

Bìa 1



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>

Bản tin Vinataba

Xuất bản 3 tháng 1 kỳ

Chỉ đạo nội dung:

Ông Nguyễn Thái Sinh
Chủ tịch HĐQT

Ban Biên tập:

Ông Nguyễn Tiến Dũng
Phó Tổng Giám đốc
Ông Bùi Nhật Tiến
Phó Tổng Giám đốc
Ông Huỳnh Kim Nhựt
Trưởng phòng Kế hoạch-Đầu tư
Ông Nguyễn Chí Nhân
Trưởng phòng Đối ngoại
Ông Dương Đình Giám
Tổng Biên tập Tạp chí CN
Nhà báo Bùi Thu Hà

Thư ký Ban biên tập:

Ngô Thị Ngọc Duyên
Điện thoại: (04) 22401004;
Di động: 0912339445
Email: duyennntn@vinataba.com.vn

Giấy phép xuất bản:

Số 32/GP - XBTT ngày 23/06/2009

TRONG SỐ NÀY

● Thông điệp Năm mới 2010

● Đảng bộ TCT Thuốc lá VN học tập và làm theo Bác Hồ Tr.6

● Cty Thuốc lá Sài Gòn: 80 năm xây dựng, đổi mới và phát triển Tr.8

● Cần một chế tài đủ mạnh đối với hành vi buôn lậu thuốc lá Tr.10

● Một số kết quả trong công tác phát triển SP Tr.12

● HAIHACO - Chinh phục người tiêu dùng Việt Tr.14



● Công ty CP Hòa Việt: Vươn lên sau khó khăn Tr.16

● Công ty Thuốc lá Long An với những sáng kiến, biện pháp quản lý mang lại hiệu quả kinh tế cao Tr.18

● Những lá cờ đầu của phong trào thi đua 2009 Tr.20

● Công đoàn Tổng công ty Thuốc lá VN: Đổi mới tuyên truyền, vận động CNVC-LĐ Tr.22

● Thực hiện NQ 30a của Chính phủ Tr.24

● Trung tâm Đào tạo Vinataba với chương trình dạy nghề trồng thuốc lá cho nông dân Tr.26

● Dự thảo Luật phòng chống tác hại thuốc lá dưới góc nhìn của nhà sản xuất Tr.28

● CEO thời kỳ khủng hoảng toàn cầu Tr.29

● Thuốc lá Ấn Độ hướng về tương lai Tr.31

● Tin vắn trong nước và Quốc tế Tr.33



THÔNG điệp NĂM MỚI 2010

♦ Nguyễn Thái Sinh

Chủ tịch Hội đồng Quản trị
Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam

Ohúng ta chia tay năm 2009 với rất nhiều sự kiện đáng ghi nhớ và đáng lưu tâm, là năm mà tình hình kinh tế thế giới và trong nước biến động rất phức tạp, khó lường, thậm chí biến động theo những xu hướng trái chiều.



Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam bước vào thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2009 trong điều kiện hết sức khó khăn. Năm 2008 và nửa đầu năm 2009, cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới đã tác động mạnh đến hầu hết các lĩnh vực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp Việt Nam. Từ nửa cuối năm 2009, nền kinh tế Việt Nam có dấu hiệu hồi phục nhờ vào các giải pháp chính sách kích thích kinh tế của Chính phủ đã phát huy được tác dụng, nhưng cũng còn có rất nhiều khó khăn, lãi suất, tỷ giá ngoại tệ biến động mạnh, giá cả hàng hoá tăng, gây sức ép tăng chỉ số giá tiêu dùng. Mặt khác,

tình hình bão lũ ở phía Bắc và miền Trung, suy giảm kinh tế tại các thị trường xuất khẩu mặc dù chứng lại nhưng chưa thể giải quyết trong một thời gian ngắn... đã ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Đối với ngành Thuốc lá thì giá cả các yếu tố đầu vào vẫn ở mức cao, gây áp lực rất lớn về giá thành sản phẩm lên tất cả các đơn vị, đặc biệt là giá nguyên liệu thuốc lá tăng cao; trong lĩnh vực sản xuất bánh kẹo, giá đường kính - nguyên liệu chính sản xuất bánh kẹo tăng đột biến, làm ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh. Tình trạng

thuốc lá nhập lậu, thuốc lá giả gia tăng, hàng giả, hàng nhái mẫu bánh kẹo vẫn còn nhiều. Các chương trình đầu tư di dời, đầu tư chiều sâu của các đơn vị trong Tổ hợp Tổng công ty còn nhiều vướng mắc khi triển khai...

Trong bối cảnh chung đó, với tinh thần quyết tâm vượt khó, Đảng ủy, Hội đồng Quản trị, Ban Tổng giám đốc Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã kiên định thực hiện đồng bộ 8 nhóm giải pháp đã đề ra từ đầu năm, tập trung chỉ đạo và điều hành quyết liệt, linh hoạt và phù hợp với thực tế tình hình trong từng giai đoạn khó khăn; Đẩy mạnh công tác tư

vinataba

tưởng, thông tin tuyên truyền để tạo sự đồng thuận, yên tâm trong CBCNV, đoàn kết một lòng vượt qua khủng hoảng kinh tế.

Bằng sự nỗ lực, ý chí quyết tâm, tinh thần đoàn kết và sự lao động cần cù, sáng tạo của cán bộ, công nhân viên, chúng ta đã đạt được những kết quả rất đáng tự hào trên tất cả các lĩnh vực hoạt động. Tổng doanh thu toàn Tổng công năm 2009 đạt trên 30 nghìn tỷ đồng, tăng gần 20% so với năm 2008; Nộp ngân sách đạt hơn 4.700 tỷ đồng, tăng 24% so với năm 2008. Sản phẩm thuốc lá Vinataba đã kỷ niệm 20 năm phát triển với sản lượng đạt vượt mốc 500 triệu bao, trở thành thương hiệu thuốc lá dẫn đầu trên thị trường; mặt hàng bánh kẹo vẫn tăng trưởng vững chắc, các đơn vị đã tập trung đầu tư cho công nghệ, chuyển đổi cơ cấu sản phẩm theo hướng tăng tỷ trọng sản phẩm bánh kẹo cao cấp, nâng cao chất lượng sản phẩm và có giá cả cạnh tranh, tạo dựng được thương hiệu uy tín với người tiêu dùng như Hữu Nghị, Hải Hà, Hải Hà-Kotobuki. Thu nhập của người lao động được nâng cao với mức tăng thu nhập 7,3%.

Bên cạnh đó, các hoạt động xã hội, từ thiện luôn được lãnh đạo Đảng, Chính quyền, Công đoàn và Đoàn thanh niên các cấp trong Tổng công ty duy trì hoạt động thường xuyên. Trong năm 2009, Tổng công ty đã thực hiện rất tốt công tác từ thiện, xã hội và đền ơn

đáp nghĩa, đồng thời triển khai thực hiện nhiệm vụ giúp đỡ 02 huyện nghèo Hà Quảng (Cao Bằng) và Bắc Ái (Ninh Thuận) theo phân công của Chính phủ. Tổng số tiền ủng hộ cho các chương trình xã hội, từ thiện, xóa đói giảm nghèo 17 tỷ đồng.

Chúng ta có thể khẳng định rằng, qua 2 năm 2008 - 2009, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã vượt qua được khủng hoảng, duy trì tăng trưởng và phát triển vững chắc, đảm bảo việc làm và đời sống người lao động.

Bước sang năm 2010, một năm được dự báo vẫn còn nhiều khó khăn thách thức to lớn sau khủng hoảng có thể tác động xấu đến hoạt động của các doanh nghiệp, nhưng Lãnh đạo Tổng công ty tin rằng đây là giai đoạn cũng có nhiều vận hội để Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam nâng cao năng lực cạnh tranh, đón đầu cơ hội hậu khủng hoảng khi kinh tế thế giới thoát khỏi suy thoái.

Năm 2010 là năm cuối cùng thực hiện kế hoạch 5 năm 2006-2010, cũng là năm tiến hành Đại hội Đảng các cấp, tiến tới Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ XI và diễn ra nhiều sự kiện trọng đại: 80 năm thành lập Đảng Cộng sản Việt Nam, 1000 năm Thăng Long - Hà Nội, riêng đối với Tổng công ty sẽ kỷ niệm 25 năm xây dựng và phát triển. Chính vì vậy, việc thực hiện thắng lợi kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2010 của Tổng công ty là hết sức quan trọng và đầy ý nghĩa.

Trước những diễn biến mới của tình hình và ý nghĩa quan trọng của năm 2010, để thực hiện nghiêm túc, toàn diện và có hiệu quả các mục tiêu và nhiệm vụ đạt mức tăng trưởng các chỉ tiêu của toàn Tổ hợp Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam từ 5-10%, đảm bảo nâng cao hiệu quả kinh doanh của từng doanh nghiệp thành viên và của toàn Tổ hợp, Lãnh đạo Tổng công ty xác định nhiệm vụ trọng tâm là: *Nâng cao sức cạnh tranh, khắc phục những tồn tại, đón cơ hội để vượt lên sau suy thoái, tạo bước khởi đầu cho việc xây dựng và triển khai Chiến lược của Tổng công ty 5 năm tiếp theo (2011- 2015)*. Để thực hiện nhiệm vụ trọng tâm nêu trên, Tổng công ty tập trung vào các nhóm giải pháp chủ yếu sau đây:

1. Xây dựng chiến lược phát triển của Tổng công ty giai đoạn 2011-2015 và tầm nhìn đến năm 2020 để làm nền tảng cho các hoạt động sản xuất của Tổng công ty về lâu dài.

2. Tiếp tục củng cố, phát triển thị trường nội địa, tích cực hưởng ứng Cuộc vận động của Bộ Chính trị "Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam" thể hiện ở chất lượng sản phẩm ổn định và không ngừng nâng cao; hệ thống phân phối hiện đại, sâu rộng phủ khắp cả nước, đáp ứng kịp thời yêu cầu thị trường; tạo dựng và giữ vững uy tín thương hiệu sản phẩm trong lòng người tiêu dùng.

Đầu tư và đẩy mạnh hoạt

động kinh doanh các mặt hàng công nghệ phẩm, nông sản, chú ý tập trung đầu tư công nghệ biến, tạo ra các sản phẩm có giá trị cao.

Tích cực mở rộng thị trường xuất khẩu, tiếp tục phát triển xuất khẩu thuốc lá điếu, đưa thương hiệu Vinataba vươn ra thị trường thế giới, đồng thời tập trung xuất khẩu các mặt hàng nông sản có thể mạnh khi thị trường thế giới đi vào phục hồi sau khủng hoảng.

3. Đổi mới hoạt động khoa học công nghệ gắn với định hướng chuyển đổi cơ cấu sản xuất trong nông nghiệp và gắn với công nghiệp chế biến, với thị trường tiêu thụ sản phẩm.

4. Đưa vào vận hành và khai thác có hiệu quả các dự án đầu tư máy móc, thiết bị hiện đại có quy mô lớn, tiếp tục đẩy nhanh tiến độ các dự án đầu tư di dời. Nghiên cứu một số dự án đầu tư vốn ra nước ngoài.

5. Tập trung các giải pháp tài chính trong việc bảo toàn và phát triển tối đa vốn và tài sản của doanh nghiệp; Chú trọng quản lý rủi ro, tăng cường kiểm tra, kiểm soát, tiết giảm chi phí; Nâng cao hiệu quả hoạt động; Chuẩn bị nguồn lực tài chính để đầu tư phát triển Tổng công ty trong tương lai.

Tiếp tục hưởng ứng chủ trương của Chính phủ thực hành tiết kiệm, chống lãng phí với mục tiêu tiết kiệm 10% chi phí thường xuyên trong năm 2010.

6. Chuyển đổi mô hình tổ chức của Tổng công ty theo quy định của Luật Doanh nghiệp và chuẩn bị mọi điều kiện cần thiết cho việc xây dựng thành Tập đoàn Công nghiệp Thực phẩm Việt Nam.

7. Tiếp tục xây dựng phát triển nguồn nhân lực, công tác tổ chức cán bộ, đào tạo và đảm bảo việc làm và thu nhập cho người lao động. Chuẩn bị tốt việc đào tạo, bồi dưỡng cán bộ kế cận ở Tổng công ty và các đơn vị thành viên. Tăng cường đào tạo cho cán bộ và CNV để nâng cao trình độ, tay nghề, chuyên môn nghiệp vụ theo hướng chuyên nghiệp.

8. Phát động phong trào thi đua lao động sản xuất, đẩy mạnh các hoạt động đoàn thể, lập thành tích chào mừng 25 năm thành lập Tổng công ty và các sự kiện lớn trong năm 2010.

9. Chủ động và thiết thực trong các hoạt động xã hội và từ thiện, nhất là triển khai thực hiện kế hoạch giúp đỡ 2 huyện nghèo Hà Quảng (Cao Bằng), Bắc Ái (Ninh Thuận).

Mặc dù nhiệm vụ kế hoạch năm 2010 hết sức nặng nề và phải đối mặt với nhiều khó khăn thách thức, nhưng lãnh đạo Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam tin tưởng: với truyền thống đoàn kết sáng tạo, với “niềm tin kiên định” xây dựng Tổng công ty Thuốc lá phát triển bền vững, chúng ta sẽ hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch, lập thành tích

chào mừng các sự kiện trọng đại của đất nước trong năm 2010 và kỷ niệm 25 năm xây dựng và phát triển Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam.

Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam nhận thức sâu sắc rằng, có được những thành công của năm 2009 là nhờ sự chỉ đạo và giúp đỡ kịp thời của Đảng, Chính phủ, Bộ Công Thương, các Bộ, ngành TW và các địa phương; sự đoàn kết và nỗ lực của toàn thể cán bộ, công nhân viên Tổng công ty đã lao động hăng say, sáng tạo; bên cạnh đó là sự ủng hộ, tín nhiệm và hợp tác chặt chẽ của người tiêu dùng, của các đối tác trong và ngoài nước.

Bước sang thêm năm 2010, năm Canh Dần, thay mặt Đảng ủy, Hội đồng Quản trị, Ban Tổng giám đốc Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam xin được gửi đến tất cả các quý vị Lời cảm ơn chân thành và Lời chúc mừng Năm mới “An khang - Thịnh vượng - Hạnh Phúc”.



TRIỂN KHAI MẠNH CHƯƠNG TRÌNH TIẾT KIỆM, CHỐNG Lãng PHÍ

Sinh thời, Chủ tịch Hồ Chí Minh khẳng định: người cán bộ cách mạng muốn có tư cách tốt, phải ghi lòng tạc dạ 27 điều răn và “cần kiệm” là điều quan trọng được Người xếp lên hàng đầu, với câu “Cần, kiệm, liêm, chính”...

Cụ thể hoá sự tiết kiệm, Người dạy: “Tiết kiệm không phải là bủn xỉn, không phải xem đồng tiền to bằng cái nống, gặp việc đáng làm cũng không làm, đáng tiêu cũng không tiêu. Tiết kiệm không phải là ép bộ đội, cán bộ và nhân dân nhịn ăn, nhịn mặc. Trái lại, tiết kiệm cốt để giúp vào gia tăng sản xuất, mà gia tăng sản xuất là để dần dần nâng cao đời sống của bộ đội, cán bộ và nhân dân. Nói theo lối khoa học, thì tiết kiệm là tích cực, chứ không phải là tiêu cực”

Thực hiện Cuộc vận động “Học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh”, ở Tổng Công ty Thuốc lá Việt Nam, tiết kiệm không còn là một khẩu hiệu, một “phong trào” mang tính hình thức mà tiết kiệm đã trở “yếu tố đầu vào”, quyết định sự sống còn của 18 đơn vị thành viên với hàng chục nghìn cán bộ, công nhân, lao động.

Là một đơn vị có nền nếp trong nhiều mặt hoạt động, kết quả kiểm toán đầu tư tài chính năm 2008, được Kiểm toán Nhà nước công bố đầu năm 2009 cho thấy: Tổng công ty đã tuân thủ quy định của Nhà nước và sử dụng có hiệu các nguồn vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Các khoản đầu tư đều có hiệu quả, bảo toàn và phát triển được nguồn vốn, cụ thể. Tính đến ngày 31/12/2008, nguồn vốn Nhà

nước giao, đã tăng 907.839 triệu đồng so với thời điểm Tổng công ty chuyển đổi hoạt động sang mô hình công ty mẹ - công ty con (01/01/2006). Kết quả kiểm toán trên đây làm cho hàng chục nghìn cán bộ, nhân viên, lao động trong Tổng Công ty tin tưởng vào những người lãnh đạo có tư cách đạo đức tốt, nói đi đôi với làm và họ hăng hái biến mục tiêu Cuộc vận động trở thành hiện thực.

Nhằm phát huy sức mạnh của quần chúng, Đảng bộ Tổng công ty đã tăng cường công tác tuyên truyền, phổ biến các văn bản quy định về thực hành tiết kiệm, chống lãng phí đến từng đơn vị. Nghị quyết số 10/2008/NQ-CP ngày 17/4/2008 của Chính phủ về các biện pháp kiểm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, bảo đảm an sinh xã hội và tăng trưởng bền vững; Chỉ thị số 05/CT-BCT ngày 02/04/2008 của Bộ Công thương và Chỉ thị số 02/CT-BCS ngày 30/09/2008 của Ban cán sự Đảng Bộ Công Thương về việc tăng cường công tác thực hành tiết kiệm, chống lãng phí... là những tài liệu quan trọng được quán triệt sâu sắc đến từng cán bộ, công nhân, lao động.

Căn cứ vào tình hình thực tế của các đơn vị thành viên, Tổng công ty đã tổ chức Chương trình hành động “Thực hành tiết kiệm, chống lãng phí” gắn liền với việc triển khai có hiệu quả Cuộc vận động “Học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh”, xây dựng đội ngũ CBCNV có bản lĩnh chính trị vững vàng, lối sống trong sạch, lành mạnh và thường xuyên theo dõi, kiểm tra, giám sát công tác thực hành tiết kiệm, chống lãng phí tại các đơn vị.

Ngay từ khi xây dựng chương trình hành động về thực hành tiết kiệm, chống lãng phí, 18 đơn vị trong Tổng công ty đã xây dựng và ban hành Chương trình thực hành tiết kiệm, chống lãng phí giai đoạn 2008-2010 của đơn vị mình với những nội dung cụ thể và thiết thực, trong đó chú trọng việc xây dựng, rà soát và hoàn thiện các định mức kinh tế kỹ thuật; thực hiện Quy chế quản lý tài chính theo quy định nhà nước; tiết kiệm trong việc mua sắm ô tô, trang thiết bị làm việc; tiết kiệm trong việc sử dụng công quỹ; tiết kiệm trong việc tổ chức hội nghị; quản lý và sử dụng hợp lý lao động; tiết kiệm trong quản lý đầu tư xây dựng...

Năm 2009, Tổng công ty đã tiết kiệm trong lĩnh vực đầu tư XD CB là 37.330 triệu đồng, trong đó, khâu đấu thầu tiết kiệm được 35.732 triệu đồng do kết quả trúng thầu giảm so với giá được cấp có thẩm quyền phê duyệt, chủ yếu thuộc các dự án đầu tư thiết bị thuốc điều chuyên ngành, di dời nhà máy của Công ty Thuốc lá Sài Gòn và Công ty Thuốc lá Thăng Long.

Việc đầu tư dây chuyền đồng bộ sản xuất thuốc lá bao cứng 10 điếu/ phút, phục vụ xuất khẩu và dự án đầu tư đổi mới dây chuyền cuốn-ghép 7.000 điếu/phút ở Công ty Thuốc lá Thăng Long, do làm tốt các quy định của Nhà nước, khi quyết toán đã giảm được gần 1,6 tỉ đồng so với dự toán đã phê duyệt).

Bên cạnh đó, Tổng công ty đặc biệt lưu ý rà soát, đánh giá hiệu quả những khoản đầu tư gián tiếp, góp vốn đầu tư ra ngoài doanh nghiệp, kiên quyết không đầu tư vào các lĩnh vực có tính chất mạo hiểm như:

góp vốn thành lập hoặc làm cổ đông chiến lược của các tổ chức tài chính; đảm bảo vốn đầu tư ra ngoài không vượt quá 30% vốn điều lệ đơn vị.

Do suy thoái kinh tế và khủng hoảng tài chính, thời gian vừa qua, lượng nguyên liệu thuốc lá trong nước và thế giới giảm mạnh, giá nguyên liệu “đầu vào” bị đẩy lên quá cao (tăng từ 50-60%) nên tiết kiệm nguyên, nhiên vật liệu, giảm tiêu hao trong sản xuất là một giải pháp cực kì quan trọng, quyết định sự sống còn của Tổng Công ty.

Gắn công tác thực hành tiết kiệm với việc xây dựng định mức kinh tế- kỹ thuật về tiêu hao nguyên, nhiên, vật liệu; định mức lao động, tiền lương; định mức khai thác sử dụng máy móc thiết bị ... do Tổng công ty ban hành, các đơn vị thành viên đã chủ động xây dựng các chỉ tiêu định mức phù hợp với đơn vị mình. Và sức mạnh của “Cây đũa thần kì diệu” đã trở thành hiện thực: số tiền tiết kiệm nguyên nhiên vật liệu trong Quý 3/2009 là 33.145 triệu đồng, lũy kế năm 2009 của toàn Tổng công ty là 132.579 triệu đồng.

Phát huy sức mạnh của khoa học và công nghệ, công tác phát huy sáng kiến cũng được Tổng công ty phát động thành phong trào rất mạnh mẽ. Để tiết kiệm ngoại tệ, tập thể cán bộ khoa học kỹ thuật toàn Tổng công ty đã nghiên cứu và chế tạo thành công máy dán tem, máy bóng kính ... với chất lượng, công suất tương đương với thiết bị nhập ngoại, góp phần tiết kiệm hàng triệu USD vì không phải nhập từ nước ngoài.

Trong quản lý, bên cạnh việc tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra, uốn nắn kịp thời sai sót, lệch lạc, không để xảy ra hậu quả xấu, Tổng công ty luôn tìm các biện pháp tiết kiệm chi phí tối đa, nhưng vẫn đem lại hiệu quả trong công việc như: cắt giảm các cuộc hội họp không cần thiết; thường xuyên tổ chức các cuộc họp thông qua Cầu truyền hình (Hà Nội - TP. Hồ Chí Minh) vừa tiết kiệm thời gian cũng như chi phí ăn ở, đi lại của các thành viên tham dự cuộc họp; thực hiện các biện pháp tiết kiệm điện (bố trí các thiết bị điện sử dụng hợp lý, giảm công suất vào giờ cao điểm, tăng cường sử dụng ánh sáng tự nhiên, tắt các thiết bị điện khi ra khỏi phòng làm việc và sử dụng dịch vụ mạng nội bộ để thực hiện các cuộc điện thoại làm việc giữa hai văn phòng của Tổng công ty ở phía Bắc và phía Nam.

Nhìn lại công tác thực hành tiết kiệm cũng là một hình thức “Sơ kết sớm” Cuộc vận động “Học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh”, một con số đầy sức thuyết phục đã được thống kê và chính thức công bố, làm nức lòng cán bộ, công nhân, lao động trong Tổng Công ty: tổng số tiền tiết kiệm được là gần 38 tỉ đồng - Đây là một trong những “con số ấn tượng nhất” của Tổng Công ty trong một năm vật lộn, trăn trở cùng cả nước vượt qua suy thoái.

Với nghĩa tích cực của sự tiết kiệm như Lời chỉ bảo của Chủ tịch Hồ Chí Minh, công tác đầu tư, mở rộng sản xuất ở Tổng Công ty Thuốc lá Việt Nam đã được tăng cường và chính nhờ sự tiết kiệm này, mà sản xuất ngày càng phát triển, đời sống của cán bộ, công nhân, lao động ngày càng được nâng cao...■

Lương Tâm



BỔ NHIỆM NHÂN SỰ MỚI

Thực hiện Quyết định của Thủ tướng Chính phủ, ngày 28 tháng 12 năm 2009, Hội đồng Quản trị Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã công bố Quyết định bổ nhiệm ông Trần Sơn Châu, Ủy viên HĐQT (nguyên Giám đốc Công ty Thuốc lá Sài Gòn) làm Tổng giám đốc Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2010. Đồng thời, thay mặt HĐQT Tổng công ty, ông Nguyễn Thái Sinh, Chủ tịch HĐQT đã công bố các quyết định bổ nhiệm có thời hạn ông Đặng Xuân Phương (Giám đốc Công ty Thuốc lá Thăng Long) và ông Bùi Minh Đức (nguyên Giám đốc Công ty Thương mại Thuốc lá) làm Phó Tổng giám đốc Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2010.

Tổng giám đốc Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam cũng ký quyết định bổ nhiệm ông Nghiêm Ngọc Tuấn, Trưởng phòng Thị trường Tổng công ty làm Giám đốc Công ty Thương mại Thuốc lá kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2010.■

NHỮNG CON SỐ CỦA NĂM 2009

Tổng sản lượng: 2.897 triệu bao

Doanh thu: 30.576 tỷ đồng

Nộp ngân sách: 4.756 tỷ đồng

Thuốc lá xuất khẩu: 960 triệu bao

Kim ngạch XK: 149 triệu USD

Lợi nhuận đạt mức tăng trưởng 8%

CÔNG TY THUỐC LÁ SÀI GÒN

80 NĂM XÂY DỰNG, ĐỔI MỚI VÀ PHÁT TRIỂN

♦ **Ảnh Ngọc**

Vào ngày 08 tháng 12 năm 2009 vừa qua, Công ty Thuốc lá Sài Gòn đã long trọng tổ chức Lễ kỷ niệm 80 năm hình thành, đổi mới và phát triển Công ty, đồng thời vừa là sự kiện trọng đại nhân dịp đón nhận Huân chương độc lập Hạng nhất của Công ty và đón nhận Huân chương Lao động Hạng nhất của Công đoàn Công ty, một phần thưởng cao quý của Đảng và Nhà nước. Những thành quả đạt được nhờ vào sự nỗ lực hết mình, là minh chứng cho sức mạnh đoàn kết một lòng của tập thể CBCNV Công ty, là niềm tự hào của Công ty trong suốt hành trình dài gần một thế kỷ.

Công ty Thuốc lá Sài Gòn, tiền thân là Hãng thuốc lá M.I.C, ra đời vào năm 1929. Trải qua 80 năm theo chiều dài lịch sử của đất nước, với những biến động chính trị, kinh tế - xã hội qua các thời kỳ, các thể hệ công nhân viên lao động của Công ty không chỉ đóng góp sức mình làm thay đổi diện mạo Công ty, mà còn tự hào vì đã không đứng bên ngoài cuộc đấu tranh chống ngoại xâm giành độc lập của cả dân tộc.

Từ sau ngày miền Nam hoàn toàn giải phóng, đất nước thống nhất, Hãng Thuốc lá M.I.C với tên gọi mới là Nhà máy Thuốc lá Sài Gòn đã nhanh chóng ổn định đời sống cán bộ công nhân viên chức và tạo những bước đột phá thần kỳ từ năm đầu tiên của thập kỷ 80 của thế kỷ trước. Từ câu chuyện hoàn thành 40% kế hoạch cả năm chỉ trong một tháng, với nỗ lực "một người làm việc bằng hai và tạo ra năng suất bằng bốn" như nguyên Bí thư Thành ủy Võ Văn Kiệt lúc đó đã đánh giá, Nhà máy đã có những bước đi táo bạo, thoát khỏi vòng vây của cơ chế tập trung quan liêu bao cấp để bung ra tiếp cận thị trường theo



hướng tư duy mới. Vào thời kỳ đổi mới, sản lượng của Nhà máy Thuốc lá Sài Gòn đã không ngừng tăng lên, mà đỉnh cao là năm 1996, đạt 872 triệu bao, xấp xỉ gấp 3 lần thời kỳ trước giải phóng.

Bằng sự quyết tâm của một tập thể lớn, Công ty Thuốc lá Sài Gòn luôn là đơn vị dẫn đầu bảng xếp hạng về sản lượng và nộp ngân sách của toàn ngành Thuốc lá Việt Nam, tiêu biểu như năm 2008, sản lượng của Công ty tăng mạnh, đạt 1.559 triệu bao, chiếm hơn 36% sản lượng toàn ngành và hơn 64% sản lượng của Tổng công ty, nộp ngân sách đạt 2.021 tỉ đồng, chiếm hơn 60% nộp ngân sách toàn Tổng công ty. Cũng trong năm 2008, Công ty được xếp vị trí thứ 58 trong Bảng xếp hạng 500 doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam (do Vietnam Report và Vietnam Net phối hợp thực hiện).

Phấn khởi trước sự khích lệ này, năm 2009, khi cuộc khủng hoảng kinh tế tác động đến toàn thế giới thì Công ty Thuốc lá Sài Gòn đã không bị cuốn theo vòng xoáy, hoạt động sản xuất kinh doanh vẫn phát triển một cách ngoạn mục. Các chỉ tiêu đều đạt và vượt kế hoạch Tổng công ty giao: Sản lượng ước đạt 1.689 triệu bao, tăng 8,4% so năm 2008 và tăng 8,3% so với kế hoạch; nộp ngân sách ước đạt 2.657 tỉ đồng, tăng 31,5% so với năm 2008 và tăng 22,4% so với kế hoạch.

Trong năm 2010, khi toàn bộ dự án di dời về Khu công nghiệp Vĩnh Lộc, quận Bình Tân, hoàn thiện và đưa vào hoạt động, với toàn bộ hệ thống máy móc, dây chuyền công nghệ hiện đại, công suất, sản lượng của Công ty Thuốc lá Sài Gòn sẽ đạt 2 tỉ bao/năm, sẽ tiếp tục đóng góp nhiều hơn nữa cho Ngân sách nhà nước và có thêm điều kiện để chia sẻ khó khăn với các đơn vị bạn, góp phần vào thắng lợi chung của toàn Tổng công ty.

Mặt khác, khi Việt Nam trở thành thành viên chính thức của Tổ chức Thương mại Thế giới, các sản phẩm tiêu dùng phải cạnh tranh gay gắt, thì thuốc lá cũng không nằm ngoài quỹ đạo đó. Với lợi thế của dây chuyền hiện đại nhằm nâng cao chất lượng, hạ giá thành, đa dạng chủng loại và tiết giảm đến mức thấp nhất các yếu tố độc hại ảnh hưởng sức khỏe người tiêu dùng. Các sản phẩm thuốc lá của Công ty luôn có hàm lượng Tar và Nicotine thấp hơn quy định của Bộ Y tế với hàm lượng Tar dưới 22mg, Nicotine dưới 2mg. Và theo kế hoạch, dự kiến đến năm 2015, hàm lượng Tar sẽ bằng hoặc dưới 12 mg/điếu, Nicotine sẽ bằng hoặc dưới 1,0 mg/điếu. Điều này càng tạo niềm tin nơi khách hàng và tạo đà cho Công ty Thuốc lá Sài Gòn trở thành một công ty sản xuất thuốc lá điều lớn nhất Việt Nam và vùng Đông Nam Á.

Lãnh đạo Công ty Thuốc lá Sài Gòn

qua các thời kỳ đều đặc biệt quan tâm tới đời sống vật chất, tinh thần; quan tâm đến môi trường làm việc của người lao động, nhân tố góp phần vào việc xây dựng, tồn tại và phát triển Công ty, do vậy luôn tìm mọi biện pháp tạo việc làm, ổn định và nâng cao thu nhập, chăm lo tốt đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động, đặc biệt chú trọng đến các chế độ, chính sách về tiền lương, tiền thưởng, chế độ BHXH, BHYT, bảo hiểm tai nạn, các chế độ nghỉ hưu, các trường hợp khó khăn được trợ cấp đột xuất, chế độ khen thưởng Lễ, Tết, tham quan du lịch... luôn điều chỉnh cho phù hợp với thực tế cuộc sống. Hiện nay, thu nhập bình quân của người lao động tăng đều từ 3,9 triệu đồng lên 5,5 triệu đồng/ người/ tháng/ năm, so với năm 2004 tăng hơn 41 %.

Công ty còn đặc biệt quan tâm đến việc thường xuyên cải tiến, nâng cao chất lượng bữa ăn giữa ca, bảo đảm tuyệt đối an toàn vệ sinh thực phẩm; Quan tâm đến việc chăm sóc sức khỏe cho người lao động như: Trang bị phòng khám phụ khoa dành riêng cho lao động nữ, trang bị phòng khám răng, tổ chức khám sức khỏe định kỳ hàng năm, tổ chức các lớp tư vấn, chăm lo sức khỏe về bệnh nghề nghiệp và các bệnh hiểm nghèo khác, trang bị bảo hộ lao động và các phương tiện bảo hộ cá nhân một cách kịp thời, đầy đủ; tặng quà sinh nhật cho toàn thể cán

bộ công nhân viên, tặng quà nhân ngày truyền thống của dân tộc và của các tổ chức đoàn thể; quan tâm chăm lo cho các cháu là con của cán bộ công nhân viên dưới 14 tuổi trong các ngày Tết thiếu nhi 1/6, Tết Trung thu, thành lập các quỹ khen thưởng học bổng...

Song song đó, Đảng bộ cùng Công đoàn, Đoàn Thanh niên thường xuyên tổ chức nhiều sân chơi bổ ích cho người lao động như: Duy trì thường xuyên các hoạt động văn hóa, văn nghệ, thể dục thể thao, tổ chức các hoạt động thi đấu giao hữu, giao lưu với các đơn vị bạn, tổ chức các chuyến tham quan, du lịch cho cán bộ công nhân viên, tạo không khí vui tươi, sôi nổi, đoàn kết thân ái giữa các đơn vị, cá nhân góp phần rất lớn vào việc nỗ lực thi đua hoàn thành nhiệm vụ.

Ngoài công tác chăm lo đời sống cán bộ công nhân viên, Công ty còn chú trọng công tác đào tạo nguồn nhân lực, nhằm nâng cao trình độ chuyên môn, trình độ quản lý, cập nhật kiến thức cho cán bộ quản lý như tổ chức các lớp CEO, CFO, Lớp năng lực thiết yếu của nhà quản lý, Đặc nhân tâm – Bí quyết thành công, Chuyên đề Marketing, Nâng tầm hội nhập, Nghiệp vụ hải quan. Hàng năm, Công ty đều tổ chức học các lớp điều hành nghiệp vụ quản lý cho Cán bộ công nhân viên, đào tạo giảng viên chuyên nghiệp, tổ

chức cho CBCNV học thi nâng bậc, tay nghề, tập huấn về an toàn lao động, an toàn thực phẩm, bồi dưỡng nghiệp vụ sơ cấp cứu cho mạng lưới an toàn vệ sinh viên ...

Một trong những nét văn hóa doanh nghiệp nổi bật nhất của Công ty Thuốc lá Sài Gòn là tích cực tham gia các hoạt động xã hội, chăm sóc các gia đình nghèo, gia đình chính sách do địa phương phát động. Tính từ năm 1989 đến nay, tập thể CBCNV Công ty đã đóng góp và trích quỹ xây dựng hơn 700 căn nhà tình nghĩa, tình thương, nhà đại đoàn kết cho các gia đình thương binh, liệt sĩ, gia đình chính sách, đồng bào dân tộc với số tiền hơn 9,5 tỉ đồng cho gia đình chính sách trên mọi miền đất nước. Với mức trợ cấp hơn 500.000 ngàn đồng/người/tháng, việc phụng dưỡng bà mẹ Việt Nam anh hùng được Công ty thực hiện từ 15 năm qua và đến nay vẫn đang tiếp tục phụng dưỡng 13 bà mẹ cùng 3 thương binh nặng.

Một quá trình lịch sử 80 năm với một nền tảng bền bỉ vững vàng; một nội lực đoàn kết, có chuyên môn và đầy tâm huyết được rèn luyện qua các thời kỳ, một truyền thống vẻ vang qua chiều dài lịch sử. Công ty Thuốc lá Sài Gòn đang tiến những bước vững chắc trên con đường hội nhập, cùng vững tay chèo trên con thuyền hướng ra biển lớn.■



CẦN MỘT CHẾ TÀI ĐỦ MẠNH ĐỐI VỚI HÀNH VI BUÔN LẬU THUỐC LÁ

Thay mặt Thủ tướng Chính phủ, Ban chỉ đạo 127/TW đã yêu cầu Hiệp hội Thuốc lá Việt Nam và các đơn vị trong Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam phối hợp với Bộ Công an tích cực đấu tranh phòng chống buôn lậu, sản xuất - kinh doanh thuốc lá giả. Các Cơ quan Điều tra luôn coi thuốc lá lậu, thuốc lá giả là mặt hàng trọng điểm cần tập trung triệt phá, phòng ngừa.

Theo thống kê, từ khi Việt Nam gia nhập WTO đến nay, số vụ buôn lậu thuốc lá bị bắt giữ ngày càng tăng: năm 2006 là 515 vụ, năm 2007 là 5.814 vụ và năm 2008 là 8.878 vụ. Số lượng thuốc lá bị bắt giữ cũng tăng lên tương ứng: năm 2006 là 4.897 triệu bao, năm 2007 là 7.567 triệu gói và năm 2008 là 10.215 triệu bao...

Một thực tế rất đáng quan tâm là trước đây theo quy định tại Nghị định số 11/1999/NĐ-CP ngày 03/03/1999 của Chính phủ, thuốc lá ngoại là mặt hàng cấm nhập khẩu và lưu thông trên thị trường nội địa. Sau này, theo quy định của Nghị định số 59/2006/NĐ-CP ngày 12/6/2006 của Chính phủ thì thuốc lá ngoại là mặt hàng hạn chế nhập khẩu và kinh doanh, từ đó, chế tài xử phạt đã được thay đổi và không còn mang tính răn đe cao, kẻ buôn lậu thuốc lá không còn là đối tượng bị xử lý theo luật hình sự nữa...

Để "điều chỉnh" lại thị trường, ngày 7/5/2009, Chính phủ ban hành Nghị định 43/2009/NĐ-CP, đưa thuốc lá điếu, xì gà và các dạng thuốc lá thành phẩm khác nhập lậu vào danh mục hàng hóa cấm kinh doanh. Tuy nhiên, trên thực tế, thị trường thuốc lá lậu vẫn hoạt động khá nhộn nhịp với các điểm bán buôn, bán lẻ thuốc lá nhập lậu...



Kể từ khi Nghị định số 12/2006/NĐ-CP ngày 23/01/2006 của Thủ tướng Chính phủ không coi thuốc lá ngoại là mặt hàng cấm thì tình hình buôn lậu thuốc lá ngoại diễn ra ngày càng phức tạp. Gần đây, những kẻ chủ mưu lợi dụng cơ chế mà Chính phủ cho phép, thuê cư dân biên giới vận chuyển thuốc lá lậu vào Việt Nam dưới nhiều hình thức và đường như, buôn lậu thuốc lá đã không bị coi là trọng tội, phải xử lý bằng Luật Hình sự.

Trước tình hình đó, lực lượng CSĐT chống tội phạm kinh tế đã chủ động đề ra nhiều biện pháp đấu tranh phòng chống thuốc lá nhập lậu. Và mới đây, Cục Quản lý Thị trường (Bộ Công Thương) đã kiến nghị cần khôi phục lại việc xử lý hình sự đối với hành vi buôn lậu thuốc lá với số lượng từ 1.500 bao trở lên

Kết quả điều tra cơ bản của lực lượng chống buôn lậu cho thấy, 100% nhà hàng, vũ trường trên địa bàn các thành phố lớn đều tiêu thụ thuốc lá ngoại nhập lậu. Việc tiêu thụ dễ dàng trong nội địa khiến những kẻ buôn lậu tìm mọi cách đưa thuốc lá qua biên giới, đặc biệt là tuyến biên giới Tây Nam và được vận chuyển về TP. Hồ Chí Minh với nhiều hình thức.

Theo các văn bản hiện hành, đối tượng vận chuyển, buôn bán thuốc lá lậu qua biên giới có trị giá hàng hoá trên 100 triệu đồng thì mới bị truy cứu trách nhiệm hình sự, nên



Những người dân lương thiện đã bị đầu nậu biến thành "phương tiện", cất giấu, vận chuyển thuốc lá lậu

các đối tượng này thường xé lẻ hàng hóa để đối phó. Trong nội địa, thì việc khởi tố các vụ án hình sự là rất khó

khăn dù trị giá thuốc lá lậu vi phạm trên 100 triệu đồng do không chứng minh được yếu tố buôn lậu qua biên giới. Việc chống buôn lậu thuốc lá điều, thuốc lá giả từ trước đến nay vẫn luôn là vấn đề nan giải của các lực lượng chức năng vì những thủ đoạn tinh vi và mức độ chống đối vô cùng quyết liệt của đối tượng vi phạm. Trong khi đó, kinh phí chi cho các hoạt động bắt giữ và tiêu hủy thuốc lá còn rất thấp, việc thanh toán kinh phí vụ việc theo chế độ tài chính hiện hành còn chậm. Chính vì vậy, công tác phối kết hợp, trao đổi thông tin giữa các lực lượng chức năng và các cơ quan quản lý chuyên ngành còn hạn chế... Địa hình biên giới phức tạp, công tác kiểm tra, kiểm soát gặp nhiều khó khăn, chế độ đảm bảo cho các cán bộ làm công tác chống buôn lậu còn hạn chế; chi phí "mua tin" thấp dẫn đến người cung cấp thông tin không nhiệt tình báo tin cho các lực lượng chống buôn lậu.

Bên cạnh đó, phương tiện để triển khai bắt giữ đối tượng vi phạm gặp rất nhiều khó khăn. Các thiết bị hiện đại phục vụ tuần tra, bắt giữ hầu như không có, công tác tổ chức thực hiện quản lý đấu tranh phòng ngừa thuốc lá lậu, sản xuất tiêu thụ thuốc lá giả ở các địa phương chưa thường

xuyên, kém hiệu quả. Một số nơi còn có nhận thức sai lệch như: nếu tăng cường đấu tranh chống thuốc lá lậu thì ảnh hưởng đến công ăn, việc làm, đời sống của nhân dân lúc nông nhàn.

Thông tư 75/2007/TT-BTC ngày 05/07/2007 của Bộ Tài chính và Thông tư số 78/2008/TT-BTC ngày 20/04/2009 sửa đổi bổ sung Thông tư số 75/2007/TT-BTC quy định hỗ trợ cho các lực lượng chức năng khi bắt giữ và tiêu hủy thuốc lá điều nhập lậu, thuốc lá giả. Nhưng trên thực tế, lực lượng Cảnh sát điều tra tội phạm về kinh tế ở nhiều địa phương chưa được phân bổ và sử dụng nguồn kinh phí này.

Tại các tỉnh Long An, Tây Ninh và một số địa phương khác có tình trạng các cơ quan tài chính coi nguồn kinh phí hỗ trợ của Hiệp hội Thuốc lá Việt Nam là nguồn kinh phí chính cho công tác kiểm tra, bắt giữ thuốc lá lậu mà không sử dụng nguồn kinh phí Nhà nước quy định. Do vậy, công tác đấu tranh chống buôn lậu thuốc lá đã khó khăn, thiếu thốn nay càng khó khăn, thiếu thốn hơn.

Để đấu tranh có hiệu quả với nạn buôn lậu thuốc lá, cần phải đẩy

manh công tác tuyên truyền, vận động, nâng cao nhận thức của nhân dân vùng biên giới - những người rất dễ trở thành "củ vạ", vận chuyển thuốc lá lậu cho các "đầu nậu" để lấy công hoặc kiếm kế sinh nhai.

Khung hình phạt đối với hành vi mua bán, tàng trữ, vận chuyển thuốc lá nhập lậu cũng cần được xem xét lại nhằm tránh sự xé nhỏ lô hàng để đối phó. Lực lượng Cảnh sát điều tra tội phạm kinh tế cần đẩy mạnh hoạt động nghiệp vụ, theo dõi sát các đối tượng, phương tiện có dấu hiệu buôn bán, vận chuyển thuốc lá lậu, thuốc lá giả có tổ chức, xuyên quốc gia, đưa vào nội địa

Mới đây, Cục Quản lý thị trường đã có văn bản đề nghị Bộ Công Thương báo cáo Chính phủ, cho phép sửa đổi Điều 11 Nghị định số 06/2009NĐ-CP ngày 22/1/2009 theo hướng khôi phục lại mức xử phạt theo Bộ Luật Hình sự khi tang vật vi phạm có số lượng từ 1.500 bao trở lên. Cụ thể:

- Từ 1.500 bao đến dưới 4.500 bao thì được coi là phạm tội trong trường hợp "hàng cấm có số lượng lớn".

- Từ 4.500 bao đến dưới 13.500 bao thì được coi là phạm tội trong trường hợp "hàng cấm có số lượng rất lớn".

- Từ 13.500 bao trở lên thì được coi là phạm tội trong trường hợp "hàng cấm có số lượng đặc biệt lớn".

- Nếu tang vật vi phạm dưới mức xử lý hình sự thì xử phạt vi phạm hành chính và tính theo giá trị của loại thuốc lá tại thời điểm bị bắt giữ.

Nếu đề nghị này được Thủ tướng chấp nhận, sự răn đe của pháp luật đối với các hành vi vi phạm được đề cao, trở thành một công cụ hữu ích, giúp cho các lực lượng chức năng chống lại hành vi buôn lậu và sản xuất thuốc lá giả, bảo vệ hàng hóa nội địa và chống thất thu thuế ngày càng hiệu quả.■

Như Mai



Lực lượng CSĐT chống tội phạm kinh tế tịch thu thuốc lá nhập lậu.

MỘT SỐ KẾT QUẢ TRONG CÔNG TÁC PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM MỚI

♦ **Đinh Mạnh Hùng**

Trong những năm gần đây, thị trường thuốc lá điều có nhiều chuyển biến, xu hướng người tiêu dùng có chiều hướng chuyển dần từ thuốc lá điều phổ thông sang thuốc lá trung cao cấp. Sự đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng thuốc lá cũng từng bước được thực hiện, thông qua việc nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới của các doanh nghiệp thuốc lá. Trong đó có vai trò quan trọng của sản phẩm thuốc lá trung cao cấp của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã được nghiên cứu và sản xuất đưa ra thị trường, góp phần phục vụ sự lựa chọn của người tiêu dùng.

Định hướng phát triển sản phẩm nhằm đáp ứng nhu cầu tiêu dùng thuốc lá bao gồm:

I. Cơ cấu sản phẩm thuốc lá:

Hiện tại, gần như thị trường thuốc lá đầu lọc chiếm toàn bộ thị trường. Giai đoạn từ năm 2000 đến nay, sản phẩm thuốc lá điều có sự chuyển biến tích cực theo hướng tăng dần tỷ trọng thuốc lá điều trung cao cấp và giảm tỷ trọng thuốc lá phổ thông. Tuy nhiên, những công ty sản xuất thuốc lá điều có qui mô nhỏ chưa đáp ứng, mà chủ yếu là các sản phẩm thuốc lá trung cao cấp của các công ty có sự đầu tư kỹ thuật và sản phẩm nhãn quốc tế sản xuất trong nước.

TT	Sản phẩm thuốc lá điều	Tỷ trọng (%)		
		Năm 2010	Năm 2015	Năm 2020
1	Trung cấp và cao cấp	37,5	55,0	65,0
2	Phổ thông	62,5	45,0	35,0

II. Khẩu vị thuốc lá

Thị trường thuốc lá Việt Nam phong phú đa dạng, bao gồm các gout thuốc lá.

- Thuốc lá gout Anh được phối chế sản xuất từ thuốc lá vàng sấy, còn gọi là gout Virginia.
- Gout địa phương được phối chế sản xuất từ thuốc lá vàng sấy kết hợp với thuốc lá nâu.
- Thuốc lá gout Mỹ được phối chế sản xuất từ thuốc lá vàng sấy, kết hợp với thuốc lá Burley, Oriental.

Khẩu vị (gout) thuốc lá điều biểu hiện sự ưa thích của người tiêu dùng ở những vùng miền, có điều kiện kinh tế, khí hậu, tập quán sinh hoạt khác nhau. Hiện tại ở Việt Nam, tỷ trọng thuốc lá gout địa phương cao. Dự kiến, xu hướng kinh tế xã hội ngày một khá, sản phẩm thuốc lá phổ thông giảm, sẽ tác động đến gout địa phương cũng giảm:

TT	Khẩu vị “Gout”	Tỷ trọng (%)		
		Năm 2010	Năm 2015	Năm 2020
1	Gout địa phương	62	45	35
2	Gout Anh	35	51	60
3	Gout Mỹ	3	4	5

III. Qui định về an toàn vệ sinh thuốc lá

Nhằm đảm bảo vệ sinh và sức khỏe cho người tiêu dùng, doanh nghiệp sản xuất thuốc lá phải thực hiện giảm Tar và Nicotin trong khói thuốc theo lộ trình qui định của Nhà nước và định hướng trong những năm sắp tới:

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2015	Năm 2020
Tar (mg/đ)	16	12	10
Nicotin (mg/đ)	1,4	1,0	1,0

IV. Một số biện pháp cơ bản phát triển sản phẩm

Nghiên cứu nâng cao năng lực phối chế kết hợp gia liệu gia hương thuốc lá phù hợp nhằm chuyển đổi cơ cấu sản phẩm. Tăng sản lượng sản phẩm có chất lượng trung cao cấp và các mack nhãn hiệu quốc tế; Thiết kế thay đổi kiểu dáng bao bì, mẫu mã, tạo ra những sản phẩm có hình thức đẹp, đa dạng hoá chủng loại sản phẩm tạo ra các dòng sản phẩm có bao dài (100 mm), nhóm King size, Deluxe, cùng bao 85 mm loại 20 điếu, 10 điếu có điếu tròn, ovan, đầu lọc than hoạt tính; Nghiên cứu thuốc lá điếu nhỏ Slim có hàm lượng tar-nicotin trong khói thấp, lượng sợi tiêu hao thấp, được phối chế cùng sợi qua công nghệ trương nở cao (công nghệ HT; DIET...); Sử dụng các loại vật tư cao cấp như giấy vắn điếu, sáp vàng, giấy bọc đầu lọc, sợi đầu lọc Xenlulo acetat... có độ thông khí khá và độ lọc cao; Nghiên cứu các sản phẩm thuốc lá không có luồng khói phụ và sản phẩm thuốc lá không có nicotin giảm tác hại cho môi trường xung quanh và người hút thuốc lá; Sử dụng 100% nguyên liệu thuốc lá đã qua chế biến cho thuốc lá điếu thuận lợi cho việc phối chế, điều chỉnh hàm lượng tar-nicotin trong thuốc điếu; Đổi mới, đầu tư máy móc thiết bị hiện đại, thiết bị trương nở sợi cùng các hệ máy cuốn điếu, đóng bao có năng suất và tiêu chuẩn kỹ thuật cao.

V. Một số kết quả trong công tác phát triển sản phẩm

A. Sản phẩm thuốc lá cao cấp

1. **Thuốc lá Vinataba:** Quá trình nghiên cứu ngày càng hoàn chỉnh về chất lượng và có kết quả tốt, tạo cho sản phẩm có gout thuốc lá tương đối đặc biệt, có hương thơm đặc trưng, vị đậm gây ấn tượng tốt đối với người tiêu dùng. Thị phần sản phẩm ngày càng tăng, là sản phẩm đạt danh hiệu thương hiệu quốc gia, có sản lượng tiêu thụ cao nhất trong cả nước, đạt trên 500 triệu bao năm 2009.

2. **Thuốc lá Vinataba Select:** Là sản phẩm thuốc lá có gout Virginia đang được nghiên cứu, dựa trên mẫu nền tảng chất lượng của thuốc lá Vinataba có nghiên cứu điều chỉnh tạo cho sản phẩm có gout thuốc lá đậm đà, êm dịu, ấn tượng.

3. **Thuốc lá Super Slim Vinataba 1000 năm Thăng Long:** Được nghiên cứu trên cơ sở thuốc lá dòng Slim cao cấp, gây ấn tượng mạnh với lớp trẻ. Sản phẩm có hàm lượng Tar-nicotin trong khói trung bình cùng hình thức sản phẩm

tương đối đẹp về mẫu mã, qui cách bao, điếu.

B. Sản phẩm thuốc lá trung cấp

Là dòng sản phẩm được nhiều doanh nghiệp sản xuất thuốc lá chú ý, thị phần sản phẩm còn thấp, xu hướng người tiêu dùng tương đối phù hợp.

1. **Thuốc lá Gold Seal:** Được nghiên cứu có chất lượng hương thơm khá, vị đậm trung bình, hình thức bao đẹp. Tiêu thụ ở thị trường mục tiêu là các tỉnh phía Nam. Trong một vài năm gần đây, sản phẩm có xu hướng thâm nhập dần vào thị trường.

2. **Thuốc lá Sea Horse:** Sản phẩm đã đưa ra thị trường các tỉnh phía Bắc và miền Trung tiêu thụ. Bước đầu sản phẩm có chiều hướng tăng dần sản lượng với chất lượng thuốc lá có hương thơm tương đối khá, vị đặc trưng.

3. **Thuốc lá Kings:** Được nghiên cứu đưa ra thị trường các tỉnh miền Tây Nam Bộ, có sự triển khai của CTTL Bến Tre. Sản phẩm có hương thơm vừa phải, vị thuốc đậm đà. Thuốc lá Kings đã chào hàng xuất khẩu, bước đầu được chấp nhận.

4. **Thuốc lá Sea Port:** Được nghiên cứu để thăm dò triển khai ở các tỉnh Đông Bắc Bộ, có sự tham gia của Công ty Thuốc lá Hải Phòng. Sản phẩm đã tạo được gout thuốc tương đối phù hợp. Công tác thị trường của TCT và CTTL Hải Phòng cũng đang tổ chức, xây dựng mạng lưới bán hàng tiêu thụ sản phẩm.

5. **Sản phẩm của TCT như Aroma, Gold Fish:** Đã được triển khai sản xuất tại các CTTL Bắc Sơn, CTTL Thăng Long và đưa ra thị trường, có chất lượng tương đối tốt, dần ổn định tiêu thụ ở thị trường các tỉnh phía Bắc.

Định hướng phát triển sản phẩm thuốc lá trong những năm tới có nhiều biến đổi, cùng xu hướng xã hội và thế giới có nhiều chuyển biến. Sự lãnh đạo có định hướng phát triển của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, cùng việc triển khai nắm bắt những vận hội trong công tác nghiên cứu phát triển sản phẩm của các phòng ban chức năng, Công ty con của Tổng công ty sẽ là cơ sở tốt cho sự tạo đà phát triển, chiếm lĩnh thị phần rộng lớn trong khâu tiêu thụ sản phẩm thuốc lá trong nước và xuất khẩu. ■



Các sản phẩm mới của Tổng công ty

HƯỚNG ỨNG CUỘC VẬN ĐỘNG NGƯỜI VIỆT NAM ƯU TIÊN DÙNG HÀNG VIỆT NAM

Cuộc vận động “Người Việt dùng hàng Việt” do Bộ Chính trị phát động đã nhanh chóng được người tiêu dùng ủng hộ. Đây là chủ chương đúng đắn, nhằm góp phần ngăn chặn suy giảm kinh tế trong nước khi mà cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu còn chưa có hồi kết. Cuộc vận động còn hướng tới việc nâng cao chất lượng hàng Việt, cạnh tranh tốt hơn trong bối cảnh hội nhập và là “cơ hội vàng” cho các doanh nghiệp Việt Nam. Công ty CP Bánh kẹo Hải Hà là một trong số doanh nghiệp điển hình trong việc chinh phục người tiêu dùng, vì luôn đảm bảo uy tín về chất lượng, số lượng, giá thành hợp lý. Dưới đây, Bản tin Vinataba xin giới thiệu đôi nét về hoạt động có hiệu quả của Công ty trong năm qua.

Công ty CP Bánh kẹo Hải Hà (HAIHACO) là một trong những thương hiệu bánh, kẹo hàng đầu tại Việt Nam. Với sản lượng bình quân hàng năm trên 15.000 tấn, HAIHACO ngày

HAIHACO - Chinh phục người tiêu dùng Việt



Cán bộ kỹ thuật kiểm tra chất lượng sản phẩm kẹo cứng trước khi đưa vào máy gói tự động của Italia

càng khẳng định vị thế trên thị trường trong nước và khu vực. Các sản phẩm bánh, kẹo mang thương hiệu HAIHACO như: Kẹo “CHEW HAIHA”, kẹo xốp mềm, kẹo Jelly “CHIP HAIHA”, bánh quy, bánh kem xốp... luôn nhận được sự ủng hộ nhiệt tình từ phía người tiêu dùng.

Năm 2009, do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế toàn cầu và những biến động tại thị trường trong nước, nên giá nguyên vật liệu đầu vào tăng mạnh, đặc biệt là mặt hàng đường kính - nguyên liệu chính để sản xuất bánh kẹo tăng đột biến (tăng gần 200% so với cùng kỳ năm 2008), nên các doanh nghiệp sản xuất bánh kẹo đã phải đối mặt với nhiều

khó khăn trong khâu tiêu thụ sản phẩm. Trước tình hình đó, Ban Lãnh đạo HAIHACO đã đưa ra nhiều chính sách chiến lược nhằm tháo gỡ khó khăn như: chủ động giảm sản lượng của các dòng sản phẩm bình dân không có lợi nhuận để tập trung mở rộng thị trường cho các dòng sản phẩm cao cấp như: sản phẩm kẹo mềm “CHEW HẢI HÀ”, kẹo Jelly, Bánh kem xốp và các sản phẩm được sản xuất trên các dây chuyền mới, là những sản phẩm có doanh số lớn và tỷ suất lợi nhuận cao; hợp lý hóa khâu sử dụng lao động, bố trí kế hoạch sản xuất hợp lý, đảm bảo mùa hè người lao động vẫn có việc làm và mùa cao điểm, hạn chế tuyển lao động thời vụ; đẩy mạnh



công tác bán hàng, tập trung vào các mặt hàng chiến lược của Công ty, tăng cường công tác quảng cáo tiếp thị đối với những mặt hàng mới, đẩy mạnh chào hàng xuất khẩu sang một số thị trường mới... Ngoài ra, Công ty còn hạn chế đầu tư dây chuyền mới để tập trung khai thác các dây chuyền sản xuất mới được lắp đặt như bánh mềm và bánh mỳ. Hiện nay, Công ty đã đầu tư dây chuyền sản xuất sản phẩm bánh tươi thuộc hệ thống Siêu thị HAIHAMART và đã nhận được tín hiệu tích cực từ phía người tiêu dùng. Nhờ những sách lược đúng đắn và kịp thời, nên hoạt động sản xuất-kinh doanh của Công ty luôn ổn định. Năm 2009, giá trị sản xuất công nghiệp ước đạt 385 tỷ đồng, tổng doanh thu ước đạt 420 tỷ đồng, đảm bảo nộp đầy đủ ngân sách và lợi nhuận mà Đại hội đồng cổ đông đã thông qua.

Trước thềm Tết Nguyên Đán 2010, thị trường trong nước đã bắt đầu nóng lên, hoạt động sản xuất-kinh doanh của Công ty Bánh kẹo Hải Hà cũng trở nên bận rộn hơn, đòi hỏi mỗi thành viên HAIHACO làm việc tích cực hơn. Đặc biệt, trong dịp Tết năm nay, phong trào “Người Việt ưu tiên dùng hàng Việt” đã trở thành một định hướng đang được xã hội quan tâm. Vậy, muốn chinh phục được người tiêu dùng, thì nhà sản xuất phải đảm bảo được chất lượng, số lượng, giá thành phải chăng và đảm bảo uy tín. Để “Hàng Việt chinh phục người Việt”, HAIHACO đảm bảo chất lượng của những gói kẹo, gói bánh luôn đạt tiêu chuẩn chất lượng, khi đến tay người tiêu dùng.

Các sản phẩm tung ra trong dịp Tết Canh Dần 2010 là những sản phẩm đã gắn liền với tên

tuổi HAIHACO và nhiều sản phẩm phong phú khác mới được khai thác. Mặc dù, năm nay giá nguyên vật liệu đầu vào tăng cao, nhưng HAIHACO sẽ cố gắng giữ nguyên giá thành phẩm hoặc có khả năng một số mặt hàng chỉ tăng đôi chút so với năm trước.

Song song với sản xuất, HAIHACO đang lên kế hoạch cho việc quảng bá trong dịp Tết. Nhiều chương trình quảng bá thương hiệu và khuyến mại độc đáo sẽ sớm ra mắt với mong muốn giúp người tiêu dùng đưa ra sự lựa chọn ưu tiên đối với sản phẩm của HAIHACO. Thương hiệu HAIHACO sẽ góp phần làm sôi động thị trường Tết và tiếp tục chiếm ưu thế tại thị trường nội địa.

HAIHACO tiếp tục củng cố vị trí của mình bằng cách nhắm đến thị trường dành cho người có thu nhập cao. Dự kiến, Công ty sẽ đầu tư đổi mới trang thiết bị, công nghệ; đẩy mạnh công tác nghiên cứu nhằm đa dạng hóa sản phẩm, tạo ra những sản phẩm có giá trị dinh dưỡng cao và hướng đến xuất khẩu, liên kết, liên doanh với các doanh nghiệp trong và ngoài nước, đưa HAIHACO trở thành một thương hiệu mạnh trong nước và khu vực. Bên cạnh đó, Công ty không ngừng cải thiện điều kiện làm việc và các chế độ phúc lợi cho người lao động. Công ty phấn đấu đạt mức tăng trưởng về doanh số là 5%, lợi nhuận tăng trưởng từ 3-5%, kim ngạch xuất khẩu tăng 20%.

Tin rằng, với những hướng đi đúng đắn đó, HAIHACO sẽ giữ vững vị trí là một trong những doanh nghiệp hàng đầu của ngành Bánh kẹo Việt Nam và luôn là bạn đồng hành của người tiêu dùng Việt. ■ **Mai Anh**



CÔNG TY CỔ PHẦN HÒA VIỆT VƯƠN LÊN SAU KHÓ KHĂN

♦ Lê Văn

Công ty Cổ phần Hòa Việt, tiền thân là Công ty Nguyên liệu Thuốc lá Nam, được thành lập năm 1989. Trải qua 20 năm hoạt động, Công ty đã đạt thành tích đáng tự hào so với thời gian ngắn phát triển. Những kết quả đạt được cao nhất trong quá trình phát triển được ghi nhận như sau: Sản lượng thu mua nguyên liệu toàn Công ty: 20.562 tấn (năm 2003). Sản lượng chế biến: 22.383 tấn (Năm 2006). Diện tích đầu tư vùng nguyên liệu: Thuốc lá Vàng sậy: 8.777 ha (năm 2003), Nâu Burley: 1.045 ha (năm 1998). Sản lượng xuất khẩu: 5.383 tấn (năm 2004). Kim ngạch: 11,7 triệu USD (năm 2004)...

Nhưng dường như quy luật của sự phát triển là khi đạt đến đỉnh cao của thành công cũng là thời điểm suy giảm nếu như chúng ta mãi ngủ quên trên chiến thắng. Năm 2007, thị trường nguyên liệu thuốc lá có những chuyển biến khó lường cùng với những

nguyên nhân khách quan cũng như chủ quan, Công ty CP Hòa Việt đã lâm vào hoàn cảnh khó khăn nhất trong 16 năm hình thành và phát triển. Sản lượng tồn kho lớn, chủ yếu là nguyên liệu cấp thấp; Vật tư tồn kho phần lớn kém phẩm chất với giá trị cao; Vốn đầu tư XDCB ở các vùng nguyên liệu lớn và dàn trải, đã tỏ ra kém hiệu quả trước xu thế cạnh tranh và hội nhập; Tiền lương chưa kích thích người lao động; Biên chế nhân sự cồng kềnh, năng suất lao động chưa cao, chính sách về nhân lực còn bất cập, đặc biệt là nguồn nhân sự có trình độ chuyên môn cao, bị thiếu hụt trầm trọng do đã chuyển chuyển công tác hoặc nghỉ việc.

Nhớ lại những ngày tháng ảm đạm cuối năm 2007, những đơn vị trong Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam và ngay cả những CBCNV trong Công ty đều ái ngại về khả năng phục hồi của Công ty. Tuy nhiên, trong thời điểm ấy vẫn có những niềm tin lạc quan về tương lai của Công ty: "Với những kết quả đạt được trong quá khứ, chúng ta có thể khẳng định rằng, Công ty CP Hòa Việt có đầy đủ khả năng

để thực hiện nhiệm vụ của mình và giữ vững danh hiệu là Công ty hàng đầu trong cả nước trong lĩnh vực đầu tư, chế biến, kinh doanh nguyên liệu thuốc lá... Tôi xin hứa trước toàn thể CBCNV trong Công ty làm việc hết sức mình với tinh thần đầy trách nhiệm để đưa Công ty đạt được mục tiêu chiến lược đã đề ra". Đó là lời tâm sự của ông Lê Văn Khuê – Giám đốc Công ty Cổ phần Hòa Việt – trước tập thể CBCNV trong những ngày đầu nhận trách nhiệm, lèo lái con tàu Hòa Việt vượt qua sóng gió. Tâm tư của Ông như một lời hiệu triệu thổi lên niềm tin lạc quan về một tương lai phục hồi và phát triển sáng lạn của Công ty.

Bắt tay vào việc khôi phục và phát triển, Công ty đã tập trung thực hiện các giải pháp chính như sau:

1. Phối hợp với Công ty tư vấn thực hiện đề tài "Phát triển tổ chức Công ty" (tái cơ cấu Công ty).

2. Công ty ban hành các hệ thống quản trị nhằm mục đích quản lý chặt chẽ các chi phí, định mức kinh tế - kỹ thuật và sử dụng tài sản hợp lý để nâng cao hiệu quả sản xuất-kinh doanh.

3. Thiết lập hệ thống trả lương mới sát với tình hình thị trường để kích thích người lao động

4. Công ty kêu gọi mỗi CBCNV, mỗi tập thể, đơn vị hãy nêu cao tinh thần trách nhiệm, tận tụy với công việc để nâng cao năng suất lao động, đóng góp cho Công ty những mặt còn hạn chế, cũng như đề xuất các phương án tối ưu để phát triển Công ty.

5. Thực hiện tốt phương châm: "Công ty sẽ phát triển thành công cần có một tập thể đoàn kết, vững mạnh. Lãnh đạo có tầm, có tâm, có tài và đối xử công bằng. Tổ chức Đảng và Đoàn thể vững mạnh, các phong trào thi đua, sáng kiến được duy trì liên tục, biết trân trọng và đãi ngộ các cá nhân có mức độ cống hiến cao vì sự phát triển của Công ty"

Qua 2 năm chung sức một lòng vực dậy, Công ty CP Hòa Việt cùng với sự chỉ đạo kịp thời của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, sự hỗ trợ tích cực của các đơn vị thành viên Tổng Công ty, của các khách hàng và sự cảm thông của các Cổ đông vẫn sát cánh cùng Công ty trong những năm không cổ tức, đến ngày hôm nay, Công ty CP Hòa Việt có thể tự hào rằng, Công ty đã cơ bản vượt qua khỏi giai đoạn khó khăn.

Trước thềm năm mới 2010, một năm được dự báo vẫn còn nhiều những khó khăn không dễ dự báo với những biến đổi thất thường của thời tiết và những chính sách siết chặt của Nhà nước để kiềm chế lạm phát..., song với khí thế thành công trong năm 2009 cùng với nội lực và sự hỗ trợ từ bên ngoài, Công ty CP Hòa Việt sẽ cố gắng vươn lên để lấy lại danh hiệu là cánh chim đầu đàn về sản xuất nguyên liệu thuốc lá của Việt Nam.

Ngoài ra, Công ty CP Hòa Việt còn đạt được nhiều thành tích như:

- Năm 2008: Bộ Công Thương tặng Bằng khen cho đơn vị đã có thành tích xuất sắc trong phong trào thi đua thực hiện vượt mức kế hoạch sản xuất kinh doanh và các nhiệm vụ công tác khác. Năm 2009, Công ty đã làm Tờ trình đề nghị tặng Cờ thi đua của Chính phủ.■

MỘT SỐ CHỈ TIÊU ĐẠT ĐƯỢC TRONG NĂM 2007 – 2009

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	2007	2008	Ước 2009
1	Doanh thu	Tỷ	379	299	365
2	Lợi nhuận	Tỷ	0,56	15	22
3	Thu nhập BQ	1000đ/ng/th	2.144	2.596	3.850
4	Cổ tức	%	0	7	≥ 10

CÔNG TY THUỐC LÁ LONG AN

Với những sáng kiến, biện pháp quản lý mang lại hiệu quả kinh tế cao

Công ty Thuốc lá Long An, mà trước đây là Công ty sản xuất kinh doanh Dịch vụ tổng hợp Tân Trụ thuộc Ban Tài chính quản trị Tỉnh ủy Long An. Sau một thời gian hoạt động được chuyển thành Nhà máy Thuốc lá Long An theo Quyết định số 110/2000/QĐ-TTg ngày 20/09/2000 của Thủ tướng Chính phủ. Ngày 8/12/2005, Thủ tướng Chính phủ đã ra Quyết định số 324/2005/QĐ-TTg chuyển Nhà máy Thuốc lá Long An thuộc Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam thành Công ty TNHH một Thành viên Thuốc lá Long An, với ngành nghề kinh doanh: Sản xuất thuốc điếu đầu lọc bao cứng với các nhãn hiệu như: Bastion, Castorce, Horseman, Zec, Miss, trong đó, nhãn Bastion được tiêu thụ mạnh trên thị trường.

Từ khi thành lập đến nay, Công ty đã đạt được nhiều thành tích đáng khích lệ. Tuy nhiên, trong năm 2008 - 2009, do tình hình kinh tế trong nước biến động phức tạp, khó lường, nên ít nhiều cũng ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất - kinh doanh của Công ty. Để tồn tại được trong cơ chế thị trường đầy chông gai này, đòi hỏi các doanh nghiệp cần phải có những biện pháp mang lại hiệu quả kinh tế mới với hy vọng thoát khỏi cơn "bão giá" đó. Chính vì thế, toàn thể CBCNV Công ty đã cùng nhau đoàn kết, nêu cao tinh thần trách nhiệm, đưa ra nhiều sáng kiến, giải pháp kinh tế kỹ thuật và những biện pháp quản lý mang lại hiệu quả kinh tế cao như: Quản lý chặt chẽ định mức kinh tế kỹ thuật, hạn chế thấp nhất tỷ lệ tiêu hao nguyên liệu, phụ liệu, vật tư trong sản xuất và phát huy hết

công suất máy, thiết bị, đảm bảo giá thành và đem lại lợi nhuận cho Công ty; Sửa chữa kịp thời và cải tiến một số máy, thiết bị nhằm bảo đảm tiến độ, năng lực sản xuất. Trong năm 2009, Công ty đã có 4 sáng kiến cải tiến kỹ thuật: Cải tiến dây chuyền bao 3, sản xuất sản phẩm Ray xuất khẩu, lắp đặt hệ thống lọc nước khí nén, lắp đặt bộ dập ủi máy kiếng tút và lắp đặt hệ thống sấy điếu; Thực hiện mục tiêu chuyển đổi cơ cấu và đa dạng hóa sản phẩm: tiếp tục củng cố, nâng chất lượng, tiêu thụ ổn định các sản phẩm có tầm giá bán lẻ dưới 4.000 đồng/bao; nghiên cứu sản xuất một số sản phẩm có tầm giá từ 5.000 đến 7.000 đồng/bao; củng cố, nâng cao chất lượng, đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm Bastion; tích cực giới thiệu chào hàng và xuất khẩu được trên 7 triệu bao thuốc lá các loại (tăng gấp 3,6 lần



so với năm 2008) gồm các nhãn hiệu như Ray, Goodtime; Director; Good LA; River 100s. Bên cạnh đó, công tác thị trường được tập trung như: Phát triển mạng lưới nhân viên bán hàng, đội ngũ giám sát bán hàng các khu vực, tỉnh, mở rộng thêm thị trường ở một số tỉnh Bình Thuận, Quảng Ngãi, miền Đông, tổ chức hội nghị khách hàng, tổ chức mạng lưới tiêu thụ sản phẩm phù hợp, thường xuyên giám sát và hỗ trợ công tác tiêu thụ sản phẩm đối với các đại lý; Quản lý chặt chẽ và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn, đã thực hiện hợp đồng thế chấp tài sản và ban hành hạn mức tín dụng đối với các đại lý khách hàng, kịp thời, đối chiếu thu hồi nợ, vòng quay thu hồi nợ năm 2008 là 45 ngày, đã giảm xuống còn 36 ngày trong năm 2009; Ban hành quy chế quản lý tài chính, định mức kinh tế kỹ thuật, quản lý và sử dụng các loại vốn, tài sản trên tinh thần tiết kiệm, đem lại hiệu quả.

Với những sáng kiến và biện pháp trên, Công ty đã vượt qua được những khó khăn, mang lại nhiều thành tích vượt trội. Năm 2009, sản lượng tiêu thụ của Công ty đạt khoảng 114,38 triệu bao thuốc lá các loại, đạt 103,98% so với kế hoạch và tăng 12,69%; doanh thu đạt 345,195 tỷ đồng, đạt 108,21% so với kế hoạch và tăng 25,84%; nộp ngân sách Nhà nước được 140 tỷ đồng, đạt 103,7% so với kế hoạch và tăng 12,25%; lợi nhuận trước thuế ước đến cuối 31/12/2009 là 4,607 tỷ đồng, đạt 112,35% so với kế hoạch và tăng 44,68% so với năm 2008.

Ngoài kết quả sản xuất – kinh doanh đáng tự hào, Công ty còn có những hoạt động nổi bật như: Đã nghiệm thu và đưa vào sử dụng công trình nhà bao che phân xưởng chế biến sợi và dây chuyền vắn ghép đầu lọc

công suất 7200 điếu/phút; Đại tu 01 máy vắn điếu và 02 dây chuyền máy đóng bao, triển khai thi công sân đường nội bộ giai đoạn 2 và các hạng mục phụ trợ, tiếp tục hoàn chỉnh thủ tục di dời dây chuyền sợi 3 tấn/giờ từ Công ty Thuốc lá Sài Gòn về Công ty Thuốc lá Long An... Tổng giá trị xây dựng cơ bản, sửa chữa máy móc, thiết bị đã quyết toán năm 2009 là 28,107 tỷ đồng. Không những thế, Công ty còn là chủ sở hữu nhãn hiệu Bastion - sản phẩm chủ lực được thị trường chấp nhận. Tuy nhiên, Công ty đã hỗ trợ nhượng lixăng cho các công ty thuốc lá miền Tây sản xuất nhãn thuốc Bastion, nhằm góp phần vào việc hoàn thành chỉ tiêu của các đơn vị. Trong năm 2009, tổng sản lượng tiêu thụ chung của nhãn Bastion các loại ước đạt 149 triệu bao.

Song song với hoạt động sản xuất – kinh doanh, Công ty luôn chấp hành thực hiện tốt các chế độ, chính sách, pháp luật của Nhà nước. Luôn ưu tiên thực hiện hoàn thành nghĩa vụ nộp ngân sách Nhà nước hàng năm. Đời sống vật chất và tinh thần của người lao động (NLĐ) luôn được lãnh đạo Công ty quan tâm, khen thưởng kịp thời đội ngũ lao động tiên tiến, nhằm khích lệ tinh thần làm việc của họ. Năm 2009, thu nhập bình quân của NLĐ đạt khoảng trên 4 đồng/tháng/người, tăng 34,09% so với năm 2008; Chế độ BHYT, BHXH, Bảo hiểm thân thể, khám sức khỏe, phụ cấp độc hại, chế độ ăn giữa ca, nghỉ dưỡng sức.... cũng luôn được Công ty quan tâm. Ngoài ra, Công ty còn xây dựng kế hoạch BHLĐ và triển khai tốt kế hoạch, điều kiện lao động ngày càng được cải thiện, bảo đảm người lao động làm việc trong điều kiện an toàn và vệ sinh. Hàng năm, Công ty còn xây dựng kế hoạch phòng cháy chữa

cháy, kế hoạch liên tịch phối hợp với các địa phương nhằm đảm bảo tốt công tác PCCC và bảo vệ an ninh trật tự. Trong năm qua, không xảy ra cháy nổ và các vi phạm về an ninh trật tự;

Hoạt động “Đền ơn đáp nghĩa” và công tác xã hội từ thiện. Luôn được Công ty đặc biệt quan tâm, Công ty đã xây dựng 01 căn nhà tình nghĩa, 02 căn nhà đại đoàn kết, tiếp tục phụng dưỡng 02 Mẹ Việt Nam anh hùng với mức trợ cấp mỗi tháng 500.000 đồng/người, đóng góp giúp đỡ đồng bào bị lũ lụt miền Trung, Tây Nguyên và tham gia công tác xã hội từ thiện khác với tổng số tiền 133.167.000 đồng...

Với những chế độ, chính sách công minh, những hoạt động sôi nổi và kết quả sản xuất – kinh doanh đầy ấn tượng, bước sang năm 2010, Công ty quyết tâm thực hiện thắng lợi, vượt chỉ tiêu kế hoạch sản xuất – kinh doanh Tổng công ty giao. Để thực hiện thành công, lãnh đạo Công ty đã đề ra một số phương hướng nhiệm vụ trong năm 2010 như: Di dời dây chuyền chế biến sợi 3 tấn/giờ từ Công ty Thuốc lá Sài Gòn về Công ty Thuốc lá Long An; Thực hiện tốt việc tiết kiệm nguyên, phụ liệu, vật tư trong sản xuất; có sáng kiến, cải tiến kỹ thuật; đa dạng hóa sản phẩm, có sản phẩm trung, cao cấp. Tập trung củng cố và mở rộng mạng lưới thị trường, đảm bảo cho công tác tiêu thụ sản phẩm; Tiếp tục thực hiện việc thế chấp tài sản đối với các đại lý khách hàng mới, kịp thời thu hồi công nợ, phấn đấu giảm vòng quay vốn còn 30 ngày; Thực hiện đầy đủ các chế độ chính sách đối với người lao động, không để xảy ra tai nạn lao động và cháy nổ, thu nhập bình quân của người lao động tăng hơn so với năm 2009 v.v... ■

Trần Hoa

NHỮNG LÁ CỜ ĐẦU CỦA PHONG TRÀO THI ĐUA 2009



CÔNG TY THUỐC LÁ THANH HOÁ:

Hoàn thành toàn diện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2009

Năm 2009, tuy bị ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, thị trường tiêu thụ gặp khó khăn, thiếu vốn cho sản xuất..., nhưng được sự quan tâm chỉ đạo kịp thời của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, sự giúp đỡ của các cơ quan, ban ngành tỉnh Thanh Hoá, sự đoàn kết, nhất trí, khắc phục khó khăn của CBCNV, Công ty Thuốc lá Thanh Hoá đã vượt lên hoàn thành toàn diện kế hoạch sản xuất – kinh doanh năm 2009 với các chỉ tiêu chủ yếu như:

Giá trị tổng sản lượng đạt 395,62 tỷ đồng, bằng 112,17%, doanh thu 617 tỷ đồng, bằng 116,76%, nộp ngân sách 255 tỷ đồng, bằng 110,62%, thu nhập bình quân 3,28 triệu đồng/người/tháng, bằng 124,48% so với năm 2008.

Có được thành quả này là do Công ty đã làm tốt

công tác quản lý, tập trung xây dựng chiến lược sản phẩm, đặc biệt là sản phẩm mới có chất lượng cao, lựa chọn các nhà cung cấp tin cậy, đảm bảo chất lượng, giá cả, triệt để tiết kiệm chi phí, củng cố và xây dựng đội ngũ cán bộ thị trường, nghiên cứu áp dụng công nghệ tiên tiến vào sản xuất theo định hướng nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm độc hại cho người tiêu dùng, tạo ra nhiều sản phẩm mới có chất lượng.

Năm 2010, Công ty Thuốc lá Thanh Hoá tiếp tục đầu tư nghiên cứu đổi mới công nghệ, chế tạo các sản phẩm mới có chất lượng cao, giảm độc hại cho người tiêu dùng, đồng thời đẩy mạnh công tác bảo vệ môi trường, góp phần phát triển Công ty một cách bền vững. ■

CÔNG TY THUỐC LÁ BẮC SƠN:

Năm 2009, doanh thu đạt hơn 530 tỷ đồng



Năm 2009, Công ty Thuốc lá Bắc Sơn đã vượt qua mọi khó khăn, thử thách, hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch được giao, nhiều năm liền là đơn vị dẫn đầu của tỉnh Bắc Ninh về nộp ngân sách nhà nước. Giá trị tổng sản lượng năm 2009 của Công ty

đạt 337 tỷ đồng, doanh thu hơn 530 tỷ đồng, nộp ngân sách 245 tỷ đồng, thu nhập bình quân 5,2 triệu đồng/người/tháng.

Đạt được những thành tích trên là do Lãnh đạo và CBCNV Công ty đã áp dụng nhiều giải pháp nâng cao chất lượng sản phẩm, cải tiến quy cách mẫu mã, tạo ra những sản phẩm trung - cao cấp, phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng. Cũng trong năm 2009, Công ty đã tiến hành cải tiến công tác tiêu thụ, củng cố hệ thống phân phối, mở rộng thị trường vào các tỉnh phía Nam. Bên cạnh đó, Công ty đã đẩy mạnh các giải pháp thực hành tiết kiệm, chống lãng phí, phòng chống tham nhũng, lãng phí trong quản lý kinh tế. Năm 2009, số tiền tiết kiệm của Công ty đạt khoảng 1,2 - 1,4 tỷ đồng. ■

Công ty Xuất nhập khẩu Thuốc lá tiếp tục mở rộng thị trường

Là đơn vị trực thuộc Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, Công ty Xuất nhập khẩu Thuốc lá có nhiệm vụ kinh doanh nội địa thuốc lá điếu, các mặt hàng phục vụ ngành Thuốc lá, kinh doanh xuất nhập khẩu hàng công nghệ thực phẩm...

Năm 2009, Công ty đã hoàn thành vượt mức kế hoạch được giao. Cụ thể, về xuất khẩu, Công ty đã thành công trong việc xuất khẩu thuốc lá bao. Ngoài thị trường truyền thống như: Dubai, Ấn Độ, Malaixia, một số nước châu Phi, Trung Đông, Công ty đã tìm kiếm thêm được nhiều thị trường mới như: I.Rắc, Nhật Bản, Triều Tiên, Campuchia, Thổ Nhĩ Kỳ, vùng Trung, Nam Mỹ...

Công ty đã hợp tác với hầu hết các nhà máy sản xuất thuốc lá điếu trong Tổng công ty để xuất khẩu thuốc lá bao ra thị trường thế giới với khối lượng cao nhất từ trước đến nay (gần 800 triệu bao), tạo



thêm nhiều việc làm cho người lao động, mang lại hiệu quả kinh tế cao, đồng thời nâng cao hình ảnh và uy tín của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam.

Về công tác nhập khẩu, Công ty đã đảm bảo cung ứng kịp thời, đầy đủ và ổn định nguyên phụ liệu, máy móc, thiết bị, phụ tùng cho các đơn vị thành viên trong Tổng công ty với chất lượng phù hợp, giá cả cạnh tranh hợp lý. Năm 2009, tổng doanh thu của Công ty ước đạt 3,538 tỷ đồng, bằng 114%, lợi nhuận ước đạt 35 tỷ đồng, bằng 184,2% so với kế hoạch được giao, nộp ngân sách nhà nước 62 tỷ đồng.■

CÔNG TY CỔ PHẦN NGÂN SƠN:

Năm 2009 tiết kiệm được 2,3 tỷ đồng

Năm 2009, do ảnh hưởng của tình hình suy thoái kinh tế toàn cầu, giá nguyên vật liệu thuốc lá không ổn định, làm cho hoạt động của Công ty Cổ phần Ngân Sơn gặp không ít khó khăn. Tuy nhiên, được sự ủng hộ của các địa phương, sự chỉ đạo kịp thời của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, Công ty CP Ngân Sơn vẫn hoàn thành nhiệm vụ năm 2009: Doanh thu đạt 600 tỷ đồng, bằng 127,7% kế hoạch năm, tăng 41,2% so với năm 2008; kim ngạch xuất khẩu đạt 12,6 triệu USD, bằng 126% kế hoạch năm, tăng 32,6% so với năm 2008, lợi nhuận đạt 15,7 tỷ đồng, thu nhập bình quân đạt 3,4 triệu đồng/người/tháng.

Năm 2009, Công ty đã triển khai thử nghiệm nhiều tiến bộ kỹ thuật như: Chọn tạo khảo nghiệm các loại giống mới, điều tra diễn biến sâu bệnh để



có phương án phòng ngừa, theo dõi chất lượng nguyên liệu... Ngoài ra, Công ty còn đầu tư cải tiến dây chuyền chế biến nguyên liệu thuốc lá đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng, đồng thời có các giải pháp quản lý chặt chẽ vật tư, kinh phí. Năm 2009, Công ty đã tiết kiệm được 2,3 tỷ đồng.

Bước sang năm 2010, Công ty CP Ngân Sơn phấn đấu đạt doanh thu 680 tỷ đồng, lợi nhuận 19,5 tỷ đồng, nộp ngân sách 9 tỷ đồng, thu nhập bình quân 3,8 triệu đồng/người/tháng.■



Phó TGD TCty Trương Tấn Huệ tại lễ trao nhà tình nghĩa

CÔNG ĐOÀN TỔNG CÔNG TY THUỐC LÁ VIỆT NAM ĐỔI MỚI TUYÊN TRUYỀN, VẬN ĐỘNG CÔNG NHÂN VIÊN CHỨC LAO ĐỘNG

♦ Nguyễn Thị Tuyết Mai

Công đoàn cơ sở luôn quan tâm đến công tác tuyên truyền đường lối chính sách, pháp luật của Đảng và Nhà nước, các chế độ, chính sách liên quan trực tiếp đến người lao động như luật thuế thu nhập cá nhân, luật bảo hiểm xã hội về Bảo hiểm thất nghiệp, Pháp lệnh sửa đổi Điều 10 pháp lệnh dân số, Điều lệ và Hướng dẫn thi hành Điều lệ Công đoàn Việt Nam...; Kịp thời thông tin và định hướng cho người lao động nắm được tình hình sản xuất - kinh doanh của đơn vị về thuận lợi, khó khăn của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường, động viên người lao động không ngừng học tập, nâng cao tay nghề, đáp ứng được yêu cầu phát triển của doanh nghiệp, thông cảm, chia sẻ những khó khăn mà người sử dụng lao

Cùng với sự phát triển của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, lực lượng lao động của Tổng công ty ngày càng tăng về số lượng, đa dạng về ngành nghề. Để đáp ứng yêu cầu của thời kỳ mới, thực hiện Nghị quyết số 20-NQ/TW, ngày 28/1/2008 của Ban Chấp hành Trung ương “về tiếp tục xây dựng giai cấp công nhân Việt Nam thời kỳ đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước”, Công đoàn Tổng công ty đã chủ động từng bước đổi mới nội dung, phương thức tuyên truyền nhằm không ngừng nâng cao nhận thức toàn diện cho CNVC-LĐ.

động phải đổi đầu trong cơ chế thị trường; cố gắng hoàn thành nhiệm vụ được giao.

Thực hiện cuộc vận động “nâng cao chất lượng cuộc vận động học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh gắn liền với 40 năm thực hiện di chúc Bác Hồ”, CĐ Tổng công ty ban hành tiêu chí “học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh” đến cán bộ, đoàn viên Công đoàn, tổ chức dâng hương di tích lịch

sử tại Trường Dục Thanh, nơi Bác Hồ dạy học năm 1910; phối hợp với chuyên môn tổ chức chương trình về nguồn cho cán bộ CNVC, đoàn viên CĐ; Đoàn nghệ thuật quần chúng Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam tham gia 01 chương trình biểu diễn trong buổi tọa đàm “Phụ nữ Khối Doanh nghiệp Trung ương đẩy mạnh việc học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh”... Kỷ niệm 80 năm thành lập Công đoàn Việt Nam, Tổng công ty phát động

cuộc thi “Tìm hiểu về Công đoàn Việt Nam, 80 năm – Một chặng đường lịch sử”, có 15 CĐCS tổ chức thi với 3.071 bài dự thi. Một số Công đoàn cơ sở có số đoàn viên tham gia đông như CĐ Công ty Thuốc lá Thăng Long, CĐ Văn phòng Tổng công ty phía Bắc, tỷ lệ tham gia đạt 100%, nhiều bài viết có chất lượng được đầu tư cả về nội dung và hình thức. Một số bài đã có ý tưởng hay cho hoạt động Công đoàn, thể hiện sự tâm huyết đối với tổ chức công đoàn. CĐ Tổng công ty gửi 8 bài dự thi cấp Công đoàn Công Thương Việt Nam, kết quả có 1 bài đạt giải ba và 3 bài đạt giải khuyến khích.

Các hoạt động văn hóa, văn nghệ, thể thao vẫn được duy trì đều đặn, các CĐ cơ sở thường xuyên tổ chức sinh hoạt câu lạc bộ văn hóa thể thao hàng tuần vào thứ bảy, chủ nhật, thi đấu thể thao, tổ chức Hội diễn văn nghệ... Ngoài ra còn tham gia các chương trình do Liên đoàn Lao động địa phương tổ chức. CĐ Tổng công ty và Tổng công ty đã tổ chức Hội thao truyền thống CNVC-LĐ lần thứ VI năm 2009 theo khu vực: Miền Bắc tại Hà Nội, miền Nam tại Phan Thiết – Bình Thuận. Có gần 1.000 vận động viên của 24 đơn vị tham gia thi đấu 7 môn. Cán bộ, CNLĐ thi đấu nhiệt tình, thể hiện tinh thần thể thao đoàn kết, giao lưu, học hỏi, xây dựng đời sống văn hóa lành mạnh trong CNVC-LĐ.

Phong trào thi đua là động lực phát triển nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp. Bám sát nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của Tổng Công ty năm 2009, Công đoàn vận động CNVC-LĐ tham gia các phong trào thi đua với các nội dung thiết thực, phù hợp với điều kiện của từng đơn vị như: phong trào



Trao giải tại Hội thao truyền thống CNVC-LĐ khu vực phía Bắc

“Chuyển đổi cơ cấu sản phẩm”, “Xây dựng và giữ vững thương hiệu sản phẩm của đơn vị”, “Tiết kiệm 10 đồng vàng/1 đơn vị sản phẩm”, “Phụ nữ giỏi việc nước-đảm việc nhà”, “Xây dựng bếp ăn kiểu mẫu”, “Phong trào người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam”... Qua phong trào đã xuất hiện nhiều gương điển hình, CĐ Tổng công ty khen thưởng 43 công nhân giỏi, được Công đoàn Công Thương tặng danh hiệu “Công nhân giỏi” cho 04 đồng chí, Tổng Liên đoàn lao động Việt Nam tặng thưởng Bằng lao động sáng tạo cho 7 đồng chí, 02 công trình vừa được Tổng Liên đoàn lao động Việt Nam gắn biển công trình chào mừng kỷ niệm 80 năm thành lập Công đoàn Việt Nam. Chủ tịch nước đã khen thưởng Huân chương Lao động hạng Nhất cho Công đoàn Công ty Thuốc lá Sài Gòn, Công ty Thuốc lá Thăng Long.

Bên cạnh đó, Công đoàn cơ sở tích cực vận động người lao động tham gia các hoạt động xã hội từ thiện. Năm 2009, toàn Tổng công ty tiếp tục phụng dưỡng 71 mẹ Việt Nam anh

hùng, 3 thương binh nặng, xây tặng 27 nhà tình thương, đại đoàn kết và 100 nhà tình nghĩa, hỗ trợ xây bệnh viện cho trẻ em khuyết tật, ủng hộ đồng bào bị lũ lụt ở phía Bắc, đồng bào bị bão lụt ở miền Trung, ủng hộ trẻ em mắc bệnh tim bẩm sinh, quỹ chất độc màu da cam...và đặc biệt là hỗ trợ 2 huyện nghèo Hà Quảng (Cao Bằng), Bác Ái (Ninh Thuận). Tổng số tiền hoạt động từ thiện trên 17 tỷ đồng.

Thông qua các hoạt động tuyên truyền, vận động, đã tác động đến tư tưởng, nhận thức của CNVC-LĐ, làm cho người lao động hiểu và chấp hành đường lối chính sách pháp luật của Đảng và Nhà nước, tự bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp, chính đáng của bản thân, tránh khiếu kiện xảy ra, tạo mối quan hệ lao động ổn định, hài hòa, góp phần thực hiện thắng lợi nhiệm vụ sản xuất-kinh doanh của Tổng công ty, đẩy mạnh xây dựng nếp sống văn hóa trong doanh nghiệp, xây dựng môi trường làm việc lành mạnh, đẩy lùi các tệ nạn xã hội.■

THỰC HIỆN NGHỊ QUYẾT 30A CỦA CHÍNH PHỦ: NĂM 2009, TỔNG CÔNG TY THUỐC LÁ VIỆT NAM HỖ TRỢ KINH PHÍ 7,657 TỶ ĐỒNG

Sau 1 năm thực hiện Nghị quyết 30a của Chính phủ, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã triển khai nhiều giải pháp thiết thực và đạt được những kết quả bước đầu trong chương trình hỗ trợ giảm nghèo nhanh và bền vững đối với hai huyện nghèo: Hà Quảng (tỉnh Cao Bằng) và Bắc Ái (tỉnh Ninh Thuận)



Chủ tịch HĐQT Nguyễn Thái Sinh tại Lễ trao kinh phí hỗ trợ giảm nghèo (Bắc Ái, Ninh Thuận)

Để chính sách hỗ trợ đầu tư theo tinh thần Nghị quyết 30a của Chính phủ sớm đi vào cuộc sống, mang lại hiệu quả thiết thực, thời gian qua, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã hỗ trợ 2 huyện nghèo Hà Quảng (tỉnh Cao Bằng) và Bắc Ái (tỉnh Ninh Thuận) xây dựng và thực hiện đề án về chương trình giảm nghèo nhanh và bền vững theo hướng dẫn của các bộ, ngành Trung ương. Đến nay, Tổng công ty đã hỗ trợ kinh phí cho các địa phương trên để đầu tư xây nhà ở cho hộ nghèo; xây nhà tình nghĩa cho các hộ gia đình chính sách có công với cách mạng; cấp học bổng cho học sinh, sinh viên nghèo đang học cao đẳng, đại học diện cử tuyển; phát triển vùng trồng nguyên liệu; Hỗ trợ đầu tư một số hệ thống mương tưới tiêu và đường nội đồng; Hỗ trợ đào tạo nghề cho nông dân trồng thuốc lá; hỗ trợ trồng thử nghiệm cây gấc... Năm 2009, tổng kinh phí hỗ trợ là 7,657 tỷ đồng. Ngoài ra, Tổng công ty còn tổ chức tặng quà cho các em học sinh có hoàn cảnh khó khăn và

gia đình chính sách, bao gồm: Máy tính, sách giáo khoa, dụng cụ học tập... Đến nay, Tổng công ty đã hỗ trợ huyện Hà Quảng xây 506 nhà ở cho hộ nghèo (tương đương 1,518 tỷ đồng); 10 căn nhà tình nghĩa (tương đương 0,2 tỷ đồng); 17 suất học bổng (tương đương 0,085 tỷ đồng); cấp 30 ha trồng thuốc lá (tương đương 0,592 tỷ đồng). Tại huyện Bắc Ái, Tổng công ty cũng đã và đang triển khai các hạng mục hỗ trợ bao gồm: xây 900 nhà ở (tương đương 2,700 tỷ đồng) và 20 căn nhà tình nghĩa (tương đương 0,400 tỷ đồng); cấp 71 suất học bổng (tương đương 0,355 tỷ đồng); cấp 30 ha trồng thuốc lá (tương đương 0,592 tỷ đồng).

Thực hiện chương trình đào tạo nghề của Chính phủ với mục tiêu giải quyết việc làm và tự tạo việc làm cho người lao động, Tổng công ty đã giao cho Trung tâm Đào tạo Vinataba, Công ty CP Hòa Việt, Công ty CP Ngân Sơn, Viện Kinh tế kỹ thuật Thuốc lá phối hợp thực hiện chương trình đào tạo nghề

cho nông dân trồng thuốc lá. Năm 2009, các đơn vị được Tổng công ty ủy quyền đã tổ chức thực hiện được 5 lớp tại 02 huyện, trong đó Huyện Hà Quảng có 04 lớp, Huyện Bắc Ái 01 lớp, với tổng kinh phí trên 285 triệu đồng, bao gồm: Nguồn vốn từ ngân sách: 175 triệu đồng; Nguồn vốn đối ứng từ Tổng công ty trên 107 triệu đồng.

Ngoài ra, để thực hiện có hiệu quả các chương trình dạy nghề, Tổng công ty đã chủ động đầu tư kinh phí và được sự hỗ trợ của Công ty Liên doanh BAT – VINATABA tổ chức đào tạo 2 lớp giáo viên dạy nghề cho đối tượng là CBCNV của các đơn vị thành viên và cán bộ khuyến nông của các tỉnh. Kinh phí dự kiến khoảng 400 triệu đồng. Đây là chương trình đào tạo mang tính lâu dài và bền vững, nhằm góp phần thực hiện chương trình “Tam nông”: Nông nghiệp – Nông dân – Nông thôn theo Nghị quyết TW, nên đề nghị Tổng cục Dạy nghề (Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội) thống nhất về đề án tổng thể,

có kế hoạch hỗ trợ vốn ngân sách để giúp Tổng công ty xây dựng chương trình và giáo trình đào tạo, tổ chức các lớp đào tạo giáo viên dạy nghề cũng như các lớp đào tạo nghề trồng thuốc lá cho nông dân trong những năm tiếp theo.

Để thực hiện có hiệu quả chương trình giảm nghèo nhanh và bền vững, phối hợp với Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, Ủy ban Nhân dân các huyện Hà Quảng và Bắc Ái đã tổ chức thành lập Ban chỉ đạo, phân công các thành viên đứng chân địa bàn hỗ trợ các xã, thôn, cùng các cán bộ của Tổng công ty triển khai các nội dung của chương trình theo đề án đã được duyệt. Đến nay, cả hai huyện đều đã tập trung chỉ đạo trước Tết Nguyên đán Canh Dần cơ bản hoàn thành mục tiêu hỗ trợ xong nhà ở cho người nghèo để đồng bào yên tâm đón Tết. Sự hỗ trợ, giúp đỡ của Nhà nước và của Tổng công ty đã tạo điều kiện thuận lợi cho 2 huyện Hà Quảng và Bắc Ái thực hiện tốt chương trình giảm nghèo nhanh và bền vững theo tinh thần Nghị quyết 30a của Chính phủ.

Có thể nói, sau 1 năm triển khai Nghị quyết 30a của Chính phủ, diện mạo của 2 huyện đã có sự đổi thay rõ rệt, đời sống đồng bào các dân tộc trong 2 huyện đã được cải thiện một bước. Một số chính sách mà Chính phủ chỉ đạo thực hiện trong năm 2009 cơ bản đã được các địa phương tổ chức thực hiện có hiệu quả và đã đạt được các kết quả bước đầu đáng phấn khởi.

Bằng tinh thần trách nhiệm, sự đoàn kết thống nhất trong chỉ đạo thực hiện, cùng sự hỗ trợ của Nhà nước và của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, tin rằng, Nghị quyết 30a của Chính phủ sẽ tiếp tục là đòn bẩy tiếp thêm sức mạnh, giúp mỗi người dân trong 2 huyện Hà Quảng và Bắc Ái có thêm động lực phấn đấu, từng bước xây dựng cuộc sống ấm no, tốt đẹp hơn theo đúng tinh thần, mục tiêu của Nghị quyết đề ra. ■

Hà My

Nghiệm thu các đề tài nghiên cứu khoa học

Ngày 18/12/2009, tại Hà Nội, Hội đồng Khoa học Kỹ thuật Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam tổ chức nghiệm thu các đề tài nghiên cứu khoa học năm 2009 cấp Tổng công ty. Là năm thứ 2 thực hiện theo Quy chế mới về tổ chức và hoạt động Hội đồng, Hội đồng KHKH TCT đã có nhiều cải tiến, trong đó có khâu tổ chức nghiệm thu kết quả các đề tài nghiên cứu của Hội đồng.

Tới dự và chủ trì nghiệm thu các đề tài NCKH có ông Trần Đăng Kiên, Ủy viên Hội đồng Quản trị; Ông Nguyễn Tiến Dũng, Phó Tổng giám đốc, Chủ tịch Hội đồng KHKH; Ông Trương Tấn Huệ, Phó Tổng giám đốc, Phó Chủ tịch Hội đồng KHKH TCT; Các nhà khoa học, các chuyên gia thuộc các lĩnh vực chuyên sâu, đầu ngành của khối các trường Đại học, các Viện nghiên cứu khoa học (Trường Đại học Bách Khoa Hà Nội, Trường Đại học Nông nghiệp I Hà Nội, Viện Công nghệ sinh học – Viện Khoa học Công nghệ Việt Nam, Viện Khoa học Nông nghiệp Việt Nam, Viện Bảo vệ thực vật – Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn); Các nhà khoa học, cán bộ kỹ thuật trong Tổng công ty; Đại diện các phòng ban TCT tham gia theo dõi, quản lý các nhiệm vụ nghiên cứu khoa học; Đại diện các phòng ban, đơn vị chủ trì thực hiện đề tài; Các Chủ nhiệm đề tài cùng nhóm nghiên cứu.

Với 11 đề tài nghiên cứu khoa học được các Chủ nhiệm đề tài cùng nhóm nghiên cứu trình bày báo cáo trước 02 Hội đồng khoa học nghiệm thu. Các Hội đồng nghiệm thu thực hiện nghiêm túc theo quy trình, trao đổi và thảo luận sôi nổi, đã đóng góp bổ ích, bổ sung nhiều lĩnh vực học thuật, phương pháp nghiên cứu mới, đã góp phần vào việc mở hướng phát triển các nhiệm vụ nghiên cứu mới, cũng như khắc phục những mặt tồn tại, hạn chế của các đề tài nghiên cứu.

Kết quả đánh giá của 02 Hội đồng nghiệm thu: 01 đề tài đạt Xuất sắc và 10 đề tài đạt loại Khá.

Đề tài đạt Xuất sắc là: “Chọn tạo giống thuốc lá có năng suất cao, chất lượng tốt phục vụ sản xuất trong nước và xuất khẩu.” - Chủ nhiệm Đề tài: Thạc sỹ. Đào Thị Xuân – Viện Kinh tế Kỹ thuật Thuốc lá. Là đề tài có quy mô, khối lượng công việc lớn với phương pháp lai tạo chọn lọc theo phả hệ, các phương pháp khảo nghiệm sản xuất theo quy phạm ngành, các phương pháp hóa sinh phân tích, phương pháp đánh giá chất lượng bằng cảm quan,... số liệu xử lý thống kê đảm bảo độ tin cậy. Mục tiêu của đề tài: nhập nội và lai tạo chọn lọc các giống mới có năng suất cao hơn, chất lượng tốt hơn, chống chịu được với một số loại dịch hại nguy hiểm và điều kiện ngoại cảnh bất thuận. Năm 2009, Đề tài đã đóng góp vào các lĩnh vực: Khảo nghiệm được 04 giống thuốc lá mới tại tỉnh Gia Lai; khảo nghiệm các dòng thuốc lá vàng sấy thể hệ F6 có triển vọng; chọn lọc, nâng cao độ thuần các dòng thể hệ F6; sản xuất thử giống VTL81 và sản xuất hạt nguyên chủng giống VTL81 (giống VTL81 dự kiến sẽ đề nghị công nhận giống quốc gia).

Hội đồng nghiệm thu đã đề nghị Tổng công ty đánh giá, tổng kết chương trình chọn tạo, phát triển giống mà đề tài này trực tiếp tham gia phục vụ cho tổng kết giai đoạn 5 năm các cấp vào năm 2010. ■

Nguyễn Đức Thanh

TRUNG TÂM ĐÀO TẠO VINATABA VỚI CHƯƠNG TRÌNH DẠY NGHỀ TRỒNG THUỐC LÁ CHO NÔNG DÂN

♦ **Trần Văn Mỹ**

Được thành lập ngày 31/1/2008, đến nay đã được 2 năm, Trung tâm Đào tạo Vinataba đã phối hợp với các Phòng, Ban chức năng và các đơn vị thành viên tổ chức đào tạo, tập huấn, bồi dưỡng được 42 lớp cho cả 2 miền Bắc-Nam; trong đó năm 2008 thực hiện 15 lớp gồm: 9 lớp về kỹ thuật-nghiệp vụ, 6 lớp về quản lý nâng cao và năm 2009 được 27 lớp, gồm: 21 lớp về kỹ thuật-nghiệp vụ và 6 lớp chuyên đề về quản lý. Tổng số cán bộ nghiệp vụ các Phòng-Ban, các đơn vị thành viên và các hộ nông dân trồng thuốc lá được tham gia đào tạo, huấn luyện là 1.512 người.

Thực hiện Nghị quyết TW về chương trình: Nông nghiệp-Nông thôn-Nông dân, gọi tắt là chương trình "Tam nông" với mục tiêu "công nghiệp hóa, hiện đại hóa" nông nghiệp nông thôn; phát triển cơ cấu hạ tầng chính sách về tích tụ ruộng đất; chuyển đổi cơ cấu mùa vụ và góp phần giải quyết, tạo công ăn việc làm ổn định cho 1 triệu nông dân nông thôn đến năm 2015. Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam thống nhất với Tổng Cục dạy nghề, giao nhiệm vụ cho Trung tâm phối hợp với các Phòng-Ban chức năng và các đơn vị làm công tác đầu tư nguyên liệu phía Bắc và phía Nam, tổ chức thực hiện chương trình dạy nghề trồng thuốc lá cho nông dân một số



Lớp Đào tạo Giám đốc chuyên nghiệp (CEO)



Bế giảng Lớp bồi dưỡng kỹ năng giảng dạy theo năng lực thực hiện cho giáo viên dạy nghề, tổ chức tại Ninh Thuận



Học viên tham dự lớp TOT

vùng chuyên canh do Tổng công ty trực tiếp đầu tư.

Chương trình đã chính thức khởi động từ Vụ mùa thuốc lá năm 2008-2009 cho đến nay tại 2 vùng miền. Với 15 lớp đã được tổ chức tại các tỉnh Cao Bằng, Lạng Sơn, Gia Lai, Ninh Thuận và Tây Ninh, đã thu hút được hơn 360 hộ nông dân tham dự. Phương pháp mới được áp dụng trong chương trình dạy nghề này là phương pháp đào tạo trực tiếp và

thực hành ngay trên những thửa ruộng, trong đó lấy thực hành làm phương pháp dạy chủ đạo (FFS).

Cơ cấu tổ chức lớp học có cả nam và nữ với các lứa tuổi khác nhau, mỗi lớp chia thành 4-5 nhóm nhỏ (4-6 người/nhóm). Học viên học và thực hành theo các nhóm nhỏ, đồng thời được tự do trình bày quan điểm, ý kiến, kinh nghiệm giải quyết vấn đề trong thực tiễn sản xuất cây thuốc lá của mình do lớp học đặt ra; từ các chủ đề thực tiễn đó, các học viên được tự do thảo luận giữa các nhóm nhỏ với nhau và sẽ được kết luận sau mỗi buổi học.

Giảng viên trình bày nội dung bài giảng, nêu các vấn đề, gợi ý thảo luận và hướng dẫn thao tác thực tế ngoài đồng; kết hợp với thực địa, các tiêu bản, sách báo, tranh ảnh để minh họa thực tế và không được phép bắt buộc các học viên phải thực hiện theo ý tưởng của chính mình. Các học viên là các hộ nông dân trồng thuốc lá sẽ thường xuyên kiểm tra đồng ruộng; triển khai quy trình trồng, chăm sóc-thu hoạch cây thuốc lá như thế nào để đạt năng suất cao-chất lượng tốt và mang lại hiệu quả cao nhất. Học viên sẽ nhận dạng đúng các đối tượng sâu bệnh thông qua triệu chứng trên cơ sở so sánh tiêu bản; hiểu rõ nguyên nhân gây bệnh, con đường xâm nhiễm, lây lan và một số đặc điểm sinh học cơ bản; dự báo đúng và chủ động bàn bạc đưa ra chương trình phòng trừ phù hợp và

sản xuất được sản phẩm an toàn về dư lượng thuốc trừ sâu cũng như tổ chức sản xuất thuốc lá thân thiện với môi trường, góp phần xây dựng sinh thái nông nghiệp bền vững. Ngoài ra, học viên còn được trang bị thêm những kiến thức về trách nhiệm cộng đồng và những vấn đề nổi cộm trong cuộc sống nông thôn như: Vai trò phụ nữ và bình đẳng giới; Quyền trẻ em trong độ tuổi đến trường; cách phòng chống lây nhiễm bệnh HIV/AIDS;... Mỗi lớp học kéo dài liên tục từ 17-19 tuần lễ tương ứng với thực tế từng giai đoạn sản xuất ngoài đồng ruộng; mỗi tuần chỉ học và thực hành 1 buổi; thời gian còn lại trong tuần, học viên sẽ ứng dụng những kiến thức đã được chia sẻ trong lớp học ngay trên cánh đồng thuốc lá của mình. Thực tế sản xuất phát sinh trong tuần sẽ được học viên ghi nhận và sẽ được nêu tại lớp học vào tuần lễ kế tiếp, để cùng nhau bàn bạc, thảo luận và chia sẻ cách giải quyết vấn đề. Đầu khoá học và trước khi kết thúc, các học viên sẽ có 2 lần kiểm tra kiến thức bằng phương pháp trắc nghiệm (test-box) để đánh giá kết quả.

Với việc tổ chức dạy nghề trồng thuốc lá cho nông dân theo phương pháp mới đã được áp dụng. So sánh kết quả kiểm tra kiến thức đầu khoá học cho thấy, học viên trung bình khá chỉ đạt tỉ lệ từ 6,6% đến 10% và sau khi dự khoá học, kết quả thống kê trung bình cho thấy có trên 25% học viên đạt điểm giỏi (điểm 9/10) và trên 72% học viên đạt điểm khá (từ 7-8 điểm/10). Điều quan trọng của lớp học này đạt được là kinh nghiệm sản xuất thuốc lá nhằm đạt được năng suất cao, chất lượng tốt, mang lại hiệu quả hơn các ruộng sản xuất đại trà, nhất là việc sản xuất được sản phẩm sạch (nhờ kiểm soát được việc sử dụng thuốc trừ sâu hợp lý) và việc

tổ chức trồng, chăm sóc cây thuốc lá thân thiện với môi trường (duy trì và bảo vệ được các loài thiên địch có ích), đã được các học viên chia sẻ cho nhau một cách tự nguyện. Nhờ việc học nhóm, các học viên đã cùng nhau chia sẻ kinh nghiệm, không những trong việc trồng cây thuốc lá mà còn những vấn đề khác đang gặp phải trong cuộc sống gia đình và trong cộng đồng tại vùng mình đang sống, góp phần phá vỡ tính tự ti, mặc cảm và tính bảo thủ thường thấy trong nông thôn.

Nhằm thực hiện các lớp dạy nghề trồng thuốc lá cho nông dân đáp ứng mục tiêu trước mắt và tương lai đến năm 2015, được sự chỉ đạo của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam và tạo điều kiện của Tổng cục Dạy nghề,



Học viên là các hộ nông dân cùng nhau chia sẻ kinh nghiệm canh tác thuốc lá.
(Lớp học do Cty liên doanh BAT-VINATABA thực hiện)



Kiểm tra kiến thức (test-box) trước và sau khoá học



Khai giảng lớp dạy nghề trồng và chế biến cây thuốc lá cho các hộ nông dân

Viện Nghiên cứu khoa học dạy nghề và các đơn vị Bạn cũng như các đơn vị thành viên trong Tổ hợp ngành Thuốc lá, Trung tâm Đào tạo Vinataba đã phối hợp với các Phòng, Ban, đặc biệt là Phòng Kỹ thuật, năm 2009 đã tổ chức thêm 2 lớp đào tạo giảng viên dạy nghề (TOT) theo phương pháp FFS tại tỉnh Tây Ninh và Bắc Giang với tổng số học viên tham dự là 52 người - là cán bộ kỹ thuật nông học của Công ty CP Hòa Việt, Công ty CP Ngân Sơn và một số cán bộ khuyến nông địa phương. Ngoài ra, Trung tâm còn phối hợp với Trường Cao đẳng Nghề Nha Trang tổ chức lớp Bồi dưỡng kỹ năng giảng dạy theo năng lực cho giáo viên dạy nghề trình độ sơ cấp tại tỉnh Ninh Thuận với nguồn kinh phí từ Tổng cục Dạy nghề và vốn đối ứng từ Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, với số lượng học viên tham dự là 25 người,... Tất cả các chương trình đào tạo nêu trên nhằm mục tiêu đáp ứng đào tạo trước mắt các giảng viên chuyên nghiệp phục vụ chương trình dạy nghề trồng thuốc lá cho nông dân vùng chuyên canh thuốc lá của Tổng công ty.

Sau gần 2 năm hoạt động, với sự vượt khó và nỗ lực không ngừng của Lãnh đạo và cán bộ Trung tâm Đào tạo Vinataba, sự giúp đỡ của các Phòng-Ban, đặc biệt là Phòng Kỹ thuật Tổng công ty; nhất là sự chỉ đạo, động viên kịp thời của Lãnh đạo Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, Tổng cục Dạy nghề, Viện Nghiên cứu Khoa học dạy nghề... đã giúp Trung tâm hoàn thành nhiệm vụ năm 2009 một cách xuất sắc. Trong tương lai không xa, Trung tâm Đào tạo Vinataba nỗ lực phấn đấu để trở thành một trong những đơn vị đào tạo mang tính chuyên nghiệp, góp phần nhỏ bé của mình vào sự phát triển của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam. ■

DỰ THẢO LUẬT PHÒNG CHỐNG TÁC HẠI THUỐC LÁ DƯỚI GÓC NHÌN CỦA NHÀ SẢN XUẤT

Thuốc lá - mặt hàng không khuyến khích tiêu dùng nhưng không thể loại bỏ hoàn toàn ra khỏi đời sống xã hội và mặc nhiên, ở từng mức độ khác nhau, thuốc lá sẽ tồn tại chừng nào con người còn có nhu cầu sử dụng. Ở Việt Nam, “Phòng chống tác hại của thuốc lá” đang được xây dựng thành luật và đã qua tám lần dự thảo với nhiều cuộc thảo luận ở Quốc hội, nhưng vẫn chưa tìm được sự đồng thuận.

Khi hội nhập kinh tế quốc tế là xu thế tất yếu, khi việc bảo vệ sức khỏe người tiêu dùng ngày càng được đề cao, khi ngành Công nghiệp sản xuất thuốc lá được coi là một ngành kinh tế... thì “Luật phòng chống tác hại của thuốc lá” cần được nhìn nhận khách quan dưới nhiều giác độ.

Xin kể lại một câu chuyện đã được ghi nhận trong lịch sử Liên bang CHXHCN Xô Viết dưới thời Goóc Ba Chốp giữ chức Tổng Bí thư, có liên quan đến rượu - mặt hàng tương tự như thuốc lá, không khuyến khích tiêu dùng - nhưng do Goóc Ba Chốp hành xử không đúng đắn, đã gây rối loạn xã hội và trong nhiều nguyên nhân dẫn Liên Xô đến sự sụp đổ, người ta đã nhận ra nguyên nhân đầu tiên là việc... cấm rượu!

Do hạn chế sản xuất rượu,

hàng triệu nông dân bị mất việc làm vì trồng nho - nguồn nguyên liệu chủ yếu để sản xuất rượu ở Liên Xô, không tiêu thụ được và việc chuyển đổi hàng trăm nghìn hecta nho sang cây trồng khác, xa lạ với tập quán của nông dân, là không hề đơn giản. Trong các bệnh viện, cồn y tế bị mất trộm, bị ăn bớt và bị tuồn ra ngoài để con buôn hoà với nước lã, bán cho người người tiêu dùng với giá cắt cổ. Công chức đến công sở thì bớt xén thời gian làm việc để đi xếp hàng mua rượu khi các cửa hàng bán rượu bị giảm bớt và “quy hoạch” lại v.v...

Câu chuyện trên cho chúng ta thấy rằng: có những việc làm tưởng chừng tích cực và vô hại đối với xã hội, nhưng lại ẩn chứa phía sau nó những hậu quả khôn lường khi động chạm đến nhu cầu rất thường tình của con người!

Về Dự thảo “Luật phòng chống tác hại của thuốc lá”, trước hết, như chúng ta đã biết, theo thời gian, dân số Việt Nam tăng dần qua năm tháng. Dù không khuyến khích tiêu dùng, nhưng trong điều kiện vận động cai thuốc lá chưa có hiệu quả rõ rệt và chắc chắn mà Dự thảo Luật đề ra “không tăng sản lượng hiện có” trong sản xuất, kinh doanh thuốc lá thì rõ ràng là không hợp lý, duy ý chí. Chúng ta kiểm chế điều này cho đến khi xảy ra trường hợp mất cân đối cung cầu, phải

nhập khẩu thuốc lá rồi lại sửa đổi Luật hay sao?

Hiện tại, loại thuốc lá điều nhỏ, vỏ xanh của Nhật được nhiều người tiêu dùng tìm đến bởi hàm lượng nicotin thấp. Khi chưa tự mình sản xuất được những sản phẩm như vậy, chúng ta cần có sự liên doanh, liên kết với các nước trong Tổ chức Thương mại thế giới để nâng cao chất lượng sản phẩm nội địa, thiết thực bảo vệ sức khỏe người tiêu dùng, nhưng điều 9 của Dự luật lại yêu cầu các cơ sở sản xuất, kinh doanh thuốc lá “Không hợp tác sản xuất, gia công hoặc liên doanh với nước ngoài, trừ trường hợp để xuất khẩu”. Lẽ nào chúng ta chỉ liên doanh với nước ngoài, làm ra sản phẩm chất lượng cao chỉ để xuất khẩu còn dân Việt Nam thì ... thế nào cũng được?

Thứ hai, Dự luật mang tên “Phòng chống tác hại của thuốc lá” nhưng lại có nhiều điều khoản động chạm đến việc đầu tư cho sản xuất và kinh doanh, ảnh hưởng đến sự tồn tại, phát triển của một ngành kinh tế, được Nhà nước giao chỉ tiêu về tăng trưởng, về nghĩa vụ đóng góp cho ngân sách nhà nước.

Hiện tại, hoạt động của ngành Thuốc lá đang được điều chỉnh bằng Nghị định 119/2007 NĐ-CP ngày 18/7/2007 của Chính phủ về sản xuất và kinh doanh thuốc lá và Chỉ thị

(Xem tiếp trang 30)

Thời kỳ khủng hoảng kinh tế tài chính toàn cầu có thể đưa một doanh nghiệp đến tình cảnh phá sản “tức thì”, thế mà chính ngay trong doanh nghiệp đó, một số lãnh đạo hay cán bộ chủ chốt vẫn giữ một phong thái “hành chính sự vụ” như còn đang ở trong thời kỳ vàng son! Như là “không được, phải chờ ý kiến của X mới quyết định được”. Mặc dù X chỉ cho một ý kiến tham vấn, ý kiến này sẽ rất hay khi Ban lãnh đạo có thời gian để thảo luận/bàn tính kỹ lưỡng về những sách lược trung hạn/dài hạn, trong một môi trường kinh doanh ổn định.

CEO thời kỳ khủng hoảng toàn cầu: Tướng văn võ song toàn

Thường thường, trong khủng hoảng, người lãnh đạo phải có những quyết định nhanh cho những vấn đề ngắn hạn (duy trì sự sống của doanh nghiệp là ưu tiên số 1), đủ thao lược và bản lĩnh, chuẩn bị cho doanh nghiệp có những điều kiện tốt nhất để chớp lấy thời cơ khi khủng hoảng đi qua. Chính trong khủng hoảng, Ban lãnh đạo của một doanh nghiệp mới chứng tỏ được tài năng văn võ song toàn của mình và thật sự xứng đáng ngồi ở vị trí lãnh đạo!

Tính “**văn võ**” của Ban lãnh đạo được thể hiện như thế nào trong khủng hoảng?

Ban lãnh đạo, đặc biệt lãnh đạo cao nhất, cần thường xuyên xuất hiện ở “hiện trường” để toàn thể nhân viên “an lòng”. Chủ soái lên tuyến đầu và không làm quân!



CEO THỜI KỲ KHỦNG HOẢNG TOÀN CẦU: TƯỚNG VĂN VÕ SONG TOÀN

♦ Nguyễn Công Phú



Nếu đòi hỏi sự chia sẻ của nhân viên như không đòi tăng lương và hơn nữa tạm thời cho thôi việc... có nghĩa là một số biện pháp “Hy sinh” thì Ban lãnh đạo cũng phải tự hạn chế những “tiêu chuẩn” dành cho lãnh đạo (đừng làm như ba vị Chủ tịch của các hãng xe hơi Mỹ, sử dụng máy bay riêng để đến Thượng viện Mỹ xin tiền tránh phá sản!).

Dù doanh nghiệp có một nguồn tài chính dự phòng, Ban lãnh đạo cũng phải tập trung đảm bảo cán cân “**thu chi**” một cách tối ưu. Thu càng nhanh càng tốt. Chi những gì đáng chi. Đây là những điều cơ bản và

đơn giản, nhưng có nhiều Ban lãnh đạo không làm được và đã đưa doanh nghiệp vào tình trạng phá sản.

Những quyết định khó khăn phải cho nhân viên biết trước, đừng để nhân viên “khám phá” qua báo đài. Khi tập thể nhân viên (97-98% tổng nhân lực!) đã tin tưởng, thì sức mạnh tổng hợp này là một trong những con “**ÁT**” để vượt qua khủng hoảng, biến khủng hoảng thành cơ hội để “đổi mới” doanh nghiệp”, hoạt động hiệu quả trong khủng hoảng và sau khủng hoảng..

Đừng đi vào lối mòn phân bổ công việc cầm chừng cho mọi người có “một ít việc để làm”. Đây là lúc phải thay đổi để tăng hiệu suất, năng suất! Số nhân viên còn lại tập trung đào tạo, tái đào tạo cho những phương án sản xuất mới, dịch vụ mới. Đây là giải pháp mới, nhìn thì rất nghịch lý, nhưng chính là đầu tư “cốt lõi” để biến **khủng hoảng thành cơ hội**. Nếu có đi vay tiền thì chính là một yếu tố chủ chốt “Đào tạo/Tái đào tạo nâng cấp hàm lượng trí tuệ” để đi vay tiền! Giải pháp này đã được trải nghiệm và nhiều công ty nhỏ sau khi trải qua khủng hoảng, đã trở thành công ty lớn. Đây là sách lược biến những quyết định “ngắn hạn” thành sách lược “trung hạn”.

Đừng tìm kiếm những giải pháp “hoàn mỹ”. Trong khủng hoảng, yếu tố thời gian là vô cùng quan trọng. Tính quyết đoán có đất dụng võ trong khủng hoảng. Chần chừ, không dám quyết định là một tai họa.

Khủng hoảng làm rõ nghĩa “thương trường là chiến trường”. Tướng phải quyết đoán khi xung trận!

Tận dụng công nghệ thông tin để cho và có thông tin, phân tích, tổng hợp phục vụ cho những quyết định nhanh. Đặc biệt, Video – conference là một khoản đầu tư “tốn kém” nhưng rất cần thiết trong tình huống này. Các lãnh đạo, cán bộ chủ chốt dù ở nhiều nơi khác nhau, mỗi ngày có thể trao đổi trực tiếp (một giờ chẳng hạn) để lấy

quyết định nhanh đồng thời tránh được tính “cảm tính”.

Đây là lúc phải thắt chặt mối quan hệ với khách hàng và các đối tác chiến lược. Dù có thể là chưa có ký kết hợp đồng hay hợp tác gì. Rất quan trọng, vì doanh nghiệp chỉ sống được khi khách hàng và đối tác còn sống! Thật ra, chính trong khủng hoảng, sự lựa chọn cũng là một sách lược đối đầu và vượt khủng hoảng.

Tính “**văn võ**” còn có thể được liệt kê rất nhiều. Nhưng

người viết bài này muốn nhấn mạnh điểm đã được các chiến lược gia về quản trị trong nước và quốc tế bàn luận là: không có giải pháp kinh điển có sẵn cho khủng hoảng và nhất là những giải pháp “hành chính sự vụ” của thời “ổn định” lại càng ít có xác suất cao cho thành công. Trong khủng hoảng, người lãnh đạo văn võ song toàn quyết định nhanh mà thấu tình đạt lý là lý tưởng nhất để dẫn dắt doanh nghiệp mình vượt qua sóng gió và thành công.■

DỰ THẢO LUẬT PHÒNG CHỐNG ...

(Tiếp theo trang 28)

12/2007/T-TTg ngày 10-5-2007 của Thủ tướng Chính phủ về việc tăng cường phòng chống tác hại của thuốc lá. Trong xu thế hội nhập, sẽ có những vấn đề chúng ta phải chỉnh lí cho phù hợp với những cam kết với cộng đồng thế giới, thì việc đưa những vấn đề cụ thể đã được cụ thể hoá bằng những văn bản kể trên vào Luật, sẽ làm tăng thêm khó khăn, vì sửa đổi luật bao giờ cũng phức tạp hơn sửa đổi những văn bản dưới luật. Đây là điều đã được một số đại biểu Quốc hội lưu ý Ban Dự thảo.

Thứ ba, nếu so sánh với một số nước như: Nhật Bản, Trung Quốc, Lào, Cam-pu-chia... hiện chưa in lời cảnh báo tác hại của thuốc lá trên vỏ bao, thì việc Việt Nam in chữ đen trên nền trắng để làm nổi bật hàng chữ: “Hút thuốc lá có thể gây ung thư phổi” là hết sức nghiêm túc. Điều 14 của Dự luật đề nghị tăng diện tích in lời cảnh báo và “thay đổi luân phiên” là không cần thiết và vượt quá quy định

trong Nghị định 119/CP của Chính phủ.

Cũng tại điều 14 của Dự luật còn đưa ra một số vấn đề không có tính khả thi như: “Ghi rõ nơi tiêu thụ của sản phẩm thuốc lá” và thu phí bảo vệ sức khỏe trên mỗi bao thuốc lá. Với đặc điểm của Việt Nam, điều thuốc thường đi kèm chén nước chè trong các quán cóc có ở khắp đầu làng, ngõ xóm, thì việc ghi nơi tiêu thụ thuốc lá là không khả thi. Tương tự như vậy, thuốc lá đã phải chịu thuế suất cao tới 65% mà lại gánh thêm phí bảo vệ sức khỏe để đẩy giá thành lên cao, tạo điều kiện cho thuốc lá ngoại, thuốc lá nhập lậu tràn vào hay sao?

Ngành Công nghiệp thuốc lá ở các nước tiên tiến đã có sự “phòng ngừa từ xa” để người không hút thuốc không bị nhiễm khói thuốc và những người trót nghiện vẫn thoả mãn nhu cầu của mình bằng các sản phẩm thuốc lá không khói như: ngậm, nhai, ngửi, hít... nhưng Dự thảo Luật lại cấm sản xuất,

nhập khẩu, kinh doanh các sản phẩm loại này là không hợp lẽ. Trong Dự thảo “Luật phòng chống tác hại của thuốc lá”, có khá nhiều điều khoản không phù hợp với thực tế Việt Nam và trái ngược với Luật Thương mại, ở bài viết này xin nêu một vài dẫn chứng cuối cùng: “Số lượng thuốc lá điếu đóng gói trong một bao không ít hơn 20 điếu, không được phép bán lẻ cho người tiêu dùng dưới 20 điếu hoặc dưới 01 bao thuốc lá”. Thuốc lá nước ngoài, có loại chỉ đóng 10 điếu trong một bao, tại sao ta lại không làm như vậy? Người nghiện thuốc, muốn cai nhưng khi cần chỉ muốn mua một vài điếu, hút cho đỡ cơn thèm; lẽ nào lại bắt họ mua cả bao để rồi vô hình chung, buộc họ lệ thuộc ngày càng nặng hơn với thuốc lá?

Chúng ta không khuyến khích hút thuốc lá, nhưng khi thuốc lá là “một phần có trong cuộc sống” thì việc đề ra những điều luật để phòng chống tác hại của nó, cần phải có cái nhìn tổng thể, cân nhắc có lí có tình, nếu không, hại sẽ nhiều hơn lợi...■

Đồng Phương



THUỐC LÁ ẤN ĐỘ

HƯỚNG VỀ TƯƠNG LAI

Hai năm vừa qua, sau khi giá thuốc lá tăng cao ngất ngưỡng, các nhà sản xuất và các nhà xuất nhập khẩu đã tranh giành nhau thu mua thuốc lá ở Ấn Độ với giá tốt nhất có thể. Điều gì đang xảy ra, ảnh hưởng đến việc xuất khẩu của thuốc lá và trong tương lai, nó sẽ đi theo hướng nào... Đó là điều mà tác giả bài báo này đã kì công tìm hiểu, điều tra để tìm ra lời giải đáp. Chúng tôi xin được giới thiệu cùng bạn đọc...

Hai năm qua, giá thuốc lá đã tăng cao đến mức không thể chấp nhận được", giám đốc T. Venkata Rao của Ethnic Tobacco nói. "Mặc dù hầu hết khách hàng đều chấp nhận mức giá tăng hàng năm, nhưng rất tiếc là chúng tôi không thể đưa ra mức giá hợp lý hơn cho khách hàng nước ngoài. Hiển nhiên là chúng tôi có triển vọng tốt trong việc tiếp thị thuốc lá vàng sẫm FCV Ấn Độ ra nước ngoài, đặc biệt là những khách hàng hiện đang mua thuốc lá từ nguồn của Zimbabwe và Brazil.

Một số khách hàng buộc phải xem xét lại chiến lược của mình khi giá thuốc Ấn Độ có nguy cơ vượt qua giá của các loại thuốc lá cùng loại ở các nơi khác. "Hai năm trước đây, rất nhiều khách hàng tìm đến lá thuốc lá Ấn Độ để thay thế nguồn nguyên liệu thường xuyên của họ có giá cao hơn từ Zimbabwe và Brazil," ông Rao nói. "Đến nay, khách hàng đặt câu hỏi là tại sao lá thuốc lá Ấn Độ lại được chào với giá cao hơn các nguồn khác. Nếu chúng ta vượt qua mức giá kia thì chúng ta sẽ mất vị thế cạnh tranh."

Mâu thuẫn là đang tồn tại giữa người bán và người mua, bởi lẽ "Nông dân sẽ bỏ trồng lá thuốc lá nếu giá giảm khoảng 20%," ông V. Madhava Reddy của Công ty VST Industry nói. "Giảm hơn mức đó thì nông dân không thể sống được. Chi phí đầu vào và lao động, tiền thuê đất, tất cả đều tăng. Năm 2009, chỉ tính riêng chi phí lao động đã tăng 100% so với 2008. Thật ra, nông dân cần bán giá cao hơn để bù đắp các chi phí tăng cao. Nhưng với mức giá Rs125/kg (US\$2.58/kg), họ đã có thể chấp nhận được. Bây giờ thì khó mà thuyết phục được họ chịu bán với mức giá thấp hơn."

"Thế giới đang thiếu hụt lá thuốc lá độn FCV," ông Sundar nói, "và điều đó cũng giúp đẩy giá lên cao. Điều chẳng may là các nhà sản xuất không kịp phản ứng, một số đã rút toàn bộ việc thu mua thuốc lá Ấn Độ, số khác thì giảm tới mức tối thiểu. Trong các yếu tố có thể tác động đến tình thế này là trường hợp Trung Quốc tăng quota xuất khẩu hơn mức hiện nay."

Mấy năm gần đây, người ta thấy Trung Quốc giữ lại sản lượng lá thuốc cho nhu cầu sản xuất trong nước. Nếu

tình hình thay đổi và Trung Quốc xuất khẩu trở lại thì Ấn Độ sẽ có thể chịu hậu quả - mức giá hiện nay không đứng vững được. Suy giảm mùa màng tại Zimbabwe và sự cắt giảm hỗ trợ nhà nông trồng lá thuốc lá của EU được xem là có lợi cho việc xuất khẩu của lá thuốc lá Ấn Độ.



Sự ổn định là cần thiết

Tiến trình tăng giá nhanh chóng làm cho thương nhân quốc tế cảm thấy lo lắng và mọi người, từ Ủy Ban Thuốc lá đến nhà buôn, đều đồng thuận rằng cần phải có sự ổn định. Trong tháng 5 và tháng 6 vừa qua, giá cả đã thật sự ổn định, phần lớn là do sự giảm giá của đồng đôla Mỹ và đồng ruppe Ấn Độ trở nên mạnh hơn. Nhưng với tỷ giá thất thường như vậy, người ta khó mà dự báo khuynh hướng giá cả trong thời gian dài. "Các công ty hàng đầu đều không có hành động quá mức để chống lại việc giá tăng cao hơn," ông Sudar nói, "nhưng việc giá tăng liên tục và tình hình thị trường mất ổn định làm cho họ lo lắng."

Người ta có thể đạt được điều đó bằng cách nào, có thể áp dụng phương pháp trực tiếp nào để kiểm chế giá cả... đó là vấn đề còn phải tranh luận. Các nhà buôn lá thuốc lá và Chính phủ không thể chủ động kiểm chế giá cả nhằm tránh những lời cáo buộc về sự thông đồng. Một việc mà người ta có thể làm là giảm thiểu số lượng "người bán hàng rong" trên các sàn đấu giá. Theo các nhà buôn

thì tại các sàn đấu giá Ấn Độ có nhiều “người mua” hơn bất kì nơi nào khác. Một số những “người mua” này đơn giản chỉ là đại lý, thay mặt một số bên đầu tư, được giao nhiệm vụ thu mua lá thuốc lá tươi và họ không có phương tiện hoặc có ý định tồn trữ, chế biến hoặc kinh doanh mặt hàng sản phẩm mà họ đang thu mua. Điều này dẫn đến việc đấu giá chéo và đẩy giá lên cao một cách giả tạo. Đối với bên bán trên sàn đấu giá thì việc đó chẳng làm cho họ bận tâm chút nào. Theo ý kiến nhiều người trong cuộc thì rõ ràng là cần phải thực thi biện pháp để làm tăng thêm tính minh bạch trong hệ thống sàn đấu giá.



Nhu cầu trong nước

Các nhà sản xuất thuốc điếu Ấn Độ dùng rất ít lá thuốc lá nhập khẩu, vì thế họ phải luôn bảo đảm là họ có đủ thuốc lá cho nhu cầu của họ dù có phải mua với giá cao. Tuy nhiên nhu cầu thuốc lá nội địa được cân đối bởi sản lượng định sẵn trong khi các nhà xuất khẩu trước đây vẫn có thể mua đủ lượng lá theo đơn đặt hàng. Hiện nay việc thu mua thuốc lá có khuynh hướng đầu cơ. Các nhà buôn phối hợp với bên thu mua thuốc lá chọn mua vài cấp loại lá cụ thể nhằm hưởng lợi trong một số trường hợp. Hồi năm 1997 và 1998 có xảy ra hàng loạt các hoạt động đầu cơ. Nhưng khi các nhà kho chứa đầy thuốc lá thì giá cả lại lao xuống dốc. Một số thương nhân phải bỏ kinh doanh và một số khác phải mất nhiều năm mới có thể hồi phục. Hiện nay ít người muốn mua bán theo hướng đầu cơ nhưng chắc chắn vẫn có người lại muốn quay lại cách làm này.

Vấn đề phân cấp lá

Việc phân cấp lá vẫn tiếp tục là một nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến giá thuốc lá Ấn Độ. Có hai vấn đề liên quan đến phân cấp: một là thiếu lao động, kể cả lành nghề hoặc giản đơn, để giúp nông dân phân cấp lá một cách hiệu quả. Vấn đề thứ hai kỳ lạ hơn: thương nhân trả cùng giá cho các cấp lá khác nhau, một động thái tranh giành cuồng loạn trong đấu thầu. Điều này đã gửi cho nhà nông một thông điệp rằng cấp loại lá đang trở nên vô nghĩa khi mà người mua cũng sẽ trả cùng một giá cho 3 cấp loại lá tốt. “Vậy thì nông dân đầu cần phải phí thời gian và tiền bạc để phân cấp lá 1, 2 và 3 để rồi được trả với giá như nhau?” Đây không phải là vấn đề của Ủy Ban Thuốc lá mà là ngành kinh doanh phải được điều chỉnh. Các nhà kinh doanh phải đảm bảo rằng cấp loại lá khác nhau sẽ có mức giá chênh lệch nhằm khuyến

khích nông dân phân loại chính xác hơn.

Vụ mùa trong tương lai

Do được giá cao và nhận thức được mức lãi trong tương lai, nên nhà nông dồn sức cho vụ mùa 2009/2010 và hướng đến tiêu chuẩn GAP nhiều hơn các năm trước.

Vụ mùa tại Mysore phát triển tốt và cho thấy sẽ có chất lượng cao hơn. Còn vụ mùa của Andhra Pradesh sẽ được biết vào tháng 9 và tháng 10, nhưng người ta mong đợi quy mô sẽ nhỏ hơn năm vừa qua và có lẽ chất lượng sẽ bằng hoặc tốt hơn.

Sản lượng thuốc lá Mysore vào khoảng 130 ngàn tấn và có thị trường riêng mà không chịu tác động về giá. Nhưng các nhà phân tích tin rằng nếu tổng sản lượng của vụ mùa thuốc lá Ấn Độ đạt 210-230 ngàn tấn trong năm 2010, và nếu giá vẫn ổn định thì sẽ không có vấn đề gì trong việc tiếp thị cho số lượng dư thừa so với nhu cầu trong nước.

“Indonesia và Philipines thường nhập khoảng 70-80 ngàn tấn lá thuốc lá từ Trung Quốc. Nhưng khi nguồn này ngưng thì họ sẽ chuyển sang Ấn Độ,” ông Rao nói. “Nay họ nói giá đang quá cao.” Japan Tobacco (JT) và Philip Morris đặc biệt nghiêm túc khi thị trường bắt đầu vào tháng 2: khi đó họ giữ đơn đặt hàng lại nên các nhà xuất khẩu thật sự không biết họ sẽ mua với mức giá nào. Rõ ràng là nhà thu mua quốc tế đang muốn có sự ổn định về giá. JT không chịu trả giá cao cho thuốc lá Ấn Độ và đưa ra kiến nghị rằng một số cấp loại lá đang được chào với giá cao hơn cấp lá cùng loại của Brazil. JT cũng đã gửi thư cho các nhà xuất khẩu vào đầu năm nay chỉ ra rằng họ sẽ loại lá thuốc lá Ấn Độ ra khỏi nguồn cung ứng nguyên liệu cho sản phẩm của họ. Lời cảnh báo này được đưa ra cho ngành này nhằm hướng đến sự ổn định và theo quy tắc của thị trường.

Sau cùng, điều mà mọi người lo ngại là nếu thương nhân tiếp tục mua theo mức giá cao này thì nông dân sẽ trồng nhiều thuốc lá hơn, các công ty đa quốc gia sẽ rút lui, giá sẽ sụp đổ và thị trường trở nên mất ổn định.

“Nếu Ấn Độ có thể nắm bắt được tình hình thế giới và giữ cho nông dân hài lòng thì khi bán một vụ mùa sản lượng lớn sẽ không phải là điều khó khăn,”- ông Yusuff nói. Tương lai của thuốc lá Ấn Độ sẽ sáng sủa khi mà EU ngưng trồng lá thuốc lá và khoảng trống đó phải được bù đắp từ nơi nào đó.

“Giá cả là vấn đề, và tương lai chỉ có thể tốt hơn khi giá được giữ ở mức chấp nhận được” ông Rao nhấn mạnh. “Chắc chắn là có cơ hội tốt để phát triển xuất khẩu đến nhiều khách hàng quốc tế hơn nhưng đồng thời cũng phải giữ được mức giá ổn định nếu không thì những thắng lợi có được trong những năm qua sẽ bị phá đi. ■

Theo Tác giả Heneage Mitchell

TIN TRONG NƯỚC



Lãnh đạo Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam thăm và làm việc tại CH Slovakia

Từ ngày 17 - 21/12/2009, Đoàn cán bộ Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam (Vinataba) đã thăm và làm việc tại CH Slovakia.

Tại Diễn đàn doanh nghiệp Việt Nam - Slovakia được tổ chức nhân chuyến thăm của Chủ tịch nước Nguyễn Minh Triết, dưới sự chứng kiến của Phó Thủ tướng kiêm Bộ trưởng Bộ ngoại giao Phạm Gia Khiêm, Vinataba và Cigarland (đối tác của Vinataba tại CH Slovakia) đã ký Biên bản Thỏa thuận hợp tác trong lĩnh vực Công nghiệp thực phẩm. Các lĩnh vực hợp tác cụ thể là:

- Xuất và nhập khẩu các mặt hàng nông sản, thực phẩm, bánh kẹo – Đây là các sản phẩm thế mạnh của hai nước.

- Hợp tác trong lĩnh vực sản xuất, nhập khẩu thuốc lá các nhãn hiệu của Vinataba tại Slovakia để cung cấp cho thị trường này và các quốc gia châu Âu.

Trong chuyến công tác, Đoàn đã đi thăm các công ty phân phối hàng đầu tại Slovakia, thăm các cơ sở sản xuất của Cigarland, tìm hiểu thị trường Slovakia và Cộng hòa Séc.

Trước khi về nước, Đoàn đã có buổi làm việc với Ông Marian Kirth, Tổng giám đốc Cigarland. Hai bên đã thống nhất nội dung công việc để triển khai các nội dung của Bản Thỏa thuận.

Công ty Thuốc lá Bến Tre triển khai áp dụng sản xuất sạch hơn

Được sự hỗ trợ của Hợp phần Sản xuất sạch hơn trong Công nghiệp (CPI), từ tháng 7/2008, Công ty Thuốc lá Bến Tre đã tham gia chương trình triển khai áp dụng sản xuất sạch hơn. Trước đây, mỗi

tháng Công ty sử dụng 22.000 lít dầu FO để đốt lò hơi. Sau khi áp dụng các biện pháp nhằm tiết kiệm dầu như: Thay mới các đường ống, thay mới bẫy hơi, lắp bình chứa nước ngưng, chỉnh lượng ôxy dư khi đốt lò thì Công ty đã giảm 30% lượng tiêu thụ dầu FO, tiết kiệm được khoảng 1 tỷ đồng/năm. Cũng nhờ sản xuất sạch hơn, Công ty tăng thu hồi sợi thuốc 2%, giảm tiêu thụ điện 5% (tiết kiệm 54 triệu đồng/năm), hàng năm Công ty tiết kiệm trên 6 tỷ đồng. Bên cạnh đó, Nhà xưởng được cải tạo, nâng cấp mới, tạo điều kiện tốt hơn cho người lao động. Khí thải giảm được 1.600.000 m³/năm, nước thải đạt tiêu chuẩn môi trường.

Về môi trường, khi lượng dầu tiêu thụ ít hơn thì lượng khí thải xả ra môi trường sẽ giảm đi rất nhiều. Đối với Công ty, vấn đề quan trọng nhất là sau khi áp dụng SXSH, đã khống chế được vấn đề bụi và mùi thuốc lá phát sinh trong quá trình sản xuất.

Liên doanh BAT-Vinataba hỗ trợ cây giống góp phần bảo vệ môi trường

Trong nhiều năm qua, hưởng ứng lời kêu gọi trồng rừng phân tán nhằm bảo vệ gìn giữ nguồn tài nguyên của đất nước, Công ty Liên doanh BAT-Vinataba đã thực hiện dự án bảo vệ môi trường dài hạn và triển khai tại các tỉnh Tây Ninh, Gia Lai, Cao Bằng, Lạng Sơn, Đồng Nai từ năm 2002.



Lãnh đạo Cty hỗ trợ cây giống cho nông dân

Chương trình này đã cung cấp cho bà con nông dân các loại cây giống trồng rừng phân tán như: cây keo, dầu, tràm, sao, bạch đàn, là những cây giống dễ trồng, phát triển nhanh và thu hoạch được dùng làm nguyên liệu phục vụ cho ngành Chế biến giấy. Đến nay, Chương trình đã cung cấp hơn 22 triệu cây giống, trị giá gần 5,2 tỷ đồng. Theo thống kê của các Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn của 5 tỉnh nói trên, đến cuối năm 2009, Chương trình sẽ phủ xanh hơn 6,600 ha đất trống, đồi trọc.

TIN TRONG NƯỚC

Trong khuôn khổ của Chương trình, Công ty cũng vừa tổ chức bàn giao hơn 800.000 cây keo lá tràm và cây bạch đàn cho bà con nông dân, các đơn vị, ban, ngành thuộc huyện Lapa, Krông và Ayunpa tỉnh Gia Lai. Tính đến nay, tổng số cây con được Công ty tặng là hơn 5,1 triệu cây, góp phần phủ xanh khoảng 1,570 ha đất trống đồi trọc của tỉnh.

TCT THUỐC LÁ VN: TRAO NHÀ TÌNH NGHĨA CHO GIA ĐÌNH CHÍNH SÁCH TẠI HUYỆN BẮC ÁI – NINH THUẬN

Thực hiện Nghị quyết 30a/2008/NQ-CP của Chính phủ và hướng dẫn của Bộ Lao động-Thương binh và Xã hội về phân công giúp đỡ các huyện nghèo giảm nghèo nhanh và bền vững, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam (Vinataba) đã phối hợp với UBND huyện Bắc Ái - tỉnh Ninh Thuận và một số đơn vị liên quan xúc tiến những phương án hỗ trợ thiết yếu và cụ thể cho các gia đình chính sách tại địa phương. Cụ thể:

Ngày 28/12/2009 vừa qua, tại UBND huyện Bắc Ái, Vinataba đã tổ chức Lễ trao tặng 20 căn nhà tình nghĩa do Vinataba và các đơn vị thành viên đầu tư kinh phí xây dựng. Tham dự có ông Nguyễn Văn Tuấn – Phó Chủ tịch thường trực UBND huyện Bắc Ái; ông Trần Hữu Đức – Phó Chủ tịch UBND Huyện Bắc Ái. Về phía đại diện TCT Thuốc lá VN có ông Trương Tấn Huệ - Phó Tổng Giám đốc, ông Huỳnh Nam – Phó Phòng Tổ chức nhân sự cùng đại diện các đơn vị thành viên.

Thay mặt lãnh đạo Vinataba, ông Trương Tấn Huệ tiến hành các thủ tục bàn giao 20 căn nhà tình nghĩa, trị giá 20.000.000 đồng mỗi căn. Ngoài ra, Vinataba còn trao tặng thêm các phần quà Tết trị giá 1.000.000 đồng mỗi phần cho các hộ gia đình.

Cùng chung mục đích hỗ trợ cộng đồng, góp phần cải thiện đời sống còn nhiều khó khăn của các gia đình nghèo tại tỉnh Ninh Thuận, ngày 05/01/2010, chi nhánh JTI (Vietnam) Pte,Ltd, do ông Hiroshi Nakao làm đại diện, Tổng Giám



Hợp tác với Tập đoàn Sapporo Holdings Limited

Nhằm mục tiêu trở thành một Tập đoàn mạnh hoạt động trong lĩnh vực Công nghiệp thực phẩm, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam (Vinataba) đã quyết định hợp tác với Tập đoàn Sapporo Holdings Limited, một Công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán Tokyo để thành lập một Công ty Liên Doanh với mục đích sản xuất, phân phối bia và các loại đồ uống có cồn tại Việt Nam, cụ thể như sau:

Sapporo sẽ mua lại 50%, phần vốn góp của Đối tác nước ngoài hiện tại và 15% phần vốn góp của Vinataba trong Công ty TNHH Kronenbourg Việt Nam (KVL). Sau khi hoàn tất việc mua bán và đăng ký lại, Vinataba sẽ nắm giữ 35% vốn và Sapporo sẽ nắm giữ 65% vốn của Công ty Liên doanh mới dự định có tên là Sapporo Việt Nam Limited. Sapporo Việt Nam Ltd., có vốn điều lệ là 39.000.000 USD, xây dựng nhà máy sản xuất với công suất dự kiến là 150 triệu lít./năm tại Khu công nghiệp Việt Hoá - Đức Hoà 3, tỉnh Long An. Với công nghệ Nhật Bản, Liên doanh sẽ sản xuất bia cao cấp theo thương hiệu Sapporo và một số loại bia phổ thông phù hợp với thị hiếu của người Việt Nam.

Sapporo là một trong 4 công ty bia chính tại Nhật bản, ra đời cách đây hơn 130 năm, đến tháng 9 năm 1949, được cơ cấu lại trở thành Sapporo Holdings Limited, một tập đoàn kinh tế đa ngành. Hiện Sapporo đang sở hữu các thương hiệu bia hàng đầu Nhật Bản là Yebisu và Black Label nổi tiếng tại Nhật và nhiều nước trên thế giới.

Địa chỉ: 20-1Ebisu 4 - Chome, Shibuyaku, Tokyo, Nhật Bản.

Đại diện: Ông Takao Murakami, Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc Tập đoàn.

+ Vốn: 54 tỷ Yên, tương đương 600 triệu USD.

+ Lĩnh vực hoạt động: Đồ uống có cồn, nhà hàng, bất động sản.

+ Doanh thu năm 2008: 415 tỷ Yên tương đương 5 tỷ USD

+ Lợi nhuận năm 2008: 15 tỷ Yên tương đương 163 triệu USD

Với kinh nghiệm, kỹ thuật công nghệ của Hãng bia quốc tế với những thương hiệu hàng đầu nổi tiếng, kết hợp với hệ thống phân phối của một Tổng công ty Nhà nước về lĩnh vực công nghiệp thực phẩm, Liên doanh hy vọng sẽ có vị trí trên thị trường bia Việt Nam đang hấp dẫn với mức tăng trưởng gần 10% /năm. ■

TIN TRONG NƯỚC

đốc và đại diện của Vinataba đã bàn giao 10 căn nhà cho các hộ có hoàn cảnh khó khăn tại xã Phước Đại – huyện Bắc Ái.

Được biết, trong năm 2010, Vinataba sẽ tiếp tục đẩy mạnh công tác hỗ trợ xóa đói giảm nghèo cho huyện Bắc Ái với tổng kinh phí dự kiến lên đến 4,263 tỷ đồng.

Công ty TNHH LD Thuốc lá Vinasat: MỘT NĂM THẮNG LỢI



Kết thúc năm 2009, Công ty TNHH Liên doanh Thuốc lá Vinasat đạt kết quả sản xuất kinh doanh với những con số có ý nghĩa nhất trong nhiều năm qua, khẳng định nỗ lực vượt khó của Công ty để vươn lên. Nhìn lại kết quả hoạt động năm 2002, thời điểm trước khi Công ty Vinasat trở thành thành viên của Tổng Công ty Thuốc lá Việt Nam, tổng doanh thu đạt chưa đến 34 tỷ đồng. Đến năm 2009, giá trị tổng sản lượng tiêu thụ ước đạt: 173 tỷ đồng; tổng doanh thu hơn 341 tỷ đồng; thu nhập bình quân người lao động: 5,4 triệu đồng/người/tháng. Điểm nổi bật là Công ty đã khánh thành và đưa vào hoạt động Phân xưởng Sản

xuất thuốc lá Marlboro chất lượng cao theo tiêu chuẩn sản xuất toàn cầu của Tập đoàn Philip Morris. Tiếp theo, Vinasat được chính thức làm nhà phân phối độc quyền sản phẩm Marlboro tại Việt Nam. Vinasat trở thành đối tác duy nhất để Philip Morris thực hiện chiến lược kinh doanh lâu dài tại Việt Nam. Công ty Vinasat đang tập trung mọi công sức về nhân lực và nguồn lực đầu tư cho tương lai. Công ty rất cần sự hỗ trợ, giúp sức từ nhiều phía của các Bộ, Ban, Ngành liên quan, đặc biệt là Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, giúp Vinasat đủ lực tiếp tục vươn lên tận dụng những cơ hội mới.

Lễ bàn giao Công ty Thực phẩm miền Bắc là đơn vị thành viên của Tổng công ty Thuốc lá VN



Ngày 29/12/2009, tại Hà Nội đã diễn ra Lễ bàn giao chi tiết Công ty Thực phẩm miền Bắc từ Bộ Công Thương về làm đơn vị thành viên Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam. Tới dự Lễ bàn giao có ông Nguyễn Nam Hải, Thứ trưởng Bộ Công Thương, đại

diện các Vụ, Cục của Bộ Tài chính và Bộ Công Thương.

Công ty Thực phẩm miền Bắc là doanh nghiệp Nhà nước hạng 1, hoạt động theo mô hình Công ty mẹ - công ty con, có 19 đơn vị trực thuộc và 3 công ty con là công ty cổ phần. Lĩnh vực hoạt động chính của Công ty là chế biến và kinh doanh nông sản, thực phẩm. Tổng số lao động tại thời điểm bàn giao là gần 3.000 người; Tổng số vốn kinh doanh của Công ty trên 38 tỷ đồng.

Phát biểu tại Buổi lễ, ông Lê Văn Bằng, Phó Tổng Giám đốc Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, kiêm Giám đốc Công ty Thực phẩm miền Bắc đã nhất trí với nội dung biên bản bàn giao chi tiết và xin hứa với các đồng chí Lãnh đạo Bộ và Tổng công ty, sẽ cùng với tập thể cán bộ công nhân viên đoàn kết, sáng tạo, nỗ lực vượt qua khó khăn để đưa Công ty đạt được nhiều kết quả tốt trong năm 2010 và những năm tiếp theo, xứng đáng là Lá Cờ đầu của Tổng công ty trong lĩnh vực công nghiệp thực phẩm.

Ông Nguyễn Thái Sinh, Chủ tịch HĐQT Tổng công ty đã chỉ ra những khó khăn và thuận lợi và cho biết, Tổng công ty sẽ hỗ trợ, giúp Công ty Thực phẩm miền Bắc phát triển, trở thành đơn vị nòng cốt trong định hướng đưa Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam thành Tập đoàn kinh tế mạnh của đất nước. ■

TIN QUỐC TẾ

NHỮNG THÁCH THỨC KHI ÁP DỤNG TIÊU CHUẨN LIP

Khi áp dụng tiêu chuẩn LIP (xu hướng đốt cháy chậm), các nhà sản xuất thuốc lá phải đối mặt với một thách thức lớn, đó là duy trì tốc độ thiêu đốt trong khi vẫn đảm bảo chất lượng thuốc lá. Việc áp dụng tiêu chuẩn LIP là nhằm mục đích, khi điều thuốc không được kiểm soát (hút dở dang và vút bỏ) sẽ tự tắt một cách nhanh chóng, giúp tránh được những vụ cháy bất ngờ.

Canada thực hiện các tiêu chuẩn bắt buộc về LIP vào năm 2005 và nhiều tiểu bang của Mỹ có thể cũng đã chuẩn bị chuyển sang tiêu chuẩn này. Các nước như, Nhật Bản, Úc, New Zealand và Nam Phi... cũng có kế hoạch thực hiện các tiêu chuẩn LIP. Liên Minh Châu Âu (EU) muốn áp dụng điều luật bắt buộc về “thuốc lá điều chỉnh” cho các nước thành viên vào năm 2011. Nếu tất cả các nước này triển khai thực hiện các kế hoạch như dự kiến, thì khoảng 1.300 tỷ điều thuốc lá có chứa “máy bơm tốc độ” trong giấy ván thuốc lá (nhằm làm giảm tốc độ cháy) sẽ được đưa vào sản xuất hàng năm bắt đầu từ năm 2013, chiếm hơn 20% thị phần thuốc lá toàn cầu.

Để làm được điều này, cần thiết và rất quan trọng là phải thay đổi công nghệ sản xuất cho phù hợp. Đặc biệt là khi sản xuất cây đầu lọc với tốc độ hơn 400 mét / phút, vấn đề chắc chắn sẽ phát sinh nếu việc chuyển đổi sang LIP không đúng cách. Những vấn đề này có thể là nguyên nhân từ việc bung mối nối hoặc sự thay đổi đột nhiên của hương vị thuốc lá. Công ty Hauni hoàn toàn có thể hỗ trợ các nhà sản xuất thuốc lá áp dụng thành công tiêu chuẩn LIP. “Chúng tôi trợ giúp để đảm bảo rằng các máy ván thuốc lá của Hauni sẽ kiểm soát được quy trình sản xuất thuốc lá theo LIP trong tất cả các chế độ về tốc độ”, Tiến sĩ Müller-Trưởng phòng Quản lý sản xuất của Hauni nói. “Một trong những khách hàng của chúng tôi ở Mỹ hiện đang sản xuất thuốc lá theo LIP với tốc độ cây đầu lọc là 690 mét / phút. Điều này tương ứng với việc sản xuất khoảng 10.000 điều thuốc lá mỗi phút, tùy thuộc vào chiều dài của cây đầu lọc.”

Kinh nghiệm chuyên môn của Hauni cũng có thể làm lợi cho các nhà sản xuất máy ván ống thuốc lá điều. Mặc dù máy ván ống thuốc lá chạy ở tốc độ thấp hơn và do đó thường ổn định hơn, việc chuyển đổi qua tiêu chuẩn LIP sẽ ảnh hưởng đến việc đánh dấu điều và chất lượng của các ống thuốc lá điều. Các chuyên gia từ Hauni cũng sẵn sàng giúp các nhà sản xuất máy ván ống thuốc lá trong việc tránh sự sai lệch về tiêu chuẩn mà họ không muốn có.

(Theo Tạp chí HiLITE)

BANG VICTORIA CẤM THUỐC LÁ ĐIỆN TỬ

Từ ngày 1/1/2009, Chính quyền Bang Victoria của Australia đã ra lệnh cấm các hoạt động sản xuất, kinh doanh và sử dụng thuốc lá điện tử. Nhìn bề ngoài, một điều thuốc lá điện tử có kích thước giống một điều thuốc thông thường. Tuy nhiên, cấu tạo của nó rất đặc biệt, bao gồm một mạch vi xử lý có nhiệm vụ kích hoạt bộ phận phun hỗn hợp hơi nước.

Tại phần đầu lọc, hỗn hợp khí được hòa với một hỗn hợp tạo mùi và vị, cộng thêm một lượng nicotine phù hợp. Tất cả các hoạt động trên được đảm bảo bằng một bộ nguồn nằm ở phần thân trước điều thuốc. Khi hút cũng có một làn khói toả ra giống như điều thuốc lá bình thường. Việc tiếp xúc trong thời gian dài với chất nicotine từ thuốc lá chính là nguồn gốc của nhiều căn bệnh về tim mạch. Do đó, Chính phủ Australia buộc phải đưa ra lệnh cấm thuốc lá điện tử.

TRỒNG CÂY THUỐC LÁ CÓ CẤY GEN NGƯỜI

Tại bang Virginia (Mỹ), người ta đã gieo trồng phổ biến một loại cây thuốc lá có cấy gen người với vẻ ngoài bình thường. Tác giả công trình là Công ty CropTech, đang có tham vọng biến thực vật thành “nhà máy dược phẩm”.

CropTech hy vọng một ngày nào đó, loại cây thuốc lá này sẽ tạo ra các protein có khả năng trị rất nhiều bệnh. Họ chọn thuốc lá vì nó là cây dễ biến đổi gen nhất và có tốc độ tái sản xuất lớn. Giáo sư Carole Cramer, Trưởng phòng Khoa học của Công ty, cho biết: “Một cây có thể cho 1 triệu hạt giống. Trong khi đó, một cây ngô chỉ cho khoảng 300 hạt giống”. CropTech đã đưa 9 gen khác nhau của người vào cây thuốc lá.

“NHÀ MÁY SẢN XUẤT ENZIM”

Một trong những protein từng được tổng hợp thành công ở cây thuốc lá là glucocerebrosidase, enzym có chức năng xử lý một chất béo quan trọng. Nếu cơ thể thiếu enzym này (do đột biến gen), chất béo sẽ tích tụ trong nội tạng, có khi trong não trẻ sơ sinh, gây bệnh Gaucher, một chứng rối loạn di truyền hiếm gặp. Những trường hợp bệnh nặng có khả năng dẫn đến tử vong.

Người ta có thể chữa bệnh Gaucher bằng cách thay thế enzym bị thiếu. Tuy nhiên, quá trình điều trị kéo dài suốt đời, trong khi chi phí chạy chữa rất cao. Tính trung bình, một bệnh nhân phải trả 150.000 USD/năm cho thuốc thay thế enzym, thứ thuốc được mệnh danh là “đắt nhất thế giới”. Thuốc này được sản xuất rất công phu từ rau thai, một liều cần tới 400-2.000 rau. Chính vì thế, CropTech dự định sản xuất nó ngay trong cây thuốc lá, nhằm đạt mục tiêu “rẻ - hiệu quả”.

Giáo sư Cramer cho biết, những cây thuốc lá cấy gen thành công có thể tổng hợp một liều enzym có hoạt tính cao. Tuy nhiên, đó không phải là dạng enzym cần thiết cho các quá trình hoá học trên người, do vậy, chưa thể đem ra thử nghiệm trị bệnh. Giáo sư Cramer thông báo: “Hiện chúng tôi đã có huyết thanh albumin và một protein khác, lấy từ thuốc lá biến đổi gen trồng ở 7 điểm khác nhau tại bang Virginia từ hè năm ngoái”.

Tuy vậy, các nhà khoa học thừa nhận rằng, phải mất ít nhất 10-20 năm nữa, những “nhà máy dược phẩm” này mới chính thức phát huy hiệu quả. Ngoài ra, ý tưởng cấy gen người vào thực vật đã bị đông đảo dư luận, trong đó có Giáo hội Roma, phản đối quyết liệt. ■

(Theo BBC)

Thư giãn

Bí quyết

Có một nhà báo đến phỏng vấn một ông cụ thọ 100 tuổi như sau:

Thưa cụ, bí quyết nào để cụ sống lâu thế ạ?

- À, tôi cũng chẳng có bí quyết nào đặc biệt cả

- Thế cụ có hút thuốc không ạ?

- Tôi không hút thuốc

Ngay lúc đó, bên phòng bên có tiếng ho. Ông cụ liền lên tiếng:

- Đừng hút thuốc lá nữa mà, không lại ho nữa đấy

Nhà báo liền hỏi lại:

- Thưa cụ, cụ vừa nói chuyện với ai đấy ạ

- À đó là bố của tôi.

???



Chuyển từ thế bị động sang thế chủ động

Một lần, thấy một đồng nghiệp nữ đang phì phèo 1 điếu thuốc lá trên môi, một anh bạn cùng phòng ngạc nhiên hỏi:

- Chị hút nghịch hay là thật?

- Chị bật cười khanh khách:



- Thật!

- Chị quá hiểu là hút thuốc lá rất có hại ?

- Vì hiểu nên tôi mới quyết định hút

- Chị lại đùa?

- Nghe nói, hút thuốc thụ động, tức là người phải hơi thuốc lá của người khác, còn có hại hơn cả người hút. Trong cơ quan mình có nhiều người hút thuốc lá, nên để hạn chế tác hại của thuốc lá, tôi mới quyết định chuyển từ thế bị động sang thế chủ động

- Thật...không biết đâu mà lần

MAY MÀ NÓ KHÔNG BỎ ĐƯỢC!

Một cô gái phàn nàn với mẹ:

- Con đã nói nhiều và anh ấy cũng hứa nhiều nhưng cuối cùng thì vẫn chứng nào tật ấy. Có lẽ con phải "sống chung với lũ" suốt đời vì anh ấy không bao giờ bỏ thuốc lá đâu mẹ ạ!

- Mẹ nghĩ, đó lại chính là điều may mắn cho con đấy!

- Vì sao vậy, mẹ?

- Vì đến thuốc lá mà nó còn bỏ được thì ...

- Thì sao ạ?

- Thì con gái của mẹ, nó cũng bỏ mất thôi!

2010 NEW YEAR'S GREETINGS

Dear readers,

The year of 2009 is over, leaving us with feelings of different modes. In the context of global economic crisis, countries around the world have joined together with "emergency rescue resolutions" for the global economy. Accordingly, Vietnamese Government has taken timely reactions by intensively directing the implementation of packages of comprehensive measures. As a result, Vietnam became one of the few countries which had a positive growth rate, reaching 5.32% per cent.

To actively meet with general challenges, Vietnam National Tobacco Corporation (the Corporation) proposed specific solutions which were consistent with the actual situation and closely attached to the basis of 5 packages of measures of the Government. Under guidance of the Party Committee, the Board of Management, the Board of Directors as well as efforts of affiliated companies and overall staffs and employees, the Corporation has successfully completed the plan one month before schedule with impressive performance: production sales increased by 11.1%, budget contribution increased 24%, profit increased 7%, export turnover reached US\$147 million. These achievements have created a strong beliefs for us in the implementation of targets of the year 2010 – last year of the of the Five-Year Plan (2006-2010).

2009 has also brought about great events to the Corporation: Saigon Tobacco Company, after 80 years in the path of innovation and development, has been honorably granted with the First Class Independent Order, a noble reward by the Party and the State.

Vinataba brand, with 20 years serving consumers, has become a national well-known brand with consumption volume 500 million packs in 2009. Tobacco Trading Company, starting business with transporting services, after 20 years, has also become a large cigarette distributor with nationwide consuming system, contributing to the positive success of the brand Vinataba. We also offer our congratulations to affiliated and associated companies that have gained achievements and become pioneers in the emulation movement of 2009: Tobacco Import-Export Company, Ngan Son Joint Stock Company, Thanh Hoa Tobacco Company, Bac Son Tobacco Company. In line with this, Long An Tobacco Company has turned to be a highlight in the West region when honorably receiving the Third Class Labor Order by the State.

In addition, member units of the Corporation are always aware that quality of the products decides consuming awareness. Confectionary products of Huu Nghi Joint Stock Company, Hai Ha Joint Stock Company and Hai Ha – Kotobuki Joint Venture Company have fully won the belief of consumers in the movement of Vietnamese prioritise Vietnamese goods.

2009 also marked the successes of ventures with foreign partners: BAT-Vinataba, Vina-Toyo, Hai Ha-Kotobuki, Nguyen Du ...which reached high growth rates. In the orientation of diversifying business development, the Corporation has found new partner - Sapporo Holdings Limited – a Japanese company, with whom we will establish a venture of brewery. With Japan technology and sophisticated production line, the venture will produce premium beers under Sapporo international brand which

will satisfy the taste of Vietnamese consumers.

With respects to social works of the year 2009, to implement 30a Resolution of the Government, the Corporation has participated in supporting Ha Quang district (Cao Bang province), Bac Ai (Ninh Thuan province) which are 2 poor districts among 61 poor districts across the country. The amount of supporting fund was up to VND7.6 billion.

The year 2010 starts with a wide range of major social and cultural events such as to commemorate 80-year of Vietnam Communist Party establishment; 35-year of Liberation of the South (April 30), 120th Birthday of beloved President Ho (May 19), 65-year founding of the Nation (September 02). This is also the year when all people across the country are directing toward Hanoi capital in the celebration for the 1000th Anniversary of Thang Long.

In harmony with the joy of the whole country, staffs and employees of the Corporation will also greet 2010 by celebrating the 25th anniversary of the Corporation. The Mangement Board and overall staffs and employees, along with the most practical activities, will make their efforts to complete business and operation targets by achieving growth rate 5% -10% compared with the year 2009.

Taking this opportunity, the Editor Board of Vinataba News Letter would like to thank readers for their sentiment and encouragement towards the News Letter in the past year. Stepping forward to 2010, the first year of a new decade, the Editor Board wish all of you a healthy, happy and successful year. ■

Editor Board



beneath this
great machine,
lies down
a greater
passion

We believe that the finest quality of anything in this world cannot be manufactured without great passion. Even with a state-of-the-art machine. Knowing that, we implement a world-class manufacturing operating system and procedures, we institute an effective training and personnel development program, and most importantly, we have every level of organization fully commit to producing quality. All that is just to ensure our standards of quality are continuously met and exceeded, and we could provide the finest tobacco related papers to our partners, the leaders around the globe.



setting the standard

Sales & Marketing

phone (62 267) 600168, 600169, 600170,
fax (62 267) 600700
info@bmj-indonesia.com | www.bmj-indonesia.com

Chúc mừng năm mới!

2010

