầu của Tổng công ty đối với khách hàng. Để thực hiện điều này, Tổng công ty đã ban hành các tiêu chuẩn cơ sở để làm công cụ quản lý chất lượng sản phẩm Vinataba, bao gồm các tiêu chuẩn về nguyên phụ liệu, tiêu chuẩn thành phẩm,... kèm theo hệ thống định mức kinh tế kỹ thuật hoàn chỉnh. Các đơn vị sản xuất sản phẩm sẽ căn cứ vào các văn bản kỹ thuật Tổng công ty ban hành để kiểm tra chất lượng chất lượng nguồn nguyên phụ liệu đầu vào cũng như thành phẩm khi xuất xưởng theo quy trình của Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2000. Mặt khác, Tổng công ty đã thành lập Ban kiểm tra, gồm các cán bộ đầu ngành thuốc lá, thường xuyên kiểm tra, đánh giá chất lượng nguồn nguyên phụ liệu và thành phẩm. Có thể nói, sản phẩm Vinataba được sản xuất theo quy trình nghiêm ngặt, quản lý chất lượng chặt chẽ ngay từ các công ty cung cấp vật tư, phụ liệu đến các đơn vị được phân công sản xuất và phân phối lưu thông.

Bên cạnh đó, Tổng Công ty cũng rất chú trọng đến việc đầu tư đổi mới công nghệ, mạnh dạn đi thẳng vào công nghệ hiện đại đối với một số đơn vị sản xuất sản phẩm Vinataba. Theo đó, sản phẩm Vinataba được ưu tiên sản xuất trên các dây chuyền thiết bị hiện đại với công suất vận hành từ 5.000 - 10.000 điếu/phút, công suất đóng bao từ 250 - 400 bao/phút (Protos 90E - Focke 350S, Decoufle 3D - Focke 349, Mark9 - Focke 349,...). Tổng công ty đã đầu tư máy móc thiết bị hiện đại như hệ thống đo lường, kiểm tra nhanh các chỉ tiêu vật lý QTM mới 100% của hãng Cerulean (Anh) phục vụ việc duy trì, ổn định quy cách, chất lượng sản

phẩm với giá trị đầu tư hơn 9 tỷ đồng. Trong lĩnh vực phụ liệu, Tổng công ty đã đầu tư mới, đồng bộ hoá máy móc thiết bị nhằm đáp ứng nhu cầu sản phẩm ngày càng cao cho Công ty Cổ phần Cát Lợi các máy in ATN 8 màu; ATN 9 màu (200 m/phút) phục vụ các sản phẩm nhãn bao, nhãn tút cho các sản phẩm cao cấp, trong đó có sản phẩm Vinataba.

Đến nay, sản phẩm Vinataba đã chiếm khoảng 10% thị phần thuốc lá Việt Nam về doanh số bán và đạt tốc độ tăng trưởng cao, luôn ở mức trung bình trên 10%/năm trong tổng số 400 nhãn hiệu thuốc lá đang bán trên thị trường. Năm 2008, với sản lượng đạt 450 triệu bao, sản phẩm này đã đóng góp gần 50% tổng mức nộp ngân sách của toàn Tổ hợp Công ty mẹ - Công ty con.

Trong nhiều năm, thương hiệu Vinataba đã nhận được sự tôn vinh của người tiêu dùng và của các tổ chức xã hội, hội nghề nghiệp, các doanh nghiệp trong và ngoài nước. Vinataba liên tục lọt vào TOP TEN giải thưởng Sao Vàng Đất Việt 2006-2007, Cúp Vàng ISO, Cúp vàng Thương hiệu và Nhân hiệu, Thương hiệu nổi tiếng quốc gia... Vinataba đã trở thành niềm tự hào của ngành Thuốc lá Việt Nam và là tài sản chắt chiu cho chiến lược phát triển của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam theo hướng trở thành tập đoàn kinh tế mạnh, kinh doanh đa ngành, đa lĩnh vực, góp phần xứng đáng vào công cuộc đổi mới của đất nước.

Vinataba đang hướng tới một tầm cao mới và khẳng định vị trí vững chắc trong niềm tin người tiêu dùng. ■

Mai Linh

Vinawa GIỮ VỮNG VỊ THẾ TRÊN THỊ TRƯỜNG NƯỚC ĐÓNG CHAI VIỆT NAM

Công ty Thương mại thuốc lá thuộc Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, là đơn vị kinh doanh đa ngành trong lĩnh vực thuốc lá và công nghiệp thực phẩm. Với chiến lược phát triển đúng hướng và kinh doanh năng động, Công ty không ngừng vươn lên và đạt được tốc độ tăng trưởng cao. Chỉ tính riêng 6 tháng đầu năm 2008, Công ty đã đạt doanh thu 2.169 tỷ đồng, tăng 132,41% so với cùng kỳ năm 2007.

Thực hiện chủ trương mở rộng, đa dạng hoá ngành nghề kinh doanh, lãnh đạo Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã giao nhiệm vụ cho Công ty Thương mại thuốc lá tổ chức kinh doanh sản phẩm nước tinh khiết Vinawa. Đây là sản phẩm hợp tác giữa Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam và Công ty Dịch vụ hàng không Sân bay Tân Sơn Nhất (Sasco), được sản xuất trên dây chuyền công nghệ hiện đại, sử dụng nguồn nước có độ tinh khiết cao, đạt tiêu chuẩn vi sinh theo TCVN 609B/2004. Sản phẩm nước tinh khiết Vinawa được đưa ra thị trường từ đầu năm 2005.

Thị trường nước tinh khiết đóng chai Việt Nam đang phát triển rất nhanh, với tốc độ tăng trưởng bình quân khoảng 25%/năm trong giai đoạn từ năm 1995 trở lại đây. Theo các chuyên gia ngành nước giải khát, nhu cầu tiêu dùng nước tinh khiết đóng chai sẽ còn tiếp tục tăng nhanh trong những năm tới. Kết quả điều tra năm 2002 của AC Nielsen cho thấy, 62% người được hỏi cho biết, họ thường xuyên sử dụng nước tinh khiết đóng chai và sản phẩm này đang trở thành một nhu cầu ngày càng thiết yếu tại Việt Nam.

Hiện nay, trên thị trường cả nước có

khoảng 200 nhãn hiệu nước tinh khiết đóng chai. Bên cạnh những thương hiệu nổi tiếng, được sử dụng rộng rãi như Lavie, Joy, Aquafina, Vital, Sapuwa ..., còn rất nhiều loại nước đóng chai mang thương hiệu địa phương với giá bán rất rẻ. Là sản phẩm có mặt sau trên thị trường, nên nước tinh khiết Vinawa chịu sự cạnh tranh rất gay gắt. Năm đầu tiên tung sản phẩm ra thị trường, sản lượng tiêu thụ chỉ đạt được 0,44 triệu lít, doanh thu 1,32 tỷ đồng.

Thực hiện đồng bộ các giải pháp về tiếp thị, Công ty đã tổ chức hệ thống phân phối trên cơ sở hệ thống phân phối thuốc lá có sẵn, nhằm giảm chi phí bán hàng và tăng khả năng phủ hàng trên thị trường, tăng cường việc trưng bày, bán lẻ tại các Shop, quán giải khát, các nhà bán lẻ sẽ là những người trực tiếp giới thiệu hình ảnh Vinawa đến người tiêu dùng và cung cấp thông tin phản hồi về sản phẩm. Bên cạnh đó, sản phẩm nước tinh khiết Vinawa cũng được Công ty đưa vào các chương trình hoạt động xã hội như hoạt động từ thiện, nhân đạo; tài trợ cho các hoạt động thể dục thể thao, văn hoá, văn nghệ..., qua đó, đưa thương hiệu Vinawa trở nên gần gũi, thân thuộc với

mọi người, mọi tầng lớp trong xã hội. Công ty đặt mục tiêu đảm bảo uy tín, chất lượng sản phẩm lên hàng đầu, đồng thời đa dạng hóa hình thức bao bì nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng, các sản phẩm nước tinh khiết của Công ty được đóng chai PET có dung lượng 1,5 ml, 330 ml, 500ml hoặc bình PET với dung lượng 20 lít với giá cả hợp lý, rất thuận tiện cho việc sử dụng của nhiều đối tượng người dùng như trong công sở, trường học, khi đi du lịch, thể thao...

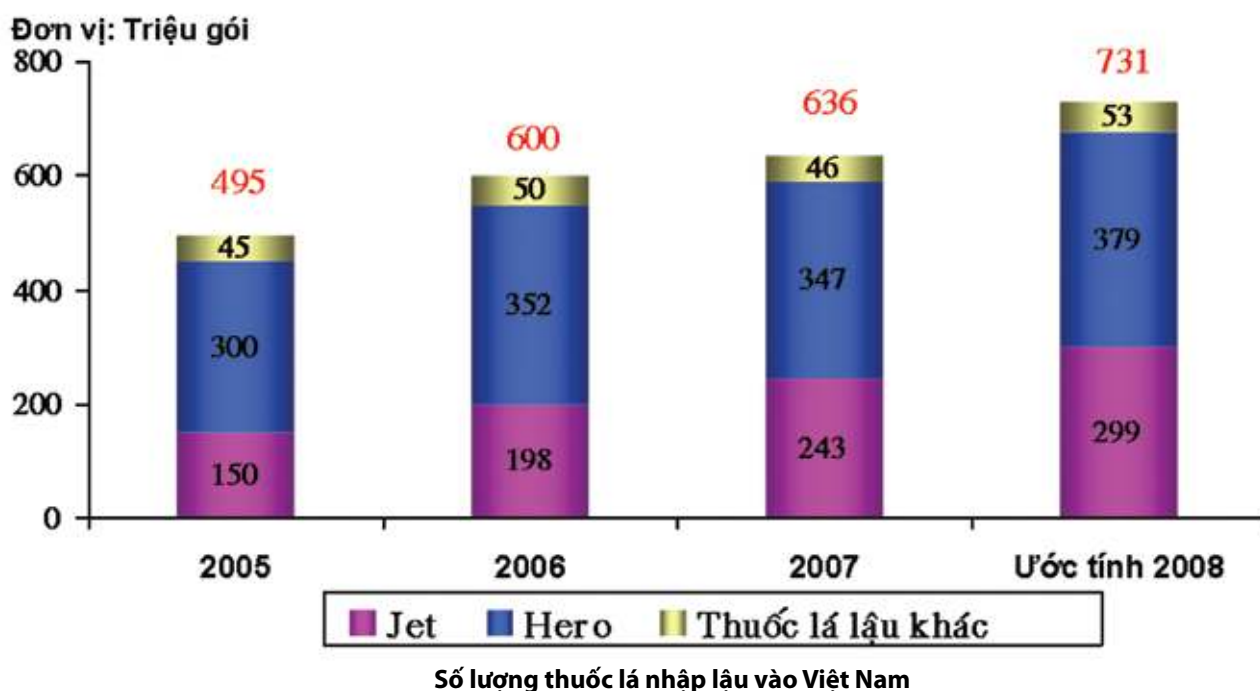
Các giải pháp trên của Công ty đã phát huy được hiệu quả tích cực, đến năm 2006, sản lượng tiêu thụ nước tinh khiết Vinawa của Công ty đạt 1,37 triệu lít, doanh thu đạt 2,5 tỷ đồng. Năm 2007, sản lượng tiêu thụ nước tinh khiết Vinawa đạt 3,031 triệu lít, doanh thu đạt 7 tỷ đồng. Năm 2008, sản lượng tiêu thụ đạt 4,1 triệu lít, doanh thu đạt trên 9 tỷ đồng. Đặc biệt năm 2006, sản phẩm nước tinh khiết Vinawa được lựa chọn để phục vụ cho Hội nghị Cấp cao APEC được tổ chức tại Việt Nam. Từ cuối năm 2007, sản phẩm nước tinh khiết Vinawa đã được sử dụng rộng rãi trên tất cả các chuyến bay trong và ngoài nước của Việt Nam Airlines.

Với uy tín của mình trên thị trường, Công ty Thương mại thuốc lá mong muốn mang lại niềm tin cho người tiêu dùng đối với sản phẩm nước tinh khiết Vinawa của Công ty. ■

Thanh Tùng

CHỐNG BUÔN LẬU THUỐC LÁ

Cuộc chiến vẫn còn tiếp diễn



Trong thời gian gần đây, tình hình buôn lậu thuốc lá đang có chiều hướng gia tăng cả về số vụ, quy mô lẫn sự liều lĩnh..., đã làm ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất-kinh doanh của các doanh nghiệp sản xuất thuốc lá trong nước, đồng thời làm thất thu ngân sách nhà nước hàng ngàn tỷ đồng mỗi năm.

Tại Hội nghị tổng kết công tác phòng chống buôn lậu và sản xuất thuốc lá giả diễn ra ngày 3/12/2008, theo báo cáo của Hiệp hội Thuốc lá Việt Nam, năm 2008, lượng thuốc lá nhập lậu vào Việt Nam tăng mạnh so với năm 2007, ước tính khoảng

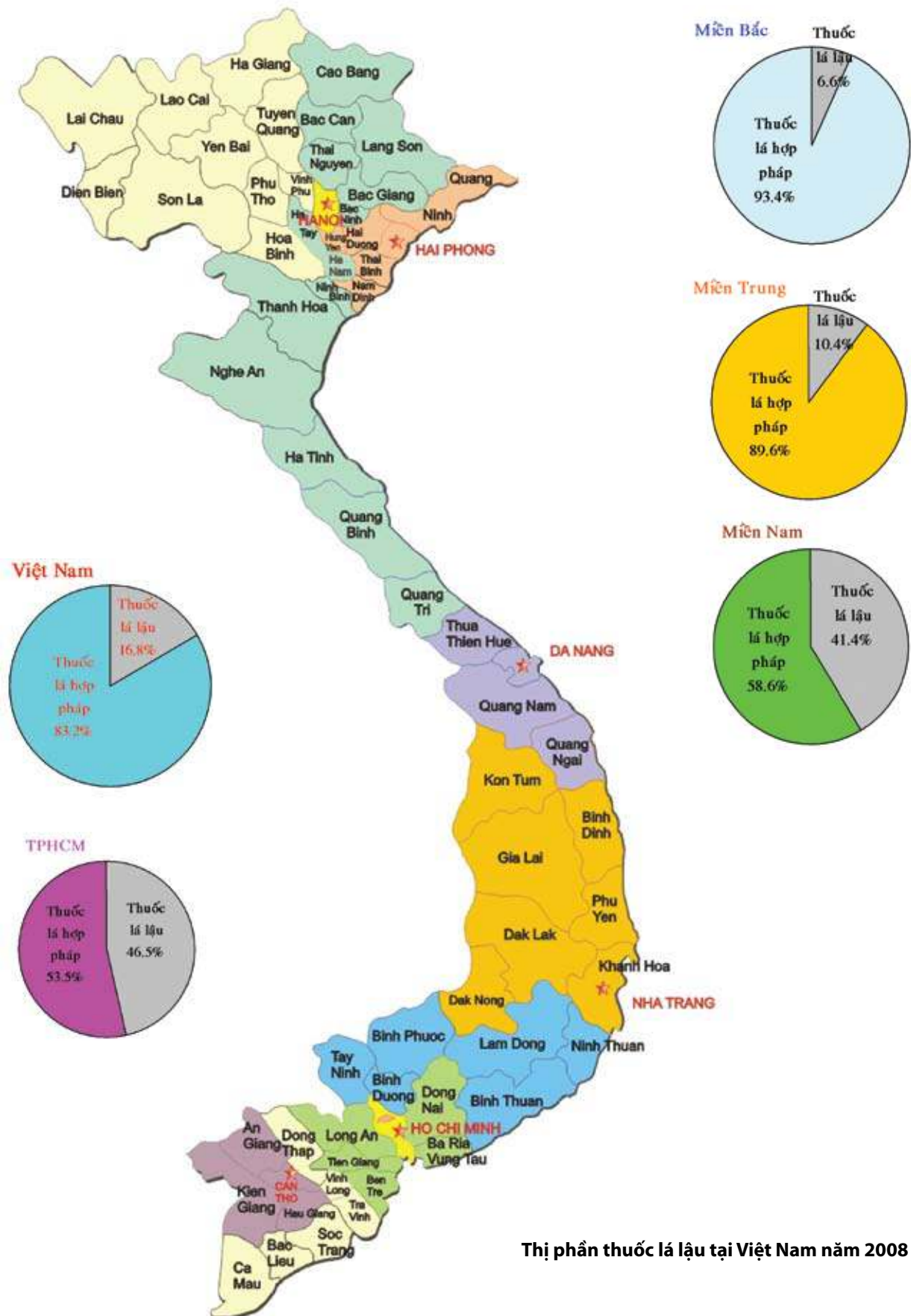
731 triệu bao (năm 2007 là 636 triệu bao), chiếm khoảng 15-20% thị phần trong nước do tác động của việc điều chỉnh thuế tiêu thụ đặc biệt từ 55% lên 65% và giá nguyên liệu sản xuất đầu vào tăng gần gấp đôi so với năm 2007. Nhiều thị trường, lượng thuốc lá lậu chiếm tỉ trọng lớn như Cần Thơ hơn 70%, TP. Hồ Chí Minh gần 50% và ước tính thất thu ngân sách nhà nước khoảng 3.000 tỉ đồng.

Hai loại thuốc lá được nhập lậu nhiều nhất vào Việt Nam là Jet và Hero (chiếm hơn 90% số lượng thuốc lá nhập lậu), được sản xuất tại Ấn Độ và nhập khẩu chính thức vào Campuchia (lợi dụng chính sách thuế nhập khẩu thấp, chỉ 7%), nhưng hầu hết không được tiêu thụ

tại thị trường Campuchia, mà được tập trung chuyển lậu vào Việt Nam. Tại thị trường các tỉnh miền Tây Nam Bộ, các loại thuốc lá nhập lậu được bày bán công khai với mức giá rất "bình dân" và tiêu thụ rất mạnh, từ JET (7.000 - 8.000 đồng/bao), Hero (6.500 - 7.000 đồng/bao), đến Sunday (2.500 - 3.000 đồng/bao)...

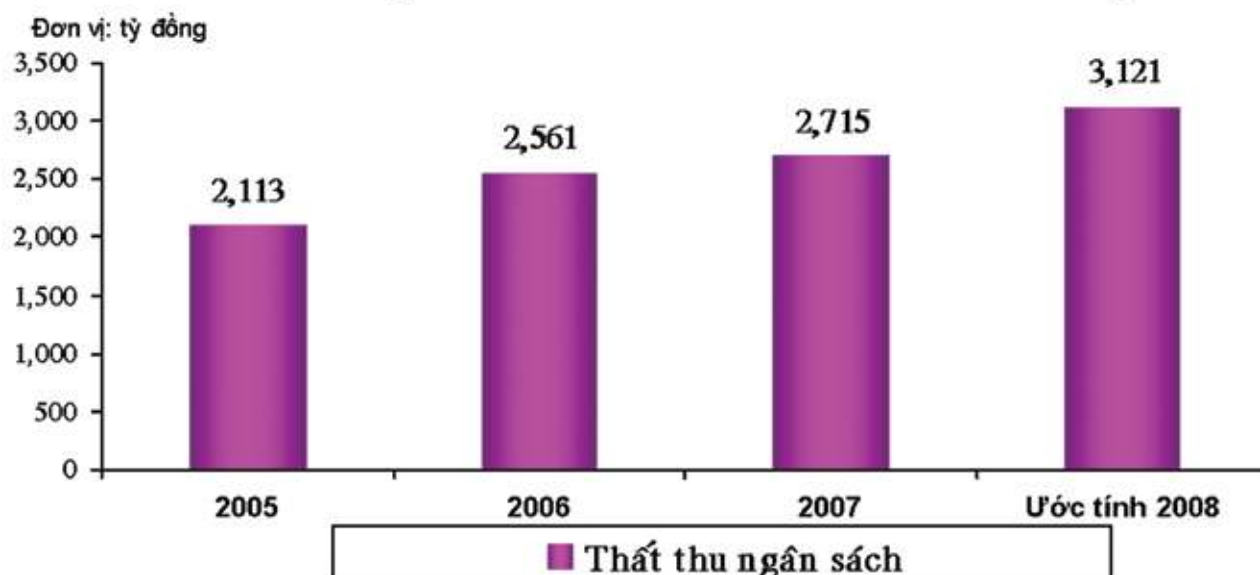
Tại TP. Hồ Chí Minh, năm 2008, lượng thuốc lá lậu Jet & Hero chiếm 43,8% tổng lượng tiêu thụ, tương đương 172 triệu bao. Tại thị trường các tỉnh Nam Bộ, năm 2008, thuốc lá lậu Jet chiếm vị trí dẫn đầu với 20,7% thị phần; Thuốc lá lậu Hero chiếm vị trí thứ hai với 20% thị phần.

Sự gia tăng của thuốc lá lậu đã



Thị phần thuốc lá lậu tại Việt Nam năm 2008

Thất thu ngân sách nhà nước mỗi năm do thuốc lá lậu



làm giảm sản lượng tiêu thụ thuốc lá nội địa. Từ đó làm cho toàn ngành Thuốc lá đã mất thị trường cung ứng nguyên liệu khoảng 15.000 tấn, tương đương với diện tích 9.000 ha trồng thuốc lá, làm ảnh hưởng đến diện tích và sản lượng cây thuốc lá, cũng như thu nhập của lao động nông nghiệp. Ngoài ra, việc tiêu thụ thuốc lá lậu còn liên quan đến các ngành khác như cung ứng phụ liệu, hương liệu, vận chuyển, phân bón, thủy lợi, ...

Theo Ban chỉ đạo 127/TW, tình hình buôn lậu thuốc lá trên các tuyến biên giới đường bộ và đường biển vẫn diễn biến phức tạp, tập trung chủ yếu ở các địa phương như: Cao Bằng, Quảng Ninh, Thanh Hóa, Hà Tĩnh, Quảng Trị, Tây Ninh, An Giang, Đồng Tháp, Kiên Giang, Long An, Ninh Thuận, Hải Phòng và TP. Hồ Chí Minh. Trong năm 2007 và 10 tháng năm 2008, các lực lượng chức năng đã tiến hành bắt giữ, xử lý 15.455 vụ vận chuyển, kinh

doanh thuốc lá lậu, thuốc lá giả, thu giữ 13,267 triệu bao thuốc lá lậu, trong đó đã tiêu hủy hơn 11 triệu bao. Các địa phương có số lượng thuốc lá lậu bị bắt giữ cao nhất là Quảng Trị, Long An, An Giang, Cần Thơ.

Để chống buôn lậu thuốc lá một cách hiệu quả, theo ý kiến chỉ đạo của Chính phủ, Ban Chỉ đạo 127 TW đã đưa ra một loạt các phương án kiểm soát thuốc lá điều nhập lậu, lưu hành trên thị trường, nhằm từng bước xóa bỏ tình trạng bày bán công khai thuốc lá ngoại nhập lậu, đẩy lùi tình trạng buôn bán thuốc lá lậu trên thị trường. Phương án chủ đạo là tập trung lực lượng tiến hành kiểm tra đồng loạt ở tất cả các đối tượng kinh doanh, chú trọng vào những nơi phát luồng, điểm bán lẻ tập trung công khai; Đồng thời thiết lập đường dây nóng miễn phí : 1800.58.58.55 nhằm mục đích tấn công hệ thống phân phối, sản xuất, vận chuyển và

kinh doanh thuốc lá lậu, tố giác tội phạm buôn lậu, lật tẩy các đường dây buôn bán thuốc lá ngoại nhập lậu. Bên cạnh đó là đẩy mạnh công tác hướng dẫn triển khai dán tem thuốc lá nhập khẩu. Không những thế, về lâu dài các địa phương phải quan tâm giải quyết việc làm, nâng cao đời sống của người dân, nhất là ở vùng biên giới...

Ban Chỉ đạo 127/TW cho biết, công tác chống buôn lậu thuốc lá điều, sản xuất và kinh doanh thuốc lá giả trong thời gian tới sẽ tập trung vào những địa bàn trọng điểm như TP. Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, Quảng Ninh, Lạng Sơn, Hải Phòng... và các khu vực cửa khẩu trọng điểm. Đồng thời kiểm tra các chợ cửa khẩu, chợ biên giới, chợ trong khu kinh tế cửa khẩu, ngăn chặn những hành vi chứa chấp, tàng trữ thuốc lá lậu để phát luồng về các tỉnh phía sau....

Tại Hội nghị, Hiệp hội Thuốc lá Việt Nam đã đề xuất với Chính phủ

cùng các Bộ, ngành có liên quan một số vấn đề sau:

- Đưa mặt hàng thuốc lá lậu vào danh mục hàng hóa cấm kinh doanh. Cụ thể, Hiệp hội đề nghị sửa đổi, bổ sung Nghị định số 59/2006/NĐ-CP ngày 12/06/2006 của Chính phủ quy định chi tiết Luật Thương mại về hàng hóa, dịch vụ cấm kinh doanh, hạn chế kinh doanh và kinh doanh có điều kiện. Từ đó có những biện pháp mạnh nhằm răn đe và trấn áp đối với các hành vi buôn lậu thuốc lá, các đầu nậu, ngăn chặn việc hình thành các băng nhóm tội phạm trong hoạt động buôn lậu thuốc lá, cũng như chuyển ngoại tệ trái phép ra nước ngoài. Muốn vậy,

cần hoàn thiện hơn nữa hệ thống văn bản pháp quy, nâng cao mức xử lý đối với hành vi kinh doanh thuốc lá lậu, ngăn chặn các đối tượng buôn lậu tận dụng kẽ hở của pháp luật, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi và môi trường pháp lý hoàn thiện cho các lực lượng chức năng tăng cường công tác chống buôn lậu thuốc lá.

- Kiên quyết loại bỏ mặt hàng thuốc lá ra khỏi chính sách ưu đãi cư dân biên giới. Theo đó, Hiệp hội trình Thủ tướng chính phủ sửa đổi Quyết định số 254/2006/QĐ-TTg ngày 07/11/2006 của Thủ tướng Chính phủ về quản lý hoạt động thương mại biên giới. Đề nghị quy định cư dân vùng biên giới không

được phép mua bán, vận chuyển, kinh doanh qua biên giới mặt hàng thuốc lá điều nhằm ngăn chặn các đối tượng buôn lậu lợi dụng chính sách ưu đãi cư dân biên giới của Nhà nước để tổ chức buôn lậu thuốc lá.

Tóm lại, nếu không có những giải pháp kiên quyết và đồng bộ, nạn buôn lậu thuốc lá không chỉ gây tác hại như hiện nay mà sẽ tiếp tục hoành hành, cuộc chiến vẫn còn cam go và còn tiếp diễn. Để giành được thế áp đảo trong cuộc chiến này, thiết nghĩ rất cần sự ra tay của tất cả các cấp, các ngành, các địa phương trong cả nước. ■

Hồng Vân

Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam tổ chức Khóa đào tạo CEO cho các cán bộ chủ chốt

Nhằm đáp ứng yêu cầu quản lý và điều hành chuyên nghiệp khi hội nhập, vừa qua, Tổng Công ty Thuốc lá Việt Nam đã phối hợp với Trường Doanh nhân (PACE) tổ chức Khóa đào tạo Giám đốc điều hành chuyên nghiệp với sự tham gia của toàn thể cán bộ lãnh đạo của Tổng công ty: Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, các trưởng Phòng, Ban Tổng công ty và các đại diện các đơn vị có vốn góp của Tổng công ty tại các công ty con, công ty liên doanh, liên kết.

Chương trình đào tạo gồm 3 giai đoạn: Giai đoạn 1 được tổ chức từ ngày 16/9 – 21/9/2008 tại TP. Hồ Chí Minh với sự tham dự của 40 cán bộ chủ chốt của Tổng công ty và đạt được kết quả tốt sau khóa học. Nội dung chính của giai đoạn 1 gồm có: Nghiên cứu về tư duy và phương pháp; bản về sự học, chân dung của một CEO

chuyên nghiệp, chiến lược công ty, xây dựng hệ thống quản lý công ty; Giai đoạn 2 được tổ chức từ ngày 28/10 – 5/11/2008 tại Hà Nội. Nội dung chính của giai đoạn 2 gồm các chuyên đề sau: Quản trị tiếp thị và thương hiệu; Quan hệ công chúng và truyền thông; Pháp luật trong kinh doanh; Quản trị kế toán, tài chính & đầu tư; Quản trị nguồn nhân lực và Tổng quan về mô hình tổ chức và quản lý tập đoàn.

Ngoài tham dự Khóa đào tạo, các học viên còn được tham dự các buổi ngoại khóa gồm các nội dung: Sử dụng dịch vụ tư vấn doanh nghiệp; hội nhập toàn cầu hóa và đối thoại, chia sẻ kinh nghiệm với CEO quốc tế nhằm tạo điều kiện cho các học viên có cơ hội để thực hành và chia sẻ những kiến thức đã học. ■

ĐẦU TƯ VÀ ÁP DỤNG HIỆU QUẢ CÁC CÔNG TRÌNH NGHIÊN CỨU KHEN CỦA TCTY THUỐC LÁ VN TRONG HƠN 20 NĂM XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN

Hơn 20 năm (1985-2008) xây dựng và phát triển trong sự nghiệp đổi mới, dưới sự lãnh đạo của Đảng và Chính phủ, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam (Vinataba) đã phát triển nhanh, là đơn vị chủ lực trong công tác sắp xếp tổ chức và quản lý ngành, là nhà sản xuất, phân phối và xuất nhập khẩu thuốc lá hàng đầu của cả nước. Đặc biệt, từ năm 2000 đến nay, Tổng công ty đang phát triển lên một tầm cao mới, đa dạng hóa sở hữu, đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh, chuẩn bị các tiền đề để trở thành tập đoàn kinh tế mạnh ngang tầm khu vực, đủ sức cạnh tranh trên thị trường khu vực và châu lục. Thương hiệu Vinataba trở thành thương hiệu mạnh hàng đầu của ngành Thuốc lá Việt Nam và đang có mặt trên 20 nước trên thế giới.

Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam luôn luôn chú trọng đến công tác khoa học và công nghệ, coi đó là một trong những động lực thúc đẩy, phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty. Các chương trình KHCN của Tổng công ty đều có định hướng đúng từ chủ trương của Hội đồng quản trị và sự điều hành từ Ban Tổng Giám đốc đến các đơn vị thành viên. Đến nay, Tổng công ty có trên 5.000 cán bộ khoa học kỹ thuật, thông qua các chương trình đào tạo, đào tạo lại ở trong và ngoài nước với chính sách thu hút và chăm lo điều kiện làm việc, thu nhập của đội ngũ cán bộ khoa học kỹ thuật, nên nguồn

nhân lực đã có sự tăng trưởng đáng kể cả về chất lượng và số lượng, đáp ứng nhiệm vụ hội nhập kinh tế quốc tế. Tổng công ty đã hoàn thành tốt nhiều đề tài, nhiệm vụ cấp Nhà nước, hàng trăm đề tài cấp Bộ và gần 300 đề tài cấp Tổng công ty với kinh phí trên 50 tỷ đồng. Nhiều kết quả nghiên cứu đã được ứng dụng có hiệu quả vào thực tiễn sản xuất và được đánh giá cao. Một số kết quả nghiên cứu KHCN tiêu biểu như: nghiên cứu thành công 06 giống thuốc lá mới đã được công nhận giống quốc gia; Thiết kế nhiều máy thuốc lá điều chỉnh chất lượng cao đáp ứng nhu cầu thị trường trong nước và xuất khẩu; Xây dựng hệ thống tiêu chuẩn cơ sở, tiêu chuẩn ngành, tiêu chuẩn Việt Nam theo chuẩn mực quốc tế và thân thiện với môi trường; Xây dựng và ban hành cuốn “Từ điển thuật ngữ thuốc lá Anh – Việt” phục vụ trong và ngoài ngành; Xây dựng giáo trình nâng bậc cho công nhân kỹ thuật thuốc lá, tài liệu huấn luyện quản lý công nghệ, chất lượng sản phẩm; Thiết kế được phần mềm phối chế thuốc lá điều chỉnh; Chế tạo được máy ghép đầu lọc, máy đóng bao mềm, máy đóng bóng kính bao, nút và đóng nút, máy dán tem thuốc lá phục vụ sản xuất (một số máy đã xuất khẩu sang một số nước châu Âu); Nghiên cứu sản phẩm Chè tan “Nguyên khí giải độc” đã ứng dụng vào sản xuất và cho ra đời sản phẩm trà túi lọc NGỌC TRÀ thuộc nhóm thực phẩm chức năng; Rượu vang ROMANTIC; Nước uống đóng chai VINAWA, ...

Công tác xây dựng và bảo vệ thương hiệu được Tổng công ty đặc biệt quan tâm. Tổng Công ty đã đăng ký quốc tế nhãn hiệu hàng hóa tại các quốc gia khu vực và thế giới như: VINATABA, CATUS, GOLD FISH, DU LỊCH – TOURISM, ERA, AROMA, HOÀN KIẾM, SA PA, BASTION,... Trong đó, nhãn hiệu Vinataba đã được đăng ký và bảo hộ tại 54 quốc gia và vùng

lãnh thổ và hiện được xuất khẩu sang nhiều quốc gia. Đồng thời, các nhóm nhãn hiệu hàng hóa đã được đăng ký bảo hộ tại nhiều quốc gia như trà túi lọc NGỌC TRÀ, nước uống tinh lọc Vinawa...

Một số công trình nghiên cứu khoa học đã được nghiệm thu và ứng dụng có hiệu quả trong sản xuất của Tổng công ty tham dự Giải thưởng Sáng tạo Khoa học Công nghệ Việt Nam hàng năm (Vifotec) và đã đoạt được 01 giải Ba, 01 giải khuyến khích năm 2002 và 01 giải khuyến khích năm 2004.

Thời gian qua, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã có 05 cá nhân với 10 lần được Tổng Liên đoàn lao động Việt Nam cấp Bằng Lao động sáng tạo và 08 công trình được Tổng Liên đoàn lao động Việt Nam, Công đoàn công nghiệp Việt Nam và Công đoàn Tổng Công ty gắn biển công trình nhân các sự kiện trọng đại của đất nước.

Ngành Thuốc lá Việt Nam đang đứng trước những khó khăn, thử thách rất lớn khi Việt Nam hội nhập kinh tế quốc tế. Yêu cầu đổi mới DNNN đang là áp lực về mặt xã hội đối với ngành Thuốc lá. Căn cứ vào định hướng của Nhà nước, Chiến lược phát triển ngành Thuốc lá Việt Nam đến năm 2010 và tầm nhìn năm 2025, Tổng Công ty Thuốc lá Việt Nam đã đề ra hướng phát triển công tác khoa học công nghệ như sau:

- Xây dựng Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam thành một Tổng công ty nhà nước mạnh, tổ chức theo mô hình công ty mẹ - công ty con, đa sở hữu về vốn, lấy sản xuất kinh doanh thuốc lá là ngành kinh doanh chính, đồng thời phát triển đa dạng ngành nghề kinh doanh, phục vụ cho sự nghiệp CNH, HĐH đất nước. Phát triển Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam với thương hiệu Vinataba thành một

Tổng công ty hoạt động có uy tín, mở rộng thị trường trong và ngoài nước, tiến đến hình thành tập đoàn kinh tế mạnh.

- Phát triển khoa học công nghệ, từng bước tiến hành công nghiệp hóa, hiện đại hóa ngành Công nghiệp thuốc lá. Thực hiện đầu tư chiều sâu, đổi mới máy móc thiết bị, nâng cao năng lực và kỹ thuật phối chế hiện đại, nghiên cứu mới kiểu dáng bao bì, mẫu mã,... nhằm tăng tính cạnh tranh của sản phẩm thuốc lá, theo kịp với các nước trong khu vực.

- Đẩy mạnh công tác nghiên cứu, ứng dụng các thành tựu khoa học và công nghệ, nâng cao trình độ công nghệ của Tổng công ty, phục vụ cho chương trình nâng cao chất lượng nguyên liệu và thuốc lá điều chỉnh. Coi trọng nghiên cứu ứng dụng, làm chủ và cải tiến các công nghệ nhập từ nước ngoài trên cơ sở mở rộng hợp tác quốc tế, nhằm phục vụ kịp thời và có hiệu quả cho sản xuất thuốc lá. Nâng cao trình độ khoa học, công nghệ trong lĩnh vực sản xuất thuốc lá ngang tầm với trình độ các nước trong khu vực.

- Tiếp tục tăng cường và phát huy hiệu quả từ các mối quan hệ hợp tác quốc tế nhằm thu hút vốn và công nghệ của đầu tư nước ngoài để tăng khả năng cạnh tranh của ngành sản xuất thuốc lá nội địa trước thuốc lá nhập khẩu, khi Việt Nam hội nhập kinh tế quốc tế.

- Thực hiện đa dạng hóa ngành nghề sản xuất kinh doanh vào các lĩnh vực sản xuất hàng công nghệ thực phẩm, đầu tư tài chính, kinh doanh bất động sản..., khai thác có hiệu quả tiềm năng cơ sở vật chất sẵn có, từng bước nâng cao thu nhập cho người lao động.■

Nguyễn Đức Thanh

NGHIÊN CỨU CHỌN TẠO VÀ PHÁT TRIỂN CÁC GIỐNG THUỐC LÁ LAI TẠI VIỆT NAM

Nhiều năm qua, thuốc lá vàng sẫm, mà chủ yếu là hai giống thuốc lá C.176, K.326, có nguồn gốc từ Mỹ vẫn là loại nguyên liệu chính trong sản xuất thuốc lá nguyên liệu ở nước ta. Vì vậy, việc nghiên cứu chọn tạo và phát triển các giống thuốc lá mới là nhu cầu cấp bách, nhằm nâng cao tính an toàn của sản xuất nguyên liệu và nâng cao hiệu quả của người trồng thuốc lá.

Giống C.176 tuy có năng suất và khả năng kháng bệnh khá, nhưng chất lượng còn hạn chế. Giống K.326 tuy chất lượng lá tốt, nhưng năng suất thấp và nhiễm nhiều loại bệnh hại. Mặt khác, với cơ cấu giống nghèo nàn,

người trồng thuốc lá khó có sự chọn lựa giống thích hợp cho điều kiện trồng trọt và khả năng canh tác của mỗi vùng.

Từ thực tế trên, việc chọn tạo và phát triển các giống thuốc lá mới thực sự là một nhu cầu cấp bách và cần thiết. Vì vậy, từ năm 1996, công tác chọn tạo giống thuốc lá mới đã được Viện Kinh tế Kỹ thuật Thuốc lá chú trọng triển khai thực hiện. Hơn 10 năm qua, Viện đã đạt được một số kết quả đáng khích lệ, với hai dòng C7-1 và C9-1 đã được công nhận là giống chính thức năm 2004. Hai giống thuốc lá trên có những ưu điểm như thích nghi với điều kiện hạn, rét của các tỉnh phía Bắc; cho năng suất cao, chất lượng nguyên liệu tốt và đang được người trồng thuốc lá đón nhận, phát triển. Trong những năm gần đây, diện

tích trồng hai giống này đã lên đến trên 1.000 ha tại các tỉnh khu vực phía Bắc.

Phát triển các giống lai đang trở thành hướng chủ đạo trong chọn tạo giống thuốc lá ở nhiều nước có nền sản xuất thuốc lá tiên tiến trên thế giới, như Mỹ, Braxin, Zimbabwe, Pháp, Trung Quốc... Các giống lai với sức sinh trưởng tốt, tính thích nghi rộng, khả năng kháng bệnh cao, cùng với các ưu thế về năng suất, chất lượng đang được phát triển và chiếm tỷ trọng ngày càng cao trong cơ cấu giống của các nước nói trên. Việc sử dụng giống lai ở cây thuốc lá còn giúp các nhà quản lý kiểm soát được cơ cấu sản phẩm thông qua lượng giống được đưa vào sản xuất.

Đặc biệt, từ năm 2000, Viện Kinh tế



Kỹ thuật Thuốc lá đã bắt đầu nghiên cứu giống thuốc lá lai, trong đó có các nguồn bắt dục đực (hoa không có nhị đực nhưng nhị cái vẫn bình thường). Mục tiêu của chương trình là tạo ra các giống thuốc lá lai có tính thích nghi tốt với điều kiện nước ta, kháng khá với một số bệnh hại chính, cho năng suất cao, chất lượng nguyên liệu đáp ứng nhu cầu tiêu dùng trong nước và xuất khẩu. Hướng nghiên cứu phát triển giống lai chủ đạo nhằm tới việc chọn tạo các giống lai bắt dục đực được triển khai theo trình tự khoa học, bao gồm các bước:

- Đánh giá khả năng kết hợp giữa các dòng thuần ưu tú để tìm kiếm các tổ hợp lai tốt về các đặc tính nông sinh học và chất lượng sản phẩm.

- Tạo ra các dòng bắt dục đực tương đương của các dòng mẹ để sử dụng trong sản xuất hạt lai.

- Khảo nghiệm và sản xuất thử nghiệm các con lai có triển vọng.

Việc đánh giá khả năng kết hợp của các dòng bố mẹ được thực hiện khi sử dụng các sơ đồ lai đỉnh và lai dialen, bắt đầu từ năm 2000, thông qua việc đánh giá 20 con lai được tạo ra qua lai dialen giữa 5 dòng thuần ưu tú. Qua đánh giá khả năng kết hợp về các yếu tố cấu thành năng suất, đã xác định được 07 con lai có triển vọng, ngoài tiềm năng năng suất cao, còn có khả năng kháng khá các bệnh hại chính như đốm lá, hoa lá, đen thân và héo rũ do vi khuẩn.

Việc tạo các dòng bắt dục đực có ý nghĩa thực tiễn rất lớn, xuất phát từ đặc điểm phát dục của cây thuốc lá. Cây thuốc lá có khoảng thời gian nở hoa kéo dài từ 20 - 30 ngày, nên các dòng mẹ như những cây thuốc lá bình thường (hoa lưỡng tính có cả nhị đực và nhị cái) rất khó ngăn chặn sự lẫn tạp giữa hạt của các quả hình thành do lai và quả hình

thành do quá trình tự thụ phấn của cây mẹ. Mặt khác, khi có dòng mẹ bắt dục đực không mất công khử đực trong quá trình sản xuất hạt lai sẽ giảm chi phí công lao động, góp phần giảm giá thành hạt lai. Các dòng bắt dục đực này được tạo ra qua việc lai chuyển tính trạng bắt dục đực tế bào chất từ nguồn giống RGH4 của Mỹ vào các giống thuốc lá. Một số dòng bắt dục đực đã được sử dụng có hiệu quả để sản xuất hạt lai của một số giống lai mới, như VTL1H, VTL5H, GL1, GL2, GL4, GL5.

Việc khảo nghiệm các con lai tốt được triển khai tại các vùng trồng nhằm đánh giá khả năng thích nghi, khả năng năng suất và chất lượng nguyên liệu của chúng. Các giống thuốc lá lai VTL1H, VTL5H đã được Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn công nhận là giống tạm thời vào năm 2006.

Nhằm từng bước phát triển các giống thuốc lá lai mới trong sản xuất, Bộ Khoa học và Công nghệ đã phê duyệt Dự án sản xuất thử nghiệm: "Hoàn thiện quy trình công nghệ sản xuất các giống thuốc lá lai VTL1H, VTL5H tại Cao Bằng và Lạng Sơn", triển khai trong các năm 2007-2008. Các thí nghiệm bổ sung đã được triển khai, nhằm xác định các yếu tố kỹ thuật thích hợp cho sản xuất hạt lai và trồng trọt, hái sấy các giống thuốc lá lai VTL1H và VTL5H. Từ kết quả thực hiện Dự án trên, các quy trình đã được xây dựng bao gồm:

- Sản xuất hạt lai của các giống thuốc lá lai.

- Trồng trọt các giống thuốc lá lai.

- Hái sấy.

Ngoài các quy trình trên, mô hình canh tác các giống lai mới đã được xây dựng và chuyển giao cho các cán bộ kỹ thuật và các hộ trồng thuốc lá tại Cao Bằng và Lạng Sơn.

Các giống lai mới này cũng đã được trồng sản xuất thử trên diện tích 300 ha trong các năm 2007-2008 tại 2 tỉnh. Với các ưu điểm về tính thích nghi rộng, khả năng sinh trưởng khỏe, năng suất cao và dễ sấy, các giống mới đã được người trồng chấp nhận và có nhu cầu sử dụng với diện tích hàng trăm ha trong vụ Xuân 2009 tới.

Để canh tác các giống thuốc lá lai mới đạt hiệu quả kinh tế cao, cần nắm vững các đặc điểm chính và lưu ý những vấn đề sau:

- Năng suất: Là những giống có sức sinh trưởng nhanh, sinh trưởng khỏe, chịu thâm canh và thích nghi rộng ở điều kiện sản xuất đại trà tại các tỉnh miền núi phía Bắc. Thực tế, các giống lai này thường cho năng suất khoảng 18-20 tạ/ha, vượt trên 10% so với các giống C.176, K.326. Những hộ thâm canh tốt đã cho năng suất trên 25 tạ/ha.

- Chất lượng: Các giống lai nổi trội về chất lượng, với đặc tính dễ sấy, lá thuốc sau sấy thường có màu vàng chanh, vàng nhẵn và vàng cam. Tỷ lệ lá cấp 1+2 đạt khá cao, vượt trội so với giống C.176 và tương đương giống K.326.

- Chống chịu sâu bệnh: Các giống lai VTL1H, VTL5H có khả năng kháng khá với các bệnh hại chính thường xuất hiện ở các tỉnh phía Bắc, như đốm lá, đen thân, héo rũ vi khuẩn. Đặc biệt, các giống này kháng bệnh hoa lá do virus TMV.

- Điều kiện thích nghi, thời vụ trồng và những điểm lưu ý:

Đất trồng: Các giống VTL1H, VTL5H có tính nghi rộng, thích hợp với các loại đất trồng thuốc lá từ cát pha thịt nhẹ, thịt trung bình đến thịt nặng.

Thời vụ: Nên trồng chính vụ (trong tháng 2). ■

Tào Ngọc Tuấn

CÔNG TY THUỐC LÁ SÀI GÒN VỮNG BƯỚC TRONG CƠ CHẾ THỊ TRƯỜNG

Công ty Thuốc lá Sài Gòn trước đây là Hãng thuốc lá M.I.C được thành lập ngày 28 tháng 7 năm 1929. Sau ngày giải phóng 30/4/1975, Công ty được tiếp quản và tiếp tục duy trì sản xuất. Cuối năm 2005, Công ty đã chính thức chuyển đổi từ Nhà máy Thuốc lá Sài Gòn thành Công ty Trách nhiệm hữu hạn một thành viên Thuốc lá Sài Gòn theo Quyết định số 319/2005/QĐ - TTg ngày 06/12/2005 của Thủ tướng Chính phủ, là doanh nghiệp thành viên của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam.

Qua gần 80 năm xây dựng và phát triển, Công ty Thuốc lá Sài Gòn đã liên tục phấn đấu để trở thành công ty có năng lực sản xuất thuốc lá lớn nhất của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, đóng góp tích cực vào nộp ngân sách của Tổng công ty và ngành Thuốc lá Việt Nam. Năm 2007, Công ty giữ vị trí đầu tiên trong top 10 doanh nghiệp dẫn đầu toàn Hiệp Hội Thuốc lá Việt Nam về nộp ngân sách Nhà nước, ước tính khoảng 1.684 tỉ đồng, chiếm tỉ lệ hơn 26% nộp ngân sách toàn Hiệp Hội Thuốc lá Việt Nam, gần 56% nộp ngân sách của Tổng Công ty. Nếu tính về sản lượng thì năm 2007, Công ty Thuốc lá Sài Gòn cũng được xếp vị trí đầu tiên, đạt khoảng 1.488 triệu bao, chiếm hơn 32% sản lượng của toàn

ngành, gần 60% sản lượng của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam.

Với ngành nghề kinh doanh khá nhạy cảm trong khi Chính phủ không khuyến khích tiêu dùng sản phẩm thuốc lá, vận động giảm nhu cầu và hạn chế kinh doanh thuốc lá theo Quyết định số 88/2007, bên cạnh những thử thách và biến động lớn của xã hội như giá cả hàng hóa và nguyên vật liệu liên tục tăng, giá đồng đô la, giá vàng không ổn định, việc thay đổi thuế suất tiêu thụ đặc biệt từ 55% lên 65% năm 2007... Ban Giám đốc cùng tập thể CBCNV Công ty đã quyết tâm nỗ lực đưa thương hiệu thuốc lá Sài Gòn đi lên, đạt mức tăng trưởng doanh thu bình quân khoảng 10,7% trong 5 năm gần đây (giai đoạn 2004-2008).

Kể từ khi Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) với chính sách mở cửa thu hút đầu tư đã tạo nhiều cơ hội cho các công ty Việt Nam mở rộng mạng lưới kinh doanh và thâm nhập thị trường khu vực cũng như các châu lục trên thế giới. Đây là cơ hội cho các doanh nghiệp có cơ hội phát triển. Nhanh chóng nắm bắt cơ hội đó, Công ty Thuốc lá Sài Gòn đã mạnh dạn chủ động đầu tư, cải tiến các dây chuyền công nghệ mới với hệ thống máy ván ghép, máy đóng bao...

của châu Âu, gia tăng sản lượng sản xuất, tạo công ăn việc làm ổn định và nâng cao thu nhập cho người lao động. Bên cạnh đầu tư trang thiết bị, Công ty còn định hướng xây dựng hình ảnh, thương hiệu trên thị trường thông qua việc đẩy mạnh sản lượng tiêu thụ, mở rộng mạng lưới bán hàng ở các hệ thống phân phối cấp 2, 3, đã mang lại lợi ích thiết thực cho khách hàng cũng như người tiêu dùng. Ngoài việc tăng sản lượng tiêu thụ nội địa, Công ty còn đẩy nhanh công tác xuất khẩu, tìm kiếm khách hàng, đối tác, cụ thể là trong 5 năm qua, kim ngạch xuất khẩu đạt từ 29 triệu USD, tăng lên 44,6 triệu USD, tăng hơn 50% so với năm 2005.

Khi môi trường kinh doanh có sự cạnh tranh ngày càng gay gắt, đòi hỏi yêu cầu của khách hàng ngày càng cao, xã hội ngày càng khắt khe hơn với doanh nghiệp, nhận biết được điều này, ngay từ năm 2004, Công ty tiến hành áp dụng quy trình quản lý theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000. Trong gần 5 năm vận hành hệ thống, Công ty đã cố gắng xây dựng và từng bước hoàn thiện quy trình của hệ thống quản lý chất lượng này. Các Bộ phận liên quan đến mục tiêu chất lượng của Công ty đều vận hành theo các thủ tục, quy trình, hướng dẫn thống nhất,



đồng thời tiến hành đánh giá nội bộ cũng như đánh giá cùng BVQI định kỳ hàng năm, nhằm đảm bảo chất lượng ổn định, đáp ứng tiêu chuẩn chất lượng Công ty đã công bố. Ngoài ra, định kỳ mỗi năm, Công ty đều tiến hành lập hồ sơ công bố chất lượng sản phẩm để Cục An toàn Vệ sinh thực phẩm thuộc Bộ Y tế cấp Giấy chứng nhận tiêu chuẩn sản phẩm phù hợp với các quy định hiện hành về chất lượng, vệ sinh, an toàn thực phẩm và được phép lưu hành cho các nhãn hiệu hàng hóa Công ty.

Khi quá trình phát triển diễn ra mạnh ở các quốc gia sẽ nảy sinh các vấn đề xã hội, giải quyết các vấn đề sẽ tạo điều kiện ổn định phát triển kinh tế. Do đó, trách nhiệm của doanh nghiệp với xã hội và sự phát triển doanh nghiệp là hai vấn đề không thể tách rời. Công ty đã luôn thể hiện ý thức trách nhiệm đối với xã hội, quan tâm nhiều đến cộng đồng thông qua các hoạt động xã hội, từ thiện như: chăm sóc bà Mẹ Việt Nam anh hùng, thương binh, xây tặng nhà tình nghĩa, nhà đại đoàn kết... Hàng năm, Công ty đều trích một phần phúc lợi, tiền lương để ủng hộ người nghèo, đồng bào lũ lụt, thiên tai, nạn nhân chất độc màu da cam, trẻ em khuyết tật...



Để góp phần vào sự phát triển bền vững của nền kinh tế cả nước, thì việc xây dựng văn hóa doanh nghiệp trong môi trường kinh doanh dựa trên nền tảng văn hóa dân tộc là điều không thể thiếu. Công ty đã xây dựng văn hóa doanh nghiệp đặc thù riêng như tạo môi trường sản xuất thân thiện hướng đến mục tiêu giữ gìn sức khỏe cho cộng đồng nhằm xây dựng uy tín thương hiệu và tạo niềm tin ở khách hàng không vì lợi nhuận trước mắt mà làm mất đi lợi ích lâu dài. Với mục tiêu đã đề ra, Công ty luôn quan tâm đến thị hiếu và sức khỏe người tiêu dùng, thường xuyên tiến hành các cuộc khảo sát thu thập ý kiến khách hàng để loại bỏ những sản phẩm không phù hợp, thiết kế sản phẩm mới bắt mắt, phù hợp hơn với thị hiếu người tiêu dùng. Nhằm hạn chế tối đa ảnh hưởng sức khỏe người tiêu dùng, Công ty đã chú ý trong phối chế nguyên liệu, giảm hàm lượng Tar và Nicotine trong sản phẩm. Theo dự kiến, đến năm 2010, hàm lượng Tar ≤ 16 mg/điếu, Nicotine $\leq 1,4$ mg/điếu, và đến năm 2015, hàm lượng Tar ≤ 12 mg/điếu, Nicotine $\leq 1,0$ mg/điếu.

Là doanh nghiệp nhạy bén với xu hướng phát triển thời đại, Công ty nhận thấy, công nghệ thông tin là một trong những nhân tố không thể thiếu để mang lại thành công trong tương lai, do đó, trang thông tin điện tử đã chính thức đi vào hoạt động với địa chỉ truy cập <http://www.saigontabac.com.vn> nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng hiện có và khách hàng tiềm năng trong việc cập nhật thông tin và mua hàng trực tuyến dù có những hạn chế, ràng buộc nhất định.

Với tốc độ phát triển nhanh và bền vững của nền kinh tế Việt Nam như hiện nay, đặc biệt là sau gần 2 năm Việt Nam trở thành thành viên chính thức của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), sự kiện này như một bước đệm tạo đà cho các doanh nghiệp thêm vững tin trước những thách thức chung của thời đại. Hòa nhịp vào xu thế này, Công ty Thuốc lá Sài Gòn đã và đang nỗ lực hết mình để đưa đơn vị ngày càng phát triển, góp phần vào sự phát triển bền vững của nền kinh tế cả nước. Những nỗ lực của Công ty đã được thể hiện rõ trong 3 năm gần đây như sau:

Các chỉ tiêu	ĐVT	2005	2006	2007	Ước thực hiện 2008
Doanh thu	Tỷ.đ	4.515	4.211	4.545	5.462
Nộp ngân sách	Tỷ.đ	1.680	1.585	1.684	2.072
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ.đ	158	124	145	165
Sản lượng tiêu thụ	Tr.Bao	1.533	1.362	1.488	1.557
Kim ngạch xuất khẩu	Tr.USD	29,09	29,55	31,3	44,6
Tổng số CBCNV	Người	3.919	3.680	3.483	3.515
Thu nhập bình quân	Tr.đ	4,0	4,2	4,9	5.5
Tham gia hoạt động xã hội, từ thiện	Tr.đ	812	1.700	1.475	1.505

Với những thành tích đạt được, hàng năm, Công ty Thuốc lá Sài Gòn liên tục được tặng Cờ, Bằng khen của các Cấp, Bộ, Ngành... Năm 2008, Công ty được xếp vị trí 58 trong Bảng xếp hạng 500 doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam (VNR500) do Công ty Cổ phần Báo cáo Đánh giá Việt Nam (Vietnam Report) cùng Vietnamnet phối hợp thực hiện. ■

Nguyễn Thị Ánh Ngọc



HẢI HÀ - KOTOBUKI

MANG NIỀM VUI ĐẾN CHO MỌI NHÀ

Hải Hà - Kotobuki là công ty liên doanh giữa Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam và Tập đoàn Kotobuki Nhật Bản, trong đó vốn góp của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam là 70%, Tập đoàn Kotobuki Nhật Bản: 30%. Các sản phẩm bánh kẹo Hải Hà - Kotobuki mang đậm hương vị Việt, được sản xuất trên dây chuyền thiết bị và công nghệ của Nhật Bản, đã trở nên quen thuộc với người tiêu dùng như: bim bim, kẹo que Lolipop, kẹo nhân hoa quả, bánh ngọt, bánh mỳ, bánh trung thu, các loại kẹo không đường Isomalt... Đặc biệt là bánh gatô danh tiếng. Thương hiệu Hải Hà - Kotobuki ngày càng được khách hàng biết đến, không chỉ tại thị trường Hà Nội, mà còn lan rộng đến nhiều địa phương trong cả nước.

Trong những năm qua, Hải Hà-Kotobuki đã tập trung phát triển sản xuất thông qua việc đầu tư thiết bị mới, đào tạo cán bộ quản lý và công nhân kỹ thuật, áp dụng tiến bộ kỹ thuật mới vào sản xuất. Năm 2006, Hải Hà-Kotobuki đã đầu tư dây chuyền sản xuất các loại bánh kẹo, như kẹo chew, kẹo xốp, kẹo mềm phủ sôcôla, đặc biệt, còn trang bị một dây chuyền sản xuất bánh trung thu bao nhân và dập hình tự động kết hợp với hệ thống lò nướng hiện đại của hãng MACDAS (Nhật Bản). Bên cạnh các thiết bị tiên tiến, hiện đại với công nghệ cao, thủ tục kiểm tra, lựa chọn nguyên liệu đầu vào cho sản xuất cũng được thực hiện nghiêm ngặt, sản phẩm của Hải Hà - Kotobuki luôn đạt

Mang niềm vui đến cho mọi nhà là tiêu chí mà Ban lãnh đạo Công ty Liên doanh TNHH Hải Hà-Kotobuki mong muốn gửi tới tất cả khách hàng thông qua Chương trình “Mua ga tô tặng thẻ giảm giá 10%” trong mùa Noel 2008. Đó cũng là tâm huyết đã được Hải Hà-Kotobuki thực hiện trong suốt chặng đường kinh doanh của mình.

tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm.

Để nâng cao hơn nữa chất lượng sản phẩm và từng bước đáp ứng yêu cầu của các hợp đồng xuất khẩu đến Nhật Bản, Đài Loan và các nước Đông Âu..., Hải Hà-Kotobuki đã và đang triển khai xây dựng hệ thống vệ sinh an toàn thực phẩm (HACCP), ISO 22000 : 2005.

Nhờ thực hiện những bước đầu tư đúng hướng, và lợi thế là công ty liên doanh với đối tác Nhật Bản, cùng hệ thống đại lý rộng khắp trên toàn quốc với trên 20 cửa hàng đại lý bánh tươi tại Hà Nội, 2 chi nhánh tại Hải Phòng và TP. Hồ Chí Minh, hàng năm, sản lượng xuất khẩu của Hải Hà - Kotobuki luôn tăng cao, năm 2008 tăng 130% so với năm 2007, dự kiến doanh thu của năm 2008 sẽ đạt 110%, lợi nhuận đạt 120% so với năm 2007.

Trong thời gian tới, Hải Hà - Kotobuki vẫn tiếp tục phát triển các dòng bánh truyền thống, đồng thời, sẽ mở rộng hệ thống các cửa hàng ăn nhanh, chủ yếu tập trung ở các Khu dân cư, đô thị mới ở Hà Nội.

Khác với mọi năm, năm nay, để chào

mừng Noel, Hải Hà - Kotobuki đã đưa ra thị trường nhiều sản phẩm mới với bao bì hấp dẫn, đa màu sắc, đặc biệt là Chương trình khuyến mại “Mua ga tô tặng thẻ giảm giá 10%” nhằm mang lại niềm vui đến cho mọi nhà đúng như khẩu hiệu của chương trình. Theo đó, mỗi khách mua hàng sẽ được tặng một thẻ giảm giá tương đương 10% giá trị thanh toán khi mua bánh ga tô tại chuỗi cửa hàng của Hải Hà - Kotobuki trong thời gian từ ngày 20/12 đến 25/12/2008. Ngoài ra, để chúc mừng năm mới 2009 và đón Xuân Kỷ Sửu, Hải Hà - Kotobuki còn phát hành phiếu mua hàng có mệnh giá 100.000, 150.000, 200.000 đồng. Thông qua phiếu mua hàng, Hải Hà - Kotobuki mong muốn mang lại nhiều tiện ích đến khách hàng. Phiếu mua hàng có thể được sử dụng như một món quà tặng tới người thân, bạn bè, đối tác... Khách hàng sở hữu mỗi phiếu mua hàng đều có thể đến tại bất kỳ cửa hàng nào trong chuỗi cửa hàng của Hải Hà - Kotobuki để nhận sản phẩm theo thời gian ghi trên phiếu. ■

Hà Thảo

Lễ ký kết hợp đồng phân phối thuốc Lá

Ngày 1/12/2008, tại Khách sạn Renaissance Riverside Saigon Hotel, TP. Hồ Chí Minh đã diễn ra buổi lễ ký kết hợp đồng phân phối thuốc lá nhãn hiệu Marlboro giữa Công ty Philip Morris Việt Nam và Công ty Thương mại Thuốc lá.



Không bán thuốc lá cho người dưới 18 tuổi

“Không bán thuốc lá cho người dưới 18 tuổi” là chương trình do Tổng công ty Thuốc lá VN (Vinataba) và Công ty British American Tobacco Vietnam phối hợp thực hiện kể từ ngày 27/11/2008. Chương trình phát động này được tổ chức cho hơn 200 khách hàng bán lẻ thuốc lá của Công ty tại TP. Hồ Chí Minh. Dự kiến sẽ mở rộng chương trình đến các thành phố lớn khác trong năm 2009.



Lễ ra mắt Công ty LD. TNHH Imperial Vina Đà Nẵng

Ngày 13/12/2008, tại Khách sạn Hoàng Anh Gia Lai, TP. Đà Nẵng, đã diễn ra buổi lễ ra mắt Công ty LD. TNHH Imperial Vina Đà Nẵng (IVD). Nhân dịp này, Công ty cũng giới thiệu dòng sản phẩm thuốc lá điều nhân “WEST” được xem là phù hợp với nhu cầu và thị hiếu của người tiêu dùng Việt Nam. “Cuộc sống là những gì bạn tạo ra. Hãy tận hưởng Ngay bây giờ - cùng West” là khẩu hiệu của chiến dịch chào hàng sản phẩm này.



XUẤT KHẨU 2008

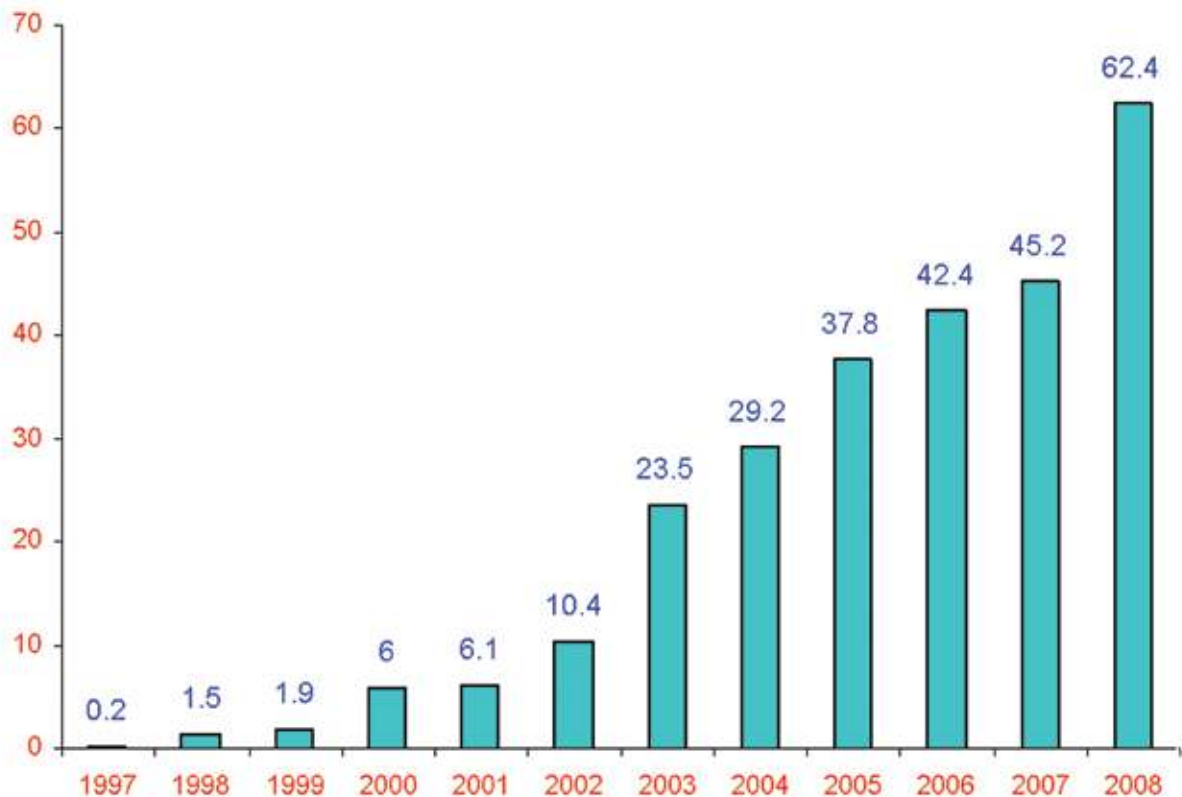
THÀNH TÍCH VƯỢT BẬC

Trong suốt quá trình hoạt động hơn 22 năm (1986-2008), Công ty xuất nhập khẩu thuốc lá luôn tự hào là doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam về công tác xuất khẩu các sản phẩm thuốc lá ra thị trường nước ngoài. Công ty đã hợp tác với hầu hết các công ty thuốc lá điều trong Tổng Công ty để xuất khẩu thuốc lá bao ra thị trường thế giới. Ngoài các thị trường truyền thống như UAE, Indonesia, Malaysia, Singapore, một số nước Châu Phi và Trung Đông, công ty còn có thêm các thị trường xuất khẩu mới như Bắc Triều Tiên, Campuchia, Thổ Nhĩ Kỳ, Mỹ, Peru, Panama, Slovenia...

KIM NGẠCH XUẤT KHẨU

Từ năm 1997 đến 2008

Triệu USD





Xe container nhận hàng xuất khẩu

Từ mức kim ngạch xuất khẩu chỉ 200.000 USD năm 1997, kim ngạch năm 2005 đã đạt gần 37,8 triệu USD, tăng gần 190 lần so với năm 1997. Năm 2006 kim ngạch đạt mức 42,4 triệu USD, tăng hơn 12% so với 2005. Năm 2007 kim ngạch đạt trên 45,2 triệu USD, tăng 6,6% so với năm 2006. Sản lượng thuốc lá bao xuất khẩu cũng đã tăng nhanh, từ 2,4 triệu bao năm 2001 đã tăng lên đến hơn 604 triệu bao trong năm 2007.

Năm 2008 được đánh giá là năm khó khăn và đầy thách thức đối với công ty khi giá cả của hầu hết các nguyên phụ liệu đều tăng cao làm giá xuất khẩu tăng mạnh, ảnh hưởng nhiều đến công tác xuất khẩu. Ngoài ra, sự cạnh tranh mạnh mẽ từ các quốc gia xuất khẩu khác như Trung Quốc, Ấn Độ, Indonesia cũng tác động ít nhiều tới hoạt động của Công ty. Song, với bản lĩnh vững vàng và quyết tâm cao cùng với những định hướng đúng đắn của lãnh đạo Tổng Công ty, sự hợp tác hỗ trợ nhiệt

tình từ các đơn vị thành viên, trong năm qua, công ty đã xuất sắc đạt nhiều thành công rực rỡ với chỉ tiêu kim ngạch xuất khẩu đạt mức cao nhất từ trước đến nay, trên 62,4 triệu USD tăng hơn 38% so với thực hiện năm 2007. Đặc biệt, lần đầu tiên trong lịch sử hình thành và phát triển Công ty Xuất Nhập Khẩu thuốc lá, sản lượng thuốc lá bao xuất khẩu đạt mức kỷ lục gần 780 triệu bao các loại.

Bên cạnh mặt hàng xuất khẩu chủ lực là thuốc lá bao, trong năm 2008, công ty cũng đã thành công trong việc xuất khẩu một mặt hàng mới "Vỏ cây thuốc lá" sang thị trường Nhật Bản, đạt được hiệu quả kinh tế khá cao và góp phần tạo ra thu nhập tăng thêm cho người trồng cây thuốc lá. Theo kế hoạch, trong năm 2009, công ty sẽ xuất khẩu khoảng 300 tấn mặt hàng này với kim ngạch ước khoảng gần 600.000 USD.

MỘT SỐ BIẾN CHUYỂN TRONG NGÀNH THUỐC LÁ TRUNG QUỐC

Trung Quốc hiện là quốc gia sản xuất và tiêu thụ thuốc lá lớn nhất thế giới (chiếm trên 1/3 sản lượng và tiêu thụ toàn cầu). Hiện nước này có trên 350 triệu người hút thuốc với sản lượng hàng năm trên 2.000 tỷ điếu.

Để có thể quản lý ngành Thuốc lá từ trung ương đến địa phương, năm 1981, Chính phủ Trung Quốc đã ban hành một số quy định về quản lý ngành Thuốc lá. Tháng 1/1982, Chính phủ đã thành lập Tổng công ty Thuốc lá Trung Quốc (CNTC) và tháng 1/1984, thành lập Cục Độc quyền Thuốc lá Trung Quốc (STMA). Cục Độc quyền Thuốc lá Trung Quốc là đơn vị hành chính cao nhất quản lý

ngành Thuốc lá, điều hòa hoạt động ngành Thuốc lá thông qua Tổng công ty Thuốc lá Trung quốc (CNTC).

Ngày 1 tháng 1 năm 1992, Chính phủ Trung Quốc đã ban hành Luật Độc quyền thuốc lá (thay thế cho Các quy định về Độc quyền Thuốc lá ra đời từ 23/9/1983). Theo đó, Nhà nước quản lý ngành Thuốc lá theo Luật Độc quyền, từ khâu sản xuất- kinh doanh, tiêu thụ sản phẩm đến xuất khẩu đều phải tuân thủ theo quy định của Luật. Kể từ khi Trung Quốc thực hiện Luật Độc quyền thuốc lá và Điều lệ thực thi kèm theo, cho đến nay, cùng với quá trình sắp xếp lại, ngành Thuốc lá Trung Quốc đã có bước phát triển vượt bậc. Việc kiểm soát tác hại của thuốc lá đến sức khỏe người tiêu dùng cũng chặt chẽ hơn, hàm lượng Tar và Nicôtin trong thuốc lá đã giảm đáng kể. Các nhà máy sản xuất thuốc lá đã được đầu tư đổi mới công nghệ, nên thuốc lá Trung Quốc có thể cạnh tranh và chiếm lĩnh hoàn toàn thị trường trong nước.

MỘT SỐ BƯỚC CHUYỂN MỚI

Sáp nhập Cục Độc quyền thuốc lá vào một trong năm 'siêu bộ'

Trước đây, Cục Độc quyền Thuốc lá Trung quốc thuộc quyền quản lý trực tiếp của Quốc Vụ Viện (Chính phủ). Tại Kỳ họp lần thứ nhất Quốc hội Trung Quốc khóa XI vào tháng 3/2008, Quốc hội Trung Quốc đã thông qua phương án cải cách cơ cấu chính phủ. Theo đó, tân nội các chỉ còn 27 bộ và cơ quan ngang bộ (giảm một bộ) so với khóa trước. Trong đó có "5 siêu bộ" và Ủy ban Năng lượng Quốc gia. Cục Độc quyền Thuốc lá Trung quốc được sáp nhập vào Bộ Công nghiệp và Thông tin – một trong 5 siêu bộ.

Lãnh đạo TCty Thuốc lá VN đến thăm và làm việc với Tập đoàn Thuốc lá Hồng Tháp (Trung Quốc)



Trong tương lai, Cục Độc quyền Thuốc lá Trung Quốc trở thành cơ quan quản lý, trong khi Tổng công ty Thuốc lá sẽ được chuyển thành doanh nghiệp hoạt động độc lập theo cơ chế thị trường. Điều này sẽ giúp ngành công nghiệp thuốc lá giảm bớt chi phí sản xuất và Cục Độc quyền sẽ có thể kiểm soát được toàn bộ thị trường thuốc lá.

Sáp nhập các đầu mối sản xuất thuốc lá, nâng cao sức cạnh tranh

Ngành công nghiệp thuốc lá Trung Quốc hiện nay tuy lớn nhưng bị phân tán; giá bán lẻ thấp, lợi nhuận của các công ty sản xuất thấp hơn nhiều so với các tập đoàn toàn cầu.

Từ năm 2007, Cục Độc quyền đã tiến hành việc sắp xếp cơ cấu lại ngành công nghiệp thuốc lá thông qua việc sáp nhập và kết hợp các đơn vị sản xuất với nhau. Sáp nhập cấp tỉnh là nét đặc trưng trong năm 2007. Việc sáp nhập đã làm giảm đáng kể số lượng các nhà máy. Năm 2001 có 185 nhà máy, đến giữa 2006 còn 46 và đến năm 2007 còn 31. Dự kiến, toàn bộ các công ty thuốc lá Trung Quốc sẽ sáp nhập lại thành 10 công ty thuốc lá với 10 nhãn hiệu chủ chốt, nhằm tạo ra các công ty sản xuất

thuốc lá có quy mô lớn và sức cạnh tranh cao. Các vụ sáp nhập lớn gần đây nhất trong ngành Thuốc lá Trung Quốc là:

- Sáp nhập liên vùng giữa tỉnh Quảng Đông với khu Tự trị Quảng Tây;

- Sáp nhập Tập đoàn Hongyun và Tập đoàn Honghe. Theo đó, Công ty mới - Hongyun Honghe - có khả năng trở thành công ty thuốc lá lớn thứ tư trên thế giới về quy mô sản xuất (225 tỷ điếu/năm);

- Sáp nhập ngành Công nghiệp thuốc lá của thành phố Shanghai (Thượng Hải) và tỉnh Anhuì.

Các thực thể trong các vụ sáp nhập trên đều thuộc những vùng sản xuất thuốc lá chủ yếu của Trung Quốc (Vân Nam, Quảng Châu, An Huy...). Bản thân công ty sáp nhập cũng đều là những công ty lớn, nằm trong số 500 doanh nghiệp hàng đầu của Trung quốc, trong đó Tập đoàn Thuốc lá Thượng Hải là công ty sản xuất Thuốc lá lớn nhất Trung Quốc, với doanh thu hàng năm trên 40 tỷ Nhân dân tệ. Tập đoàn Hongta xếp thứ 18 và Hongyun xếp thứ 20 trong số 200 doanh nghiệp nộp ngân sách nhiều nhất năm 2008 tại Trung Quốc.

Song song với việc sáp nhập, tập trung, tinh giảm đầu mối sản xuất kinh doanh thuốc lá, số lượng nhãn hiệu thuốc lá của Trung Quốc cũng giảm từ 1.800 nhãn còn 325 nhãn vào năm 2005 và đến 2007 chỉ còn 224 nhãn.

Việc sáp nhập đã đem lại hiệu quả ban đầu. Cục Độc quyền Thuốc lá Trung quốc cho biết, nộp ngân sách năm 2007 của ngành thuốc lá Trung quốc tăng 25%, chiếm 8% tổng thu ngân sách quốc gia.

Chín công ty Thuốc lá lớn nhất của Trung Quốc hiện nay: Tập đoàn Thuốc lá Thượng Hải, Tập đoàn Hongta, Tổng công ty Thuốc lá Hồ Nam (the Hunan Provincial China Tobacco Industry Corporation), Tập đoàn Hongyun, Tổng công ty thuốc lá Triết Giang (the Zhejiang Provincial China Tobacco Industry Corporation), Tổng công ty Thuốc lá Hồ Bắc (the Hubei Provincial China Tobacco Industry Corporation), Tổng công ty Thuốc lá Hà Nam (the Henan Provincial China Tobacco Industry Corporation), Tổng công ty Thuốc lá Quý Châu (the Guizhou Provincial China Tobacco Industry Corporation), Tập đoàn Hồng Hà (Hong He Group). ■

Quốc cường

Tổng công ty Thuốc lá VN tổng kết 13 năm thực hiện Bộ luật lao động và quản lý nhân sự

Thực hiện chủ trương của Nhà nước về việc hoàn thiện các văn bản quy phạm pháp luật và đặc biệt là đánh giá, rút kinh nghiệm và chỉnh sửa Bộ Luật Lao động, vừa qua, tại Hà Nội, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã tổ chức buổi tọa đàm về nội dung này, với sự tham gia của đại diện các cơ quan quản lý nhà nước, như Bộ Lao động - Thương binh & Xã hội, Bộ Công Thương, Bộ Tư pháp... và các bộ lãnh đạo Tổng công ty.

Tại buổi tọa đàm, 14 nội dung cụ thể của Bộ Luật Lao động đã được đánh giá, phân tích, xem xét dựa trên thực tế thực hiện của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam. Qua đó, Tổng công ty đã nêu cụ thể những nội dung đạt được, chưa đạt, tìm hiểu phân tích nguyên nhân và kiến nghị sửa đổi một số nội dung của Bộ Luật. Cụ thể: Đề nghị xem xét sửa đổi nội dung về trợ cấp thôi việc; thời gian thử việc; quy định ký hợp đồng lao động không xác định thời hạn; về bồi thường chi phí đào tạo, chấm dứt hợp đồng; thỏa ước lao động tập thể; tiền lương; bảo hiểm xã hội và các chế độ chính sách khác...

Về công tác quản lý nhân sự: Trong những năm gần đây, công tác quản lý nhân sự của Tổng công ty đã đạt được kết quả đáng ghi nhận. Bên cạnh đó, Tổng công ty đã đề ra 13 biện pháp trọng tâm cho giai đoạn 2006 – 2010, đó là: Xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực; khai thác tốt tài nguyên nhân lực hiện có; tiếp tục hoàn thiện quy chế trả lương, thưởng; nâng cao chất lượng công tác tuyển dụng; nghiên cứu và đưa vào áp dụng hệ thống quản lý thực hiện công việc; đẩy mạnh đào tạo và phát triển nguồn nhân lực; hoàn thiện tiêu chuẩn chức danh viên chức chuyên môn nghiệp vụ, tiêu chuẩn cấp bậc công nhân, tổ chức tốt các kỳ thi nâng ngạch, nâng bậc; rà soát và hoàn thiện hệ thống định mức lao động; tiếp tục rà soát lại lao động dôi dư, sắp xếp lại tổ chức sản xuất, định mức và định biên lao động, tiêu chuẩn hoá các vị trí công việc; củng cố và nâng cao năng lực cán bộ làm công tác quản trị nhân sự; tạo môi trường làm việc thân thiện; xây dựng văn hoá doanh nghiệp; thực hiện tốt chế độ đối với người lao động. ■

Sudan và Cameroon - Thị trường tiềm năng cho xuất khẩu thuốc lá điếu



Lãnh đạo Tổng công ty đến thăm và khảo sát thị trường Sudan và Cameroon

Châu Phi hiện đang là thị trường mục tiêu của các tập đoàn thuốc lá với tỷ lệ người sử dụng thuốc lá cao nhất trong số các nước đang phát triển. Mức tiêu thụ thuốc lá tại các quốc gia châu Phi tăng trên 4%/năm. Dưới đây xin giới thiệu đôi nét về hai thị trường này với bạn đọc.

CỘNG HÒA SUDAN

Cộng hòa Sudan (Sudan) nằm ở Bắc Phi, giáp biển Đỏ, nằm giữa Ethiopia-Eritrea và Ai Cập. Đây là quốc gia có diện tích lớn nhất ở châu Phi và lớn thứ 10 trên thế giới (2,5 triệu km²), với khoảng 40 triệu dân, 70% dân số cả nước là người Hồi giáo Sunni, ngôn ngữ chính là tiếng Ả rập (có sử dụng Tiếng Anh).

Sudan bị vùi dập bởi nội chiến, bất ổn chính trị kéo dài. Tuy nhiên, cho đến năm

2006 - 2007, tình hình kinh tế ở đây đã khởi sắc với tăng trưởng GDP trên 10%/năm. Năm 2007, GDP đạt 80,98 tỷ USD; tỷ lệ lạm phát ở mức 8%. Sudan xuất khẩu chủ yếu là bông vải, mè, đậu phộng, dầu và sản phẩm dầu mỏ; nhập khẩu các loại thực phẩm, hàng công nghiệp, máy và thiết bị, dược phẩm và hóa chất, dệt may, bột mỳ. Ngành Nông nghiệp đóng góp 35% GDP; thiếu nước; 2/3 đất đai thích hợp để trồng trọt và chăn nuôi; sản phẩm chính: bông vải, hạt dầu, bo bo, hạt kê, lúa mì, cù; phần lớn các loại lương thực tạm đủ dùng.

Thủ đô Khartoum với khoảng 10 triệu dân ở phía Bắc-Trung bộ của Sudan, trên 1.000km cách Darfur (vùng đang có nội chiến, ở biên giới phía Tây-Tây Nam). Ở Khartoum đang lưu hành các sản phẩm thuốc lá bao 10 điếu (10s) với giá bán lẻ như: B&H 10s (1,2 msd/bao), Bringi 10s (0,95 msd/bao), Goal 10s- sp nhái Gold Seal (0,5 msd/bao) và GOLD SEAL Full

Flavor 10s (0,5 msd/bao)... Có một ít sản phẩm bao 20s như B&H (2,5 msd/bao) hoặc Marlboro Lights (3 msd/bao) nhưng không phổ biến, vì chủ yếu đây là thị trường bán lẻ từng điếu, 90% là bao 10 điếu.

Tại Khartoum có 3 nhà máy sản xuất thuốc điếu thuộc Công ty tư nhân độc quyền Haggar sản xuất thuốc Goal, Bringi... với chất lượng kém hơn Gold Seal, nhưng chiếm được thị phần chủ yếu trong thị trường khoảng 60.000 thùng/tháng (khoảng 60 triệu bao 10 điếu), do đây là công ty sản xuất thuốc điếu duy nhất và lâu năm tại Sudan.

Hiện nay, từ tháng 6/2008, đối tác bán hàng cho OGT Cty Golden Crown, đang bán Gold Seal FF tại Khartoum khoảng 120 thùng/ngày (gần 4.000 thùng/tháng). Tuy nhiên, do thuế nhập khẩu quá cao (Hải quan Sudan áp giá tối thiểu để tính thuế là 122,4 USD/thùng – mặc dù giá xuất khẩu CIF mà OGT bán cho Golden

Crown thấp hơn nhiều – giá thuế nhập khẩu là 40% trên giá tối thiểu + Thuế phụ thu trên mặt hàng thuốc lá bao nhập khẩu là 210% trên giá tối thiểu) nên hàng nhập được chứa tạm tại kho ngoại quan ở Free Zone (cách 70km) để có thể nộp thuế và lấy dẫn hàng theo nhu cầu phân phối tránh bị ứ đọng vốn, đồng thời OGT cho biết cũng đang hỗ trợ khoảng 70.000 msd/tháng cho đối tác để bù lỗ bán giảm giá nhằm có thể thâm nhập thị trường.

CỘNG HÒA CAMEROON

Cộng hòa Cameroon với diện tích 475.000 km² có khoảng 18,5 triệu dân là nước lớn nhất khối CEMAC (Communauté Economique et Monétaire de L'Afrique Centrale - Cộng đồng kinh tế tiền tệ Trung Phi gồm: Trung Phi, Cameroon, Chad, Gabon, Cộng hòa Congo, Equatorial, Guinea), 40% theo Thiên Chúa giáo- 20% Hồi giáo- 40% thờ cúng bản xứ, ngôn ngữ sử dụng chính thức là tiếng Anh và tiếng Pháp (ngoài ra còn có 24 nhóm ngôn ngữ châu Phi cũng được sử dụng). Cameroon giáp ranh với Nigeria và 5 nước còn lại thuộc khối CEMAC. Thủ đô Cameroon là Yaounde với hơn 3 triệu dân.

Douala là thành phố cảng và cũng là thành phố lớn nhất của Cameroon với hơn 4 triệu dân có thị trường thuốc lá bao khoảng 37.000 thùng/tháng đang tăng trưởng hằng năm và sẽ phát triển sang các nước CEMAC. Thị trường lưu hành chủ yếu là thuốc menthol, trong đó thuốc Gold Seal 10' Menthol đang tiêu thụ bình quân 5.000 thùng/tháng với giá bán lẻ là 0,25 - 0,30 USD/bao.

Công ty BAT đã từng có nhà máy sản xuất tại Douala, nhưng đã đóng cửa và chuyển thiết bị đến 1 nước châu Phi khác. Hiện nay, Công ty Sitabac (có dây chuyền chế biến sợi) đang sản xuất tại chỗ nhưng sản lượng cũng chỉ đạt 3.000 thùng/tháng. Công ty Mac Croft Tobacco Cameroon (tên mới là West House) tuy đang sản xuất nhưng cũng đã rao bán nhà xưởng và thiết bị vì có những vấn đề về tài chính và chất lượng sản phẩm. Thiết bị của Mac Croft bao gồm: 01 máy cây đầu lọc, 04 máy vắn 1.500 điếu/phút, 02 máy bao 85 bao/phút do Changde Trung Quốc tân trang năm 2005.

Tại Cameroon, tuy thuế nhập khẩu thuốc lá bao không cao (chỉ 30% trên giá CIF) nên không gây khó khăn về mặt giá nhập khẩu như ở Sudan; tuy nhiên việc hợp tác sản xuất tại Cameroon sẽ có thể đem lại một lợi thế khác, đó là từ Cameroon, nếu xuất khẩu sang các nước thuộc khối CEMAC sẽ được miễn thuế nhập khẩu vào các nước này và như thế, chúng ta có thể phát triển việc tiêu thụ sản phẩm đến một thị trường trên 110 triệu dân thuộc khối CEMAC. ■

Minh Quang

DOANH NGHIỆP CẦN TÌM ĐỐI TÁC

Nhằm cung cấp thông tin cho các đơn vị sản xuất trong ngành tìm kiếm đối tác cung cấp thiết bị, máy móc, phụ tùng, vật tư, nguyên phụ liệu, Bản tin Vinataba mở chuyên mục "Doanh nghiệp tìm đối tác", mong được sự hưởng ứng của các đối tác trong và ngoài nước cung cấp thông tin, giới thiệu về doanh nghiệp, khả năng cung ứng hàng hóa và nhu cầu tìm kiếm khách hàng. Số đầu tiên, Bản tin xin giới thiệu Công ty CP Công nghệ tự động Tân Tiến

NDC IE Infrared Engineering

CẢM BIẾN ĐO LƯỜNG DUNG CÔNG NGHỆ HỒNG NGOẠI - ĐO KHÔNG TIẾP XÚC
ĐO LƯỜNG - ĐIỀU KHIỂN LIÊN TỤC TRÊN DÂY CHUYỀN (ON-LINE)
ĐO LƯỜNG TRONG PHÒNG THÍ NGHIỆM (AT-LINE), LƯU TRỮ DỮ LIỆU TRÊN MÁY TÍNH

ĐO LƯỜNG:
ĐỘ ẨM
NHIỆT ĐỘ
ĐỘ ĐƯỜNG
ĐỘ BÉO
NICOTINE
VÀ NHIỀU THÀNH PHẦN KHÁC...

Ứng dụng rộng rãi trong nhiều ngành công nghiệp

- THỰC PHẨM: Bánh Kẹo, Đường, Sữa, Gạo, Cà Phê, Trà, Tiêu ...
- THUỐC LÁ
- THỨC ĂN GIA SÚC
- DƯỢC PHẨM
- GỖ SỬ - XI MĂNG
- CÁC NGÀNH KHÁC...

CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ TỰ ĐỘNG TÂN TIẾN
Độc Quyền Phân Phối Sản Phẩm NDC Từ 2003

Trụ sở Chính:
Tòa nhà WINGCO, Lầu 6
10/02/2004 - 12/10/2004, TP. HCM
ĐT: 34.513.587 (24h) - Fax: 34.513.587 (24h)
Email: tan-tien@tnti.com.vn

VP: Hà Nội:
Tòa nhà HANNECO, Tầng 2
102/Trụ Nam, Q. Tân Mỹ, Hà Nội, VN.
ĐT: 34.414.355 (24h) - Fax: 34.414.355 (24h)
Web: www.tan-tien.com.vn - www.tan-tien.com

BAN HÀNH THÔNG TƯ HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN MỘT SỐ QUY ĐỊNH TẠI NGHỊ ĐỊNH SỐ 119/2007/NĐ-CP CỦA CHÍNH PHỦ VỀ SẢN XUẤT VÀ KINH DOANH THUỐC LÁ

Ngày 25/11/2008, Bộ Công Thương đã ban hành Thông tư số 14/2008/TT-BCT hướng dẫn thực hiện một số quy định tại Nghị định số 119/2007/NĐ-CP ngày 18 tháng 7 năm 2007 của Chính phủ về sản xuất và kinh doanh thuốc lá.

Thông tư số 14/2008/TT-BCT (sau đây gọi tắt là Thông tư 14) hướng dẫn điều kiện kinh doanh, chế biến nguyên liệu thuốc lá; điều kiện sản xuất sản phẩm thuốc lá; điều kiện nhập khẩu máy móc thiết bị chuyên ngành thuốc lá, nguyên liệu thuốc lá, giấy cuốn thuốc lá; quản lý đầu tư, sử dụng máy móc thiết bị chuyên ngành thuốc lá, năng lực sản xuất, sản lượng sản phẩm thuốc lá; điều kiện kinh doanh sản phẩm thuốc lá; thẩm quyền, thủ tục, trình tự cấp các loại Giấy chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh, Giấy chứng nhận đủ điều kiện chế biến, Giấy phép sản xuất, kinh doanh sản phẩm thuốc lá theo quy định tại Nghị định số 119/2007/NĐ-CP ngày 18 tháng 7 năm 2007 của Chính phủ về sản xuất và kinh doanh thuốc lá.

Thông tư nêu trên áp dụng đối với các tổ chức, cá nhân trong nước và nước ngoài tham gia sản xuất, kinh doanh sản phẩm thuốc lá và các hoạt động khác có liên quan đến sản xuất, kinh doanh sản phẩm thuốc lá trên lãnh thổ Việt Nam. Thông tư không áp dụng đối với việc nhập khẩu sản phẩm thuốc lá, kinh doanh sản phẩm thuốc lá tại cửa hàng miễn thuế (Duty Free Shop).

Kinh doanh nguyên liệu thuốc lá, chế biến nguyên liệu thuốc lá là các ngành, nghề kinh doanh có điều kiện; chỉ các doanh nghiệp, cá nhân có đủ điều kiện và được Cơ quan quản lý Nhà nước về công thương có thẩm quyền cấp Giấy chứng



Dây chuyền sản xuất thuốc lá

nhận đủ điều kiện kinh doanh nguyên liệu thuốc lá mới được kinh doanh nguyên liệu thuốc lá, Giấy chứng nhận đủ điều kiện chế biến nguyên liệu thuốc lá mới được chế biến nguyên liệu thuốc lá và phải thực hiện đúng các điều kiện quy định trong suốt quá trình hoạt động.

Nhà nước thực hiện độc quyền về sản xuất sản phẩm thuốc lá, chỉ các doanh nghiệp được Bộ Công Thương cấp Giấy phép mới được sản xuất sản phẩm thuốc lá và quá trình sản xuất sản phẩm thuốc lá phải thực hiện đúng các hướng dẫn tại Thông tư 14 nêu trên.

Doanh nghiệp sản xuất sản phẩm thuốc lá có vốn đầu tư nước ngoài được sản xuất sản phẩm thuốc lá trong phạm vi Giấy phép đầu tư, phải tuân thủ các quy định của pháp luật Việt Nam và các hướng dẫn

liên quan tại Thông tư 14.

Nhà nước kiểm soát mức cung cấp sản phẩm thuốc lá ra thị trường, thực hiện quản lý thương mại nhà nước đối với nhập khẩu sản phẩm thuốc lá.

Máy móc thiết bị chuyên ngành Thuốc lá, nguyên liệu thuốc lá, giấy cuốn thuốc lá là hàng hóa nhập khẩu thuộc diện quản lý chuyên ngành của Bộ Công Thương và được quản lý sử dụng theo hướng dẫn trong Thông tư 14.

Đầu tư chế biến nguyên liệu thuốc lá, sản xuất giấy cuốn thuốc lá phải phù hợp với Chiến lược, Quy hoạch tổng thể ngành T thuốc lá và Quy hoạch phát triển vùng nguyên liệu thuốc lá.

Đầu tư sản xuất sản phẩm thuốc lá

phải phù hợp với Chiến lược, Quy hoạch tổng thể ngành thuốc lá và không vượt quá tổng năng lực sản xuất do Bộ Công Thương xác định và công bố.

Sản phẩm thuốc lá là hàng hóa hạn chế kinh doanh; chỉ các thương nhân được Cơ quan quản lý Nhà nước về công thương có thẩm quyền cấp Giấy phép kinh doanh bán buôn (hoặc đại lý bán buôn) sản phẩm thuốc lá, Giấy phép kinh doanh bán lẻ (hoặc đại lý bán lẻ) sản phẩm thuốc lá mới được kinh doanh sản phẩm thuốc lá và chỉ kinh doanh trong phạm vi Giấy phép được cấp.

Mỗi thương nhân chỉ có một Giấy phép kinh doanh sản phẩm thuốc lá do Cơ quan quản lý Nhà nước về công thương có thẩm quyền cấp. Thương nhân bán buôn ngoài việc bán buôn cho các thương nhân khác quy định tại Giấy phép kinh doanh bán buôn (hoặc đại lý bán buôn) sản phẩm thuốc lá, được phép bán lẻ sản phẩm thuốc lá tại địa điểm kinh doanh của mình

mà không phải xin thêm Giấy phép kinh doanh bán lẻ (hoặc đại lý bán lẻ) sản phẩm thuốc lá.

Về bán buôn, bán lẻ sản phẩm thuốc lá, doanh nghiệp cung cấp sản phẩm thuốc lá ngoài việc trực tiếp bán cho thương nhân thuộc hệ thống phân phối của mình, được phép trực tiếp bán lẻ để giới thiệu sản phẩm thuốc lá của mình tại các cửa hàng trực thuộc doanh nghiệp. Thương nhân bán buôn (hoặc đại lý bán buôn) được phép mua lại sản phẩm thuốc lá của thương nhân bán buôn (hoặc đại lý bán buôn) khác nếu được sự chấp thuận của doanh nghiệp cung cấp sản phẩm thuốc lá cho thương nhân này; chỉ được bán các sản phẩm thuốc lá đã mua lại trong địa bàn tỉnh nơi thương nhân có trụ sở chính ghi trong Giấy phép kinh doanh bán buôn (hoặc đại lý bán buôn) sản phẩm thuốc lá được cấp. Thương nhân bán buôn chỉ bán sản phẩm thuốc lá cho những thương nhân thuộc hệ thống phân phối của mình đã có Giấy phép kinh doanh sản

phẩm thuốc lá. Trường hợp do nhu cầu thị trường cần mở rộng, thay đổi hệ thống phân phối, thương nhân bán buôn gửi danh sách thương nhân bổ sung với các nội dung được quy định tại điểm d khoản 2 mục B phần VIII của Thông tư 14 đến Cơ quan quản lý Nhà nước về công thương nơi cấp phép.

Thương nhân bán buôn (hoặc đại lý bán buôn), thương nhân bán lẻ (hoặc đại lý bán lẻ) chỉ bán lẻ sản phẩm thuốc lá cho người tiêu dùng tại điểm kinh doanh của mình đã được cấp Giấy phép kinh doanh sản phẩm thuốc lá; không sử dụng nhân viên của mình hoặc của thương nhân khác để trực tiếp giới thiệu sản phẩm thuốc lá cho người tiêu dùng hoặc bán lưu động sản phẩm thuốc lá cho người tiêu dùng ngoài địa điểm kinh doanh đã cấp phép; chấp hành nghiêm chỉnh các quy định của pháp luật về quảng cáo, khuyến mại và các quy định khác có liên quan của pháp luật về kinh doanh thuốc lá. ■

(Theo Tạp chí Tobacco International)

NGÀNH KINH DOANH THUỐC LÁ CỦA NAM MỸ ĐANG PHÁT TRIỂN

Nam Mỹ tiếp tục phát triển kinh doanh thuốc lá ra thế giới. Những nỗ lực của các nhà xuất khẩu Nam Mỹ nhằm khuếch trương sang các nước lân cận và ngoài khu vực đã được tăng cường trong mấy năm qua. Sự nổi lên của sản phẩm thuốc lá Brazil và việc xuất khẩu cấp thuốc lá chất lượng của họ đã góp phần vào việc nâng sản lượng của nhãn thuốc lá chất lượng trong hầu hết các nước Nam Mỹ.

Mối quan tâm về việc có nhiều nhãn thuốc lá được cải thiện về chất lượng từ nước lân cận có thể chiếm thị phần đã làm cho một số quốc gia tập trung hơn vào việc cung cấp nhãn thuốc chất lượng tốt hơn trong nước. Loại thuốc lá điều hỗn hợp có đầu lọc đang chiếm ưu thế trên lục địa này. Các công ty đa quốc gia chủ yếu trên thế giới đã đầu tư lớn vào Nam Mỹ cả trong việc sản xuất lá thuốc lá và thuốc lá điếu. Giá xuất khẩu qua biên giới để đi vào thị trường thế giới tương đối thấp tại nam Mỹ, thường thì thấp

hơn 18 cent US\$ một gói 20 điếu. Giá trung bình thuốc lá nhập khẩu vào Bolivia, Colombia và Peru thường thấp hơn 10 cent US\$ một gói 20 điếu. Việc tập trung nhiều hơn vào việc thu thuế đã dẫn đến những nỗ lực của thương lái chọn cách vận chuyển qua biên giới để trốn thuế. Đây là một vấn đề cho việc tiếp thị thuốc lá tại Brazil đặt ra.

Dự báo con số xuất khẩu của các nước Nam Mỹ đã tăng 10% trong năm 2007, khoảng 46 tỷ điếu và giá trị của nó tương đương 222 triệu US\$, vượt con số dự báo nhập khẩu, khoảng 31 tỷ điếu với giá trị gần 120 triệu US\$.

Brazil là nước xuất khẩu lá thuốc lá hàng đầu trên thế giới với khoảng 2.2 tỷ US\$ trong năm 2007. Xuất khẩu thuốc lá điếu Brazil đạt đỉnh điểm và năm 1996 với 72 tỷ US\$, phần lớn là xuất khẩu sang Bỉ. Khi EU áp dụng biện pháp ngưng sử dụng vùng tự do Antwerp, nơi mà các loại thuốc lá được nhập khẩu sau đó được phân phối khắp EU. Lúc đó Mỹ và Brazil mất đi thị trường xuất khẩu thuốc lá chủ yếu của họ tính từ khi đạt mức cao nhất vào giữa thập niên 1970.

. CÁC SỰ KIẾN SẮP DIỄN RA



Triển lãm Thuốc lá Châu Á 2009: Sự kiện trọng yếu đối với ngành Thuốc lá khu vực Châu Á, sẽ diễn ra từ ngày 22 – 24/04/2009, tại Trung Tâm Hội nghị quốc tế Bali, Indonesia.



Triển lãm Thuốc lá Trung Đông 2009: sẽ diễn ra từ ngày 13 – 14/10/2009, tại ADNEC, Abu Dhabi – Các Tiểu vương quốc Ả rập thống nhất. Đây là triển lãm thuốc lá duy nhất được tổ chức tại khu vực Trung Đông, một thị trường quan trọng và có tốc độ phát triển nhanh.

. BUÔN LẬU THUỐC LÁ GIA TĂNG TẠI CHÂU PHI

Buôn lậu thuốc lá đang là một vấn nạn tại Châu Phi. Công ty British American Tobacco (BAT), nhà sản xuất và chế biến thuốc lá lớn của thế giới cho rằng, việc buôn lậu, kinh doanh thuốc lá phi pháp đang là mối đe dọa cho sự phát triển tại Cộng đồng Đông Phi (EAC). Hoạt động này đã gây nên sự thất thu rất lớn cho nền kinh tế tại đây, ước tính khoảng 11.2 tỷ Shilling (Sh), trong đó mức thiệt hại tại Kenya là 21 triệu USD, Burundi 7 triệu USD, Uganda 6 triệu USD, Rwanda là 1 triệu USD. Để giảm dần tiến tới loại bỏ hiện tượng này trên thị trường Châu Phi, mang lại sự lành mạnh trong sản xuất và kinh doanh mặt hàng này, đòi hỏi cần phải có sự cân đối hợp lý trong thuế suất đối với mặt hàng thuốc lá tại các nước trong khu vực. Việc bãi bỏ rào cản về thuế, rào cản từ luật pháp và hành chính khác cũng như sự cải

cách trong hệ thống quản lý, nhằm đảm bảo cho sự thực thi nghiêm chỉnh luật pháp cũng là vấn đề cần được quan tâm.

(Theo Tạp chí Tobacco International)

. HƯỚNG MƠI DUY TRÌ ẢNH HƯỞNG CỦA THỎA THUẬN CHỐNG THUỐC LÁ

Hội nghị Thành viên lần thứ ba về Công ước Khung về kiểm soát thuốc lá (FCTC) của Tổ chức Y tế thế giới đã diễn ra tại Durban (Nam Phi) từ ngày 17-22/11/2008, với sự tham gia của các đại biểu từ 160 quốc gia. Hội nghị đã thống nhất đưa ra sáng kiến mới nhằm hạn chế ngành Công nghiệp thuốc lá; đó là can thiệp vào các chính sách xã hội và việc thực hiện hiệp ước toàn cầu về chống hút thuốc lá.

Các đại biểu cũng muốn cấm các hoạt động hợp tác của Chính phủ với ngành Công nghiệp thuốc lá. Theo đề xuất mới này, sẽ loại bỏ những đặc quyền đối với các công ty thuốc lá sở hữu nhà nước và hoạt động của các tập đoàn đối với “các hoạt động mở, như lobby và đóng góp vào các quỹ nghiên cứu”.

(Trích AFP - Johannesburg, Nam Phi).

. MỸ: HÃNG R.J REYNOLDS SẮP TUNG RA CAMEL SNUS TRÊN KHẮP NƯỚC VÀO ĐẦU NĂM 2009

Theo phát ngôn viên của công ty Thuốc lá R.J. Reynolds (RJR), nhà sản xuất thuốc lá điều đứng thứ 2 của Mỹ với những nhãn hiệu nổi tiếng như Camel và Winston, Công ty này sẽ bắt đầu phân phối sản phẩm không khói của họ Camel Snus (thuốc lá hít) trong nước vào cuối tháng Giêng hoặc đầu tháng Hai 2009. Theo đó, ban đầu nhãn hiệu thuốc hít này được giới thiệu trong các cửa hàng được chọn lọc và sau đó sẽ được bán chủ yếu tại các tiệm tạp hóa và các cửa hàng bán thuốc lá. Sản phẩm thuốc lá không khói đang trở nên phổ biến, nó đang

thu hút sự chú ý từ các nhà sản xuất thuốc lá chính khi mà tỷ lệ người hút thuốc tuổi trưởng thành tiếp tục giảm. Hơn thế, loại sản phẩm này cũng được sự ủng hộ của các nhóm chống thuốc lá.

. THUỐC LÁ CÓ THỂ DÙNG ĐỂ CẢI THIỆN SỨC KHỎE CON NGƯỜI

Các nhà khoa học Mỹ đang thí nghiệm virus thuốc lá được biến đổi nhằm đưa gen khỏe mạnh trị liệu vào trong lòng các tế bào mang bệnh, vì nó được cho là phương pháp trị bệnh tiềm năng cho các bệnh như ung thư, các loại virus và rối loạn di truyền.

Các virus bệnh khảm (thực vật) của thuốc lá ảnh hưởng đến cây thuốc lá nhưng lại không gây hại cho con người. Các nhà khoa học gọi đây là một bước phát triển đầy ý nghĩa trong y học kể từ khi phát hiện vaccine”.

“Loại virus bệnh khảm này theo nghĩa đen là một ống tiêm có cỡ bằng phân tử nano”, ông William Bentley nói. Ông là người đang hướng dẫn công việc nghiên cứu tại Trường Đại học Maryland. Nhóm của ông Bentley đã thành công trong việc tạo ra lỗ rỗng trong virus và lắp vào bằng siRNA-mạch ngắn, gồm module RNA xoắn đôi có khả năng đưa chương trình vào tế bào để chống bệnh tật.

Hơn nữa, siRNA có thể dùng để trị liệu các loại bệnh hiếm, mà loại bệnh này thường không được dành sự ưu tiên trong việc xem xét. Và trong khi các loại thuốc truyền thống cần vài năm để nghiên cứu và phát triển thì thuốc siRNA chỉ cần vài tuần. Vấn đề còn lại là cách tạo đường dẫn vào, bởi vì module siRNA rất mỏng mảnh. Tuy nhiên, nhóm của ông Bentley có thể đã tìm ra cơ chế đường dẫn hoàn hảo vào trong virus bệnh khảm của thuốc lá. Hiện vẫn còn nhiều việc phải làm trước khi việc thử nghiệm trên con người được thực hiện. Nhưng ông Bentley rất lạc quan. ■

CẤP GIẤY CHỨNG NHẬN ĐẦU TƯ CHO CÔNG TY TNHH VINA ALLIANCE

Ngày 13/10/2008, UBND thành phố Hồ Chí Minh đã cấp giấy chứng nhận đầu tư cho công ty TNHH Vina Alliance với dự án xây dựng Khu phức hợp tiêu chuẩn cao cấp, bao gồm Khu Trung tâm thương mại-dịch vụ, Khu Cao ốc văn phòng và Khu căn hộ cùng hệ thống hạ tầng kỹ thuật đồng bộ và hoàn chỉnh tại địa điểm 152 Trần phú, Q.5, TP. Hồ Chí Minh. Dự án có tổng vốn đầu tư là 3.360 tỷ đồng (tương đương 210 triệu USD) với thời gian hoạt động là 50 năm. Các bên tham gia góp vốn gồm có Bên Việt Nam (Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, Công ty TNHH một thành viên Thuốc lá Sài Gòn, Công ty Cổ phần thương mại và đầu tư VINATABA, Công ty TNHH Đô Thành Việt, Công ty Cổ phần xây dựng thương mại Căn nhà mơ ước) và Bên nước ngoài là Công ty Pacific Alliance Land Limited.

CHILE LÀ NƯỚC NAM MỸ XUẤT KHẨU THUỐC LÁ ĐỨNG THỨ 3 TRONG GIAI ĐOẠN 2005-2007

Chile rất thành công trong việc phát triển xuất khẩu nhiều hạng mục, đặc biệt là sản phẩm từ làm vườn, nơi đã có nhiều sản phẩm trái vụ rất có lợi. Về thuốc lá xuất khẩu, họ thuộc nhóm các nước thương mại tự do tại Khu vực Mecatur với các sản phẩm thuốc lá chất lượng. Xuất khẩu thuốc lá của Chile tăng bình quân từ 2,1 tỷ điếu mỗi năm trong giai đoạn 2002 - 2004 đến mức cao nhất là 6,63 tỷ điếu (33.4 USD) vào năm 2007. Bolivia và Peru là nơi đến của thuốc lá xuất khẩu từ Chile.

Đơn vị tính: Triệu điếu

Nam Mỹ: Thuốc lá xuất khẩu tính theo quốc gia và số lượng (Giai đoạn 1999 – 2007)									
Nước xuất khẩu	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Argentina	3,102	2,555	22	5	131	223	767	887	976
Bolivia	451	311	267	201	143	98	122	88	98
Brazil	8,058	842	521	1,657	2,614	3,885	2,144	3,045	3,772
Chile	1,692	1,621	1,533	1,536	2,149	2,559	4,025	5,758	6,631
Colombia	1,155	2,469	3,382	7,697	14,968	18,216	26,440	22,035	25,200
Paraguay	2,804	3,740	3,841	989	3,452	3,140	1,400	1,600	3,004
Peru	1,130	1,498	1,113	1,928	985	2,300	1,700	3,300	1,318
Uruguay	7,296	7,583	6,146	5,436	2,426	3,605	2,724	2,759	2,605
Venezuela	9,738	5,058	5,548	3,830	2,727	2,691	2,360	2,500	2,600
Nước khác	74	88	54	77	30	99	66	65	77
Tổng cộng	35,500	25,765	22,427	23,356	29,625	36,816	41,748	42,037	46,281

Nam Mỹ: Thuốc lá nhập khẩu tính theo quốc gia và số lượng (Giai đoạn 1999 – 2007)									
Nước nhập khẩu	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Argentina	176	200	190	194	178	191	139	147	123
Bolivia	4	27	21	77	79	158	599	768	989
Brazil	42	60	41	43	42	48	320	430	445
Chile	55	228	72	182	201	232	190	180	225
Colombia	8,508	5,700	5,621	5,522	6,925	4,600	2,900	14,100	15,100
Paraguay	8,058	10,336	6,235	4,861	7,144	3,108	3,020	3,840	3,943
Peru	499	624	671	660	1,565	2,200	2,589	8,658	10,230
Uruguay	2	1	2	4	30	186	190	118	125
Venezuela	27	84	86	32	21	12	67	77	100
Ecuador	41	55	113	102	94	123	150	190	400
Nước khác	1,329	1,430	770	1,420	1,924	789	768	704	678
Tổng Cộng	18,741	18,745	13,822	13,097	18,203	11,647	10,932	29,212	32,358

Nguồn: FAS/USDA

BCH Đảng bộ T Cty Thuốc lá VN tổ chức Hội nghị mở rộng

Ngày 05/12/2008, tại Hà Nội, Đảng ủy Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã tổ chức Hội nghị mở rộng nhằm tổng kết công tác năm 2006-2008 và phương hướng nhiệm vụ năm 2009-2010.

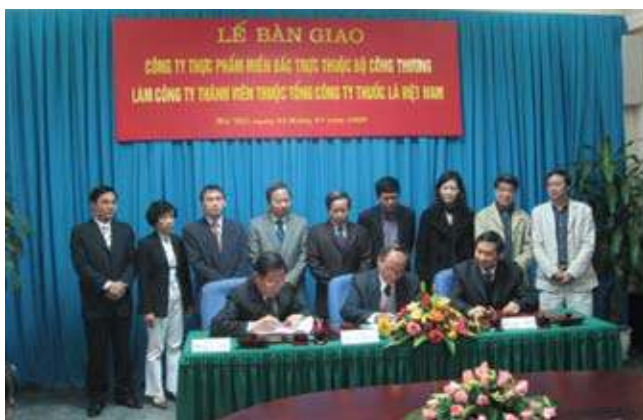
Trong 3 năm qua, Đảng ủy Tổng công ty đã tập trung lãnh đạo các đảng bộ đơn vị thành viên nỗ lực phấn đấu, đẩy mạnh sản xuất kinh doanh, hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kinh tế với tốc độ tăng trưởng cao: Doanh thu đạt hơn 47,656 tỷ đồng; nộp ngân sách nhà nước được 9,635 tỷ đồng; kim ngạch xuất khẩu đạt 192,136 triệu USD; thu nhập bình quân của người lao động tăng 15,59 %/năm. Tổng Công ty đã giữ vai trò nòng cốt trong sắp xếp ngành Thuốc lá, từng bước mở rộng hoạt động kinh doanh đa ngành có hiệu quả, đóng góp tích cực vào chương trình xóa đói giảm nghèo, đền ơn đáp nghĩa... Trong công tác xây dựng Đảng, Đảng bộ đã làm tốt công tác giáo dục

chính trị, tư tưởng cho cán bộ, đảng viên và người lao động, tạo được sự đoàn kết nhất trí cao trong đơn vị. Đã thực hiện có kết quả Cuộc vận động "Học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh"; chăm lo đào tạo phát triển nguồn nhân lực gắn với công tác quy hoạch cán bộ, xây dựng các tổ chức quần chúng ngày càng vững mạnh gắn với công tác xây dựng Đảng...

Trong thời gian tới, Đảng bộ Tổng công ty tập trung lãnh đạo các đơn vị thành viên hoàn thành tốt các nhiệm vụ kế hoạch, chỉ tiêu kinh tế - xã hội; đẩy mạnh đầu tư, sản xuất kinh doanh, rà soát lại các dự án đầu tư, tập trung hoàn thành các dự án hiệu quả, đảm bảo tốc độ tăng trưởng bình quân 5-10%/năm, ổn định việc làm và thu nhập của người lao động; Tiếp tục thực hiện Cuộc vận động "Học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh".

TỔNG CÔNG TY THUỐC LÁ VIỆT NAM TIẾP NHẬN THÊM MỘT ĐƠN VỊ THÀNH VIÊN

Ngày 5/1/2009, tại Bộ Công Thương đã diễn ra Lễ bàn giao Công ty Thực phẩm Miền Bắc trở thành thành viên chính thức của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam. Chứng kiến buổi lễ có Thứ trưởng Bộ Công Thương Bùi Xuân Khu và lãnh đạo các Vụ, Cục, Bộ Công Thương cùng Lãnh đạo Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam và Công ty Thực phẩm Miền Bắc. Việc chuyển giao này là điều kiện chuẩn bị cho Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam xây dựng mô hình Tập đoàn Công nghiệp Thực phẩm Việt Nam, phù hợp với chủ trương của Chính phủ trong việc đổi mới sắp xếp lại doanh nghiệp nhà nước và nhằm phát huy hiệu quả sản xuất - kinh doanh và định hướng phát triển kinh doanh đa ngành của Tổng công ty.



CÔNG TY CP NGÂN SƠN TỔ CHỨC HỘI NGHỊ SẢN XUẤT NGUYÊN LIỆU

Ngày 16/11/2008, tại TP. Hạ Long, tỉnh Quảng Ninh, Công ty Cổ phần Ngân Sơn đã tổ chức Hội nghị Tổng kết công tác sản xuất nguyên liệu năm 2008 và kế hoạch triển khai sản xuất nguyên liệu năm 2009.

Năm 2008, công tác sản xuất nguyên liệu thuốc lá cả nước nói chung và Công ty cổ phần Ngân Sơn nói riêng gặp nhiều rủi ro, song, với sự nỗ lực của toàn thể CBCNV Công ty và được sự quan tâm của Chính quyền địa phương các cấp, cùng với sự hưởng ứng của bà con nông dân sản xuất nguyên liệu thuốc lá, Công ty đã đạt được những kết quả khả quan: Đầu tư sản xuất nguyên liệu thuốc lá tại 15 huyện thuộc 4 tỉnh phía Đông Bắc với diện tích quản lý trên 4.560 ha, với sản lượng thu hoạch ước đạt gần 8.000 tấn, trong đó, khu vực miền núi (các tỉnh Bắc Kạn, Lạng Sơn) thực hiện đạt gần 4.100ha, sản lượng thu hoạch trên 7.000 tấn; vùng trung du (các tỉnh Thái Nguyên, Bắc Giang) thực hiện đạt gần 500ha với sản lượng thu hoạch 800 tấn. Niên vụ 2007 - 2008, thu nhập từ 1 ha trồng thuốc lá của nông dân đạt 30-35 triệu/ha (sau khi trừ chi phí), cao gấp 3 lần so với trồng lúa, gấp 3,5 lần so với trồng ngô và gấp gần 2,3 lần so với trồng bí xanh.

Hội nghị đã được nghe nhiều ý kiến của các đại biểu tham dự, đặc biệt là nhiều ý kiến đóng góp và kiến nghị của các đại biểu đại diện cho các huyện có vùng trồng nguyên liệu nhằm bổ sung hoàn thiện công tác phát triển nguyên liệu.

Thay mặt Công ty Cổ phần Ngân Sơn, ông Nguyễn Văn Thịnh, Bí thư Đảng ủy, Giám đốc Công ty chân thành cảm ơn và ghi nhận những đóng góp của bà con nông dân và mong muốn phát triển, mở rộng vùng trồng nguyên liệu có năng suất, chất lượng cao trong những năm tới.



TRUNG TÂM ĐÀO TẠO VINATABA VỮNG BƯỚC ĐI LÊN

Trong thời kỳ đất nước hội nhập WTO, thời kỳ của khoa học công nghệ và những đổi mới trong phương thức quản lý kinh doanh, việc củng cố nâng cao trình độ cho mỗi cán bộ, nhân viên để đáp ứng được những thay đổi do hội nhập ngày càng trở nên cấp thiết. Vì vậy, trong những năm gần đây Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã quan tâm nhiều đến phát triển nguồn nhân lực để đáp ứng yêu cầu và nhiệm vụ của ngành Thuốc lá và đã có những kế hoạch dài hạn để đào tạo, củng cố và nâng cao trình độ chuyên môn cũng như các kỹ năng cho cán bộ nghiệp vụ ở tất cả các lĩnh vực.

Để thực hiện thành công mục tiêu này, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã có Quyết định số 58B/QĐ-TLVN ngày 31 tháng 01 năm 2008 V/v thành lập Trung tâm Đào tạo Vinataba, trực thuộc Công ty mẹ - Tổng công ty Thuốc lá Việt nam. Trung tâm Đào tạo hoạt động theo phân cấp và ủy quyền đã được quy định trong Điều lệ tổ chức và hoạt động của Tổng công ty và Trung tâm. Trung tâm Đào tạo

Vinataba có con dấu riêng, được mở tài khoản theo quy định của pháp luật và là đơn vị hạch toán phụ thuộc của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam.

Cơ cấu tổ chức gồm: Giám đốc, Phó giám đốc và các chuyên viên đào tạo. Trụ sở chính đặt tại 152 Trần Phú, Quận 5, TTP Hồ Chí Minh và một Chi nhánh tại Hà Nội.

Căn cứ mục tiêu chiến lược phát triển và kế hoạch đào tạo chung của Tổng công ty, quy định chức năng, nhiệm vụ của Trung tâm đào tạo Vinataba là tổ chức thực hiện các chương trình đào tạo, bao gồm:

- + Nâng cao trình độ năng lực điều hành cho đội ngũ cán bộ lãnh đạo nhằm đáp ứng nhu cầu hội nhập Quốc tế và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Tổng công ty;
- + Đào tạo đội ngũ cán bộ chuyên môn nghiệp vụ, cán bộ khoa học kỹ thuật nắm bắt những tiến bộ khoa học kỹ

thuật tiên tiến;

- + Đào tạo đội ngũ công nhân kỹ thuật lành nghề nhằm đáp ứng yêu cầu công nghiệp hoá, hiện đại hoá ngành thuốc lá;

- + Đào tạo kỹ năng ngoại ngữ, tin học cho cán bộ quản lý và cán bộ chuyên môn nghiệp vụ Tổng công ty;

- + Tổ chức thực hiện thi nâng ngạch lương hàng năm đối với cán bộ công nhân viên của Công ty mẹ - Tổng công ty hoặc các công ty con (khi có yêu cầu);

- + Xây dựng và phát triển quan hệ hợp tác, liên kết Đào tạo với các cơ sở đào tạo trong và ngoài nước để thực hiện các chương trình, kế hoạch đào tạo của Tổng công ty và ngành Thuốc lá;

- + Đào tạo những nội dung khác theo yêu cầu của lãnh đạo Tổng công ty và nhu cầu của các công ty con.

Tiến tới xây dựng, phát triển thành Trường đào tạo nghiệp vụ quản lý, kỹ thuật công nghiệp thực phẩm để đào tạo phát triển nguồn nhân lực cho ngành Thuốc lá.

& vệ sinh lao động. phối hợp tổ chức lớp đào tạo Giám đốc điều hành chuyên nghiệp-CEO; tập huấn chương trình quản lý dự án & đấu thầu; tập huấn về Luật thuế thu nhập cá nhân & Luật thuế thu nhập doanh nghiệp,...cho chuyên viên các phòng-ban trong Tổng công ty và các đơn vị thành viên cả nước.

Với chức năng, nhiệm vụ của mình, Trung tâm Đào tạo Vinataba trong thời gian qua đã phối hợp với nhiều đơn vị trong và ngoài Tổng công ty như: Trường đào tạo Doanh nhân Trẻ (YBC), Công ty CP Dịch vụ & Tư vấn phát triển nguồn nhân lực (BCC), Công ty CP CFDT Sáng Tạo, Trung tâm Kiểm định Công nghiệp II, Trường Doanh nhân PACE,... tổ chức nhiều khoá huấn luyện, đào tạo để tăng cường kiến thức về mọi mặt cho học viên, nhằm tạo điều kiện thực hiện tốt nhiệm vụ mục tiêu của đơn vị và nâng cao hiệu quả sản xuất trong kinh doanh.

Năm 2009, Trung tâm Đào tạo Vinataba với trách nhiệm

của mình sẽ không ngừng cố gắng phối hợp với các đơn vị có liên quan để tiếp tục tổ chức các chương trình huấn luyện, đào tạo theo chỉ đạo của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam và đơn đặt hàng của các đơn vị trong và ngoài Tổng công ty, phấn đấu tạo điều kiện thuận lợi nhất cho chuyên viên các phòng-ban trong Tổng công ty và các đơn vị thành viên trong tổ hợp Tổng công ty có điều kiện tốt nhất để nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, tăng cường các kỹ năng trên cơ sở khảo sát, đánh giá nhu cầu đào tạo của từng đơn vị, từ đó Trung tâm Đào



Khóa học bồi dưỡng nghiệp vụ

Từ ngày thành lập đến nay, tuy cơ sở vật chất còn khiêm tốn nhưng với nỗ lực không ngừng của Trung tâm Đào tạo Vinataba, cùng với sự phối hợp nhịp nhàng và trách nhiệm của các Phòng, Ban trong Tổng công ty đã tổ chức tốt các chương trình huấn luyện, đào tạo về các lĩnh vực: Phối chế nguyên liệu; Giám sát bán hàng chuyên nghiệp, Đào tạo Nghề nhân sự nâng cao, cách Thiết lập báo cáo kế toán hợp nhất, Huấn luyện công tác an toàn lao động

tạo Vinataba sẽ thiết kế và phối hợp triển khai chương trình đào tạo phù hợp.

Tin tưởng rằng trong thời gian tới được sự chỉ đạo và giúp đỡ của Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc, sự phối hợp của các phòng ban và sự ủng hộ của các đơn vị thành viên, Trung tâm Đào tạo Vinataba sẽ hoàn thành xuất sắc các nhiệm vụ được giao. ■

Để đáp ứng nhu cầu đa dạng của người tiêu dùng, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã nghiên cứu sản xuất một số sản phẩm mới với chất lượng phù hợp với thị hiếu từng khu vực, mẫu mã, bao bì đẹp. Bản tin Vinataba xin giới thiệu một số sản phẩm mới nhất đang được sản xuất và đưa ra thị trường.



SEA PORT



KINGS



SEA HORSSSE