

TỔNG CÔNG TY THUỐC LÁ VIỆT NAM:

TÁI CẤU TRÚC - SẮP XẾP DOANH NGHIỆP ĐỂ HOẠT ĐỘNG HIỆU QUẢ HƠN VÀ TĂNG SỨC CẠNH TRANH TRONG HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

**Chương trình
hành động nhằm
thực hiện mục
tiêu thực hiện
tiết giảm chi phí
theo Nghị quyết
số 01/NQ-CP
ngày 03/01/2012
của Chính phủ**



Công ty Thuốc lá Sài Gòn:

DIỆN MẠO MỚI - SỨC SỐNG MỚI

**CHỈ ĐẠO NỘI DUNG:****Ông TRẦN SON CHÂU**
Tổng Giám đốc**TRƯỞNG BAN BIÊN TẬP:****Ông BUI NHẬT TIẾN**
Phó Tổng Giám đốc**BAN BIÊN TẬP:**

Ông NGUYỄN CHÍ NHÂN
Ông PHẠM VĂN TẠO
Ông ĐINH MANH HÙNG
Ông TRINH HOÀNG LONG
Bà TRẦN THỊ HOÀNG MAI
Bà CHÂU HỒNG NGÀ
Ông HUỲNH KIM NHỰT
Ông NGUYỄN ĐỨC THANH
Bà NGUYỄN THỊ ANH THƠ
Ông NGUYỄN ĐÌNH TRƯỜNG
Ông TRINH VĂN THUỜNG
Ông LUONG ĐỨC NGỌC
Ông TRẦN VĂN MỸ
Ông NGUYỄN QUỐC HÙNG
Bà BUI THU HÀ

THƯ KÝ BAN BIÊN TẬP:

NGÔ THỊ NGỌC DUYỄN
ĐIỆN THOẠI: (04) 22401004;
DI ĐỘNG: 0912339445;
EMAIL: duyenntn@vinataba.com.vn

ĐỊA CHỈ LIÊN HỆ:

Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam
Tòa nhà Central Office Building
(Phú Điện) 83A Lý Thường Kiệt,
Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
ĐT: 0438265778 - 0438251380
Fax: 04.38265777
Website: <http://www.vinataba.com.vn>

Giấy phép số: 32/GP-XBBT
Gia hạn đến tháng 11/2012
của Bộ Thông tin và Truyền thông

IN TẠI**CÔNG TY TNHH MTV IN & VĂN HÓA PHẨM**

Bản tin Vinataba
Xuất bản 3 tháng/1 kỳ

TRONG SỐ NÀY

SỐ 1/2012 (13)**3. Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam:**

Tái cấu trúc - Sắp xếp doanh nghiệp để hoạt động hiệu quả hơn và tăng sức cạnh tranh trong hội nhập kinh tế quốc tế

6. Một số khái niệm về tái cấu trúc**8. Tổng công ty thuốc lá Việt Nam:**

Chương trình hành động nhằm thực hiện mục tiêu thực hiện tiết giảm chi phí theo Nghị quyết số 01/NQ-CP ngày 03/01/2012 của Chính phủ “Ba mục tiêu - Hai giải pháp”

11. Đảng bộ Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam:

Hội nghị tổng kết công tác Đảng năm 2011, triển khai phương hướng, nhiệm vụ năm 2012

12. Công ty Thuốc lá Sài Gòn: Diện mạo mới - Sức sống mới**14. Viện kinh tế kỹ thuật thuốc lá: Đổi mới hoạt động theo mô hình doanh nghiệp khoa học - công nghệ****16. Không khí sản xuất tại một số đơn vị trong Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam: Công ty Cổ phần Thực phẩm Hữu Nghi, Công ty Thuốc lá Thăng Long, Công ty Cổ phần Ngân Sơn, Công ty TNHH Vinataba - Philip Morris****18. Ứng dụng công nghệ khí hoá sinh khối để xử lý rác và vụn bụi trong quá trình chế biến nguyên liệu thuốc lá tại Công ty Cổ phần Ngân Sơn****21. Hoạt động Đoàn TNCS Hồ Chí Minh TCT Thuốc lá Việt Nam “Hành trình của tình thương mến”****24. Nhìn ra thế giới - Các cơ hội cho thị trường thuốc lá****26. Hoạt động kinh doanh của các tập đoàn thuốc lá quốc tế trong năm 2011****28. Hội thảo “Tổng quan về hệ vi sinh vật trợ sinh Probiotics và triển vọng ứng dụng trong lĩnh vực sản xuất sản phẩm thực phẩm bánh kẹo”****29. Xi gà - Thú chơi sành điệu****31. Tin trong nước****33. Tin quốc tế**

TỔNG CÔNG TY THUỐC LÁ VIỆT NAM:

TÁI CẤU TRÚC - SẮP XẾP DOANH NGHIỆP ĐỂ HOẠT ĐỘNG HIỆU QUẢ HƠN VÀ TĂNG SỨC CẠNH TRANH TRONG HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

CÁC CHUYÊN GIA KINH TẾ VIỆT NAM ĐỀU NHẬN ĐỊNH RẰNG, TRONG THỜI ĐIỂM HIỆN NAY, DOANH NGHIỆP (DN) CÓ TẦM NHÌN CHIẾN LƯỢC CHÍNH LÀ NHỮNG DN DÁM KIÊN QUYẾT THAY ĐỔI, TÁI CẤU TRÚC, TỰ ĐÁNH GIÁ VÀ LÀM MỚI CHÍNH MÌNH.

Giai đoạn 5 năm 2006 - 2010, tuy phải đối mặt với nhiều khó khăn và thách thức (thuế TTĐB thuốc lá tăng lên 65%, lạm phát, giá cả đầu vào tăng cao, tỷ giá USD biến động mạnh, thuốc lá nhập lậu, thị trường nguyên liệu thuốc lá không ổn định...), nhưng được sự quan tâm chỉ đạo sát sao, sự giúp đỡ của Chính phủ, các bộ, ngành và địa phương; với thuận lợi cơ bản là năng lực, kinh nghiệm và sự phấn đấu rất cao của các đơn vị thành viên, công tác chỉ đạo điều hành nhanh nhạy, đạt hiệu quả cao của Tổng công ty đã tạo nên sức mạnh tổng hợp chung giải quyết được những vấn đề then chốt và đạt được những kết quả đáng kể:

Sản xuất - kinh doanh của toàn Tổ hợp Tổng công ty đạt hiệu quả cao, các chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận, nộp ngân sách đều tăng trưởng qua các năm (Doanh thu tăng bình quân 22%/năm, Nộp ngân sách 16%/năm, Lợi nhuận 15%/năm). Tổng công ty đã thực hiện chuyển đổi cơ cấu sản phẩm thuốc lá, cải tiến và nâng cao chất lượng sản phẩm phù hợp với lộ trình thay đổi thuế TTĐB. Sản lượng tăng trưởng trên 6%/năm, chiếm trên 50% sản lượng toàn ngành, loại bỏ dần những sản phẩm kém hiệu quả không còn phù hợp với thị trường; nghiên cứu sản xuất và đưa ra thị trường nhiều sản phẩm mới tầm trung và cao cấp, bước đầu đã đáp ứng được một phần cho nhu cầu thị trường

và thị hiếu người tiêu dùng. Xây dựng thành công thương hiệu sản phẩm thuốc lá hàng đầu Vinataba là Thương hiệu Quốc gia. Bên cạnh đó, Tổng công ty cũng phát triển mạnh xuất khẩu, kim ngạch xuất khẩu tăng trưởng 38%/năm. Mặt hàng xuất khẩu rất đa dạng từ thuốc lá nguyên liệu, phụ liệu thuốc lá, thuốc lá bao và đến các mặt hàng bánh kẹo, công nghệ phẩm và nông sản. Thuốc lá điều là mặt hàng xuất khẩu chủ lực có mức tăng trưởng cao 15%/năm, đạt mốc 1 tỷ bao; Phát triển mạnh kinh doanh lĩnh vực công nghiệp thực phẩm, tiêu dùng và kinh doanh đa ngành. Các mặt hàng bánh kẹo, công nghệ phẩm (Các mặt hàng lĩnh vực công nghiệp thực phẩm (bánh kẹo, đồ uống...) tăng trưởng ổn định, trên 14%/năm. Tập trung vào các dòng sản phẩm bánh kẹo giá trị cao, đầu tư thiết bị mới để tăng năng suất và giảm giá thành, đẩy mạnh thị trường (phát triển và mở rộng thị trường) các (sản phẩm) mặt hàng chiến lược, xây dựng được các chuỗi cửa hàng Bakery bán và giới thiệu sản phẩm.

Quá trình sắp xếp đổi mới doanh nghiệp đã đạt được những thành công: Các doanh nghiệp trong Tổng Công ty đã được sắp xếp hợp lý và đi sâu vào chuyên ngành. Thực hiện tích tụ, tập trung vốn để đẩy mạnh đầu tư phát triển tăng năng lực sản xuất, đổi mới công nghệ nâng cao sức cạnh tranh, quy mô doanh nghiệp sau khi tiến hành sắp xếp đã tăng lên



đáng kể. Việc sắp xếp các DNNN đã góp phần làm thay đổi một bước cơ cấu lao động trong các doanh nghiệp. Lao động dư thừa đã giảm đi và chiếm tỷ lệ rất ít trong tổng số lao động toàn Tổng Công ty. Tổng Công ty đã bảo toàn và phát triển vốn, thực hiện kinh doanh có lãi. Hầu hết các doanh nghiệp của Tổng Công ty đều kinh doanh có hiệu quả. Lành mạnh hóa tình hình tài chính của các đơn vị thành viên, giải quyết được các khoản nợ tồn đọng.

Kết quả hoạt động sản xuất - kinh doanh sau chuyển đổi đã khẳng định được mô hình Công ty mẹ - công ty con là phù hợp với cơ chế thị trường và có hiệu quả. Vừa phát huy tính chủ động, linh hoạt của doanh nghiệp, vừa nâng cao vai trò, trách nhiệm của chủ sở hữu. Trong những năm thực hiện sắp xếp và đổi mới doanh nghiệp, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã thực sự giữ vai trò nòng cốt trong sắp xếp ngành Thuốc lá theo hướng tinh giảm đầu mối,

có nhiều đóng góp trong việc xây dựng chính sách quản lý chặt chẽ ngành Thuốc lá, bảo vệ sức khoẻ người tiêu dùng và chống thất thu cho ngân sách nhà nước.

Sau quá trình sắp xếp và đổi mới doanh nghiệp cũng còn nhiều tồn tại vướng mắc như: Trình độ công nghệ, tiềm lực tài chính và năng lực quản lý giữa các đơn vị chênh lệch khá lớn. Tổ chức sản xuất ngành Thuốc lá hiện nay còn nhiều đầu mối, cạnh tranh nhau và phân tán nguồn lực, còn có đơn vị trong Tổ hợp gặp nhiều khó khăn, làm ăn thua lỗ do nhiều nguyên nhân và do quá trình sắp xếp chuyển đổi trước khi sáp nhập vào Tổng công ty. Các khó khăn này không thể khắc phục trong thời gian ngắn, gây ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả chung của cả Tổ hợp.

Khi chuyển sang hoạt động theo Luật Doanh nghiệp, còn một số vấn đề đang được đặt ra cần nghiên cứu và có sự hướng dẫn của các cơ quan có thẩm quyền: Tổ chức và hoạt động của kiểm soát viên; cơ chế quản lý, giám sát của chủ sở hữu và các cơ quan chức năng quản lý của Nhà nước, xây dựng và hoàn thiện hệ thống các quy định quản trị phù hợp;

Với mục tiêu thiết lập một cơ cấu hợp lý, hiệu quả và tạo sức cạnh tranh cao hơn, thực hiện tốt vai trò nhiệm vụ được giao, phù hợp với yêu cầu của tình hình kinh tế; Thực hiện Chỉ thị số 03/CT-TTg ngày 17/01/2012 của Thủ tướng Chính phủ về việc đẩy mạnh tái cơ cấu doanh nghiệp nhà nước, Tổng công ty đã xây dựng phương án tái cấu trúc Tổng công ty giai đoạn 2011 - 2015 có tính đến năm 2020.

Mô hình tái cấu trúc của Tổng công ty được xây dựng theo hướng tiếp tục, củng cố, xây dựng Tổng công ty thành Tập đoàn Công nghiệp Thực phẩm Việt Nam với

mục tiêu phát triển kinh doanh đa ngành nghề, tập trung trong các lĩnh vực sản xuất hàng tiêu dùng: thuốc lá, bánh kẹo, đồ uống, nông sản thực phẩm,... trong đó, thuốc lá vẫn giữ vai trò chủ đạo để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, chia sẻ rủi ro trong kinh doanh, khai thác có hiệu quả tiềm năng cơ sở vật chất sẵn có. Thực hiện tốt vai trò là doanh nghiệp nòng cốt trong lĩnh vực Công nghiệp - Thực phẩm đặc biệt là ngành Thuốc lá, có quy mô về vốn lớn, hoạt động trong phạm vi cả nước, có trình độ công nghệ cao và hiện đại, có sự gắn kết trực tiếp, chặt chẽ giữa khoa học - công nghệ, đào tạo, với thực tế sản xuất - kinh doanh, đủ sức cạnh tranh trên thị trường trong nước và quốc tế trong tiến trình hội nhập.

Về đầu tư: Tổng công ty đã có định hướng đầu tư chủ yếu vào lĩnh vực đổi mới máy móc, thiết bị công nghệ có trình độ công nghệ cao tương đương công nghệ Châu Âu; Tổng công ty sẽ đầu tư mới dây chuyền chế biến sợi 6 tấn/giờ và các máy vấn điều, đóng bao có tốc độ cao (máy vấn điều 10.000 điều/phút, máy đóng bao 400 - 420 bao/phút). Các máy móc thiết bị đầu tư sẽ có trình độ công nghệ và tự động hoá cao; Di dời ra khu công nghiệp và đầu tư trọng điểm một số cơ sở có tiềm lực tài chính và năng lực quản lý, uy tín, sản xuất phát triển để hiện đại hoá thiết bị, từng bước theo kịp với các nước trong khu vực (Công ty Thuốc lá Sài Gòn, Thăng Long, các công ty sản xuất bánh kẹo); Đầu tư trong lĩnh vực nghiên cứu khoa học và ứng dụng công nghệ của nước ngoài trong một số lĩnh vực: nguyên liệu, thuốc điều, quản lý chất lượng sản phẩm, phụ liệu... Từng bước đầu tư sản xuất thuốc lá sợi, thuốc lá điều ở nước ngoài cho những thị trường xuất khẩu các sản phẩm của Tổng công ty để đem lại lợi nhuận cao hơn.

Về công nghệ: Tập trung vào việc đổi mới công nghệ sản xuất. Đầu tư dây chuyền chế biến nguyên liệu đáp ứng nhu cầu và nâng cấp bổ sung theo hướng: tự động và đồng bộ hoá, công suất lớn, cấu hình gọn, có các thiết bị kiểm tra, phân loại tự động trên dây chuyền, tỷ lệ thu hồi thành phẩm cao. Sản xuất thuốc điều (SMD): đầu tư máy cuốn điều và máy đóng bao hiện đại và tiên tiến nhằm tăng công suất vận hành, chất lượng, giảm tiêu hao vật tư, nguyên liệu,... đồng thời đầu tư các thiết bị đồng bộ đi theo: Hệ thống thiết bị trữ điều, vận chuyển điều, các computer kiểm tra, hiển thị các sai hỏng, sự cố nhằm đảm bảo tối ưu cho quy cách sản phẩm. Thiết bị kiểm tra trên dây chuyền máy móc thiết bị: Được kiểm tra tự động với hệ thống kiểm tra sáng tạo sử dụng giao diện màn hình sống động và xác thực tương đồng với nhau. Hệ thống SCADA cung cấp tuổi thọ thực tế của tất cả các thiết bị cùng với thông tin về chất lượng thuốc lá...

Về nguồn nhân lực: Tăng cường thực hiện công tác luân chuyển cán bộ nhằm tạo điều kiện nâng cao kiến thức chuyên môn nghiệp vụ và kinh nghiệm cho cán bộ trong Tổ hợp; Quy hoạch và đào tạo đội ngũ cán bộ quản lý các cấp, đội ngũ cán bộ chuyên môn, chú trọng kiện toàn bộ máy tổ chức, xây dựng đội ngũ cán bộ kế cận ở các đơn vị để tạo sự ổn định và phát triển bền vững cho toàn Tổ hợp; Thực hiện đồng thời công việc đào tạo/thu hút nguồn nhân lực song song với việc sử dụng đúng đắn và hợp lý, cần chú trọng hoàn thiện các chế độ lương bổng và phúc lợi, đánh giá hiệu quả công việc, chế độ khen thưởng, chế độ điều động và bổ nhiệm; Đẩy mạnh chương trình đào tạo nguồn nhân lực để nâng cao kỹ năng quản lý điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp theo hướng quản trị hiện đại và chuyên nghiệp, tổ chức đào tạo cho cán bộ các cấp quản lý, đội ngũ kiểm soát viên,

nhân viên thị trường ... Chú trọng đào tạo công nhân kỹ thuật có tay nghề cao trong vận hành thiết bị sản xuất và làm chủ các công nghệ mới; Hoàn thiện môi trường làm việc chuyên nghiệp và năng động, xây dựng văn hóa doanh nghiệp có bản sắc nhằm thu hút và phát huy năng lực của người lao động; Đảm bảo thu nhập người lao động bình quân toàn Tổ hợp sẽ tăng trưởng qua các năm. Thường xuyên chăm lo lợi ích thiết thực, đảm bảo việc làm ổn định, từng bước nâng cao đời sống và phúc lợi cho người lao động (bảo hiểm, y tế, bảo hộ lao động...).

Kế hoạch tái cấu trúc cũng sẽ tập trung vào việc đào tạo đổi mới nguồn nhân lực và quản trị doanh

nh nghiệp, theo đó Tổng công ty định hướng, xây dựng chiến lược phát triển của toàn Tổ hợp Công ty mẹ - công ty con Tổng công ty giai đoạn 2011-2015, tầm nhìn đến năm 2020; Chỉ đạo các công ty con, công ty phụ thuộc Tổng công ty ổn định mô hình tổ chức, phát triển sản xuất - kinh doanh, hoàn thiện Hệ thống quản trị doanh nghiệp, giúp cho hoạt động của Công ty mẹ và các công ty con phù hợp với mô hình mới và xu hướng quản trị hiện đại; Tiếp tục củng cố, hoàn thiện cơ cấu tổ chức, nâng cao vai trò của Đảng, Đoàn thể trong Tổng công ty; Tăng cường phát huy vai trò của Công ty mẹ - Tổng công ty trong việc phối hợp, phân công giữa các đơn vị trong Tổ hợp trong

từng khu vực thị trường về xây dựng thương hiệu, sản xuất, phân phối để hạn chế cạnh tranh nội bộ và hỗ trợ gia công sản phẩm để khai thác có hiệu quả năng lực máy móc thiết bị, khắc phục khó khăn; Củng cố và tổ chức lại hệ thống phân phối hợp lý, thông qua các đầu mối lớn ở từng vùng, nắm vững thị trường bán buôn, tiến tới kiểm soát được hệ thống bán lẻ phù hợp với quy hoạch hệ thống phân phối thuốc lá của Nhà nước; Thực hiện công khai, minh bạch tình hình tài chính doanh nghiệp; Thực hiện thoái vốn ở lĩnh vực tài chính, ngân hàng, chứng khoán đến năm 2015 phù hợp theo chỉ đạo của Chính phủ... ❖

Lê Anh Đức

**NGÀY 17 THÁNG 01 NĂM 2012, THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ
ĐÃ BAN HÀNH CHỈ THỊ SỐ 03/CT-TTG VỀ VIỆC ĐẨY MẠNH
TÁI CƠ CẤU DNNN. NỘI DUNG CHỈ THỊ TẬP TRUNG VÀO
MỘT SỐ VẤN ĐỀ CHỦ YẾU SAU ĐÂY:**

- Hoàn thiện cơ chế chính sách đối với DNNN, tạo điều kiện hành lang pháp lý thuận lợi cho việc sắp xếp, chuyển đổi chủ sở hữu DNNN.
- Các Bộ, ngành liên quan rà soát, đánh giá tính hợp lý, khả năng, điều kiện, cách thức tổ chức lại và xây dựng đề án tái cơ cấu đối với DNNN hoạt động trong lĩnh vực quản lý nhà nước được phân công phụ trách.
- Triển khai, thực hiện các phương án sắp xếp, đổi mới, cổ phần hoá DNNN thuộc các Bộ, ngành, các địa phương, các Tập đoàn, Tổng công ty nhà nước.
- Việc tái cơ cấu ngành nghề cần tập trung vào ngành nghề kinh doanh chính, sắp xếp, tổ chức lại sản xuất-kinh doanh, có kế hoạch và lộ trình cụ thể thoái vốn đã đầu tư ra ngoài ngành theo các hình thức như bán vốn, chuyển vốn, giao doanh nghiệp...
- Tiếp tục thực hiện việc chuyển giao quyền đại diện chủ sở hữu phần vốn nhà nước tại các doanh nghiệp đã cổ phần hóa từ các Bộ, ngành, địa phương hoặc chuyển đổi thuộc đối tượng chuyển giao cho Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước.

thu thập và phân tích rất kỹ những thông tin của môi trường bên ngoài và bên trong doanh nghiệp để có những giải pháp tốt nhất cho doanh nghiệp. Kết quả của “tư duy lại” có thể là một trong các phương án sau:

🏢 Tiếp tục các bước tiếp theo, tức thiết kế lại, xây dựng lại;

🏢 Chuyển đổi ngành nghề, loại hình hoạt động;

🏢 Án binh bất động - tạm thời chưa làm gì;

🏢 Tái cấu trúc (restructuring);

🏢 Rút lui từng phần hay toàn bộ (exit strategy)

“**Thiết kế lại**” là “vẽ” lại toàn bộ bức tranh tổng thể và chi tiết về doanh nghiệp, đi từ triết lý kinh doanh, sứ mệnh, tầm nhìn, giá trị cốt lõi, các chuẩn mực đạo đức, chuẩn mực hành vi, văn hóa doanh nghiệp, mục tiêu, định hướng chiến lược, chiến lược công ty cho đến cơ cấu tổ chức, cơ chế quản lý điều hành, các hoạt động, quá trình, các nguồn lực.

“Thiết kế lại” là để cho ra đời

một “bản vẽ kiến trúc” mới ưu việt hơn cho tòa nhà doanh nghiệp dựa trên cơ sở những phân tích có được trong quá trình “tư duy lại” ở trên.

“**Xây dựng lại**” là xây dựng lại tòa nhà doanh nghiệp theo đúng thiết kế mới đã lập. Đây là một quá trình lâu dài và gian khổ, đòi hỏi sự cam kết từ phía lãnh đạo doanh nghiệp cũng như sự nỗ lực và quyết tâm cao của toàn thể cán bộ, nhân viên. Kết quả của quá trình “xây dựng lại” phụ thuộc rất nhiều vào “vật liệu”, “trang thiết bị” xây lắp, con người, “phương pháp thi công”... Vì vậy, nhiệm vụ này đòi hỏi phải có sự phối hợp đồng bộ giữa các phòng, ban, bộ phận và cần có những con người am hiểu cách thức xây dựng theo cả nghĩa đen lẫn nghĩa bóng.

Thiết kế lại tận gốc là đi vào cốt lõi của vấn đề, thấu đáo mọi khía cạnh để không chỉ thay đổi hời hợt bên ngoài hoặc đụng chạm sơ sỏ vào cái đã tồn tại lâu nay, nhằm thay đổi triệt để những cái cũ kỹ không còn phù hợp. Khi tái lập một doanh nghiệp, thiết kế

lại tận gốc có nghĩa là sẵn sàng xóa bỏ những cấu trúc và thủ tục đã lỗi thời và sáng tạo ra cách thức hoàn toàn mới để phù hợp theo sự vận động đang và sẽ thay đổi của môi trường.

Vượt bậc: tái lập không nhắm đến mục tiêu là chữa lành bệnh mà là đạt được bước nhảy vọt trong quá trình hoạt động, ngay cả khi một doanh nghiệp đang thắng lợi. Dấu hiệu của sự thành công là không bao giờ thỏa mãn với thành quả hiện tại, sẵn sàng thay đổi cách thức hoạt động đã quen thuộc từ lâu với kỳ vọng đạt được những đỉnh cao mới, tốt đẹp hơn nữa.

Như vậy, có thể nói “tái cấu trúc” là một phần của quá trình tái lập, chủ yếu chỉ đi vào mục tiêu “nâng cao thể trạng” của doanh nghiệp trên nền tảng hiện có, trong khi đầu ra của tái lập là giải pháp tốt nhất cho doanh nghiệp, bao gồm đích đúng, con đường đúng, phương tiện đúng dựa trên một nền tảng có thể hoàn toàn mới.

Tương tự như việc “tái cấu trúc” một khách sạn chỉ là chỉnh trang, sơn sửa lại phòng ốc, bổ sung, thay các trang thiết bị, huấn luyện, đào tạo lại nhân viên hoặc thay đổi người, cải tiến cung cách phục vụ để kinh doanh tốt hơn. Trong khi đó “tái lập” một khách sạn có thể dẫn đến việc chuyển đổi công năng (ví dụ thành cao ốc văn phòng, làm trung tâm dạy ngoại ngữ), hoặc chỉ đơn giản là bán nó đi để làm việc khác ❖

(Trích tài liệu giảng dạy của Trường Doanh nhân PACE về Chương trình Đào tạo tư duy tái cấu trúc DN)



TỔNG CÔNG TY THUỐC LÁ VIỆT NAM:

CHƯƠNG TRÌNH HÀNH ĐỘNG NHẪM THỰC HIỆN MỤC TIÊU THỰC HIỆN TIẾT GIẢM CHI PHÍ THEO NGHỊ QUYẾT SỐ 01/NQ-CP NGÀY 03/01/2012 CỦA CHÍNH PHỦ

“Ba mục tiêu - Hai giải pháp”

THÁNG 3 NĂM 2012, TỔNG CÔNG TY THUỐC LÁ VIỆT NAM ĐÃ XÂY DỰNG CHƯƠNG TRÌNH HÀNH ĐỘNG NHẪM THỰC HIỆN MỤC TIÊU THỰC HIỆN TIẾT GIẢM CHI PHÍ THEO NGHỊ QUYẾT SỐ 01/NQ-CP NGÀY 03/01/2012 CỦA CHÍNH PHỦ. THEO ĐÓ, TRONG NĂM 2012, TỔNG CÔNG TY SẼ TẬP TRUNG PHẦN ĐẦU HOÀN THÀNH 3 MỤC TIÊU VỚI HAI GIẢI PHÁP LỚN. TỔNG MỨC CHI PHÍ ĐĂNG KÝ TIẾT GIẢM TOÀN TỔ HỢP NĂM 2012: 62.789 TRIỆU ĐỒNG.

Bước vào năm 2012, dự báo kinh tế thế giới sẽ còn gặp nhiều khó khăn thách thức, ảnh hưởng đến sự phát triển kinh tế của nhiều nước, trong đó có Việt Nam. Trước tình hình đó, Chính phủ đã ban hành Nghị quyết số 01/NQ-CP ngày 3/1/2012 đưa ra những giải pháp chủ yếu, chỉ đạo điều hành thực hiện kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội và dự toán ngân sách năm 2012; Bộ Công Thương đã có Quyết định số 443/QĐ-BCT ngày 18/1/2012 ban hành Chương trình hành động của ngành Công Thương thực hiện Nghị quyết 01/NQ-CP của Chính phủ; Bộ Tài Chính đã có Công văn số 867/BTC-TCĐN ngày 17/1/2012, yêu cầu các Tập đoàn kinh tế, các Tổng công ty nhà nước thực hiện tiết giảm 5 -10% chi phí quản lý, giảm giá thành sản phẩm.

Nhằm thực hiện tốt nhiệm vụ đặt ra trong việc thực hiện chỉ đạo của Chính phủ, bộ, ngành, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã xây dựng chương trình hành động năm 2012, trong đó xác định phần đầu hoàn thành 03 mục tiêu, nhiệm vụ lớn như sau: Thúc đẩy sản xuất - kinh doanh, phần đầu hoàn thành và hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu, nhiệm vụ kế hoạch SXKD năm 2012; Tiết giảm chi



phí, giảm giá thành sản phẩm theo đúng chỉ đạo của Nghị quyết số 01/NQ-CP ngày 03/01/2012 của Chính phủ, Quyết định số 443/QĐ-BCT ngày 18/1/2012 của Bộ Công Thương và Công văn số 867/BTC-TCDN ngày 17/01/2012 của Bộ Tài chính; Xây dựng và triển khai thực hiện Đề án tái cấu trúc Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam theo tinh thần Chủ trương kết luận Hội nghị Trung ương 3 (khóa XI) của Đảng và Chỉ thị số 03/CT-TTg ngày 17/01/2012 của Thủ tướng Chính phủ về việc đẩy mạnh tái cơ cấu doanh nghiệp nhà nước.

Nhờ có sự tập trung chỉ đạo của lãnh đạo các cấp cũng như sự đồng lòng nhất trí của từng cán bộ, đảng viên, người lao động, đến nay, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã, đang thực hiện và hoàn thành tốt các nhiệm vụ: Tổng kết đánh giá những kết quả đạt được, các tồn tại và nguyên nhân trong năm 2011, để rút ra những bài học kinh nghiệm và phát động phong trào thi đua và cam kết thực hiện trong toàn Tổ hợp, nhằm tổ chức thực hiện hiệu quả nhất các chỉ tiêu, nhiệm vụ kế hoạch năm 2012. Phối hợp với Công đoàn Tổng công ty phát động Phong trào thi đua năm 2012, trong đó, tiếp tục phát động các phong trào “Thi đua tiết kiệm 10 đồng vàng/1 đơn vị sản phẩm”; “Phát huy sáng kiến, cải tiến kỹ thuật”; “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam”; “Học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh”; Phối hợp cùng Công ty Mua bán nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp (Bộ Tài chính) khẩn trương tiến



hành rà soát đánh giá lại toàn bộ thực trạng tài chính, tài sản, công nợ của Công ty Thực phẩm miền Bắc để xây dựng Phương án mua nợ, xử lý tài chính, tái cơ cấu, chuyển đổi sở hữu Công ty thành Công ty cổ phần. Theo đó, năm 2012, Tổng công ty sẽ tập trung chỉ đạo thực hiện có hiệu quả các chủ trương của Đảng, Chính phủ, đó là: Hoàn thành toàn diện và vượt mức tất cả các chỉ tiêu kế hoạch chủ yếu năm 2012, cụ thể là: Giá trị SXCN đạt 9.847 tỷ đồng; nộp ngân sách được 7.004 tỷ đồng, vượt 4,54% so với KH; kim ngạch xuất khẩu đạt 147 triệu USD, sản lượng thuốc điều đạt 3.272 triệu bao (vượt 9 triệu bao so KH); sản lượng bánh kẹo đạt 38.962 tấn; tổng doanh thu đạt 29.824 tỷ đồng (vượt 3,2% so KH); lợi nhuận 916 tỷ đồng (vượt 7,76% so KH). Đồng thời, thực hiện ký kết giao ước thực hiện Nghị quyết số 01/NQ-CP của Chính phủ với các đơn vị thành viên với các nhiệm vụ sau: Xây dựng và ban hành chương trình hành động nhằm triển khai, tuyên truyền vận động cán bộ, công nhân viên trong toàn Tổ hợp thực hiện tốt các giải pháp của Chính phủ đề ra trong Nghị quyết

số 01/NQ-CP ngày 3/1/2012; Xây dựng các biện pháp và triển khai hoạt động SXKD, đảm bảo hoàn thành các chỉ tiêu được giao trong năm 2012, trên quan điểm nâng cao chất lượng, hiệu quả và sức cạnh tranh; bảo đảm phúc lợi và cải thiện đời sống cho người lao động; Tích cực hưởng ứng chương trình thực hành tiết kiệm, chống lãng phí; Thực hiện rà soát các định mức kinh tế kỹ thuật đang áp dụng tại đơn vị; Xây dựng kế hoạch giá thành 2012; Xây dựng các biện pháp tiết giảm chi phí, hạ giá thành sản phẩm, nâng cao hiệu quả SXKD, nhằm phấn đấu đạt mục tiêu giảm từ 5% - 10% chi phí quản lý. Trong đó, tổng mức chi phí đăng ký tiết giảm toàn Tổ hợp năm 2012 là 62.789 triệu đồng. Để hoàn thành tốt nhiệm vụ, Tổng công ty đã xây dựng hai giải pháp. Thứ nhất, chú trọng tập trung thực hiện tiết kiệm chi phí sản xuất và quản lý, kiểm soát chặt chẽ tiêu hao nguyên vật liệu. Tiếp tục phấn đấu cắt giảm 5% - 10% chi phí, trong đó lưu ý duy trì hoặc tăng chi phí tốt (chi phí góp phần quan trọng tạo ra lợi nhuận hoặc nâng cao chất lượng sản phẩm), cắt giảm chi phí chưa



cần thiết (chi phí có thể loại bỏ mà không làm giảm lợi thế cạnh tranh). Rà soát, tính toán chi phí nguyên vật liệu, chi phí sản xuất sản phẩm thuốc lá (kể cả Vinataba và các sản phẩm khác) để chuẩn bị cho phương án điều chỉnh tăng giá sản phẩm trong tình hình giá cả đầu vào tăng cao. Đẩy mạnh triển khai các dự án đầu tư trọng điểm, dự án tạo ra năng lực sản xuất mới. Chỉ đạo quyết liệt công tác đầu tư, đẩy nhanh tiến độ các dự án đầu tư di dời, đổi mới máy móc thiết bị; Đưa vào vận hành và khai thác có hiệu quả các dự án đầu tư có quy mô lớn.. Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát đánh giá đầu tư; thực hiện phân cấp cho đơn vị chủ động thực hiện. Cùng cố, cập nhật những kiến thức, quy định mới của Nhà nước trong lĩnh vực đầu tư xây dựng để thực hiện đúng. Dự trữ nguyên phụ liệu hợp lý, kiểm soát giá nguyên liệu, ngăn chặn tình trạng tranh mua tranh bán, tìm thêm nguồn cung cấp nguyên liệu tại các nước khác để không phụ thuộc nguyên liệu Trung Quốc, Ấn Độ giá cao, nguồn cung cấp

không ổn định. Tìm cách tăng năng suất, chất lượng và giá trị gia tăng sản phẩm, đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm; Xử lý kịp thời các vật tư hàng hóa chậm luân chuyển. *Thứ hai*, tiếp tục tổ chức, sắp xếp lại ngành Thuốc lá, thực phẩm theo chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ và chuyển đổi mô hình Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam. Trên cơ sở đó, Tổng công ty tiếp tục chỉ đạo các công ty con, công ty phụ thuộc ổn định mô hình tổ chức, phát triển SXKD, hoàn thiện các quy chế, quy định, giúp cho hoạt động của Công ty mẹ và các công ty con phù hợp với mô hình mới và xu hướng quản trị hiện đại. Nghiên cứu, sắp xếp các công ty thuốc lá điều, các công ty cổ phần nguyên liệu, phụ liệu theo hướng thành lập Tổng công ty hoạt động theo mô hình Công ty mẹ - công ty con trong Tập đoàn hoặc đưa về làm các công ty con thuộc các Tổng công ty Thuốc lá điều theo khu vực. Nghiên cứu việc thành lập, tiếp nhận hoặc tham gia góp vốn, mua cổ phần của một số công ty khác hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp thực phẩm về làm công ty con của Tập đoàn; Nghiên cứu, sắp xếp các công ty hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp thực phẩm để hình thành Tổng công ty Thực phẩm hoạt động theo mô hình Công ty mẹ- công ty con trong Tập đoàn. Nghiên cứu, sắp xếp các công ty thuốc lá điều, các công ty cổ phần nguyên liệu, phụ liệu, thực phẩm, thương mại, xuất nhập khẩu cho phù hợp, nhất là khi Tổng công ty chuyển thành Tập đoàn. Thành lập mới Công ty TNHH một thành viên

đầu tư Vinataba. Công ty được thành lập với mục tiêu kế thừa, duy trì hình ảnh và thương hiệu Vinataba đã được xây dựng và phát triển 25 năm qua, là đầu mối được Tổng công ty giao nắm vốn sở hữu trong các liên doanh, liên kết chuyên ngành Thuốc lá, thực hiện đầu tư trong và ngoài nước trong lĩnh vực thuốc lá. Thành lập, tiếp nhận hoặc tham gia góp vốn, mua cổ phần của một số công ty khác hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp thực phẩm về làm công ty con của Tổng công ty. Tiếp tục phối hợp cùng Công ty Mua bán nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp (Bộ Tài chính) khẩn trương tiến hành rà soát đánh giá lại toàn bộ thực trạng tài chính, tài sản, công nợ của Công ty Thực phẩm miền Bắc để xây dựng phương án mua nợ, xử lý tài chính, tái cơ cấu chuyển đổi sở hữu Công ty thành Công ty cổ phần và trình Chính phủ xem xét, quyết định ❖

Song Huyền

ĐẢNG BỘ TỔNG CÔNG TY THUỐC LÁ VIỆT NAM



Đ/c Trần Sơn Châu, Bí thư Đảng ủy TCT phát biểu chỉ đạo tại Hội Nghị

HỘI NGHỊ TỔNG KẾT CÔNG TÁC ĐẢNG NĂM 2011, TRIỂN KHAI PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ NĂM 2012

NGÀY 10/02/2012, TẠI HÀ NỘI, ĐẢNG BỘ TỔNG CÔNG TY THUỐC LÁ VIỆT NAM ĐÃ TỔ CHỨC HỘI NGHỊ TỔNG KẾT CÔNG TÁC XÂY DỰNG ĐẢNG NĂM 2011 VÀ TRIỂN KHAI NHIỆM VỤ CÔNG TÁC XÂY DỰNG ĐẢNG NĂM 2012. ĐẾN DỰ HỘI NGHỊ CÓ ĐẠI DIỆN LÃNH ĐẠO CÁC VỤ CỦA BAN TỔ CHỨC, ỦY BAN KIỂM TRA, VĂN PHÒNG TRUNG ƯƠNG ĐẢNG VÀ ĐỒNG CHÍ ĐẶNG HÙNG MINH - ỦY VIÊN BAN THƯỜNG VỤ, CHỦ NHIỆM ỦY BAN KIỂM TRA ĐẢNG ỦY KHỐI DOANH NGHIỆP TRUNG ƯƠNG.

Năm 2011, dưới sự lãnh đạo của các cấp ủy Đảng, công tác xây dựng đảng có nhiều chuyển biến tích cực. Tính đến 31/12/2011, toàn Đảng bộ Tổng công ty có 21 tổ chức cơ sở đảng trực thuộc, tăng 04 (gồm 15 đảng bộ và 06 chi bộ cơ sở) với 1.328 đảng viên, tăng 8,75% so với năm 2010. Đảng bộ đã kiện toàn việc thành lập Đảng bộ toàn Tổng công ty theo Quy định 196-QĐ/TW của Ban Bí thư và ký kết Quy chế phối hợp công tác giữa Đảng ủy Tổng công ty với 08 cấp ủy Khối doanh nghiệp địa phương theo tinh thần Quyết định 197-QĐ/TW của Ban Bí thư, đạt tỷ lệ 100%. Công tác giáo dục chính trị, tư tưởng được Đảng ủy tăng cường và thực hiện tốt, kịp thời tuyên truyền, quán triệt các Nghị quyết, chủ trương chính sách của Đảng và pháp luật nhà

nước; động viên cán bộ, đảng viên và người lao động cùng chia sẻ, vượt qua khó khăn và quyết tâm hoàn thành nhiệm vụ được giao.

Năm 2012, Đảng bộ Tổng công ty tập trung lãnh đạo thực hiện Nghị quyết của Đảng bộ năm 2012 theo Nghị quyết Đại hội Đảng bộ TCT lần I (2011-2015), Nghị quyết Đại hội Đảng bộ Khối doanh nghiệp Trung ương lần thứ I (2011-2015), Nghị quyết Đại hội Đảng XI một cách có hiệu quả và đi vào cuộc sống của cán bộ, đảng viên và người lao động; gắn với xây dựng Chiến lược phát triển Tổng công ty giai đoạn 2011-2015 và tầm nhìn 2020; Chỉ đạo xây dựng phương án tái cấu trúc Tổng công ty và đổi mới phương thức quản trị doanh nghiệp theo hướng hiện đại để phát triển bền vững. Chú trọng nâng cao năng lực và hiệu quả quản trị; kiện toàn

bộ máy tổ chức, xây dựng đội ngũ cán bộ kế cận, thực hiện việc luân chuyển cán bộ theo quy định; Tập trung lãnh đạo, chỉ đạo hoạt động sản xuất - kinh doanh có hiệu quả, phấn đấu mức tăng trưởng trên 10% so với CKNT. Tăng cường công tác kiểm tra, kịp thời bổ sung các giải pháp qua đánh giá Nghị quyết hàng tháng, quý để hoàn thành kế hoạch năm 2012; Tăng cường công tác Dân vận và lãnh đạo các đoàn thể chính trị đổi mới, nâng cao hiệu quả hoạt động, tham gia chăm lo, bảo vệ quyền lợi hợp pháp chính đáng cho người lao động, giữ vững truyền thống đoàn kết và thống nhất trong toàn Đảng bộ. Triển khai có hiệu quả Quy chế dân chủ cơ sở, quan tâm chăm lo đời sống, ổn định việc làm cho người lao động... ❖

Quang Đạo



Thứ trưởng Bộ Công Thương Nguyễn Nam Hải cùng các thế hệ lãnh đạo Công ty cắt băng khánh thành tại Trụ sở mới

CÔNG TY THUỐC LÁ SÀI GÒN:

DIỆN MẠO **MỚI** - SỨC SỐNG

NGÀY 11/4/2012, CÔNG TY THUỐC LÁ SÀI GÒN TỔ CHỨC LỄ KHÁNH THÀNH TRỤ SỞ MỚI TẠI KHU CÔNG NGHIỆP VĨNH LỘC, HUYỆN BÌNH CHÁNH, TP. HỒ CHÍ MINH, SỰ KIỆN ĐÁNH DẤU MỘT THỜI KỲ PHÁT TRIỂN MỚI CỦA CÔNG TY.

Ra đời vào vào năm 1929, trước giải phóng là hãng thuốc lá MIC, đến nay Công ty thuốc lá Sài Gòn đã trở thành một trong những cánh chim đầu đàn trong Tổ hợp Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam. Lịch sử hơn 82 năm xây dựng và trưởng thành của Công ty gắn liền với cái tên 152 Trần Phú, quận 5, thành phố Hồ Chí Minh. Trước đây, quận 5 là một vùng đất ruộng, xung

quanh là nhà cửa, dân cư thưa thớt. Trải qua quá trình đô thị hóa và phát triển, đến nay, quận 5 đã trở thành trung tâm thương mại lớn, sầm uất, dân cư đông đúc. Thực hiện chủ trương của Ủy ban Nhân dân TP. Hồ Chí Minh, Bộ Công Thương và Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam cũng như mong muốn có được một môi trường làm việc tốt và hiện đại hơn, Công ty Thuốc lá Sài Gòn đã thực hiện di dời ra Khu

Công nghiệp Vĩnh Lộc, Huyện Bình Chánh, TP. Hồ Chí Minh. Với sự nỗ lực của trên 3.200 cán bộ, công nhân viên, Công ty đã vừa hoàn thiện việc xây mới nhà xưởng, kho bãi, văn phòng làm việc; vừa hoàn tất việc di dời toàn bộ Công ty vào cuối năm 2011, đồng thời đã hoàn thành xuất sắc các chỉ tiêu sản xuất-kinh doanh năm 2011 được giao. Đầu tháng 12/2011, toàn bộ khối phòng, ban, các phân xưởng

Năm 2011 trong điều kiện kinh tế, thị trường có nhiều biến động phức tạp, chính sách thuế, luật pháp tác động trực tiếp đến việc kinh doanh, song Công ty vẫn giữ vững thành tích của các năm trước: Doanh thu: 7.387 tỷ đồng, tăng gần 10% so với cùng kỳ năm trước; Nộp ngân sách: 2.450 tỷ đồng, tăng gần 2% so với cùng kỳ năm trước; Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu vẫn giữ ở mức cao trên 9%; Công ty không có nợ phải trả quá hạn và có hệ số thanh toán nợ đến hạn đạt 1,1; 100% người lao động được bảo đảm hưởng các phúc lợi và chế độ theo quy định nhà nước về bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm thất nghiệp,... thu nhập bình quân tăng 17% so với cùng kỳ năm trước... Với kết quả trên, Công ty đã vinh dự được Chính phủ trao tặng Cờ Thi đua Chính phủ năm 2011.

đã hoàn tất việc di dời và dần dần đi vào ổn định sản xuất-kinh doanh, các phân xưởng đảm bảo tiến độ sản xuất, đáp ứng nhu cầu thị trường trong và ngoài nước.

Ngôi nhà mới của Công ty Thuốc lá Sài Gòn được xây dựng trên diện tích 140.000 m², bao gồm: 02 khu văn phòng làm việc, hội trường với diện tích 9.486,9 m², 06 phân xưởng sản xuất và phục vụ sản xuất với diện tích 38.493 m² và các kho tàng, trạm y tế, nhà ăn, thư viện, câu lạc bộ giao lưu văn nghệ, giải trí cho CBCNV. Được sự hỗ trợ từ các chính sách của Nhà nước trong việc đầu tư di dời, Công ty không những đã thực hiện tốt việc di dời, mà còn thực hiện đổi mới máy móc, thiết bị theo công nghệ sản xuất tiên tiến hiện đại, nhằm mục đích nâng cao chất lượng sản phẩm và năng lực sản xuất, với công suất sản xuất của Nhà máy mới lên đến 2 tỷ bao thuốc lá/năm. Một cơ sở nhà xưởng mới, với Phân xưởng Sợi có diện tích lên tới 13.307,5 m² được trang bị hệ thống dây chuyền chế biến sợi có công suất 6 tấn/giờ. Phân xưởng cuốn điếu và đóng bao với diện tích 11.879 m² được trang bị 03 dây chuyền với công suất của mỗi dây chuyền cuốn điếu là 10.000 điếu/phút và đóng bao là 420 bao/phút. Ngoài ra, Công ty

còn đầu tư thêm dây chuyền vấn điếu, đóng bao, đóng tút liên hoàn với tốc độ cao và tự động hóa trong khâu kiểm tra chất lượng.

Bên cạnh việc đầu tư xây dựng mới văn phòng làm việc, nhà xưởng, đổi mới máy móc, thiết bị, thì việc bảo vệ môi trường, sức khỏe cho người lao động cũng rất quan trọng và là mục tiêu di dời của Công ty hướng tới một môi trường làm việc xanh, sạch và thân thiện. Do đó, hiện nay, Công ty Thuốc lá Sài Gòn đã và đang triển khai thực hiện 02 dự án với tổng mức đầu tư gần 40 tỷ đồng gồm: dự án xử lý nước thải sản xuất với công suất 670 m³/ngày, đêm, dự kiến đưa vào hoạt động quý II/ 2012 và dự án xử lý mùi với công suất 60.000 m³/giờ, dự kiến đưa vào hoạt động quý IV/2012.

Việc di dời Công ty ra KCN Vĩnh Lộc đã đưa lại một khối liên kết chung, tạo thuận lợi trong công việc, trong sản xuất, trong cung ứng nguyên vật liệu, xuất kho thành phẩm... tạo nên một quy trình đồng bộ, dễ dàng hơn trong khâu kiểm soát và đảm bảo chất lượng sản phẩm.

Cơ ngơi mới đang tạo đà cho sức phát triển của Công ty. Năm 2012, Công ty hướng tới mục tiêu sản lượng đạt 1.516 triệu bao; tổng doanh thu: 7.694 tỷ đồng;

nộp ngân sách: 2.852 tỷ đồng; lợi nhuận: 68 tỷ đồng. Để hoàn thành tốt kế hoạch này, Công ty đã đề ra các chương trình hành động, phát động phong trào thi đua đến tất cả các phòng ban, phân xưởng, từ cấp quản lý cho đến từng công nhân viên. Các phong trào thi đua lao động giỏi, phát huy sáng kiến, cải tiến kỹ thuật, ứng dụng vào sản xuất, đẩy mạnh công tác nghiên cứu, chế tạo các sản phẩm mới được cán bộ công nhân viên hưởng ứng tích cực, tham gia sôi nổi ngay từ đầu năm. Năm 2012, Công ty thực hiện chiến lược duy trì thị phần sản phẩm cấp thấp, cải tiến về chất lượng, mẫu mã, bao bì để làm cơ sở phát triển sản phẩm trung và cao cấp một cách bền vững. Bên cạnh đó, đẩy mạnh tìm kiếm thêm thị trường mới, xuất khẩu các sản phẩm mang nhãn hiệu của Công ty. Với ưu thế vượt trội về năng lực sản xuất, dây chuyền công nghệ và thiết bị hiện đại, chiến lược đầu tư và phát triển toàn diện, Công ty sẽ tiếp tục tận dụng tốt mọi điều kiện và nắm bắt thời cơ và phấn đấu để đạt được vị thế ngang tầm các công ty thuốc lá khác trong khu vực và thế giới.

Giờ đây hàng ngày đi làm trên những chiếc xe buýt được Công ty trang bị, và được làm việc trong môi trường làm việc tốt và hiện đại, với tinh thần thoải mái và an tâm làm việc, toàn thể cán bộ, công nhân viên Công ty Thuốc lá Sài Gòn sẽ tiếp tục nỗ lực hết mình trong sản xuất-kinh doanh, xây dựng và phát triển thương hiệu, để xứng đáng với truyền thống vẻ vang đã gây dựng được. Tất cả cùng nhau tin tưởng rằng: Công ty Thuốc lá Sài Gòn - một diện mạo mới - một sức sống mới đang chờ đón phía trước ❖

Minh Trang

VIỆN KINH TẾ KỸ THUẬT THUỐC LÁ:

ĐỔI MỚI HOẠT ĐỘNG THEO MÔ HÌNH DOANH NGHIỆP KHOA HỌC - CÔNG NGHỆ



**Viện trưởng
Nguyễn Đình Trường**

NHỮNG KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC TRONG CHẶNG ĐƯỜNG ĐỔI MỚI

Ngày 05 tháng 9 năm 2006 Thủ tướng Chính phủ ra Quyết định số 206/2006/QĐ-TTg về việc thí điểm chuyển Viện Kinh tế Kỹ thuật Thuốc lá thành doanh nghiệp khoa học - công nghệ (KHCN), hoạt động theo loại hình

Công ty Trách nhiệm hữu hạn một thành viên.

Từ tháng 1 năm 2007, Viện Kinh tế Kỹ thuật Thuốc lá chính thức hoạt động theo loại hình Công ty Trách nhiệm hữu hạn một thành viên với hai chức năng chính là: Nghiên cứu khoa học và sản xuất-kinh doanh. Qua 5 năm hoạt động, Viện đã từng bước triển khai thực hiện hai chức năng chính và đã đạt được một số kết quả quan trọng về KHCN và sản xuất-kinh doanh

Về hoạt động KHCN: Hàng năm, Viện đã triển khai thực hiện trên 20 đề tài, dự án các cấp, bao gồm chương trình cấp Nhà nước, đề tài cấp Bộ và đề tài cấp Tổng công ty. Trong những năm qua, những kết quả nổi bật từ hoạt động KHCN là công tác nghiên cứu lai tạo và chọn lọc các giống thuốc lá mới phục vụ phát triển các vùng nguyên liệu thuốc lá. Lần đầu tiên ở Việt Nam, các cán bộ nghiên cứu khoa học

của Viện đã tạo được một số giống thuốc lá lai mới có những đặc tính ưu việt hơn hẳn những giống thuốc lá đang trồng đại trà. Các giống thuốc lá mới này cho năng suất cao, chất lượng tốt, khả năng chống chịu tốt một số loại sâu bệnh hại chính trên đồng ruộng. Các giống thuốc lá mới đã được công nhận giống quốc gia gồm: C9-1, C7-1, VTL5H, GL2, BS2 và VTL81. Đặc biệt, Viện đã lai tạo được giống thuốc lá lai bất dục là VTL5H và GL2, là những giống không có hạt, cho năng suất cao, chất lượng tốt và khả năng chống chịu tốt một số loại bệnh hại chính.

Theo kết quả thống kê của các vùng nghiên cứu, đến nay, tổng khối lượng các giống mới của Viện sản xuất đã cung cấp cho thị trường, chiếm khoảng 47% diện tích trồng ở các vùng chuyên canh thuốc lá nguyên liệu tại các tỉnh phía Bắc, đã và đang được các

công ty sản xuất thuốc lá nguyên liệu và bà con nông dân đánh giá rất cao.

Về hoạt động sản xuất - kinh doanh: Theo Giấy phép kinh doanh đã được cấp, Viện được phép sản xuất - kinh doanh một loại sản phẩm chủ yếu hình thành từ các kết quả nghiên cứu khoa học, bao gồm: sản xuất kinh doanh thuốc lá nguyên liệu, hạt giống, phân bón đặc chủng cho cây thuốc lá, hương liệu, thuốc lá tẩm...

Theo báo cáo tổng kết 4 năm thực hiện thí điểm chuyển đổi mô hình hoạt động, hoạt động sản xuất - kinh doanh của Viện đã đạt những kết quả rất ấn tượng. Cụ thể, doanh thu sản xuất - kinh doanh tăng bình quân 22,2%/năm, đạt 200.978 triệu năm 2011; nộp ngân sách tăng bình quân 30,9%/năm, đạt 4.847 triệu năm 2011; lợi nhuận trước thuế tăng bình quân 70,7%/năm, đạt 2.050 triệu năm 2011; thu nhập bình quân tăng 31,3%/năm, đạt 6,6 triệu đồng/người/tháng.

NHỮNG TÒN TẠI CẦN ĐƯỢC THÁO GỖ

Bên cạnh những kết quả đã đạt được, Viện Kinh tế Kỹ thuật Thuốc lá đang gặp một số khó khăn cần phải tháo gỡ như sau:

Về loại hình doanh nghiệp: Theo Nghị định 80/CP, đối tượng chuyển đổi thành doanh nghiệp KHCN phải là công ty cổ phần hoặc công ty TNHH 2 thành viên. Viện Kinh tế Kỹ thuật Thuốc lá được chuyển đổi thành công ty TNHH 1TV, nên đến nay, Viện vẫn chưa đủ điều kiện để làm thủ tục để nghị cấp Giấy chứng nhận doanh nghiệp KHCN. Giấy chứng nhận doanh nghiệp khoa học công nghệ là căn cứ để xem xét thực hiện các chính sách hỗ trợ, ưu đãi đối với doanh nghiệp KHCN,

trong đó có việc giảm thuế thu nhập doanh nghiệp và miễn giảm thuế sử dụng đất.

Về vốn, tài sản và khấu hao tài sản: Tổng số vốn chủ sở hữu tại Viện là 32 tỷ đồng thì có trên 50% vốn thuộc các tài sản cố định là các trang thiết bị thí nghiệm dùng cho hoạt động KHCN, không trực tiếp tạo ra giá trị gia tăng dẫn đến tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu hàng năm là rất thấp, không phản ánh hết được hiệu quả của việc sử dụng vốn của đơn vị và không bình đẳng trong xếp hạng doanh nghiệp với các đơn vị kinh doanh khác cùng ngành nghề, chưa tính đến yếu tố đặc thù của doanh nghiệp KHCN.

Các thiết bị phục vụ nghiên cứu khoa học đều được đầu tư từ các nguồn vốn ngân sách nhà nước và vốn tự có phục vụ cho các hoạt động KHCN, không có nguồn bù đắp để khấu hao, gây khó khăn cho việc tái đầu tư cho hoạt động KHCN và sản xuất - kinh doanh.

NHỮNG THỬ THÁCH VÀ CƠ HỘI PHÍA TRƯỚC

Nghị định 80/2007/NĐ-CP về Doanh nghiệp KHCN, để doanh nghiệp KHCN được hưởng ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp thì tỷ lệ doanh thu từ việc sản xuất, kinh doanh các sản phẩm hàng hóa hình thành từ kết quả nghiên cứu khoa học trên tổng doanh thu của doanh nghiệp trong năm thứ nhất đạt từ 30% trở lên, năm thứ hai đạt từ 50% trở lên và từ năm thứ ba trở đi đạt từ 70% trở lên. Đây là một trong những thử thách đối với doanh nghiệp KHCN để chấp nhận đổi mới tư duy sản xuất đặc thù từ các kết quả KHCN.

Môi trường kinh doanh của doanh nghiệp KHCN trong lĩnh vực thuốc lá rất hẹp, sức ép cạnh

tranh rất lớn, cơ chế chính sách ưu đãi đặc thù không có. Đó là một trong những thách thức rất lớn đối với các hoạt động KHCN và sản xuất kinh doanh của Viện trong chiến lược phát triển lâu dài.

Tuy nhiên, Viện Kinh tế Kỹ thuật Thuốc lá cũng đang đứng trước những cơ hội thuận lợi lớn. Đó là, Viện là đơn vị duy nhất hoạt động theo loại hình doanh nghiệp KHCN trong ngành Thuốc lá, được sự hỗ trợ trực tiếp của Công ty mẹ là Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam trong nghiên cứu khoa học và sản xuất kinh doanh phục vụ cho Ngành; các sản phẩm kinh doanh hình thành từ các kết quả nghiên cứu khoa học của Viện, bao gồm giống mới thuốc lá, phân bón đặc chủng, hương liệu... đều có thị trường tiêu thụ lâu dài và có cơ sở chắc chắn để được hưởng mức ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp theo Nghị định 80/2007/NĐ-CP của Chính phủ.

Hiện nay, Viện Kinh tế Kỹ thuật Thuốc lá đang đồng thời vận hành theo hai chức năng là hoạt động KHCN và sản xuất - kinh doanh, nên có điều kiện hỗ trợ qua lại giữa hai chức năng này. Mặt khác, Viện cũng đã trải qua nhiều năm hoạt động trong điều kiện tự trang trải kinh phí, có những kinh nghiệm nhất định trong hoạt động KHCN và sản xuất - kinh doanh theo Luật Doanh nghiệp, đó là những cơ sở tốt, tạo điều kiện thuận lợi cho Viện phát triển bền vững trong tương lai ❖

KHÔNG KHÍ SẢN XUẤT TẠI MỘT SỐ ĐƠN VỊ TRONG TỔNG CÔNG TY THUỐC LÁ VIỆT NAM

TRONG NHỮNG NGÀY ĐẦU XUÂN, HÒA CHUNG KHÍ THỂ SẢN XUẤT MỪNG ĐẢNG, MỪNG XUÂN MỚI, CÁC DOANH NGHIỆP THUỘC TỔNG CÔNG TY ĐÃ BẮT NHỊP TRIỂN KHAI SẢN XUẤT – KINH DOANH VỚI NIỀM TIN, KHÍ THỂ HĂNG SAY VÀ TÍCH CỰC, QUYẾT TÂM HOÀN THÀNH XUẤT SẮC NHIỆM VỤ ĐƯỢC GIAO.

CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM HỮU NGHỊ



Ngay từ đầu tháng 2/2012, toàn bộ các dây chuyền sản xuất bánh Tipo đã hoạt động hết công suất để đáp ứng đơn hàng 135 công-ten-nơ xuất khẩu sang các nước Trung Quốc và Đài Loan.

Các sản phẩm bánh mì công nghiệp vốn đã có chỗ đứng trên thị trường, nay lại được bổ sung thêm 2 hương vị mới Staff xốt Spaghetti và phô-mai cho phân khúc cao được triển khai trưng bày

trên 4.000 kệ. Để chuẩn bị cho chiến dịch này, Công ty đã đầu tư hàng chục máy cắt và tra nước sốt tự động, tăng năng suất lao động lên hơn 25%. Kết quả, mặc dù sản lượng bánh mì Staff, Lucky, bánh mì Braha và Sandwich đã tăng lên gấp 2 lần so với cùng kỳ, nhưng Công ty vẫn đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng.

Cùng với việc mở rộng hệ thống bakery, Xưởng gateaux cũng được đầu tư đổi mới trang thiết bị, nâng cao tay nghề cho người lao động. Mặc dù sản lượng tiêu thụ từ sau Tết Nguyên Đán năm nay tăng hơn 30%, nhưng vẫn đáp ứng được, kể cả trong lúc cao điểm ngày Lễ tình nhân Valentine và Quốc tế phụ nữ 8/3.

Các sản phẩm truyền thống như: bánh qui, bánh cracker, bánh kem xốt v.v... cũng được đẩy mạnh với sản lượng tăng hơn năm 2011. Dây chuyền sản xuất kẹo Joli và Suri duy trì sản xuất liên tục.

Toàn bộ quy trình sản xuất được kiểm soát nghiêm ngặt theo các tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm và Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001: 2008 và HACCP. Hệ thống định mức kinh tế-kỹ thuật mới cũng được ban hành và áp dụng cho phù hợp với tình hình thực tế, góp phần nâng cao năng suất lao động. Vì vậy, Hữu Nghị cam kết các sản phẩm đến với người tiêu dùng đều là sản phẩm đảm bảo chất lượng và an toàn ❖

CÔNG TY THUỐC LÁ THẮNG LONG



Công ty Thuốc lá Thăng Long đã tổ chức Lễ phát động đẩy mạnh các phong trào thi đua “Lao động sáng tạo - Năng suất - Chất lượng - Hiệu quả, An toàn lao động” vì việc làm, đời sống, thu nhập của CBCNV và sự phát triển của Công

ty, phấn đấu hoàn thành các chỉ tiêu sản xuất - kinh doanh đạt mức tăng trưởng trên 10%. Nâng cao hiệu quả công tác quản lý, thực hiện triệt để tiết kiệm vật tư, nguyên liệu, nhiên liệu, tiết giảm 5 -10% chi phí quản lý, giảm giá thành sản phẩm, nâng cao hiệu quả sản xuất - kinh doanh.

Toàn thể CBCNV Công ty tiếp tục đẩy mạnh thực hiện Cuộc vận động “Học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh”, tích cực hưởng ứng phong trào “Lao động giỏi, phát huy nội lực, thi đua thực hiện các nhiệm vụ trọng

tâm nâng cao năng suất lao động, chất lượng sản phẩm, đẩy mạnh chuyển đổi cơ cấu sản phẩm, nâng cao năng lực cạnh tranh, củng cố thương hiệu, vị thế của Công ty trên thị trường trong nước và quốc tế; đẩy nhanh tiến độ thực hiện các dự án đầu tư thiết bị, dự án di dời Công ty; phát triển sản xuất gắn với bảo vệ môi trường, đảm bảo an toàn Công ty. Bên cạnh đó, tập thể CBCNV Công ty tiếp tục đổi mới nhận thức, tư duy về kinh tế thị trường, nêu cao tinh thần trách nhiệm trong việc thực hiện nhiệm vụ; nâng cao trình

độ khoa học - kỹ thuật và trình độ chuyên môn nghiệp vụ; tiếp thu công nghệ mới, đáp ứng yêu cầu phát triển của Công ty và đất nước trong thời kỳ công nghiệp hóa -

Hiện đại hóa và hội nhập kinh tế quốc tế; xây dựng tác phong công nghiệp, nếp sống văn hóa doanh nghiệp; Phát huy dân chủ gắn với thực hiện kỷ cương pháp luật, xây

dựng mối quan hệ lao động hài hòa, tiến bộ ổn định; phấn đấu hoàn thành nhiệm vụ chính trị năm 2012 với mục tiêu “Chất lượng - Kỷ cương - Đoàn kết - Hiệu quả”❖

CÔNG TY CỔ PHẦN NGÂN SƠN

Mặc dù tình hình kinh tế trong nước và thế giới tiếp tục có những biến động khó lường, giá cả tiếp tục tăng cao ngay từ những tháng đầu năm, gây áp lực đến chi phí sản xuất; Thị trường thu mua nguyên liệu năm 2012 dự kiến có nhiều biến động theo hướng cạnh tranh cao hơn, diễn biến phức tạp... Nhưng với tinh thần vượt khó và đoàn kết một lòng, với sự lãnh đạo, điều hành của Đảng ủy, Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc và sự nỗ lực phấn đấu của toàn thể cán bộ, công nhân viên, Công ty CP Ngân Sơn sẽ tiếp tục phát huy những thành tích đã đạt được, khắc phục mọi khó khăn, thực hiện thắng lợi kế hoạch năm 2012. Cụ thể: Công đoàn đã phối hợp cùng chuyên môn tổ chức phát động các đợt thi đua: Thi đua thực hiện nhiệm vụ xuất-kinh doanh năm 2012; Thi đua thực hiện sản xuất-kinh doanh chào mừng Cách mạng tháng 8 và Quốc khánh 2/9... Trong đó, có các phong trào thi đua tiêu biểu là:

- Phong trào phát huy sáng kiến cải tiến kỹ thuật;

- Phong trào tiết kiệm 10 đồng tiền vàng/1 đơn vị sản phẩm;

- Phong trào công nghiệp phục vụ nông nghiệp và phát triển nông thôn: Tiếp tục thực hiện công tác trách nhiệm xã hội như trồng rừng, hỗ trợ cây giống không thu hồi và các công tác đầu tư, tạo lợi ích cho người nông dân để phát triển bền vững;

- Phối hợp với Trung tâm Đào tạo Vinataba tổ chức các lớp dạy nghề cho nông dân vùng chuyên canh trồng thuốc lá tại các tỉnh phía Bắc;

- Phong trào người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam;

- Phong trào nâng cao chất lượng cuộc vận động “Học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh”.

Bên cạnh đó, Công ty còn phát triển, mở rộng diện tích



vùng nguyên liệu, đáp ứng cho hệ thống dây chuyền chế biến nguyên liệu thuốc lá với sản lượng 24.000 tấn/năm, được lắp đặt trong năm 2012; Tăng cường phối hợp giữa 4 nhà “Nhà nông - Nhà khoa học - Nhà nước - Nhà đầu tư” để cải thiện năng suất, chất lượng nguyên liệu thuốc lá, nhằm đáp ứng nhu cầu nguyên liệu chất lượng cao cho các công ty sản xuất thuốc lá điều ❖

Quang - Quân

CÔNG TY TNHH VINATABA - PHILIP MORRIS



Tiếp tục phát huy thành tích đạt được năm 2011, với tinh thần lao động sáng tạo, chuẩn mực và trách nhiệm, toàn thể cán bộ, công nhân viên Công ty đã nỗ lực khắc phục khó khăn, duy trì sản xuất và đạt được một số kết quả khả quan. Riêng 2 tháng đầu năm 2012, Công ty đã hoàn thành tốt các chỉ tiêu đề ra: Doanh thu tăng 17%,

nộp ngân sách tăng 14%, sản lượng tiêu thụ tăng 16%, lợi nhuận trước thuế tăng 26%. Bên cạnh đó, Công ty cũng luôn quan tâm đến công tác xã hội như đóng góp xây dựng nhà tình thương, quỹ người nghèo, quỹ tấm lòng vàng. Dự kiến kế hoạch năm 2012, doanh thu và nộp ngân sách của Công ty đạt mức tăng trưởng 20% ❖

ứng dụng công nghệ khí hóa sinh khối để xử lý rác và vụn bụi

TRONG QUÁ TRÌNH CHẾ BIẾN NGUYÊN LIỆU THUỐC LÁ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NGÂN SƠN

Giám đốc Nguyễn Văn Thịnh

Công ty Cổ phần Ngân Sơn, tiền thân là Công ty Nguyên liệu Thuốc lá Bắc hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực sản xuất-kinh doanh và xuất khẩu nguyên liệu thuốc lá.

Năm 2005, theo chủ trương của Nhà nước, Công ty Nguyên liệu Thuốc lá Bắc được cổ phần hóa và đổi tên thành Công ty Cổ phần Ngân Sơn với số vốn điều lệ là 27,5 tỷ đồng, đến nay vốn điều lệ đã tăng gần 3 lần, đạt 69,1 tỷ đồng; Các lĩnh vực kinh doanh chính gồm: Trồng trọt, thu mua, chế biến và tiêu thụ nguyên liệu thuốc lá và các sản phẩm nông nghiệp; Kinh doanh thuốc lá bao, nguyên liệu, phụ liệu phục vụ cho ngành thuốc lá; Xuất nhập khẩu các mặt hàng nông, thủy, hải sản và hàng tiêu dùng; Sản xuất và mua bán vật tư nông nghiệp,...

Hơn 19 năm (1993-2012) xây dựng và phát triển trong sự nghiệp Đổi mới dưới sự lãnh đạo của Đảng, Chính phủ và Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, Công ty đã xây dựng được hệ thống các chi nhánh quản lý đầu tư, gieo trồng và thu mua nguyên liệu và từng bước đầu tư xây dựng vùng trồng nguyên liệu thuốc lá khá tập trung về qui



**Nguyên liệu thuốc lá vàng sấy
sản phẩm chính của Công ty**

mô, chỉ đạo thực hiện qui trình canh tác và chuyển giao công nghệ mới, năng suất và chất lượng thuốc lá nguyên liệu dần được cải thiện, đáp ứng được nhu cầu sản xuất thuốc điếu trong nước.

Hiện nay đã và đang hình thành những vùng chuyên canh nguyên liệu (Ngân Sơn, Bắc Sơn, Chi Lăng, Hữu Lũng,...) thích hợp theo hướng sản xuất hàng hóa, đáp ứng tiêu chuẩn xuất khẩu, tăng thu ngoại tệ cho ngân sách cũng như chuyển dịch cơ cấu cây trồng, khai thác, sử dụng và bảo vệ tốt nguồn tài nguyên đất, bảo vệ sinh thái môi trường theo hướng sản xuất bền vững và tạo công ăn việc làm - tăng thu nhập cho nông dân vùng trồng thuốc lá, góp phần thực hiện chương trình xóa đói giảm nghèo, tăng cường công tác quốc phòng - an ninh để phát triển nông nghiệp, nông dân,

nông thôn theo chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước.

Năm 2004, Công ty đưa dây chuyền chế biến thuốc lá công suất 2 tấn/giờ chính thức (tương đương 7.000 tấn/năm) vào hoạt động sản xuất-kinh doanh. Công ty đã nỗ lực tiếp thị và tìm kiếm khách hàng, kết quả sản lượng chế biến nguyên liệu đạt và vượt công suất thiết kế và ngày càng có xu hướng tăng thêm sản lượng đặt hàng. Đây là điểm mấu chốt cân bằng cho hoạt động trong hai lĩnh vực: đầu tư sản xuất nông nghiệp và công nghiệp chế biến.

Những năm qua, Công ty đã nỗ lực khắc phục khó khăn, phát huy tối đa thuận lợi duy trì và phát triển được vùng nguyên liệu, đồng thời đẩy mạnh công tác xuất khẩu và chế biến nguyên liệu, các chỉ tiêu về sản xuất-kinh doanh các



**Sản phẩm chính của dây
chuyền chế biến**

năm đều có sự tăng trưởng khá tốt, cho nên đã đảm bảo được việc làm, tăng thu nhập cho cán bộ, công nhân viên và nông dân trồng nguyên liệu. Năm 2011, trong bối cảnh chung hết sức khó khăn, nhưng Công ty đã đạt được kết quả sản xuất-kinh doanh đáng khích lệ: Doanh thu đạt trên 622,3 tỷ đồng, tăng 18,3%; Lợi nhuận trước thuế đạt 24,7 tỷ đồng, tăng 20,1%; Nộp Ngân sách đạt hơn 18 tỷ đồng, tăng 18,3%; Thu nhập bình quân đạt 5,3 triệu đồng/người/tháng tăng 26,2% so với năm 2010; Kim ngạch xuất khẩu đạt 7,0 triệu USD; Tỷ suất lợi nhuận/vốn chủ sở hữu đạt: 27,5%, tăng 11,8% so kế hoạch.

Một yếu tố quan trọng để đạt được kết quả trên là do Công ty Cổ phần Sơn luôn chú trọng đến công tác khoa học và công nghệ, coi đó là một trong những động lực thúc đẩy, phát triển hoạt động sản xuất-kinh doanh của Công ty. Các chương trình KHCN của Công ty đều có định hướng đúng đắn từ chủ trương của Hội đồng quản trị và sự điều hành từ Ban Giám đốc đến các đơn vị. Đến nay, đội ngũ cán bộ khoa học kỹ thuật của Công ty đã có sự tăng trưởng đáng kể cả về chất lượng và số lượng, đáp ứng nhiệm vụ sản xuất-kinh doanh và hội nhập kinh tế quốc tế. Công ty đã thực hiện và hoàn thành tốt nhiều đề tài, nhiệm vụ cấp Nhà nước, cấp Bộ và cấp Tổng công ty, nhiều kết quả nghiên cứu của đề tài được chuyển giao ứng dụng vào thực tế sản xuất, đã góp phần tăng cao hiệu quả sản xuất-kinh doanh của Công ty. Năm 2004, Công ty đã được cấp Chứng chỉ quản lý chất lượng ISO 9001-2000 và vẫn

đang duy trì hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001-2000 trong cả hai lĩnh vực sản xuất nông nghiệp và công nghiệp.

Đặc biệt, từ khi có Luật Bảo vệ môi trường, công tác BVMT của Công ty ngày càng được coi trọng. Nhiều chương trình hành động Quốc gia về BVMT đã được Công ty triển khai và thực hiện như: “Đánh giá tác động môi trường đối với tất cả các dự án đầu tư và cơ sở đang hoạt động”; “Chương trình Tuần lễ quốc gia về nước sạch - vệ sinh môi trường”; “Chương trình trồng 5 triệu ha rừng đến năm 2010”,... Công ty đã xác định thực hành thân thiện với môi trường trong mọi hoạt động, có trách nhiệm gìn giữ môi trường không chỉ là vấn đề của ngành Thuốc lá, mà còn là sự quan tâm của các cơ quan quản lý nhà nước, của toàn xã hội.



Rác thải của quá trình chế biến nguyên liệu

Chế biến nguyên liệu thuốc lá là một lĩnh vực sản xuất - kinh doanh chính của Công ty, ngoài thành phẩm chính là mảnh lá và cộng thu hồi theo tiêu chuẩn, còn một lượng vụn, bụi không đạt tiêu chuẩn sử dụng cùng với tạp vật loại bỏ trên dây chuyền chiếm khoảng 5% nguyên liệu đưa vào chế biến. Đây là một lượng rác thải rắn không nhỏ thải ra môi trường trong quá trình sản xuất, nhưng lại có tính chất tương đồng

với trấu, rơm, lá cây khô, thân cây ngô,... rác thải hữu cơ gọi chung là nhiên liệu sinh khối. Hiện tại, với dây chuyền chế biến công suất 7.000 tấn/năm, bình quân 02 ca sản xuất/1 ngày, thì lượng rác thải rắn thải ra là hơn 2 tấn/ngày tương đương 13- 15m³. Dự kiến từ quý 3 năm 2012, sẽ đưa vào vận hành dây chuyền chế biến công suất 24.000 tấn/năm, lượng rác thải rắn thải ra là hơn 6 tấn/ngày, tương đương 30- 45 m³.

Hiện nay, Công ty đang thuê các công ty môi trường đô thị trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh xử lý lượng rác thải trên với chi phí 600-700 triệu đồng/năm, khi đưa dây chuyền mới vào hoạt động, chi phí này ước có thể lên tới 2 tỷ/năm, đã và sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả sản xuất-kinh doanh. Và, khu chứa rác thải của Công ty nhỏ và nhiều khi các đơn vị vệ sinh môi trường không vận chuyển kịp thời do điều kiện khách quan (các kỳ lễ, Tết, mưa bão,...) đã làm môi trường Công ty bị ảnh hưởng, dẫn đến tiềm ẩn nguy cơ mất an toàn về cháy nổ do lượng rác thải phát nhiệt. Mặt khác, khu vực chứa và xử lý rác thải của địa phương đang quá tải và mỗi ngày một tăng, ảnh hưởng lớn và trực tiếp đến môi trường xung quanh.





Hệ thống khí hóa

Để giải quyết khó khăn trên, Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc Công ty đã đưa ra ý tưởng và chỉ đạo Xí nghiệp chế biến tìm cách xử lý lượng rác thải rắn trong quá trình chuyển chế biến bằng phương pháp đốt và tận dụng nguồn nhiệt cấp bổ sung cho nồi hơi của dây chuyền đang đốt than.

Thực hiện ý tưởng của lãnh đạo Công ty, các cán bộ kỹ thuật của Xí nghiệp chế biến đã tìm hiểu thực tế, nghiên cứu tài liệu kỹ thuật về cấu tạo, nguyên lý hoạt động và tiến hành gia công chế tạo hệ thống khí hóa với mô hình có kích thước nhỏ 0,5m³.

Trên cơ sở thành công của mô hình nhỏ, Công ty đã xây dựng đề cương nghiên cứu và được Tổng công ty chấp thuận cho thực hiện đề tài nghiên cứu ứng dụng: “Ứng dụng công nghệ khí hóa sinh khối để xử lý rác trong quá trình chế biến nguyên liệu thuốc lá”. Với tổng kinh phí thực hiện gần 734 triệu đồng, trong đó kinh phí đối ứng của Công ty là 396 triệu đồng (chiếm 54%), gồm: nguyên, vật liệu chế tạo hệ thống khí hóa. Mục tiêu đề tài là: Giải quyết vấn đề môi trường và

tiết kiệm năng lượng, sử dụng năng lượng tái tạo trong xử lý rác thải trong sản xuất công nghiệp; Ứng dụng công nghệ khí hóa sinh khối để xử lý chất thải trong quá trình chế biến nguyên liệu thuốc lá chuyển hóa thành năng lượng phục vụ sinh hoạt và sản xuất; Giảm chi phí sản xuất, chủ động trong việc xử lý chất thải, giảm chi phí vận chuyển, tiêu hủy, bãi chứa chất thải trong quá trình sản xuất và bảo vệ môi trường.

Ngay sau khi ký Hợp đồng nghiên cứu khoa học công nghệ với Tổng công ty (tháng 8/2012), nhóm đề tài đã triển khai thực hiện các nội dung nghiên cứu đúng theo tiến độ, đến tháng 12 năm 2011, đã cơ bản hoàn thành thiết bị đốt hóa khí sinh khối số 1 trong cụm thiết bị và vận hành thử. Qua đốt thử kết nối tận dụng nguồn khí sinh ra bổ sung nhiệt cho nồi hơi, theo dõi, hiệu chỉnh và đã được Tổng công ty kiểm tra và xác nhận đạt kết quả tốt.

Đến nay, Đề tài đã cơ bản hoàn thành việc chế tạo, lắp ráp cụm hóa khí sinh khối gồm 02 thiết bị tại Công ty và đưa vào vận hành thử, theo dõi, hiệu chỉnh. Sơ bộ đánh giá bước đầu, Đề tài đã đạt được kết



Cụm hóa khí sinh khối



Thiết bị đốt hóa khí sinh khối số 1

quả khá tốt như sau: Tiêu hủy mỗi ngày từ 6 - 8 m³ rác thải rắn, góp phần giảm tải lượng vụn bụi, chứa tại lán chứa của Công ty và bãi rác tỉnh Bắc Ninh. Trong quá trình đốt xử lý không gây ra mùi, tác động đến môi trường xung quanh. Tiết kiệm khoảng 2 - 2,5 % nhiên liệu than đốt cho nồi hơi phục vụ dây chuyền chế biến nguyên liệu. Sản phẩm tro thu được sau khi đốt rác thải có hàm lượng kaly, nitơ, photpho; canxi,... khá cao, có thể sử dụng làm nguyên liệu đầu vào để sản xuất phân bón cho cây trồng nói chung và cây thuốc lá nói riêng.

Nhìn chung, đến thời điểm hiện tại, kết quả thực hiện Đề tài đã hoàn thành cơ bản mục tiêu nghiên cứu, có khả năng ứng dụng cao và có ý nghĩa thực tế, nâng cao hiệu quả sản xuất-kinh doanh của Công ty, góp phần giải quyết vấn đề cấp thiết của toàn xã hội, đó là tiết kiệm và sử dụng năng lượng sạch.

Nhóm nghiên cứu đang tiếp tục theo dõi, hiệu chỉnh và hoàn thiện Đề tài để bảo vệ kết quả nghiên cứu trước Hội đồng Khoa học kỹ thuật Tổng công ty. Khi Đề tài thành công, chúng tôi tin tưởng rằng, kết quả nghiên cứu của Đề tài sẽ được ứng dụng và chuyển giao nhân rộng tới các đơn vị trong Tổng công ty nói riêng và xã hội nói chung ❖

Hành trình của tình thương mến

THỰC HIỆN NGHỊ QUYẾT 30A CỦA CHÍNH PHỦ, SỰ CHỈ ĐẠO CỦA ĐẢNG ỦY TỔNG CÔNG TY; NHẪM NÊU CAO TINH THẦN TƯƠNG THÂN, TƯƠNG TRỢ, BIẾT CHIA SẺ KHÓ KHĂN, VẬN ĐỘNG CÁC NGUỒN LỰC HỖ TRỢ GIÚP CÁC EM HỌC SINH VÙNG SÂU, VÙNG XA CÓ THÊM ĐIỀU KIỆN HỌC TẬP, BAN CHẤP HÀNH ĐOÀN TỔNG CÔNG TY THUỐC LÁ VIỆT NAM PHÁT ĐỘNG CUỘC VẬN ĐỘNG "TIẾP SỨC ĐẾN TRƯỜNG" LẦN THỨ 3, QUYÊN GÓP KINH PHÍ TẶNG TỦ SÁCH CHO CÁC EM HỌC SINH NGHÈO VÙNG SÂU, VÙNG XA TẠI HUYỆN HÀ QUẢNG - CAO BẰNG.



"Đi giữa Hà Nội hối hả ngược xuôi chợt nhớ về Cao Bằng nghiêng nghiêng vách núi. Nơi những cánh núi nghiêng nghiêng ấy cái rét đã lan tỏa. Cao Bằng chìm ngập trong gió rít và giá lạnh buốt da, buốt thịt. Vậy mà, không ít trẻ em nơi đây vẫn đi chân đất, run rẩy nỏ đùa trong mong manh áo mỏng... Cuộc hành trình của chúng tôi - những thanh niên Vinataba đến với các em vùng cao Hà Quảng - Cao Bằng tưởng như mới diễn ra ngày hôm qua"

6h sáng ngày 15/1/2012 ... khởi hành

Cả đoàn chúng tôi gồm 11 người. Ai cũng co ro trong cái lạnh thấu xương nhưng hình như niềm vui của "người đi thăm bạn mến" đã làm quên cảm giác lạnh giá, lưu lại trên



môi mỗi người chỉ một nụ cười tươi. Thành viên trong đoàn là Bí thư của các Đoàn cơ sở khu vực phía Bắc... chung nhau niềm đam mê hoạt động Đoàn và nhiệt huyết lên đường đến với những miền đất xa xôi của Tổ quốc.

Trên những cung đường vùng Đông Bắc của Tổ quốc, giữa cái lạnh cắt da, cắt thịt, trong khi chúng tôi ngồi trong xe ô tô, ba bốn lớp áo, găng tay ấm, thì phải chứng kiến



cảnh xót xa với các em nhỏ ở địa phương: Nhiều em chỉ có một lớp áo mỏng, da thịt tím tái vì lạnh, tròn đôi mắt dòm theo những chiếc xe ô tô trên đường. Gia cảnh quá nghèo, ăn không đủ, nói chi là mặc, các em chỉ còn cách chịu đựng. Đứa nọ chưa kịp lớn, đứa kia đã ra đời, gia cảnh đã nghèo lại càng nghèo hơn nữa. Vậy nên, cảnh đứa lớn công đứa bé như con mèo tha con chuột thật không thiếu ở đây.

Xe dừng nghỉ trưa ở lưng chừng đèo Gió. “Đèo Gió là nơi cao nhất của Bắc Kạn nối với Cao Bằng,



quanh năm sương phủ. Buổi sáng nếu đi xe là chìm trong mây. Cũng là nơi heo hút và nghèo lắm...” Lời tâm sự của người bán quán ven đường vắng vắng bên tai khi chúng tôi đặt chân lên Đèo Gió. Suốt chuyến đường dài từ Bắc Kạn đi men theo những con đường ven núi quanh co, Đèo Gió hiện ra mờ mờ ảo ảo...

16h30' ngày 15/1/2012

Cuộc hành trình bồng bênh trong mây trời và trập trùng núi đồi kết thúc vào lúc 16h30'. Đón tiếp chúng tôi là anh em huyện đoàn Hà Quảng, trực tiếp chỉ đạo là đồng chí Triệu Trung Hưng - Phó Bí thư huyện Đoàn. Công việc đầu tiên của chúng tôi khi đến nơi là chuẩn bị 150 túi quà, gồm bánh kẹo, sách vở, đồ dùng học tập,... Một chút mệt mỏi thoáng trên khuôn mặt là dấu ấn của cuộc hành trình dài gần 400 cây số, nhưng không làm mất đi nụ cười khi được gặp lại bạn mến sau gần 1 năm xa cách. Không khí khẩn trương, vui vẻ nhờ



lòng nhiệt tình của anh em trong Đoàn. Bữa cơm Hà Quảng giản dị và ấm áp như chính tấm thiện tình mà anh em dành cho chúng tôi - những người bạn phương xa. Chúng tôi đi nghỉ sớm để chuẩn bị cho công việc ngày mai.

5h30 sáng ngày 16/1/2012

Một ngày mới bắt đầu trên rẻo cao với không khí lạnh và ẩm. Từ Hà Quảng xe phải “bò” thêm hơn 10 cây số km mới đến được Lục Khu. Nơi đây có gần 300 hộ người Mông, nằm trên vùng núi đá tai mèo. Nơi này... đói cả bản. Không đói sao được khi mà địa hình toàn núi đá, không nước, không đất sản xuất. Đời sống ở đây chỉ trông vào mấy nương ngô. Ngô mọc trên đá, năng suất chỉ bằng nửa những nơi bình thường nên ở đây nhà ít đói



nhất cũng phải chịu cảnh thiếu ăn 3-4 tháng mỗi năm. Đó là chưa kể người dân nơi đây phải quên đi việc tắm trong những tháng mùa khô. Vì không có lấy một nguồn nước tự nhiên, gần 800 nhân khẩu của xóm sống dựa vào nước trời. Cả 6 tháng mùa khô, người dân ở đây dùng nước trữ trong các hang, hốc đá, nước sương hứng được mỗi sáng. Thậm chí người dân còn lấy nước từ những gốc chuối như nghìn năm

trước... Người ta gọi đây là “Vùng đá khát”. Đói khổ là vậy nhưng các em học sinh ở đây vẫn cố gắng vươn lên học hành và đạt những thành tích tốt. Ước mong mang được một chút hơi ấm từ đồng bằng lên sẽ chia với các em đã thôi thúc những thanh niên Vinataba chúng tôi lên đường. Món quà tuy nhỏ nhưng nghĩa tình thấm đượm. Lần lượt các em học sinh của trường mầm non, trường tiểu học, trung học của các xã: Hạ Thôn, Mã Ba, Nội Thôn, Hồng Sỹ,... lên nhận quà. Nhìn



những cử chỉ khấp nép của các em vừa thương vừa tội. Chắc cũng lâu rồi mới có người bạn xa đến với các em.

Đồng chí Triệu Văn Thuận, Phó Chủ tịch UBND xã Hồng Sỹ thay mặt Đảng, Chính quyền gửi lời cảm ơn chân thành tới Tổng công ty Thuốc lá VN, thông qua Đoàn Thanh niên đã dành sự quan tâm đặc biệt cho em học sinh vùng cao, mang hơi ấm từ Hà Nội về cho các em học sinh Hà Quảng có được cái Tết ấm áp và thật nhiều niềm vui.

Nhìn các em, chúng tôi tự nhủ phải cố gắng, làm gì để chia sẻ những khó khăn thiếu thốn của các



em trong cuộc sống, để các em có điều kiện học tập và sinh hoạt tốt hơn. Những suy nghĩ ấy không từ trách nhiệm công việc mà từ trái tim của một người trẻ biết yêu đời, yêu người và sẵn sàng sẻ chia.

10h30 phút ngày 16/01/2012

Chào Hà Quảng... chúng tôi lên xe trở về kết thúc cuộc hành trình của tình thương mến.

Giây phút chia tay trong lòng đầy lưu luyến, bịn rịn. Chúng tôi hẹn ngày trở lại và mong muốn thời gian trôi qua thật nhanh để được gặp nhau.

"Sẽ có một ngày lá phượng lại muốt xanh"

Để lại cháy hết mình cho một mùa hoa mới

Chỉ chúng ta chẳng thể nào cháy nổi

Như một thời sôi nổi sắp trôi qua"

Chúng tôi đang ở những ngày tháng đẹp nhất của "thời sôi nổi" - tuổi trẻ đầy hoài bão và khát khao cống hiến. Mong muốn được sẻ chia với đồng bào những khó khăn trong cuộc sống, chúng tôi lên

đường mang trong mình tình yêu và sức mạnh Vinataba.

Xe lại về trên những con dốc chênh vênh bỗng bệnh mây núi. Chúng tôi chào Hà Quảng, về Hà Nội mang theo ánh mắt của tuổi thơ, vấn trong veo giữa giá rét, đói nghèo ❖

Hoài Nam



GIẢI BÓNG ĐÁ ĐOÀN THANH NIÊN 2012



Thiết thực chào mừng 81 năm ngày thành lập Đoàn TNCS Hồ Chí Minh, Đại hội Đoàn các cấp tiến tới Đại hội Đoàn TNCS Hồ Chí Minh Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam lần thứ hai (nhiệm kỳ 2012 - 2017), nhằm đẩy mạnh các hoạt động trong Tháng Thanh niên năm 2012, Ban Thường vụ Đoàn thanh niên Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam tổ chức Giải bóng đá mini truyền thống lần thứ tư năm 2012.

Giải đấu diễn ra từ ngày 23-25/03/2012 quy tụ 70 vận động viên đến từ 6 đội đại diện

cho các đoàn cơ sở khu vực phía Bắc (Thăng Long, Ngân Sơn, Hải Hà - Kotobuki, Thương mại Thuốc lá, Chi đoàn cơ quan văn phòng Tổng công ty, Viện KTKT Thuốc lá). Trong thời gian diễn ra giải đấu, khuôn viên của Sân vận động Phòng không không quân luôn tràn ngập không khí sôi động với những trận đấu nóng bỏng và đầy hấp dẫn. Những màn trình diễn kỹ thuật và đặc biệt là tinh thần thể thao của các vận động viên đã đem đến những giờ phút hoạt động thể thao vui vẻ và đầy ý nghĩa. Không khí của giải đấu càng trở nên tuyệt vời hơn khi có sự góp mặt của các cổ động viên trẻ trung và nhiệt huyết, luôn hết mình cổ vũ cho các đồng nghiệp. Giải đấu thực sự đã trở thành sân chơi bổ ích, lành mạnh thu hút được sự quan tâm của cấp ủy, lãnh đạo các cấp, đáp ứng được

nhu cầu và nguyện vọng của các cơ sở đoàn, đoàn viên thanh niên.

Theo đánh giá của Ban Tổ chức, 12 trận đấu của giải đấu năm nay diễn ra đầy kịch tính, bất ngờ với 18 bàn thắng được ghi, các cầu thủ đã thể hiện tinh thần thi đấu nhiệt huyết, cao thượng, trung thực và đoàn kết. Kết quả chung cuộc: Giải nhất thuộc về Đoàn Công ty Thương mại Thuốc lá; Giải nhì: Đoàn Công ty Thuốc lá Thăng Long và Giải ba thuộc về Đoàn Công ty Hải Hà - Kotobuki ❖





CÁC CƠ HỘI CHO THỊ TRƯỜNG thuốc lá



Bài phân tích của Don Hedley

Doanh số bán thuốc lá giảm tại nhiều thị trường đã phát triển cộng với việc trong tương lai, châu Á và Trung Đông/Châu Phi sẽ là các khu vực duy nhất có sự tăng trưởng, thì ngoài những đổi mới về thuốc lá điếu, các công ty thuốc lá đa quốc gia chỉ còn lại vài con đường chính để tạo ra sự tăng trưởng cho mình: Mua bán & sáp nhập công ty (M&A), các định dạng sản phẩm không cần đốt cháy để dẫn xuất nicotine hoặc mở rộng sang các ngành Công nghiệp không phải thuốc lá. Vấn đề với M&A là sự tập trung của ngành Công nghiệp thuốc lá (4 công ty đa quốc gia chiếm khoảng 45% tổng khối lượng trên thế giới), trong khi sự hiện diện của ngành công nghiệp không phải thuốc lá (bị cản trở bởi ác cảm của công chúng về các công ty thuốc lá lớn) đang hướng đến các loại sản phẩm được gọi là “giảm nguy cơ”,

không cần đốt cháy hiện đang trở nên sôi nổi nhất.

Sự hợp nhất bền vững của ngành công nghiệp trong vài thập kỷ qua chỉ để lại còn 4 công ty thuốc lá quốc tế - Philip Morris International (PMI), British American Tobacco (BAT), Japan Tobacco (JT) và Imperial Tobacco (IT). Bốn công ty này chiếm khoảng 45% thị trường toàn cầu về khối lượng, hoặc thị trường ngoại trừ Trung Quốc. Tuy nhiên, tại hầu hết các quốc gia, nơi mà các công ty này có doanh số bán hàng nhiều nhất đang suy giảm và sự tăng trưởng về khối lượng được thay thế thông qua việc M&A. Một trường hợp điển hình như, trong năm 2010, trong số 4 công ty chỉ có 1 công ty duy nhất có được sự tăng trưởng về số lượng là PMI. Họ đạt được khối lượng bán hàng này thông qua việc sáp nhập mới đây của công ty con tại Philippines với Công ty Fortune Tobacco.

Vấn đề là, hiện đang thiếu các công ty có sẵn để sáp nhập. Có một số công ty nhà nước lớn chưa được mua lại: các công ty tư nhân Altria và Reynolds ở Mỹ, các công ty nhà nước Ai Cập, Thái Lan, Algeria và một số khác, nhưng không công ty nào trong số này được niêm yết trên thị trường. Đây là lý do tại sao Công ty Donskoi ở Nga đột ngột được đặc biệt quan tâm. Nga là thị trường lớn thứ hai trên thế giới và tất cả bốn công ty toàn cầu hiện có thể đang tham gia vào cạnh tranh để có được nó.

Việc M&A (mua bán & sáp nhập công ty) sẽ xảy ra tại từng thời điểm - có người thậm chí còn cho rằng, Imperial Tobacco nhỏ nhất trong số 4 công ty lớn, có thể trở thành mục tiêu của 3 công ty còn lại. Công ty này có sự thu hút bởi vị thế vững chắc của nó trong thị trường thuốc lá ở Anh, Tây Ban Nha, Pháp, Đức và Ma-rốc. Và, ngoài ra, Imperial còn được OTP

cho là Công ty dẫn đầu toàn cầu về thuốc lá và xì-gà.

Có hai công ty khác trong thị trường thuốc lá toàn cầu có sự thu hút lợi ích chiến lược đối với 4 công ty lớn này là Swedish Match và Scandinavian Tobacco Group (STG). Năm ngoái, Swedish Match và STG trao đổi các lĩnh vực kinh doanh khác nhau nhằm khiến Swedish Match trở thành Công ty toàn cầu chuyên về sản phẩm thuốc lá không khói và STG thành Công ty toàn cầu chuyên về xì-gà.

Hiện còn một yếu tố x cho việc M&A trong tương lai và đó là Trung Quốc. CNTC, Tổng công ty Thuốc lá Trung Quốc, đã được thông báo rằng có kế hoạch cắt giảm số lượng các thương hiệu thuốc lá trong nước xuống dưới 20 nhãn vào năm 2015 trong một nỗ lực cạnh tranh với các công ty quốc tế. Trong tháng 5 năm 2011, STMA (Cục Độc quyền Thuốc lá... Cơ quan quản lý CNTC) đã tổ chức một cuộc họp, qua đó nhân Chunghwa (Trung Hoa), Zhongnanhai (Trung Nam Hải) và Golden Deer (Nai Vàng) đã được quảng bá là những thương hiệu quốc tế, trong khi nhãn Red Double Happiness (Song Hỷ) được quảng bá là một thương hiệu chính trong khu vực. Trước đó, trong năm có báo cáo về sự hợp tác và có thể là ngay cả việc sáp nhập của công ty Sekap của Hy Lạp, mặc dù bây giờ dường như Công ty Bommidala Enterprises của Ấn Độ sẽ mua cổ phần lớn trong Sekap.

Nhưng có lẽ CNTC được chuẩn bị cho một cái gì đó lớn hơn: Công ty này đã bán, riêng tại Trung Quốc, với khối lượng tương đương tổng doanh số của PMI, BAT, JT kết hợp lại và có thời gian, người ta đã suy đoán rằng Công ty nhà nước Trung Quốc có thể mua lại

một công ty quốc tế. Điều này có ý nghĩa chiến lược: Các thương hiệu Trung Quốc được phối chế từ thuốc lá Virginia, trong khi hầu hết các thương hiệu toàn cầu đều là phối chế theo gu Mỹ (bao gồm Virginia và Burley và Oriental). Việc mua lại một thương hiệu phối chế theo gu Mỹ (ví dụ như Marlboro, Winston, Camel) sẽ tạo thêm hướng mới cho danh mục đầu tư thương hiệu của CNTC.

Tất nhiên vẫn còn có những con đường tăng trưởng khác dành cho các công ty thuốc lá hơn là việc mua lại hoặc tăng trưởng hữu cơ. Một trong số đó là sử dụng dòng tiền nhàn rỗi được tạo ra từ thuốc lá để tài trợ cho việc đa dạng hóa sang các lĩnh vực hàng tiêu dùng nhanh khác. Đây là chiến lược mà ITC, Công ty dẫn đầu thị trường thuốc lá ở Ấn Độ, đã theo đuổi trong vài năm qua - mở rộng sang các lĩnh vực như thực phẩm và các sản phẩm đời sống để trở thành Công ty hàng tiêu dùng nhanh lớn nhất của Ấn Độ. Đây cũng là một chiến lược mà PMI đã cố gắng trong quá khứ, nhưng sau đó bị gạt đi (Công ty này sở hữu Kraft nổi tiếng trong những năm 1980), BAT (sở hữu Saks Fifth Avenue và Marshall Field's tại Mỹ và các tập đoàn dịch vụ tài chính vào những năm 1980), và Imperial đang quay trở lại kinh doanh ngành Thuốc lá cốt lõi.

Các xu hướng lớn khác trong việc phát triển sản phẩm mới và sáng tạo là động lực cho ra các sản phẩm thay thế khác của thuốc lá giảm thiểu nguy cơ, không cần đốt cháy: chẳng hạn như thuốc lá không khói truyền thống cũng như nhiều sản phẩm mới như Tobacco Sticks của Altria và Zerostyle của JT. Việc mua lại của các sản phẩm loại này (JTI

gần đây sở hữu cổ phần thiểu số trong Ploom, một thiết bị hút thuốc bỏ túi, làm nicotine bốc hơi mà không cần đốt cháy nguyên liệu hoặc sản sinh ra khói; và sản phẩm này sẽ được thương mại hóa bên ngoài nước Mỹ), cũng như việc ra mắt các sáng kiến thuốc lá không khói của các công ty lớn này (ví dụ như Nicoventures của BAT) tất cả đều hướng đến sự lựa chọn thay thế cho thuốc lá điếu - một lĩnh vực chính của sự phát triển sản phẩm mới.

Nhìn về tương lai, tốc độ phát triển sản phẩm mới có khả năng tăng tốc khi mà các công ty chạy đua để củng cố chất lượng các thương hiệu mới của họ trong tâm trí người tiêu dùng trước khi giá bán tăng - nguyên nhân làm lung lay lòng trung thành của người tiêu dùng. Ở một phương diện khác, việc phát triển sản phẩm mới chạy đua với thời gian là xu hướng đối phó với lệnh cấm sử dụng hương liệu, vì nếu được thông qua, nó sẽ loại bỏ nguyên cả một loạt sản phẩm, đặc biệt là tinh dầu bạc hà, một danh mục có trong lệnh cấm hương liệu. Có lẽ khả năng hấp dẫn nhất đối với ngành Công nghiệp không thuốc lá là các sản phẩm lai của BAT và PMI, với việc tạo ra sự hấp dẫn mang tính biểu tượng của thuốc lá điếu, nhưng không tạo ra chất gây ung thư, với điều kiện là dự án đầu tư vào sản phẩm công nghệ mới trong dẫn xuất chất nicotine của họ đạt được kết quả ❖

Cao Tú

*Euromonitor International
tháng 12/2011*

HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÁC TẬP ĐOÀN THUỐC LÁ QUỐC TẾ

TRONG
NĂM

2011

PMI - TẬP ĐOÀN THUỐC LÁ GIỮ VỊ TRÍ SỐ 1 TOÀN CẦU

PMI xây dựng đế chế của mình trên một danh mục sản phẩm rất hạn hẹp, kỷ luật hà khắc và triển khai trên toàn cầu một cách xuất sắc. Hầu hết sự phát triển của tập đoàn đều thông qua động lực hữu cơ với cái chốt của các phi vụ mua lại (các công ty) khi cần thiết. Ngay cả ở Nga, họ đã chọn việc gia nhập thị trường thông qua việc mua lại (công ty) hơn là qua mua lại một tài sản ở vùng nông thôn. PMI được xem là tiêu chuẩn vàng trong ngành cho sự phát triển hữu cơ ở dòng sản phẩm có lợi nhuận cao. **Năm 2011, PMI kinh doanh tốt hơn - lợi nhuận tăng 21%; tăng giá và tăng 7,5% khối lượng bán tại Châu Á (chủ yếu là thị phần tại Nhật Bản do việc gián đoạn sản xuất tại Nhật Bản của Japan Tobacco) dẫn đến lợi**

nhuận tăng 21% cho 6 tháng đầu trong năm. Tuy nhiên, báo cáo trong cùng kỳ cũng cho thấy có một sự suy giảm về khối lượng 3,3% ở Đông Âu, Trung Đông và châu Phi. Ngoài ra cũng có một sự suy giảm về khối lượng 3,1% ở châu Âu và giảm 4% về khối lượng ở châu Mỹ Latinh và Canada. Nếu không tính Nhật Bản, khối lượng bán giảm từ 3 đến 4% của một công ty có cơ sở trên toàn thế giới như vậy là khá đáng kể.

BAT

Trong nhiều năm qua đã có được một bộ sưu tập của các công ty địa phương và khu vực. Việc mua lại Rothmans năm 1999 đã tăng cường hơn nữa năng lực cốt lõi của họ - sự hiện diện với tỷ lệ cao tại các thị trường mới nổi. **Chiến lược về tăng trưởng**

của BAT chủ yếu thông qua hai phương hướng để thực hiện việc khuếch trương quy mô và tăng thị phần; Củng cố và cải thiện thị trường hiện có. Cụ thể, một là tập trung vào thị trường trọng điểm và thương hiệu và đổi mới. Hai là không ngừng sáng tạo. Ba là củng cố vị trí dẫn đầu thị trường; Nắm bắt và làm chủ tất cả các cơ hội có thể, thông qua việc mua lại, liên doanh hoặc liên kết chiến lược để thâm nhập vào thị trường mới một cách nhanh chóng và có hiệu quả. **Năm 2011, lợi nhuận ròng (tính đến 31 tháng 12 /2011) đã tăng lên 3,1 tỷ bảng Anh (US\$ 4,86 tỷ) so với 2,9 tỷ bảng Anh năm trước đó.. Lợi nhuận trước thuế, có sự giám sát chặt chẽ của các nhà phân tích, tăng 11% lên 5,52 tỷ bảng Anh so với 4,98 tỷ bảng Anh (năm trước đó), chưa đạt mức dự báo của công ty là**

5,68 tỷ bảng. Doanh thu tăng 3% lên 15,4 tỷ bảng Anh so với 14,9 tỷ bảng năm 2010 (Theo Wall Street Journal).

JAPAN TOBACCO

Chủ yếu là doanh nghiệp hoạt động tại thị trường trong nước cho đến năm 1999, đã trở thành công ty toàn cầu thông qua việc mua lại hoạt động kinh doanh thuốc lá quốc tế của US multinational R.J.Reynolds với giá 8 tỉ USD. Việc mua thêm Gallaher- một công ty được xếp vào danh sách 100 công ty dẫn đầu theo FTSE vào năm 2007 đã giúp họ có được sản phẩm bổ sung với gu Virginia thực thụ. **Trong sáu tháng đầu năm 2011 khối lượng bán của JT không thay đổi: Khối lượng nội địa ở Nhật Bản giảm do tác động của việc thuế tiêu thụ đặc biệt tăng cao trong tháng 10 năm 2010 và tất nhiên là trận động đất Nhật Bản trong tháng 3 năm 2011 đã làm ngưng trệ các nhà máy sản xuất và hệ thống phân phối của JT. JT International thông báo tăng trưởng về khối lượng là 0,1% trong 6 tháng đầu, tức là khối lượng đi theo chiều ngang. Hiệu suất hoạt động này phần lớn được thúc đẩy bởi thị phần mạnh mẽ ở Thổ Nhĩ Kỳ, Đài Loan, Ý, Pháp, và Nga. Nếu khối lượng sản xuất của công ty đi ngang và đã đạt được tăng trưởng về khối lượng tại 5 thị trường trên thì về thực chất là khối lượng đã bị mất ở những nơi khác**

IMPERIAL TOBACCO

Là trường hợp cầu toàn trong ngành qua sự phát triển từ dòng sản phẩm có lợi nhuận thấp (bottom line). Trôi nổi trên thị trường chứng khoán London giữa những năm 1990 bởi công ty Hanson Plc, cơ bản vẫn là một công ty trong nước của Vương quốc Anh cho đến khi họ mua lại Rizla, công ty giấy vắn thuốc lá điếu trong năm 1996 và một năm sau đó mua thêm Van Nelle, công ty thuốc lá điếu tự vắn. **Trong 9 tháng đầu của năm 2011, Imperial Group tăng trưởng doanh thu 2% bất chấp sự suy giảm về khối lượng 3% trong tài chính. Imperial tiếp tục khẩu hiệu được tung ra cách đây hai năm về “Giải phóng Tiềm năng của chúng ta - Đi lên từ sự Tăng trưởng Vô cơ đến sự Tăng trưởng Hữu cơ”. Hầu hết các ngân hàng đầu tư đã xem điều này với thái độ hoài nghi và lập luận rằng nhóm trong ngành mà trong đó Imperial ra sức cạnh tranh đã thực hiện các chiến lược tăng trưởng hữu cơ một vài năm trước đây rồi và sở hữu các nguồn “hỏa lực” tài chính nhiều hơn.**

Mặc cho bối cảnh hiện nay, các công ty chính trong ngành vẫn luôn xem xét và

nhắm đến việc mua lại các doanh nghiệp nhà nước. Trong bối cảnh đó BAT là chủ động nhất trong việc chớp lấy Protobaco tại Columbia vào tháng 5/2011. Công ty này là đơn vị duy nhất tham gia vòng đấu thầu gần đây trong sự kiện tư nhân hóa của Bulgartabac, nhưng cũng đã công bố vào đầu tháng 8 rằng họ rút lui khỏi quá trình này vì lý do thương mại và chiến lược. PMI gần đây cũng chủ động mua lại Jordan Tobacco. Thỏa thuận được công bố gần đây nhất vào tháng 8 là đến từ JT khi công bố rằng họ đã ký kết một thỏa thuận 450 triệu USD với Hagggar Cigarette and Tobacco Factory ở Sudan. Điều còn lại là không có bất kỳ khả năng mua bán nào của các công ty độc quyền như Eastern Egypt (Đông Ai Cập), vì điều này có thể là một cách để móc nối vào các thị trường nhỏ và dần dần bóc tách các thành trì còn lại với 15% thị phần của thế giới ❖

Nguyễn Cẩm Vân



HỘI THẢO

“Tổng quan về hệ vi sinh vật trợ sinh

PROBIOTICS và triển vọng ứng dụng trong lĩnh vực sản xuất sản phẩm thực phẩm bánh kẹo”



Thực hiện Nghị quyết Chuyên đề số 200-NQ/ĐUTCT ngày 10/10/2011 của Ban Thường vụ Đảng ủy Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam và sự chỉ đạo, triển khai của Tổng Giám đốc về công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm giai đoạn 2011 - 2020, trong đó có chủ trương phát triển sản phẩm mới một số mặt hàng thực phẩm, bánh kẹo cao cấp có chất lượng tốt, vệ sinh an toàn thực phẩm, có hàm lượng dinh dưỡng cao hoặc bổ sung dinh dưỡng, hỗ trợ chức năng cải thiện tích cực cho sức khỏe và sản phẩm cho những người ăn kiêng, ngày 12/3/2012, Hội đồng Khoa học kỹ thuật Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã tổ chức Hội thảo “Tổng quan về hệ vi sinh vật

trợ sinh Probiotics và triển vọng ứng dụng trong lĩnh vực sản xuất sản phẩm thực phẩm bánh kẹo”. Tham dự Hội thảo có các chuyên gia và nhà khoa học thuộc lĩnh vực vi sinh, thực phẩm như Phó giáo sư Tiến sỹ Trần Liên Hà - Viện công nghệ Sinh học và Công nghệ Thực phẩm - Trường ĐHBK Hà Nội; Tiến sỹ Bác sỹ Trương Tuyết Mai - Trung tâm Ứng dụng dinh dưỡng - Viện Dinh dưỡng Quốc gia - Bộ Y tế; Tiến sỹ Nguyễn La Anh - Phó Giám đốc Trung tâm Vi sinh - Viện Công nghiệp Thực phẩm - Bộ Công Thương; Về phía Tổng công ty có ông Trần Đăng Kiên - Thành viên Hội đồng Thành viên; ông Đặng Xuân Phương - Phó Tổng Giám đốc - Chủ tịch Hội đồng KHKT; các ủy viên Hội đồng KHKT; đại diện các phòng/ban liên quan của Tổng công ty; đại diện Ban Giám đốc các công ty: CP Bánh kẹo Hải Hà, CP Thực phẩm Hữu Nghi, TNHH Hải Hà - Kotobuki, Viện KTKT Thuốc lá và các phòng/ban liên quan.

Tại Hội thảo, đại diện Phòng Nghiên cứu Phát triển Tổng công ty đã giới thiệu tổng quan về hệ vi sinh vật trợ sinh Probiotics và triển vọng ứng dụng trong lĩnh vực sản xuất sản phẩm thực phẩm bánh kẹo, kết quả bước đầu thử nghiệm bổ sung Probiotics dạng bào tử

vào sản phẩm bánh kẹo tại Công ty TNHH Hải Hà - Kotobuki. Các vấn đề được tập trung thảo luận là: nghiên cứu sử dụng vi sinh vật trợ sinh Probiotics trong sản phẩm thực phẩm, giúp phòng chống bệnh, nâng cao sức khỏe cho cộng đồng; các thức ứng dụng vào sản xuất và thử nghiệm để làm sàng để chứng minh hiệu quả về sức khỏe và thuyết phục người tiêu dùng tin tưởng khi sử dụng; Nghiên cứu về thời điểm, công đoạn bổ sung Probiotics trong quy trình công nghệ, đảm bảo khả năng sống của Probiotics trong quá trình chế biến và lưu thông phân phối của sản phẩm trên thị trường đến hết hạn sử dụng; hiệu quả kinh tế khi áp dụng... Về hướng nghiên cứu, nên xây dựng thành đề tài khoa học kết hợp với các viện, trường đại học, Bộ, ngành liên quan để nghiên cứu, ứng dụng công nghệ và đánh giá kết quả (trong quá trình bảo quản, thử nghiệm lâm sàng,...) với sự tham gia của chuyên gia về vi sinh vật và công nghệ thực phẩm.

Kết thúc Hội thảo, dựa trên các ý kiến của các đại biểu, ông Đặng Xuân Phương - Phó TGĐ, Chủ tịch Hội đồng KHKT Tổng công ty kết luận: Việc ứng dụng bổ sung vi sinh vật trợ sinh Probiotics cho các sản phẩm thực phẩm bánh kẹo nhằm

(...xem tiếp trang 32)

Xì gà

Thú chơi sành điệu



Với những người say mê xì-gà như một nghệ thuật của sự thưởng thức, xì-gà là người bạn đồng hành tuyệt vời cho sự suy tư, tĩnh lặng và cân bằng. Vì vậy, với họ, không gian để thưởng thức xì-gà không dành cho đám đông, cũng không phải của hai người, mà chỉ duy nhất một: hương vị nồng nàn cùng những vòng khói huyền ảo của điếu xì-gà Cuba chính hiệu, và cảm nhận của người được thưởng thức nó. Thế là đủ!

Có thể cũng vì thế mà người ta mới “muốn” xì-gà một cách tự nguyện chẳng, chứ không bị lệ thuộc, “cần” đến mức nghiện như thuốc lá. Hút xì-gà là hút và thưởng thức, nghiền ngẫm cả những văn hóa, truyền thống, và lịch sử. Với lịch sử lâu đời hàng ngàn năm, từ khi được những pháp sư người Maya sử dụng để “giao tiếp” với thần linh, cho đến khi trở thành một phần nghi thức không thể thiếu trong những bữa tiệc cung

đỉnh của châu Âu, xì-gà đã có cả một hành trình dài đầy ngoạn mục để vượt ra khỏi khuôn khổ của một sản phẩm tiêu dùng và trở thành một biểu tượng của sự thành đạt. Trên thế giới, người ta đã quá quen với hình ảnh những lãnh tụ như Che Guevara, Fidel Castro, các văn sĩ Mark Twain, Freud,... với điếu xì-gà trên tay. Thậm chí tên tuổi của Thủ tướng Winston Churchill còn gắn liền với loại Romeo y Julieta bởi sở thích này. Lại cũng nhờ chính sự lãng-xê của các sao trong làng giải trí hiện nay như Arnold Schwarzenegger, James Woods, Jack Nicholson, Sharon Stone, Demi Moore... cùng hàng loạt những tên tuổi giàu có trong giới đại gia, hút xì-gà đã trở thành một văn hóa, một biểu tượng phổ biến đến mức xì-gà khẳng định vị trí của mình là sản phẩm của những doanh nhân giàu có hay các chính trị gia nổi tiếng.

Hơn bao giờ hết, xì-gà luôn là thứ đồ hút thời trang, thanh lịch

và đẳng cấp. Bởi vậy, để hiểu và thưởng thức được xì-gà thực thụ cũng thật lắm công phu. Dân chơi xì-gà ở Hà Nội có thể tính tới con số cả trăm, cũng manh nha có những nhóm thường giao lưu trao đổi với nhau về thú chơi này, nhưng những người “đẳng cấp” thật sự thường kín tiếng, bởi như đã nói ở trên, với họ, không gian để thưởng thức xì-gà chỉ “cho một” là đủ. Hơn nữa, để đầu tư đến cùng cho thú chơi này cũng thật hao tổn lắm tâm lực, vật lực. Ví như, riêng hệ thống tủ cất giữ xì-gà cũng có thể tốn tới vài trăm triệu đồng, còn những điếu xì-gà cất trong đó, loại vừa vừa cũng là vài chục USD một điếu, đắt hơn thì hàng trăm USD/ điếu, thậm chí có những điếu là vô giá đến độ chủ nhân chỉ có thể giữ lại để trưng bày, chứ không thể đem ra thưởng thức, đơn giản vì nó là loại sản xuất với số lượng nhất định, không có cơ hội mua thêm lần hai nữa. “Hữu xạ tự nhiên hương”, dù không phổ biến rộng rãi, nhưng một vài bộ sưu tập xì-gà



Đoàn Lãnh đạo TCT tham dự Triển lãm Cigar Habanos 2012

“hàng khủng” cũng được dân trong giới biết khá tường tận. Những bộ sưu tập này có trị giá tới vài chục tỷ đồng, với những điều xì-gà thuộc vào loại quý hiếm trên thế giới.

Nếu có duyên thì cơ hội chiêm ngưỡng bộ sưu tập của một đại gia có thâm niên hơn 10 năm chơi và sưu tầm xì-gà ở Hà Nội, sẽ làm cả dân trong giới lẫn người chưa biết nhiều về thú chơi này choáng váng. Trong bộ sưu tập này, có thể tìm thấy một số loại xì-gà cực “độc” được sản xuất theo dạng đánh số như hộp Patagas số 8/50 (hộp thứ 8 trong số 50 hộp duy nhất được sản xuất nhân kỷ niệm 165 năm ngày thành lập thương hiệu PARTAGAS - REAL FABRICA DE TABACOS (1845- 2010), loại COHIBA BEHIKE - một trong 10 loại Xi gà đắt nhất thế giới, series dòng PADRO'N nhân kỷ niệm 40 năm thương hiệu (1964- 2004); PADRO'N năm 1926, PADRO'N 80 năm; PADRO'N FAMILY RESERVE kỷ niệm 45 năm (1964 - 2010) có chữ ký của 11 thành viên nhà PADRO'N, rồi loại PUCH 25 NESCTAREX No2, và cả X-FESTIVALDEL - HABANO - LA HABANA 2008, có 9 loại xì-gà hạng nhất của Habano trong một

hộp, chỉ được sản xuất vào dịp Lễ hội Cigar. Với những loại thượng hạng này, kể cả các nhà cung cấp chuyên nghiệp cũng không đủ khả năng để đáp ứng cho nhu cầu hàng độc cho người chơi, đủ biết nghề chơi này công phu đến đâu, và người ta kể về chúng với một niềm tự hào rất nghề nghiệp để chứng minh rằng, ở Việt Nam cũng đã có được những thứ thực sự là đẳng cấp trên thế giới.

Trước kia, dân sành điệu thường phải khá “vật vã” để có một hộp xì-gà thứ thiệt, nguồn thường là hàng xách tay mang về. Bây giờ để tìm mua xì-gà hay chọn một không gian chung để thưởng thức xì-gà cũng không quá khó. Có thể thưởng thức một điều xì-gà trên “sân thượng” của Hà Nội tại Khách sạn Sofitel Plaza, ở Cigar Lounge trong Nhà hàng Vine bên Hồ Tây, hoặc Nhà hàng Angelina tại Khách sạn trăm năm tuổi Métropole Hà Nội. Trong Showroom La Casa del Habana tại Khách sạn Melia, có hơn 130 loại xì-gà Habana, trong đó có tới 10 loại được Tạp chí Cigar Aficionado xếp hạng trên 90 điểm, cả những loại Xi gà tươi có giá tới 100\$/ điều, chắc cũng đủ để thỏa mãn sự lựa chọn của người sành

sôi. Có thể trong tương lai không xa, sẽ có một Cigar Destination rất đẳng cấp tại Hà Nội, để những người chơi và yêu loại sản phẩm độc đáo này có một không gian chuyên biệt để thưởng thức.

Trở lại với những điều xì-gà thượng hạng, một điều chắc chắn rằng, chúng phải được sản xuất tại Cuba. Những cây lá thuốc cao cấp chỉ có thể trồng được tại một số vùng đặc thù như Thung lũng Vuelta Abajo. Sau 45 ngày, cây lớn nhanh và sau đó, lá có thể được tía và cắt để sản xuất. Lá ở gần gốc gọi là Valdo có hương vị nhẹ, lá giữa thân cây gọi là Seco có hương vị trung bình và lá trên phần ngọn cây thuốc lá gọi là Ligerio có hương vị đậm đà nhất. Chỉ có thể chọn được từ 16 đến 18 lá trên mỗi cây dùng để vắn xì-gà cao cấp (premium cigars). Lá thuốc được lựa kỹ, lọc gân chính, rồi cột thành từng bó treo trong nhà hay phơi khô ngoài nắng từ 3 đến 8 tuần lễ, rồi lại được bó thành chổng để lên men tạo hương vị đặc trưng. Khi làm xì-gà, những lá gần gốc nhất sẽ được vo lại làm thành lõi, lá cao hơn là lớp thứ hai và ngoài cùng là lá trên phần ngọn cây. Thậm chí với dòng Behike cực kỳ cao cấp, lớp lá cuốn ngoài có thể phải được ủ tới hơn 5 năm. Rồi thì, dưới bàn tay phù thủy của những nghệ nhân cuốn thuốc, những tập lá thuốc được cuốn chặt thành điều xì-gà, trở thành tuyệt tác làm say lòng người. Những điều Cohiba với mùi vị vô cùng phong phú và đậm đà, thậm chí thường được cho là tuyệt hảo hơn bởi chúng được cuốn bằng bàn tay của toàn phụ nữ, còn những điều Behike thì là tuyệt đỉnh, bởi chỉ các trình nữ mới được phép cuốn ra chúng! ❖

(Theo www.nam.com.vn)

VINATABA CÙNG ĐOÀN CÔNG TÁC BAN CHỈ ĐẠO TƯ THỰC HIỆN QUYẾT ĐỊNH 1956/QĐ-TTg VỀ DẠY NGHỀ CHO LAO ĐỘNG NÔNG THÔN LÀM VIỆC TẠI TỈNH CAO BẰNG



Ngày 14/2/2012, Đoàn công tác Ban chỉ đạo Trung ương thực hiện Quyết định 1956/QĐ-TTg về phê duyệt Đề án “Đào tạo nghề cho lao động nông thôn đến năm 2020” đã có buổi làm việc với Ủy ban Nhân dân tỉnh Cao Bằng. Tham dự có các ông: Trần Tuấn Anh - Thứ trưởng Bộ Công Thương; ông Nguyễn Ngọc Phi, Thứ trưởng Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội; Đại diện Vụ Tổ chức cán bộ, Cục Công nghiệp địa phương, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, Tổng cục Dạy nghề. Về phía tỉnh Cao Bằng có các ông: Đàm Văn Eng, Ủy viên Ban Thường vụ Tỉnh ủy, Phó Chủ tịch UBND Tỉnh; ông Trần Hùng, Tỉnh ủy viên, Phó Chủ tịch UBND Tỉnh và các đại diện Ban chỉ đạo thực hiện Quyết định 1956/QĐ-TTg tỉnh Cao Bằng.

Theo báo cáo, đến nay, toàn tỉnh Cao Bằng đã tổ chức được 239 lớp dạy nghề cho lao động nông thôn, trong đó nghề nông nghiệp là 164 lớp; nghề phi nông nghiệp là 75 lớp, bao gồm các ngành nghề đào tạo phong phú, đa dạng phù hợp với thực tế như: trồng thuốc lá, trồng nấm, sửa chữa máy nông nghiệp, sản xuất

phân vi sinh, chăn nuôi thú y, sửa chữa xe máy, điện dân dụng, hàn sắt, dệt khăn, may công nghiệp... Năm 2012, tỉnh Cao Bằng phấn đấu tuyển mới và đào tạo nghề cho khoảng 6.100 người.

Về công tác dạy nghề trồng thuốc lá, bà Quách Kim Anh, Phó Tổng Giám đốc Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam (Vinataba) cho biết, trong 3 năm qua (2009 - 2011), Tổng công ty đã thực hiện tốt mô hình thí điểm dạy nghề cho lao động nông thôn vùng chuyên canh thuốc lá tại nhiều xã thuộc hai huyện Hà Quảng và Hòa An của tỉnh Cao Bằng. Chương trình này đã gắn kết 4 Nhà cùng tham gia: Nhà nước - Nhà Doanh nghiệp - Nhà Khoa học và Nhà Nông cùng trong mối liên kết chặt chẽ về lợi ích. Qua tổ chức thực hiện, nhận thức của nông dân tại các xã có tổ chức dạy nghề đã nâng cao lên một bước, bà con đã biết áp dụng tiến bộ khoa học - kỹ thuật vào quá trình trồng thuốc lá, sử dụng bảo quản, tiêu hủy thuốc bảo vệ thực vật an toàn, hiệu quả và quan tâm đến bảo vệ môi trường, tạo được sự gắn kết giữa các học viên với nhau, giữa các học viên với các

nông dân khác, tạo sức lan tỏa hiệu quả của mô hình trong cộng đồng dân cư tại địa phương. Đặc biệt, năng suất, chất lượng của thuốc lá nguyên liệu có sự gia tăng rõ rệt, góp phần tăng thu nhập, ổn định cuộc sống, từng bước đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội của địa phương.

Phát biểu tại buổi làm việc, Thứ trưởng Bộ Công Thương Trần Tuấn Anh và Thứ trưởng Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội Nguyễn Ngọc Phi đã ghi nhận những khó khăn của địa phương Cao Bằng, mặc dù còn nhiều hạn chế về chính sách, ngân sách, nhân lực..., nhưng Cao Bằng đã đạt được nhiều kết quả khả quan, đồng thời nhận định Cao Bằng là một địa phương có nhiều điều kiện tự nhiên thuận lợi cho phát triển cây công nghiệp; cần chú trọng phát triển kinh tế vùng; quan tâm chỉ đạo sát sao hơn nữa đến công tác dạy nghề cho lao động nông thôn, tránh tình trạng lãng phí; dạy nghề phải nhằm mục đích nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống cho nhân dân; hoàn thiện chính sách, tạo điều kiện cơ sở vật chất cho các cơ sở dạy nghề; Bên cạnh đó, tiếp tục lồng ghép các chương trình mục tiêu quốc gia, chủ trương lớn của nhà nước như Chương trình 30a về giảm nghèo nhanh, bền vững; xây dựng nông thôn mới... với Quyết định 1956/QĐ-TTg về



Đoàn công tác Ban chỉ đạo thăm vùng nguyên liệu



đào tạo nghề cho lao động nông thôn đến năm 2020, nhằm tạo sự chuyển biến mạnh mẽ trong phát triển kinh tế - xã hội nông thôn.

Chiều cùng ngày, Đoàn công tác đã đến dự lớp học và khảo sát tình hình dạy nghề tại vùng thuốc

lá nguyên liệu tại xóm Kê Hiệt, xã Đào Ngạn, huyện Hà Quảng, tỉnh Cao Bằng.

NĂM 2012, HẠN NGẠCH NHẬP THUỐC LÁ NGUYÊN LIỆU ĐẠT 40.000 TẤN

Bộ Công Thương vừa ban hành Thông tư quy định việc nhập khẩu thuốc lá nguyên liệu theo hạn ngạch thuế quan năm 2012. Theo đó, lượng thuốc lá nguyên liệu nhập khẩu theo hạn ngạch thuế quan năm 2012 là 40.000 tấn. Bộ Công Thương cũng nêu rõ nguyên tắc cấp giấy phép nhập

khẩu thuốc lá nguyên liệu theo hạn ngạch thuế quan.

Thông tư này có hiệu lực thi hành từ ngày 18/1/2012 đến hết ngày 31/12/2012.



BMJ - NHÀ CUNG CẤP GIẤY VẤN ĐIỀU TOÀN CẦU



Công ty Bukit Muria Jaja (BMJ) được thành lập 1989 tại Karawang, miền Tây Java. Năm 2012 là năm đánh dấu cho sự phát triển liên tục của BMJ, là năm thứ năm kể từ khi máy PM2 được lắp đặt và đưa vào sản xuất. BMJ đã tạo nên một mạng lưới cung cấp vững mạnh từ nội địa đến các nước khu vực và nhanh chóng trở thành nhà cung cấp giấy vấn điều toàn cầu. Bên cạnh đó, BMJ cũng là một trong những nhà cung cấp chính của 10 công ty sản

xuất thuốc điều hàng đầu trên thế giới, đặc biệt là các tổ chức ở châu Á.

Năm 2012 cũng đồng thời đánh dấu một cột mốc quan trọng cho sự phát triển của BMJ trong việc cập nhật những phương pháp cải tiến chất lượng với những thiết bị tối tân cùng với các công nghệ hiện đại, với mong muốn tạo nên sự đột phá về hiệu quả và chất lượng sản phẩm. Cuối năm 2012, BMJ sẽ hoàn thành việc lắp đặt máy PM3 với sản lượng ước khoảng 30.000 tấn/năm, cùng với 2 máy PM1 và PM2 hiện có, sản lượng của BMJ sẽ chạm mốc 60.000 tấn trong năm 2013. Với ba máy này, BMJ có thể sản xuất hầu hết các loại giấy vấn điều dùng bột gỗ hoặc không gỗ, giấy cuộn đầu lọc và giấy sập.

(Tiếp theo trang 28...)

HỘI THẢO “TỔNG QUAN VỀ HỆ VI SINH VẬT TRỢ SINH PROBIOTICS...

nâng cao nâng cao sức khỏe người tiêu dùng thực phẩm là hướng nghiên cứu mới tại Việt Nam, có cơ sở khoa học và có tính khả thi. Tuy nhiên, trong quá trình nghiên cứu, cần lưu ý đến vấn đề an toàn thực phẩm khi bổ sung hệ vi sinh vật trợ sinh, chú ý thời gian sống của Probiotics trong thời hạn sử dụng sản phẩm và kết quả xét nghiệm lâm sàng. Cần nghiên cứu sâu hơn về môi trường sống, thời điểm và giai đoạn bổ sung Probiotics trong

quy trình công nghệ từng sản phẩm cụ thể, phù hợp với công nghệ hiện có của đơn vị sản xuất. Ngoài ra cũng cần phải xem xét hiệu quả kinh tế khi ứng dụng trong sản xuất kinh doanh (chú ý đến đối tượng, khu vực tiêu dùng, tần suất sử dụng,...) để tăng tính thuyết phục.

Về hướng nghiên cứu tiếp theo: Đề nghị nhóm thực hiện tiếp thu ý kiến đóng góp của các đại biểu, bổ sung thông tin, tranh thủ thêm ý kiến của các chuyên gia trong và

ngoài ngành, hoàn thiện về mặt khoa học đối với việc bổ sung vi sinh vật trợ sinh Probiotics cho các sản phẩm thực phẩm bánh kẹo. Xây dựng đề cương nghiên cứu cụ thể: cơ sở khoa học, mục tiêu từng giai đoạn, các bước tiến hành, kinh phí thực hiện,... trình Hội đồng KHKT Tổng công ty xem xét, quyết định ❖

Nguyễn Đức Thanh
Phòng Kỹ thuật TCT

PHILIPPINES: LIÊN ĐOÀN CÔNG NGHIỆP CẢNH BÁO VỀ BUÔN LẬU KHI THUẾ TĂNG

Một nghiên cứu bởi Văn phòng Nghiên cứu & Thuế suất của Thượng viện ở Philippines nhận thấy rằng, đề xuất của Bộ Tài chính về việc cơ cấu lại các cấu trúc thuế suất nhiều tầng hiện nay trên các sản phẩm thuốc lá và rượu bằng cách áp dụng một mức thống nhất sẽ có lợi cho các thương hiệu nhập khẩu và các sản phẩm giá thấp; nó sẽ cắt giảm việc làm trong các lĩnh vực thuốc lá và rượu trong nước, khi nhu cầu về các sản phẩm địa phương suy giảm "mạnh", và làm cho việc quản lý thuế phức tạp thêm.

Phát biểu tại buổi điều trần ngày 28 tháng 2 của Dân biểu Joseph Emilio Abaya về kế hoạch HB 5727, nhằm đơn giản hóa cấu trúc thuế nhiều tầng hiện hành đối với các sản phẩm thuốc lá và rượu bằng cách áp dụng một mức thuế thống nhất, ông Jesus Aranza - Chủ tịch Liên đoàn Công nghiệp Philippines, cảnh báo rằng, việc tăng thuế cao và đột ngột sẽ dẫn đến sự gia tăng của thuốc lá nhập lậu và cuối cùng dẫn đến sự sụp đổ của ngành Công nghiệp địa phương.

ABS-CBN News

BAT SẼ ĐẦU TƯ US\$ 200 TRIỆU SAU VIỆC CẢI CÁCH THUẾ

British American Tobacco cho biết, sẽ đầu tư US\$ 200 triệu tại Philippines trong 5 năm nếu có cải cách trong hệ thống thuế tiêu thụ đặc biệt, vì các thương hiệu mới đang bị đánh thuế cao hơn các thương hiệu cũ, tạo ra một rào cản đối với việc tham gia thị trường của Công ty mới vào.

GMA News.TV

CUBA: CÔNG TY HABANOS SA TĂNG 9% DOANH SỐ BÁN XÌ GÀ TRONG NĂM 2011

Trong buổi khai mạc Lễ hội Xì gà Havana ở Cuba vào ngày 27/2, bà Ana Lopez, người đứng đầu tiếp thị của Công ty Habanos SA - Liên doanh giữa Chính phủ Cuba và Altadis (Tập đoàn Imperial Tobacco) công bố rằng, doanh số bán hàng Xì gà của Công ty đạt US\$ 401 triệu trong năm 2011, tăng 9% hàng năm, bất chấp khủng hoảng kinh tế ở châu Âu và các lệnh cấm vận thương mại của Mỹ.

Associated Press - AP

NGA: PHILIP MORRIS DUY TRÌ SẢN LƯỢNG THUỐC LÁ Ở NGÀ TRONG NĂM NAY

Bà Maria Kulakhmetova, Phát ngôn viên kinh doanh & tiếp thị của Philip Morris International cho biết, các đơn vị sản xuất tại Leningrad và Krasnodar của Công ty đã sản xuất 90 tỷ điếu thuốc lá vào năm 2011, và dự định sẽ duy trì sản lượng này ở Nga vào năm 2012.

Prime - Tass

HUNGARY: NHẪM ĐẾN ĐỘC QUYỀN NHÀ NƯỚC TRONG BÁN LẺ THUỐC LÁ

Nghị sĩ Hungary sẽ bỏ phiếu cho một dự luật về thiết lập sự độc quyền của Nhà nước trong việc bán lẻ thuốc lá chỉ sau khi Ủy ban châu Âu có ý kiến về vấn đề này. Phát biểu tại cuộc họp báo, ông Janos Lazar, người đứng đầu Nhóm quốc hội của Đảng Fidesz cầm quyền cho biết, các nghị sĩ đã bỏ phiếu về những kiến nghị liên quan đến

dự luật, nhưng sẽ trì hoãn việc bỏ phiếu lần cuối cho đến khi các ý kiến đến từ Brussels, có thể là vào tháng 5. Ông nói rằng, các thủ tục cho quyết định nhượng bộ về bán lẻ sản phẩm thuốc lá có thể được đưa ra vào mùa hè và một mạng lưới các cửa hàng thuốc lá sẽ được thiết lập vào đầu năm tới.

Tobacco Reporter

MỸ: NGƯỜI TRỒNG THUỐC LÁ ĐỐC THỨC CHÍNH PHỦ KHÔNG LOẠI TRỪ LÁ THUỐC RA KHỎI TPP

Người trồng thuốc lá từ Bắc Carolina và phía Đông Nam trên khắp nước Mỹ, nơi người ta bán hầu hết các cây trồng của họ ra thị trường nước ngoài, lo ngại rằng, họ có thể mất một phần đáng kể doanh số xuất khẩu, nếu những người ủng hộ sức khỏe tìm cách loại trừ lá thuốc lá khỏi Hiệp định Quan hệ Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) đang được đàm phán giữa Mỹ với Australia, New Zealand, Chile, Singapore, Brunei, Peru, Việt Nam và Malaysia.

Charlotte Observer

CANADA: NHÀ MÁY SỬ DỤNG CÂY THUỐC LÁ BIẾN ĐỔI GEN ĐỂ PHÁT TRIỂN THUỐC UNG THƯ BREST

Công ty Plant Form, một nhà sản xuất thuốc kháng thể giá thấp từ thực vật tại Guelph ở tỉnh Ontario của Canada, đang phát triển một loại thuốc trị ung thư vú bằng cách sử dụng công nghệ sáng chế bởi giáo sư Đại học Guelph, ông J. Christopher Hall, bằng cách ứng dụng cây thuốc

lá biến đổi gen để sản xuất chất kháng thể. Chủ tịch Plant Form và Giám đốc điều hành Don Stewart cho biết, lá thuốc lá thích hợp cho mục đích này, bởi vì nó phát triển khá cao và kinh tế trong việc canh tác. Công ty Plant Form dự tính phát hành thuốc vào năm 2016 và dự kiến sẽ tạo ra doanh thu C\$ 50 triệu (US\$ 50,1 triệu) từ việc bán sản phẩm của họ.

Guelph Mercury

SINGAPORE: CÁC BIỆN PHÁP KIỂM SOÁT THUỐC LÁ SẼ KHẮT KHE HƠN VÀO NĂM 2013

Hội đồng Khuyến cáo sức khỏe Singapore đã công bố điều sửa đổi của Luật kiểm soát về quảng cáo và kinh doanh thuốc lá có hiệu lực từ 01 tháng 3 năm 2013, qua đó, đòi hỏi một số phiên bản mới các hình ảnh cảnh báo sức khỏe trên vỏ bao thuốc lá và mở rộng các yêu cầu về ghi nhãn bao bì bên ngoài; cấm việc sử dụng từ ngữ có khả năng gây hiểu lầm trên bao bì, giảm tar và giới hạn nicotine ở mức tối đa cho phép, và Xi gà phải được bán trong gói 20 điếu, thay vì 10 điếu như vị hiện nay.

Channel NewsAsia

TĂNG THUẾ TIÊU THỤ ĐẶC BIỆT CÁC SẢN PHẨM THUỐC LÁ

Bộ trưởng Tài chính Singapore, ông Tharman Shanmugaratnam đã thông báo với hiệu lực tức thời việc tăng thuế tiêu thụ đặc biệt đối với beedis, các sản phẩm thuốc lá không khói và "ang hoon" hoặc thuốc lá tự vắn lên 20%: từ S\$ 199 (US\$ 159) lên đến S\$ 239 (US\$ 191) cho mỗi kg. Ông Tharman cho biết, việc tăng

thuế tiêu thụ đặc biệt là phù hợp với chính sách 2011 của Chính phủ để hài hòa các mức thuế suất thuế thuốc lá và các sản phẩm không phải thuốc lá.

Business Time - Singapore

HOẠT ĐỘNG CỦA KT&G CORP: KÝ KẾT HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU VỚI ALOKOZAY

Tháng 2/2012, nhà sản xuất thuốc lá KT&G Corp. cho biết rằng, họ đã ký kết hợp đồng trị giá 566 tỷ won (US\$ 503,6 triệu) với Công ty Alokozay International từ các Tiểu Vương quốc Ả Rập Thống nhất để bán thuốc lá tại Trung Đông và Nga vào năm 2012. Alokozay International kinh doanh các lĩnh vực trà (chè) và thuốc lá điếu.

Reuters

RA MẮT CÔNG TY DƯỢC PHẨM

Là một phần của chiến lược đa dạng hóa danh mục đầu tư kinh doanh của Công ty, ngày 14 tháng 3 năm 2012, KT&G đã công bố việc ra mắt KT&G Life Sciences Corp., một Công ty Dược phẩm tập trung vào phương pháp điều trị bệnh ung thư và loãng xương và phát triển thuốc cho các bệnh dị ứng, bệnh tiểu đường và béo phì.

Asia Pulse

CÔNG BỐ NHÃN MỚI THUỐC LÁ ĐIẾU BẠC HÀ

KT&G Corp. cũng vừa công bố 1 thương hiệu mới thuốc lá tinh dầu bạc hà được gọi là Bohem Mojito Double. Mỗi điếu thuốc có chứa 6 mg tar và 0,5 mg nicotine. Cùng với nó là đầu lọc công nghệ viên nang mà Công ty cho biết, khi người tiêu dùng bóp một hạt nhỏ trong đầu lọc thì sẽ cho ra hương vị chanh bạc hà. Bohem Mojito

Double sẽ được bán với giá 2.500 won (US\$ 2,20) mỗi gói tại các cửa hàng ở Seoul, Incheon, tỉnh Gyeonggi, và tỉnh Gangwon. Đây là một nhãn thuốc bạc hà của Công ty tiếp theo sau nhãn Mojito Bohem mà KT&G cho biết đã trở nên phổ biến với người hút thuốc giới trẻ và thu hút được 2% thị phần, kể từ khi ra mắt trong tháng 6 năm 2011.

Korea Herald

HÀN QUỐC: BAT HÀN QUỐC SẼ GIẢM GIÁ THUỐC LÁ ĐIẾU VOGUE

BAT Hàn Quốc sẽ giảm giá bán thuốc lá điếu nhãn Vogue từ 2.700 Won (US\$ 2,40) xuống còn 2.500 Won (US\$ 2,22) cho mỗi gói, nhằm đối phó với việc doanh số bán hàng suy giảm tiếp theo sau khi Công ty này tăng giá bán nhãn Vogue và Dunhill thêm 200 Won (US\$ 0,18) lên 2.700 Won (US\$ 2,40) cho mỗi gói vào tháng 4 năm 2011, khiến thị phần trong nước của Công ty giảm xuống từ 1,21% trong tháng 3 năm 2011 còn 0,78% trong tháng 2 năm 2012.

Yonhap News Agency

ANH: SỐ LƯỢNG QUÁN CÀ PHÊ SHISHA TĂNG LÊN SAU KHI CÓ LỆNH CẤM HÚT THUỐC

Các dữ liệu thông tin được thu thập tự do bởi Quỹ Tim mạch Anh (BHF) từ 133 Chính quyền địa phương cho thấy, số lượng quán bar shisha ở các thị trấn và thành phố được khảo sát trên khắp nước Anh, từ 179 quán trong năm 2007 đến nay, đã tăng 211% lên 556 quán, mặc cho lệnh cấm hút thuốc trong nhà, kể cả thuốc hookah.

Press Association Newsfile

Quốc Cường (tổng hợp)



CÔNG TY THUỐC LÁ SÀI GÒN

SAIGON TOBACCO COMPANY

Địa chỉ: Lô C45/I Đường số 7, Khu Công nghiệp Vĩnh Lộc
Xã Vĩnh Lộc A, Huyện Bình Chánh, TP. Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (08) 37656099- 37656114 | **Fax:** (08) 37656345

Email: saigonscf@saigontabac.com.vn

Website: www.saigontabac.com.vn

BEHIND EVERY
GREAT SERVICE,
LIES A GREATER
PASSION

Your dream will always inspire us to become the best partner you have experienced with, because we believe in our commitment to always listen, know and understand your desire so we can bring you the best of who we are for your company. To us, we call it passion. The passion to reach perfection and to always bring up our standard of quality that continuously meet and exceed your expectation, so you could dream a bigger dream and make it comes true.



setting the standard

www.bmj-indonesia.com