

BẢN TIN

vinataba

www.vinataba.com.vn

SỐ ĐẶC BIỆT 2/2015 (25)



vinataba

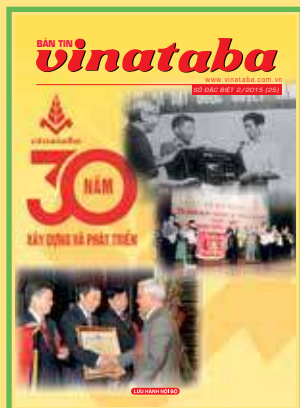
30

NĂM

XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN



LƯU HÀNH NỘI BỘ



CHỈ ĐẠO NỘI DUNG:

Ông VŨ VĂN CƯỜNG
Chủ tịch HĐQT

TRƯỞNG BAN BIÊN TẬP:

Ông BÙI NHẬT TIẾN
Phó Tổng Giám đốc

BAN BIÊN TẬP:

Ông NGUYỄN CHÍ NHÂN
Ông PHAN VĂN TẠO
Ông NGUYỄN VIỆT CÔNG
Ông TRỊNH HOÀNG LONG
Ông NGHIÊM XUÂN TOÀN
Ông NGUYỄN ĐỨC THANH
Bà NGUYỄN THỊ ANH THƠ
Ông NGUYỄN ĐÌNH TRƯỜNG
Ông LƯƠNG ĐỨC NGỌC
Ông TRẦN VĂN MỸ
Ông NGUYỄN QUỐC HÙNG
Bà BÙI THU HÀ

THƯ KÝ BAN BIÊN TẬP:

NGÔ THỊ NGỌC DUYÊN
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
(Phủ 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
của Bộ Thông tin và Truyền thông

IN TẠI
CÔNG TY THIẾT KẾ CHẾ BẢN ĐIỆN TỬ
VÀ IN CÔNG NGHỆ CAO

Bản tin Vinataba
Xuất bản 3 tháng/1 kỳ

TRONG SỐ NÀY

SỐ 2/2015 (25)

3. Thư chúc mừng của Chủ tịch HĐQT Tổng công ty Thuốc lá VN gửi CBCNV
5. Phòng văn Thư trưởng Bộ Công Thương Hồ Thị Kim Thoa: Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam khẳng định vị trí tiên phong hàng đầu trong ngành Công nghiệp Thuốc lá
8. Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam: 30 năm vững bước đi lên
14. Vinataba - Những cơ hội không bị bỏ lỡ
18. Hội diễn Nghệ thuật CNVC-LĐ Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam lần V năm 2015
20. Những “bông hồng” tỏa hương trong gia đình Vinataba
22. Các doanh nghiệp bánh kẹo thuộc Vinataba cùng nỗ lực khẳng định thương hiệu Việt
25. Vinataba dưới góc nhìn của các đối tác
28. Một số bài dự thi tiêu biểu tại Cuộc thi Tìm hiểu 30 năm thành lập và phát triển Tổng Công ty Thuốc lá Việt Nam
29. Tóm tắt tiếng Anh



Thư chúc mừng

CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG THÀNH VIÊN TỔNG CÔNG TY GỬI CÁN BỘ CÔNG NHÂN VIÊN

**(Nhân sự kiện đón nhận Huân chương Độc lập hạng Nhất
và kỷ niệm 30 năm thành lập Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam
05/04/1985 - 05/04/2015)**



***Thưa các đồng chí Lãnh đạo, nguyên Lãnh đạo
Tổng công ty cùng toàn thể các thế hệ CBCNV
Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam!***

Năm 2015, hòa trong niềm vui chung của cả nước đón chào những sự kiện trọng đại như Đại hội Đảng các cấp, tiến tới Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ XII, kỷ niệm 70 năm ngày Quốc khánh Việt Nam, kỷ niệm 40 năm ngày giải phóng hoàn toàn miền Nam, thống nhất đất nước... Chúng ta sẽ long trọng tổ chức lễ kỷ niệm 30 năm ngày thành lập Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam – VINATABA (05/04/1985 - 05/04/2015) và đón nhận Huân chương Độc lập hạng Nhất do Chủ tịch nước trao tặng vì đã có thành tích xuất sắc đóng góp vào sự nghiệp xây dựng và bảo vệ Tổ quốc.

Phần thưởng cao quý này là sự động viên to lớn, ghi nhận những nỗ lực không ngừng nghỉ của toàn thể CBCNV Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, khẳng định sự tiếp nối xứng đáng truyền thống đoàn kết, sáng tạo, dám nghĩ dám làm, quyết tâm vượt khó của các thế hệ CBCNV đã chung sức đưa Tổng công ty lớn mạnh, phát triển bền vững cùng đất nước.

Nhìn lại chặng đường 30 năm qua, Tổng công ty đã vươn lên bằng tư duy đổi mới, khát vọng chinh phục và quyết tâm xây dựng một thương hiệu Việt cho người Việt. Ngay từ khi thành lập Liên hiệp Thuốc lá Việt Nam – tiền thân của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, trong bộn bề gian khó của đất nước những ngày đầu thời kỳ đổi mới, những thế hệ lãnh đạo đầu tiên của Vinataba đã sắp xếp tổ chức, đổi mới quản lý, hình thành một ngành Kinh tế kỹ thuật hoạt động khép kín. Tổng công ty đã từng bước đổi mới thiết bị,



máy móc và công nghệ, đầu tư xây dựng phát triển vùng nguyên liệu, nâng cao chất lượng sản phẩm, mở rộng thị trường, chủ động tìm kiếm đối tác nước ngoài, đầu tư toàn diện từ khâu trồng, chế biến, xuất khẩu nguyên liệu đến sản xuất thuốc lá điếu.

Những thành công ban đầu đã giúp Tổng công ty khẳng định được sức phát triển nội tại của mình; vị trí, uy tín trên thị trường trong nước ngày càng được nâng cao, đưa ngành Thuốc lá từng bước phát triển mạnh mẽ trong sự chuyển đổi của nền kinh tế vận hành theo cơ chế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa.

Đặc biệt, trong giai đoạn 10 năm hoạt động theo mô hình Tổng công ty 91 (1996-2005), Tổng công ty đã làm nòng cốt trong quá trình sắp xếp tổ chức lại ngành Thuốc lá, tham gia xây dựng hệ thống chính sách làm cơ sở pháp lý cho công tác quản lý sản xuất kinh doanh, ổn định thị trường thuốc lá nội địa, tiếp tục hoàn thiện và phát huy thế mạnh của doanh nghiệp đầu tàu trong ngành Thuốc lá Việt Nam từ



Lãnh đạo Tổng công ty thăm vùng nguyên liệu thuốc lá Gia Lai

khâu nguyên liệu đến sản xuất, phân phối, lưu thông. Sự phát triển vượt bậc trong lĩnh vực thuốc lá thời kỳ này đã tạo tiền đề cơ bản vững chắc cho việc chuyển đổi Tổng công ty sang hoạt động theo mô hình Công ty mẹ - công ty con ở giai đoạn sau.

Với việc tiếp nhận, đầu tư và quản lý thêm một số doanh nghiệp công nghiệp thực phẩm từ năm 2006 đến nay, Tổng công ty đã từng bước có sự tăng trưởng về chất lượng, phát triển mở rộng sản xuất kinh doanh, chuyển đổi cơ cấu sản phẩm, tăng cường đầu tư chiều sâu, đẩy mạnh liên doanh liên kết, tiếp tục làm nòng cốt trong sắp xếp quản lý ngành, thực thi công nghiệp hóa ngành Thuốc lá. Tổng công ty đã có bước phát triển mới, trở thành đơn vị hàng đầu trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh thuốc lá và bánh kẹo thực phẩm Việt Nam.

Những thành tựu to lớn của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã được Đảng và Nhà nước ghi nhận bằng nhiều phần thưởng cao quý, trong đó phải kể đến các Huân chương Độc lập hạng Nhất, Nhì, Ba; Huân chương Hồ Chí Minh... Đây là kết quả của bao công sức phấn đấu dựng xây, không ngừng lao động sáng tạo của các thế hệ Lãnh đạo, CBCNV Tổng công ty và các đơn vị thành viên qua các thời kỳ.

Thay mặt tập thể Lãnh đạo Tổng công ty, tôi xin được gửi lời chia sẻ niềm vui, niềm vinh dự, tự hào chung cùng toàn toàn thể CBCNV Tổng công ty, đồng thời xin trân trọng tri ân sự đóng góp công sức, trí tuệ

và tâm huyết của các thế hệ đi trước, những người đã xây những viên gạch đầu tiên cho một sự nghiệp vẻ vang mà thế hệ hôm nay đang tiếp tục phát triển.

Tôi tin tưởng rằng, dưới sự lãnh đạo, chỉ đạo sát sao của Đảng và Chính phủ, sự chỉ đạo và giúp đỡ của Đảng ủy Khối DNTW, Bộ Công Thương và các bộ, ngành TW, địa phương, phát huy truyền thống 30 năm xây dựng và phát triển, toàn thể lãnh đạo, CBCNV Tổng công ty sẽ không ngừng nỗ lực phấn đấu, đưa Tổng công ty tiếp tục và giữ vững vị trí là ngọn cờ đầu của ngành Thuốc lá Việt Nam, một tổ chức kinh tế mạnh trong lĩnh vực thuốc lá và công nghiệp thực phẩm, đóng góp cho sự phát triển phồn vinh của đất nước.

Xin chân thành gửi tới các đồng chí lãnh đạo, nguyên Lãnh đạo Tổng công ty cùng toàn thể các thế hệ CBCNV Tổng công ty và các đơn vị thành viên lời chúc Sức khỏe, Hạnh phúc và Thành công! ❖

Trân trọng!

TS. Vũ Văn Cường

*Chủ tịch Hội đồng Thành viên Tổng công ty
Thuốc lá Việt Nam*

Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam



Thứ trưởng Hồ Thị Kim Thoa

KHẲNG ĐỊNH VỊ TRÍ TIÊN PHONG HÀNG ĐẦU TRONG NGÀNH CÔNG NGHIỆP THUỐC LÁ

Ngành công nghiệp sản xuất thuốc lá là ngành kinh tế quan trọng của đất nước. Vai trò đó được thể hiện qua tỷ trọng đóng góp của ngành Thuốc lá cho nền kinh tế quốc dân, tạo việc làm cho người lao động và góp phần xóa đói, giảm nghèo... Trong đó, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam có vị trí quan trọng trong sự phát triển của ngành Thuốc lá nói

riêng và đất nước nói chung. Nhân kỷ niệm 30 năm thành lập Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, Phóng viên Bản tin Vinataba xin trân trọng giới thiệu bài trả lời phỏng vấn của Thứ trưởng Bộ Công Thương Hồ Thị Kim Thoa xung quanh vấn đề này.

PV: *Xin Thứ trưởng cho biết những đánh giá về vai trò, vị trí của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đối với ngành Thuốc lá nói riêng và đất nước nói chung?*

Thứ trưởng Hồ Thị Kim Thoa: Trải qua 30 năm xây dựng và phát triển, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã vượt qua bao khó khăn thử thách, hoàn thành xuất sắc mọi nhiệm vụ mà Đảng và Chính phủ giao, đã khẳng định được vị trí tiên phong, hàng đầu trong ngành Công nghiệp Thuốc lá, đóng góp không nhỏ vào sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

Đối với ngành Thuốc lá, từ những nhà máy chỉ chuyên sản xuất thuốc lá điếu, sau 30 năm đã phát triển toàn diện trên tất cả các lĩnh vực nguyên phụ liệu, sản xuất thuốc lá điếu, hệ thống phân phối, nghiên cứu khoa học, hợp tác quốc tế. Tổng công ty đã thể hiện vai trò tiên phong trong công cuộc đổi mới, là 1 trong 18 Tổng công ty 91 của Nhà nước gánh vác sứ mệnh là nòng cốt trong quá trình sắp xếp lại tổ chức ngành Thuốc lá; tham gia xây dựng hệ thống chính sách làm cơ sở pháp lý cho quản lý sản xuất kinh doanh thuốc lá; Với thị phần trên 50%, là đơn vị xuất khẩu chủ lực chiếm trên 80% xuất khẩu của ngành, đi đầu trong công cuộc hiện đại hóa

ngành thuốc lá, Tổng công ty đã giữ vững thị trường nội địa, phát triển bền vững trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế...

Đối với đất nước, phát huy vai trò chủ đạo của ngành, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã phát triển vững chắc, vượt qua những giai đoạn khó khăn của nền kinh tế nói chung: vượt qua khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế trên phạm vi thế giới năm 2008-2009, và gần đây luôn hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh trong điều kiện khó khăn, suy thoái của nền kinh tế, đã đóng góp không nhỏ cho ngân sách nhà nước và góp phần vào thành tích chung của ngành Công Thương như: doanh thu gần 30.000 tỷ đồng, lợi nhuận trên 1.000 tỷ đồng, xuất khẩu trên 160 triệu USD, nộp ngân sách trên 8.000 tỷ đồng; Đảm bảo công ăn việc làm cho hơn 13 ngàn người lao động.

Cùng với những thành tích trong sản xuất kinh doanh, Tổng công ty đã tham gia rất tích cực vào các chương trình xóa đói giảm nghèo, các phong trào từ thiện xã hội của cả nước và các địa phương, tiêu biểu là hoạt động hỗ trợ chuyển dịch cơ cấu kinh tế, xây dựng nông thôn mới ở hai huyện nghèo Hà Quảng (Cao Bằng) và Bắc Ái (Ninh Thuận) theo chủ trương của Chính phủ.



*Hội nghị tổng kết Khối Thi đua các TCT nhà nước năm 2014
Tổng công ty Thuốc lá VN là đơn vị khối trưởng*

Những phần thưởng cao quý của Đảng và Nhà nước như Huân chương Hồ Chí Minh, Huân chương Độc lập hạng Nhất một lần nữa khẳng định sự ghi nhận của Đảng và Nhà nước đối với những đóng góp to lớn của các thể hệ cán bộ công nhân viên, người lao động Tổng công ty trong sự nghiệp xây dựng đất nước ngày càng phồn vinh.

PV: Buôn lậu thuốc lá là một vấn nạn trầm kha gây nhiều thiệt hại cho các DN sản xuất thuốc lá trong nước và thất thu cho ngân sách. Vừa qua, Chính phủ đã ban hành Chỉ thị 30 về tăng cường công tác phòng, chống buôn lậu thuốc lá. Thời gian tới, Bộ Công Thương sẽ có những giải pháp gì để đưa Chỉ thị đi vào cuộc sống, đẩy lùi thuốc lá nhập lậu?

Thứ trưởng Hồ Thị Kim Thoa: Hiện nay, tình trạng thuốc lá ngoại nhập lậu chiếm tới hơn 20% thị phần trong nước, đang gây thất thu lớn cho ngân sách nhà nước hàng năm hơn 8.000 tỷ đồng, thuốc lá lậu còn ảnh hưởng đến sức khỏe của người tiêu dùng khi chất lượng thuốc lá lậu không được kiểm soát. Nếu chúng ta không có những giải pháp quyết liệt và đồng bộ, khó có thể đẩy lùi được vấn nạn quốc gia này.

Bộ Công Thương luôn coi công tác chống buôn lậu thương mại và hàng giả là một nhiệm vụ trọng

tâm của ngành và của Bộ Công Thương. Chúng tôi khẳng định, công tác và nhiệm vụ quan trọng này đã được triển khai quyết liệt, thường xuyên và sẽ được triển khai lâu dài.

Ngày 14/1/2015, Bộ Công thương đã tổ chức Hội nghị trực tuyến triển khai công tác quản lý thị trường năm 2015 và quán triệt Chỉ thị số 30 của Thủ tướng Chính phủ về tăng cường công tác đấu tranh chống buôn lậu thuốc lá. Theo đó năm 2015, Bộ Công Thương sẽ tiếp tục triển khai quyết liệt các nhiệm vụ trọng tâm:

- Chỉ đạo Lực lượng Quản lý thị trường tiếp tục tăng cường công tác tuyên truyền, kiên quyết đấu tranh xử lý các hành vi vi phạm, phối hợp với các lực lượng chức năng triệt phá các đường dây buôn lậu lớn. Có biện pháp thích hợp để vận động các cơ sở kinh doanh bán buôn, bán lẻ không bày bán thuốc lá ngoại nhập lậu, đồng thời xử lý nghiêm các hành vi vi phạm.

- Công chức, người lao động ngành Công Thương thực hiện nghiêm việc không sử dụng thuốc lá điều nhập lậu; bên cạnh đó cần vận động người thân, kết hợp công tác tuyên truyền vận động nhân dân không sử dụng thuốc lá ngoại nhập lậu nhằm triển khai có hiệu quả Chỉ thị số 30 của Thủ tướng Chính phủ.

- Đề xuất với Chính phủ dừng các hoạt động kinh doanh tạm nhập tái xuất, gửi kho ngoại quan đối với mặt hàng thuốc lá để kịp thời ngăn chặn các hành vi tái thẩm lậu vào thị trường Việt Nam.

- Sớm thực hiện sửa đổi Thông tư liên tịch số 36 theo hướng giảm số lượng bao thuốc lá làm căn cứ để truy cứu trách nhiệm hình sự.

- Tới đây Bộ sẽ ban hành Chỉ thị về việc đẩy mạnh công tác kiểm tra, kiểm soát phòng, chống buôn bán, vận chuyển, tàng trữ thuốc lá điều nhập lậu.

PV: Năm 2015 được coi là năm của hội nhập với rất nhiều hiệp định song phương và đa phương sẽ có hiệu lực, Theo Thứ trưởng, Tổng công ty cần phải làm gì để đẩy mạnh xuất khẩu và hội nhập quốc tế thành công?

Thứ trưởng Hồ Thị Kim Thoa: Cuối năm nay, Cộng đồng kinh tế Asean sẽ có hiệu lực. Bên cạnh đó một số hiệp định thương mại tự do song phương và đa phương khác sẽ được ký kết. Các doanh nghiệp trong nước sẽ được tiếp cận với một sân chơi rộng lớn song sự cạnh tranh sẽ ngày càng khốc liệt hơn, cạnh tranh ngay trên sân nhà và cạnh tranh trong từng lĩnh vực.

Để tận dụng được cơ hội xuất khẩu và hội nhập quốc tế thành công, Tổng công ty Thuốc lá cần:

- Nâng cao hơn nữa năng lực cạnh tranh của từng sản phẩm, của từng doanh nghiệp trong Tổ hợp.

- Làm tốt hơn nữa việc nghiên cứu cơ chế, chính sách, nội dung cam kết, tuyên truyền sâu rộng trong các doanh nghiệp thành viên và người lao động. Qua đó toàn Tổ hợp nắm bắt hiểu rõ những thời cơ, thách thức để từ đó chủ động hơn trong việc đề ra các mục tiêu chiến lược hoạt động sản xuất - kinh doanh.

- Tổng công ty cần mạnh dạn, chủ động bơi ra biển lớn, xây dựng thị trường xuất khẩu bền vững.

- Cùng với quá trình hội nhập sâu rộng với nền kinh tế thế giới, với tiềm lực tài chính rất lớn, kinh nghiệm lâu đời về thị trường và trình độ kỹ thuật công nghệ, các tập đoàn thuốc lá lớn trên thế giới đã đầu tư mạnh mẽ cho sự phát triển các nhãn quốc tế tại nước ta, đã tạo ra sức ép cạnh tranh gay gắt đối với sản phẩm cao cấp nội địa. Đây cũng là thách thức lớn đối với sự tồn tại, phát triển của ngành Công nghiệp thuốc lá nội

địa trong thời gian tới khi Việt Nam tiếp tục tham gia hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực (TPP, ATIGA) ở mức độ sâu rộng hơn. Trong khi đó, hầu hết các DN trong ngành chưa có nhãn thuốc lá cao cấp mang tầm vóc quốc tế. Hiện tại mới có nhãn Vinataba mang thương hiệu Việt. Vì vậy, Tổng công ty phải cùng các DN nghiên cứu xây dựng các thương hiệu chất lượng cao, xứng tầm quốc tế, để cạnh tranh không chỉ tại thị trường nội địa, mà còn xuất khẩu vào các quốc gia có giá trị gia tăng cao hơn.

PV: Là Thứ trưởng phụ trách lĩnh vực CNTP, Thứ trưởng đánh giá như thế nào về hướng hoạt động của Tổng công ty trong thời gian tới

Thứ trưởng Hồ Thị Kim Thoa: Trong giai đoạn tới, Tổng công ty sẽ tiếp tục đóng vai trò dẫn đạo trong ngành Thuốc lá, là đầu mối tổ chức sắp xếp, thúc đẩy ngành Thuốc lá phát triển trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế. Theo đó:

- Tổng công ty cần đẩy mạnh công tác tái cấu trúc, thực hiện cổ phần hóa, xây dựng hoàn thiện mô hình quản trị theo hướng hiện đại để tăng cường tính hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh; Cần nâng cao vai trò trong quản lý nguyên liệu thuốc lá, triển khai hiệu quả Đề án phát triển bền vững vùng trồng nguyên liệu thuốc lá đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030.

Hiện nay, ngành Công nghiệp Thuốc lá Việt Nam còn có khoảng cách khá xa so với công nghiệp thuốc lá thế giới. Vì vậy, quá trình hiện đại hóa ngành Thuốc lá ở nước ta cần phải có bước đột biến mới, có khả năng theo kịp trình độ các nước trong khu vực như: công nghệ sinh học cho phát triển nguyên liệu, công nghệ phối chế thuốc lá điếu, cơ khí chế tạo máy móc và thiết bị thay thế, đầu tư cho dây chuyền công nghệ...

Nhân dịp kỷ niệm 30 năm thành lập Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, thay mặt lãnh đạo Bộ Công Thương, tôi gửi lời chúc tốt đẹp đến toàn thể cán bộ, công chức, viên chức, người lao động trong Tổng công ty. Chúc các đồng chí sức khỏe, hạnh phúc và hoàn thành xuất sắc các nhiệm vụ được giao.

PV: Trân trọng cảm ơn Thứ trưởng!

Thực hiện: **Cầm Vân**

TỔNG CÔNG TY THUỐC LÁ VIỆT NAM

30 năm vững bước đi lên

Trải qua 30 năm xây dựng và phát triển, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam (Vinataba) không ngừng lớn mạnh cùng những đổi thay của đất nước. Cho dù ở bất cứ hoàn cảnh nào, Vinataba cũng luôn khẳng định vai trò đầu tàu trong sự phát triển của ngành Công nghiệp Thuốc lá Việt Nam (TLVN). Ngày nay, CBCNV-CĐ Vinataba vẫn đang viết tiếp những trang sử vẻ vang đó. Phóng viên (PV) Bản tin Vinataba đã có buổi trò chuyện cùng ông Trần Sơn Châu – Tổng giám đốc Vinataba. Xin trân trọng giới thiệu cùng bạn đọc.



**Tổng giám đốc
Trần Sơn Châu**

NHỮNG MỐC SON LỊCH SỬ

PV: Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã đi qua chặng đường 30 năm xây dựng và phát triển. Ông có thể cho biết những cột mốc quan trọng nhất trong sự thành công của đơn vị?

Ông Trần Sơn Châu: Quá trình 30 năm xây dựng và phát triển của Tổng công ty gắn liền với quá trình đổi mới cơ chế quản lý, chuyển nền

kinh tế từ quản lý bao cấp sang cơ chế thị trường, Tổng công ty đã có sự tăng trưởng về chất lượng, chuyển đổi cơ cấu sản phẩm, tăng cường đầu tư chiều sâu, đẩy mạnh liên doanh liên kết quản lý ngành, thực hiện công nghiệp hóa ngành thuốc lá với việc tiếp nhận và đầu tư quản lý thêm một số doanh nghiệp. Đến nay chúng tôi đã trở thành một trong những doanh nghiệp hàng đầu, giữ thị phần chi phối trên thị trường nội địa và xuất khẩu thuốc lá trong ngành Công nghiệp Thuốc lá Việt Nam.

Trong chặng đường 30 năm qua, các cột mốc quan trọng nhất phải kể đến, đó là:

1. Hình thành mô hình sản xuất khép kín, gắn kết giữa sản xuất với phân phối lưu thông (hình thành Liên hiệp các Xí nghiệp TLVN tháng 4/1985)

Trong bối cảnh hầu hết các nước XHCN lâm vào tình trạng khủng hoảng kinh tế xã hội trầm trọng, Đảng ta đã trấn trở tìm cơ chế chính sách kinh tế vĩ mô, mô hình SXKD

mới. Ngày 05/4/1985, Hội đồng Bộ trưởng (nay là Chính phủ) ban hành Nghị định số 108/HĐBT về việc thành lập Liên hiệp các Xí nghiệp TLVN, gọi tắt là Liên hiệp TLVN (tiền thân của Tổng công ty TLVN), trên cơ sở hợp nhất Xí nghiệp Liên hợp Thuốc lá I và Xí nghiệp Liên hợp Thuốc lá II, nhằm thực hiện thống nhất tổ chức ngành TLVN, tập trung đầu mối quản lý để thực hiện chương trình mục tiêu phát triển sản xuất thuốc lá của Nhà nước. Sự ra đời của Liên hiệp TLVN là kết quả của một quá trình vận động, đổi mới tư duy về tổ chức, chỉ đạo sản xuất ở tầm vĩ mô. Từ đây, từng bước hình thành một ngành kinh tế - kỹ thuật SXKD khép kín, đánh dấu một bước tiến mới về phương thức quản lý và trở thành một mô hình đầu tiên về quản lý ngành đối với toàn ngành TLVN.

Được trao quyền tự chủ SXKD, Tổng công ty đã thể hiện được bản lĩnh, tầm nhìn, từng bước đổi mới và phát triển vững chắc, bước vào giai đoạn tiếp theo là 1 trong số



Lãnh đạo Tổng công ty vinh dự nhận Huân chương Hồ Chí Minh nhân kỷ niệm 25 năm thành lập (2010)

18 Tổng công ty 91 của Nhà nước gánh vác sứ mệnh làm nòng cốt của ngành TLVN.

2. Dấu mốc quan trọng thứ hai, đó là ngày 29/4/1995, Chính phủ ra Quyết định số 254/TTg về việc thành lập Tổng công ty TLVN, tổ chức và hoạt động theo mô hình Tổng công ty nhà nước, trực thuộc Chính phủ (còn gọi là Tổng công ty 91, hạng doanh nghiệp đặc biệt).

Với mô hình mới, Tổng công ty được tăng thêm quyền hạn về: bổ nhiệm cán bộ, đầu tư, giá cả; quyền tự chủ tài chính và kinh doanh; mở rộng phạm vi ngành nghề kinh doanh. Thời gian 10 năm hoạt động theo mô hình Tổng công ty 91, Vinataba đã làm nòng cốt trong quá trình sắp xếp lại tổ chức ngành Thuốc lá, tham gia xây dựng hệ thống chính sách làm cơ sở pháp lý cho quản lý SXKD thuốc lá, ổn định thị trường thuốc lá nội địa; tiếp tục hoàn thiện và phát huy thế mạnh của doanh nghiệp đầu tàu ngành TLVN, từ khâu chuẩn bị nguyên liệu

đến sản xuất, phân phối lưu thông.

Đây cũng là giai đoạn Tổng công ty đạt được sự phát triển vượt bậc trong lĩnh vực thuốc lá, triển khai kinh doanh đa ngành; hoạt động của bộ máy Tổng công ty không còn dựa trên kinh phí đóng góp của các đơn vị. Tổng công ty phát triển kinh doanh

đảm bảo chi phí, có lợi nhuận và tích lũy vốn – tạo tiền đề cơ bản vững chắc cho việc chuyển đổi Tổng công ty sang hoạt động theo mô hình công ty mẹ - công ty con trong giai đoạn sau.

3. Dấu mốc quan trọng thứ 3 là Quyết định số 232/2005/QĐ-TTg ngày 23/9/2005 và Quyết định số 327/2005/QĐ-TTg ngày 09/12/2005 của Thủ tướng Chính phủ về việc thành lập Công ty mẹ - Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam. Từ ngày 1/1/2006, Tổng công ty đã thực hiện chuyển sang hoạt động theo mô hình Công ty mẹ - Công ty con.

Trong giai đoạn này, với việc tiếp nhận phần góp vốn Nhà nước trong Liên doanh Nguyễn Du, Công ty Cổ phần Thực phẩm Công nghiệp Nam Định, tiếp nhận Công ty Thực phẩm Miền Bắc... Tổng công ty đã tham gia và quản lý SXKD các ngành hàng quan trọng





Năm 2014, Tổng công ty được tặng Cờ thi đua xuất sắc của Bộ Công Thương

trong lĩnh vực công nghiệp tiêu dùng ngày càng hiệu quả.

Kết quả hoạt động SXKD 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 được tính chủ động, linh hoạt của doanh nghiệp, vừa nâng cao vai trò, trách nhiệm của chủ sở hữu. Sự chuyển đổi tổ chức lại Công ty mẹ một cách hợp lý và đúng đắn, đã thể hiện tiềm lực tài chính và tiềm lực kinh doanh của Công ty mẹ, khẳng định vai trò chủ đạo trong Tổ hợp mẹ - con. Thời kỳ này, nếu như nhiều ngành kinh tế bị động và bị sụt giảm sản xuất khi mở cửa thị trường thì đối với ngành Thuốc lá, trong đó Tổng công ty là chủ đạo, thị trường trong nước vẫn ổn định và tăng trưởng.

KHẲNG ĐỊNH VAI TRÒ NÒNG CỐT TRONG SỰ NGHIỆP ĐỔI MỚI VÀ PHÁT TRIỂN NGÀNH THUỐC LÁ

PV: Xin ông cho biết khái quát những thành tựu nổi bật của Tổng công ty trong 30 năm qua?

Ông Trần Sơn Châu: Những thành tựu của Tổng công ty TLVN trước hết bắt nguồn từ đường lối, chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước ta; từ sự quan tâm chỉ đạo sát sao, kịp thời và sự giúp đỡ có hiệu quả của các đồng chí lãnh đạo Đảng, Nhà nước, các Bộ, Ban, Ngành Trung ương, lãnh đạo các địa phương; sự tin nhiệm ủng hộ của người tiêu dùng; và nhân tố quan trọng là sự nỗ lực bền bỉ vượt bậc của toàn thể CBCNV của Tổng công ty qua các thời kỳ.

Có thể khái quát những thành tựu trong 30 năm qua, như sau:

- Với thị phần chi phối trên thị trường nội địa và xuất khẩu thuốc lá, TCT giữ vững vai trò là đơn vị kinh tế mạnh, đóng vai trò chủ đạo trong ngành công nghiệp Thuốc lá, luôn đi đầu trong suốt quá trình đổi mới phát triển kinh tế xã hội của Đảng và Nhà nước, khẳng định vai trò nòng cốt trong sự nghiệp đổi mới và phát triển ngành Thuốc lá Việt Nam.

- Lĩnh vực ngành nghề khác của TCT được định hướng phát triển theo Nghị quyết của Hội đồng Thành viên là lĩnh vực thực phẩm chế biến (SXKD thực phẩm - bánh kẹo) đã được phát triển kinh doanh có hiệu quả.

- Xây dựng và khẳng định thương hiệu một doanh nghiệp lớn: Tổng công ty TLVN – Vinataba.



Hội nghị sơ kết công tác Tái cơ cấu Tổng công ty

- Xây dựng vùng nguyên liệu chuyên canh ổn định và bền vững, qua đó, kết hợp thực hiện có hiệu quả chương trình xóa đói giảm nghèo, góp phần cải thiện rõ rệt diện mạo kinh tế các vùng trồng nguyên liệu, nâng cao đời sống người nông dân vùng trồng thuốc lá ở các địa phương một cách trực tiếp và thiết thực, đặc biệt ở các vùng miền núi biên giới

- Hoàn thành các dự án lớn, xây dựng cơ sở sản xuất hiện đại ngang tầm khu vực, làm cơ sở cho sự phát triển bền vững của Tổng công ty.

- Kim ngạch xuất khẩu tăng trưởng tốt với xu hướng chuyển đổi nâng cao giá trị. Trong giai đoạn 2010-2015, kim ngạch xuất khẩu thuốc lá điều tăng trung bình 6,4%/năm; sản lượng xuất khẩu thuốc lá bao bình quân trên 1 tỷ bao/năm và kim ngạch xuất khẩu

bánh kẹo tăng trưởng bình quân đạt tới 11,4%/năm.

- Đảm bảo đủ việc làm cho hơn 13.000 người lao động, từng bước nâng cao đời sống của người lao động gắn với hiệu quả SXKD, góp phần thực hiện chủ trương của Chính phủ về tăng khả năng đảm bảo an sinh xã hội.

VIẾT TIẾP NHỮNG TRANG SỬ VẺ VANG

PV: Sau 30 năm xây dựng và phát triển, Tổng công ty đang bước vào một giai đoạn mới với cơ hội mới, thách thức mới, với vai trò là Tổng giám đốc, xin ông cho biết mục tiêu và những giải pháp chiến lược thực hiện trong thời gian tới?

Ông Trần Sơn Châu: Mục tiêu phát triển của Tổng công ty trong

những năm tới là: Giữ vững và phát huy vị trí là đơn vị hàng đầu trong lĩnh vực SXKD thuốc lá và bánh kẹo thực phẩm Việt Nam; giữ vai trò dẫn đạo trong ngành TLVN, là đầu mối tổ chức sắp xếp, thúc đẩy ngành TLVN phát triển trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế.

Để thực hiện mục tiêu này, Tổng công ty sẽ tập trung vào các giải pháp:

1. Hoàn thiện Chiến lược phát triển Tổng công ty TLVN đến năm 2020, tầm nhìn 2030; triển khai các chiến lược thành phần, chương trình hành động và giải pháp để đạt mục tiêu chiến lược của Tổng công ty.

2. Đẩy mạnh thực hiện các đột phá chiến lược: Tái cơ cấu gắn với cải cách hệ thống quản trị công ty; tổ chức sắp xếp lại bộ máy, tập trung đầu tư vào nguồn lực con người, sự sáng tạo, và những yếu



Lãnh đạo Vinataba thăm vùng nguyên liệu thuốc lá Cao Bằng

tổ chất lượng; nâng cao hiệu quả của công tác điều hành.

3. Nâng cao năng lực cạnh tranh sản phẩm thuốc lá điếu, giữ vững vị trí dẫn đạo tại thị trường nội địa, củng cố và phát triển hiệu quả thị trường xuất khẩu.

4. Phối hợp với các cơ quan chức năng đẩy mạnh các hoạt động chống thuốc lá nhập lậu theo tinh thần Chỉ thị số 30/CT-TTg của Thủ tướng Chính phủ; tăng cường truyền thông chống thuốc lá lậu, đẩy mạnh công tác thị trường, từng bước chiếm lĩnh thị trường của thuốc lá lậu. Năm 2015 sẽ là năm chống buôn lậu của Vinataba.

5. Tiếp tục hoàn thiện văn hóa doanh nghiệp theo hướng hiện đại, nhưng vẫn giữ được giá trị cốt lõi Vinataba. Đó là: Tính chuyên

nghiệp - Sáng tạo - Trách nhiệm - Hợp tác và Luôn hướng tới phát triển bền vững.

PV: Bên thêm kỷ niệm 30 năm ngày thành lập Tổng công ty, ông có chia sẻ gì với độc giả Bản tin Vinataba

Ông Trần Sơn Châu: Năm 2015, đất nước ta nói chung và các doanh nghiệp Việt Nam nói riêng đứng trước nhiều cơ hội khi tham gia vào quá trình hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng. Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam không nằm ngoài xu hướng đó. Trong suốt 30 năm qua, lãnh đạo Vinataba qua các thời kỳ đã tiên phong mở đường, vươn lên khẳng định mình bằng nỗ lực vượt qua khó khăn, vận dụng mọi sức sáng tạo và đổi mới tư duy để xây dựng một thương hiệu Vinataba ghi dấu ấn trong lòng người tiêu dùng. Ngày

hôm nay, trước vận hội mới, thách thức mới, chúng tôi cho rằng những phẩm chất trên vẫn luôn là kim chỉ nam xuyên suốt quá trình phát triển của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam trên chặng đường còn nhiều khó khăn sắp tới. Luôn trân trọng và tiếp nối những thành quả do các thế hệ đi trước để lại, chúng tôi đã và đang nỗ lực xây dựng một tập thể Vinataba theo định hướng chiến lược "Một tổ chức - Một tầm nhìn - Một đội ngũ - Một hệ thống quản lý". Sự đoàn kết thống nhất, chung sức, chung lòng của tất cả các thành viên trong ngôi nhà chung Vinataba sẽ là một trong những yếu tố quyết định sự thành công của toàn Tổ hợp trong tương lai.

PV: Trân trọng cảm ơn Ông!

Thực hiện: **Minh Hằng**

CÁC HOẠT ĐỘNG AN SINH XÃ HỘI CỦA VINATABA



Lãnh đạo Tổng công ty tặng quà cho gia đình chính sách tại Bác Ái - Ninh Thuận

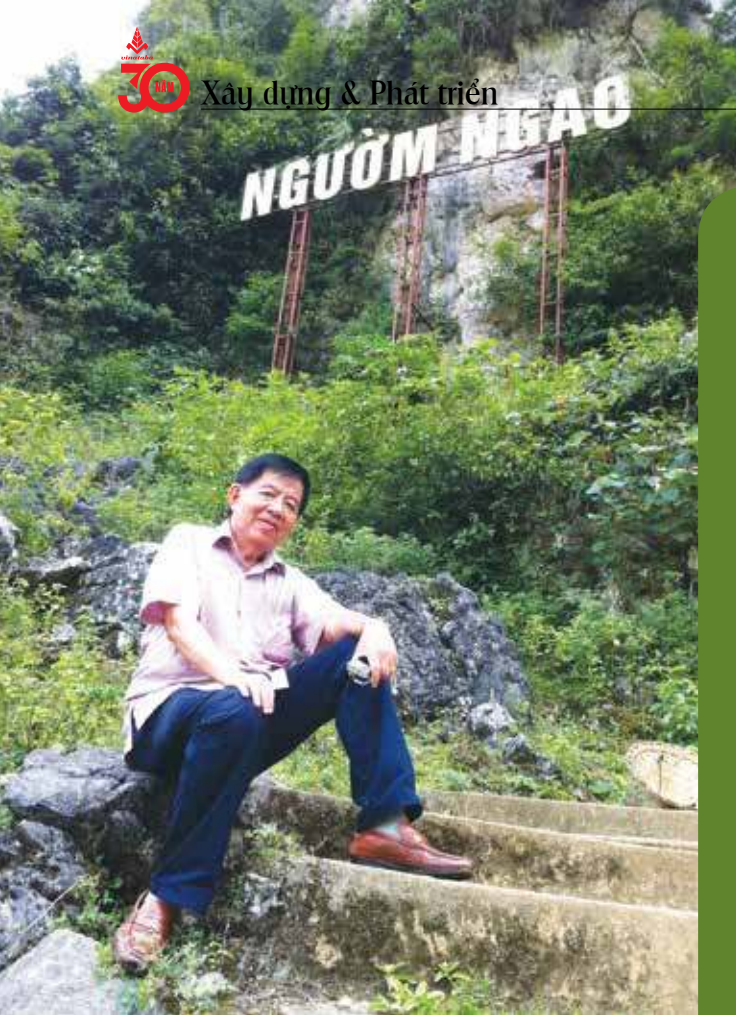
Trong 30 năm qua, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam luôn tích cực tham gia công tác an sinh xã hội, góp sức cùng với Chính phủ trong công cuộc xóa đói giảm nghèo bền vững.

Thực hiện chủ trương của Chính phủ về Chương trình hỗ trợ giảm nghèo nhanh và bền vững đối với 61 huyện nghèo theo Nghị quyết số 30a/2008/NQ-CP của Chính phủ, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam được Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội phân công hỗ trợ 02 huyện là huyện Hà Quảng, tỉnh Cao Bằng và huyện Bác Ái, tỉnh Ninh Thuận. Tính từ năm 2009 đến năm 2014, Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam đã triển khai hỗ trợ huyện Bác Ái, tỉnh Ninh Thuận và huyện Hà Quảng, tỉnh Cao Bằng với tổng số tiền trên 36 tỷ đồng với các chương trình cụ thể như: Hỗ trợ kinh phí cho hơn 2021 hộ dân của 02 huyện xây nhà ở thuộc đề án hỗ trợ nhà ở cho hộ nghèo theo quy định tại Quyết định số 167/CP của Chính phủ và được tỉnh phê duyệt; xây dựng gần 100 căn nhà tình nghĩa cho người có công với cách mạng; làm hơn 30km đường giao thông nông thôn tại huyện Hà Quảng, xây dựng trường học và trạm y tế đạt chuẩn quốc gia tại các địa phương, đào tạo nghề cho nông dân và đặc biệt là cấp học bổng cho học sinh, sinh viên nghèo vượt khó... nhằm

giúp các huyện thoát nghèo nhanh và bền vững, thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội tại địa phương.

Ngoài ra, Tổng công ty còn tham gia tích cực nhiều hoạt động từ thiện, nhân đạo khác: Hiện các đơn vị trong toàn Tổ hợp Tổng công ty đang phụng dưỡng 46 mẹ Việt Nam anh hùng và 3 thương binh nặng. Trong giai đoạn 2010 - 2015, các đơn vị trong toàn Tổ hợp Tổng công ty đã hỗ trợ xây tặng 129 nhà tình thương, 422 nhà tình nghĩa; hàng năm tổ chức thăm hỏi, tặng quà cho CNVC LĐ là thương binh, các gia đình liệt sĩ, thăm hỏi Mẹ Việt Nam anh hùng nhân ngày 27/7 và Tết âm lịch.

Tổng công ty thường xuyên đóng góp, hỗ trợ các tổ chức từ thiện xã hội như: Hội cứu trợ trẻ em khuyết tật, các quỹ học bổng, hội khuyến học, mái ấm nhân đạo... Ngoài ra, Tổng công ty và Công đoàn Tổng công ty còn vận động CNVCLĐ đóng góp tiền lương để hỗ trợ đồng bào miền Trung bị bão - lũ gặp khó khăn trong cuộc sống, ủng hộ lực lượng cảnh sát biển và kiểm ngư, chương trình nghĩa tình biên giới, biển đảo quê hương... và được CNVCLĐ tích cực hưởng ứng. Trong 5 năm trở lại đây, Tổng công ty đã dành gần 56 tỷ đồng cho công tác xã hội từ thiện.☀



Ông Lê Đình Thụy

Sau ba mươi năm xây dựng và phát triển, Tổng Công ty Thuốc lá Việt Nam (Vinataba) bây giờ đã trở thành doanh nghiệp đầu đàn của ngành Thuốc lá với mô hình hoạt động kinh doanh khép kín từ trồng trọt nguyên liệu, chế biến, sản xuất, tiêu thụ thuốc lá điếu và các mặt hàng thực phẩm phong phú và rất hiệu quả. Nhắc tới thương hiệu nổi tiếng này, trước hết người ta sẽ tới những bao thuốc lá dễ thương màu vàng đậm đà hương vị thân quen, một phần không thể thiếu được của không ít người dân nước Việt. Người đã có công đầu trong việc tạo dựng nên thương hiệu nổi tiếng này của thuốc lá Việt là ông Lê Đình Thụy, người con của xứ Huế, thời trai trẻ sống trên đất Bắc và hiện đang an hưởng tuổi già ở một ngôi nhà đẹp trong một ngõ nhỏ tại thành phố Hồ Chí Minh...

vinataba

những cơ hội không bị bỏ lỡ

Ó lẽ không chỉ tôi mà tất cả những ai từng gặp ông Thụy đều bị thu hút bởi phong cách niềm nở đến độ xởi lởi và phong thái thiện chí dễ dẫn dụ ta vào những câu chuyện mang đầy tính tâm sự về mình, về người, về nhân tình thế thái. Ở tuổi xưa nay hiếm rồi, nhưng ông vẫn giữ sự nhiệt tình trong lời nói và cử chỉ. Ông cũng vẫn rất chịu khó cập nhật cho mình tin tức và không ngừng làm chủ những thành tựu công nghệ mới nhất để làm phong phú thêm cuộc sống thường nhật. Trưởng lão Vinataba này ngay ở thời điểm hiện tại vẫn rất chịu khó lên mạng, vào FB để buồn vui cùng với sự đời và

duy trì các mối quan hệ nhân sinh theo phong cách đôi lúc không thua kém gì lứa trẻ. Và một điều đặc biệt là, dù bao nhiêu năm đã trôi qua, nhưng ông vẫn nhớ rất rõ, rất chi tiết các câu chuyện liên quan đến sự nghiệp chính của đời mình, đến Vinataba và những gặp gỡ chìm nổi dẫn tới hình thành thương hiệu lớn nhất của công nghiệp thuốc lá Việt Nam này...

Lê Đình Thụy sinh ra bên dòng sông Hương, tập kết ra Bắc sau năm 1954. Tuổi trẻ của ông đã trôi qua trên đất Bắc. Theo học ngành Thực phẩm, ông về làm ở Cục Công nghiệp Nhẹ thuộc Bộ Công nghiệp. Tới năm 1965, ông được chọn đi tu nghiệp ở CHDC Đức

theo đúng chuyên ngành quen thuộc của mình. Năm 1970, về nước, ông Lê Đình Thụy được phân công về Trung tâm Nghiên cứu Thuốc lá, Bộ Lương thực Thực phẩm. Như một lẽ tự nhiên, sau tháng 4-1975, ông đã vào thành phố Hồ Chí Minh với nhiệm vụ tiếp quản công tác sản xuất thuốc lá ở miền đất mới này, làm Giám đốc Nhà máy Thuốc lá Vĩnh Hội. Và dần dà, bằng năng lực chuyên môn, cuối những năm 70 của thế kỷ trước, ông đã về nhận nhiệm vụ làm Phó giám đốc Xí nghiệp Liên hiệp Thuốc lá Miền Nam ở thời điểm khó khăn nhất của doanh nghiệp này. Và chính ở vị trí này, Lê Đình Thụy đã trở thành người được tham gia và góp động lực tạo nên bước ngoặt lớn trong sự phát triển vượt bậc của doanh nghiệp.

ĐỔI CƠ CHẾ LÀ ĐỔI VẬN

Khi ấy, cũng như nhiều cơ sở công nghiệp khác của chúng ta, Xí nghiệp Liên hiệp Thuốc lá Miền Nam (còn gọi XNLH thuốc lá II) đang ở trong tình thế gần như bế tắc. Khó khăn về nguyên phụ liệu và điện cho sản xuất đã khiến cho sản lượng của đơn vị tụt dốc không phanh. Nếu năm 1976, sản lượng của đơn vị còn đạt 100% thì tới năm 1977, giảm xuống trên 98% và đến năm 1979 chỉ còn 60%...

Trước tình hình khó khăn chung lúc bấy giờ, vào tháng 12-1979, Trung ương đã họp để nghe các đơn vị sản xuất chính của thành phố báo cáo, tìm hướng giải quyết ngay những cản trở, đưa nền kinh tế nhanh chóng phát triển, tránh khỏi bế tắc. Với XNLHTLMN, kế hoạch năm 1980 được giao là 150 triệu bao thuốc, nhưng trong hoàn cảnh khó khăn chung, đến cuối tháng 11 năm đó, toàn Xí nghiệp mới chỉ sản xuất được 89.121.719 bao, tương đương 59,33% kế hoạch năm.

Tình cảnh này đã khiến ngay cả những nhà lãnh đạo cao nhất của đất nước và thành phố Hồ Chí Minh lúc đó phải lưu tâm và cùng ra tay tháo gỡ khó khăn. Cuối tháng 11-1980, đồng chí Nguyễn Văn Linh, Ủy viên Bộ Chính trị, người rất gần bó với thành phố mang tên Bác, dù đã ra Hà Nội làm việc với cương vị Chủ tịch Tổng Công đoàn Việt Nam, nhưng vẫn xuống tận Xí nghiệp để tìm hiểu tình hình thực tế ở xí nghiệp. Buổi làm việc dự định chỉ diễn ra một hai giờ nhưng đã kéo dài hết cả ngày. Và chỉ hai ngày sau đó, Bí thư Thành ủy Võ Văn Kiệt cũng xuống Xí nghiệp để tiếp tục tìm hướng giải quyết cho bài toán phát triển vô cùng nan giải. Và đồng chí Võ Văn Kiệt đã đặt ra đề

bài mới với sự hậu thuẫn mới cho Xí nghiệp: “Nếu Thành phố đảm bảo cung cấp đầy đủ các yêu cầu, Xí nghiệp còn có khó khăn nào khác và Xí nghiệp sẽ tổ chức sản xuất như thế nào để có thể hoàn thành 40% kế hoạch năm chỉ trong vòng một tháng?” Ông Lê Đình Thụy, khi đó là Phó Tổng giám đốc Xí nghiệp, nhớ lại: thực ra cái khó lớn nhất của Xí nghiệp Liên hiệp Thuốc lá Miền Nam không hẳn là những thiếu thốn vật chất mà chính ở bộ máy điều hành sản xuất quá cồng kềnh và thực trạng đời sống công nhân quá khó khăn, khó có thể tái tạo sức lao động và dốc hết tâm sức cho Xí nghiệp... Phải tháo gỡ được những trở ngại to lớn đó thì mới mong tạo nên sức bật cho sản xuất... Ông Lê Đình Thụy nhớ lại, lời cam kết của lãnh đạo Xí nghiệp với đồng chí lãnh đạo cao nhất Thành phố là “... thay đổi cơ chế điều hành hiện tại và giải quyết lợi ích của người lao động một cách cân đối hơn thì chắc chắn, với một ngày chuẩn bị, Xí nghiệp sẽ hoàn thành 40% kế hoạch năm trong tháng 12”... Và quả thực, bắt được đúng bệnh thì bệnh gì cũng có thể chữa khỏi. Sau khi nhận rõ nguyên nhân và đưa ra giải pháp, Xí nghiệp Liên hiệp Thuốc lá Miền Nam đã thực sự thay đổi hẳn phong độ. Ngày 30-11-1980, mọi công tác chuẩn bị cho chiến dịch “hoàn thành 40% kế hoạch năm trong tháng 12” được khẩn trương tiến hành. Tinh thần thông suốt, ý thức rằng mình thực sự được làm chủ Xí nghiệp, làm chủ công việc, làm chủ tương lai, đã tạo nên một hào khí làm việc mới, khiến tất cả từ trên xuống dưới đều hăng say thực thi phận sự của mình. Chính sự chuyển động của guồng máy sản xuất này đã kéo theo cả một hệ thống các guồng máy khác vận hành và chạy rất trơn tru, đó là Nhà máy Giấy Tân Mai, Nhà máy In Tổng hợp, nhà máy điện... Mọi khúc mắc, trục trặc, trở ngại đều được xử lý mau mắn kịp thời ngay tại chỗ. Những thành tích lao động liên tục được cập nhật và truyền tin theo mạng nội bộ, tạo thêm niềm tin và hứng khởi của toàn thể cán bộ công nhân viên Xí nghiệp, động viên, khích lệ và hâm nóng thêm bầu nhiệt huyết, lửa nhiệt tình trong tập thể. Không chỉ đẩy mạnh sản xuất, tinh thần làm chủ còn được phát huy triệt để qua việc đội ngũ cán bộ kỹ thuật của Nhà máy tổ chức khắc phục, sửa chữa các máy móc cũ bị hư hỏng, góp phần tăng năng suất lao động một cách đáng kể. Ông Lê Đình Thụy tới hôm nay vẫn còn tâm đắc với nhận định, một khi các rào cản hành chính, nhân tạo không còn nữa thì tất cả các công nhân như đàn chim được dịp sổ lồng, sẽ nhiệt

tình cống hiến, nhiệt tình lao động với tâm huyết vì ai cũng hiểu rằng, thành tích đạt được sẽ không chỉ đơn giản là đạt mục tiêu đề ra, mà nó còn mở ra một tương lai mới, sáng lạn hơn cho toàn Xí nghiệp và với cuộc sống của mỗi cán bộ, công nhân viên. Và điều mọi người mong đợi đã đến, đúng 16 giờ ngày 30-12-1980, Xí nghiệp Liên hợp Thuốc lá Miền Nam đạt 31.460.700 bao thuốc, hoàn thành kế hoạch đã định trước 1 ngày. Đó thực sự là một điều kỳ diệu, chứng tỏ rằng, nếu biết cách tháo gỡ đúng cái nút mắc mới nhất thì bất cứ một bộ máy nào cũng có thể tăng công suất lên gấp rất nhiều lần... Xí nghiệp Liên hợp Thuốc lá Miền Nam đã giải quyết được vấn đề cố hữu của cơ chế bao cấp, đó là tính cào bằng (làm nhiều cũng như làm ít), cân đối được lợi ích của người lao động với lợi ích Nhà nước, thực hiện trả lương theo sản phẩm...

Nguyên Bí thư Thành ủy TP. Hồ Chí Minh Võ Văn Kiệt nhận định: "Trong chiến dịch này, toàn Xí nghiệp Liên hợp Thuốc lá Miền Nam, một người đã làm việc bằng hai và tạo ra năng suất bằng bốn!" Kinh nghiệm quý báu này đã góp phần làm tiền đề để Nghị quyết VI của Trung ương lan tỏa một cách nhanh chóng và rộng rãi...

ĐỔI MỚI TRANG THIẾT BỊ VÀ BẮT ĐẦU TỪ VIỆC XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU

Ông Lê Đình Thụy cũng là người trực tiếp can dự vào một sự đổi đời mới của ngành Công nghiệp Thuốc lá Việt Nam với sự ra đời của thương hiệu ngày nay đã trở thành niềm tự hào là VINATABA. Đầu tháng 4-1985, được sự lựa chọn của Bộ trưởng Bộ CNTP, ông rời ghế Tổng giám đốc Xí nghiệp Liên hợp Thuốc lá Miền Nam, lên nhận đón nhận Nghị định 108/NĐ-HĐBT của Hội đồng Bộ trưởng (nay là Chính phủ) về việc thành lập Liên hiệp các Xí nghiệp Thuốc lá Việt Nam (Tiền thân của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam hôm nay) và trở thành người lãnh đạo đầu tiên của tổ chức thống nhất này với một trọng trách rất nặng nề của người đi khai sơn phá thạch trong tình hình mới.

Ở thời điểm đó, các cơ sở sản xuất thuốc lá thuộc LHCCN Thuốc lá Việt Nam đều chỉ có những máy móc thiết bị rất cũ kỹ và lạc hậu. Trên cương vị mới của mình, hiển nhiên điều làm ông Lê Đình Thụy trăn trở nhất là làm sao để đổi mới trang thiết bị và có một sản phẩm của mình sánh vai, thậm chí vượt lên những mặt hàng ngoại nhập đang nhập lậu tràn lan.

Xin được cơ chế tự chủ về cân đối ngoại tệ bằng việc xuất khẩu thuốc lá tại chỗ thu ngoại tệ từ các đơn vị du lịch và dịch vụ trong nước, LHCCN đã chủ động đổi mới các dây chuyền thiết bị, bắt đầu từ máy vắt thuốc, đóng bao, sau đến việc đổi mới thiết bị chế biến sợi. Ông Thụy suy nghĩ: "Nhà khó thì phải đầu tư cho thẳng anh trước, nó lớn sẽ kéo các thẳng em trưởng thành theo, không thể đầu tư dàn trải, vì tán lực như thế sẽ không thể tạo nên đà phát triển cần thiết được". Tư duy đó đã không dễ dàng được sự ủng hộ ngay trong ban lãnh đạo vốn còn có người quen suy nghĩ theo nếp cũ quen thuộc. Thế nhưng, thực tế từ sự thành công của Công ty Thuốc lá Sài Gòn đầu những năm 90, dần dà đã chứng minh tính đúng đắn của tư duy Lê Đình Thụy...

Ông Thụy đã bàn với các cộng sự đặt ra mục tiêu phải làm thế nào cho ra đời một sản phẩm thật đặc biệt để chiếm lĩnh được thị trường và chiếm được tình yêu của người tiêu dùng vốn đã quen với hương vị thuốc lá ngoại cao cấp nhập lậu... Thậm chí, Ban lãnh đạo khi đó còn tính xa hơn nữa, làm thế nào để phát triển loại thuốc lá này thành thương hiệu chủ lực của doanh nghiệp trong tương lai, có sức lan tỏa cả ra nước ngoài.

Những bao thuốc đầu tiên sản xuất từ sợi VT (hợp tác BAT Singapore) ra đời và được lấy tên là "Super", với thiết kế vỏ trắng chữ đỏ trông khá sang trọng, tương đối đột phá về mặt hình thức so với các sản phẩm thuốc lá truyền thống đã có trước đó của Việt Nam thời đó như: Sài Gòn, Mai, Thăng Long, Thủ Đô, Điện Biên, Tam Đảo, Sông Cầu ... Những tưởng rằng, sản phẩm đầy màu sắc quốc tế này có thể thu hút được không ít những người nghiện thuốc mang tâm lý sính ngoại trên đất Việt. Thế nhưng, trong thực tế, những bao thuốc "Super" có vẻ như đạt đẳng cấp quốc tế lại không được thị trường nội địa phản hồi tích cực. Sau khi xuất xưởng được vài chục nghìn gói, ban lãnh đạo buộc phải tính đến phương án thay thế thương hiệu. Hóa ra chất lượng ngoại mà không có một hình thức hợp với gout nội thì cũng không hẳn đã được bán đắt như tôm tươi. Phát hiện ra điều này, ông cùng các đồng nghiệp lại bắt tay vào một quy trình mới để tìm ra một logo và tên gọi hợp với tâm lý Việt. Lao tâm khổ tứ rất nhiều, rốt cuộc đã tìm ra được diện mạo mới cho logo thuốc lá của mình: Hình ảnh ông Thụy đã tìm tới được logo này từ hình tượng một người đàn ông

ngậm tẩu hút thuốc. Rất bất ngờ và độc đáo!

Có logo rồi, ông Thụy lại phải mày mò cùng các đồng sự suy tính cách tìm ra tên gọi cho sản phẩm chất lượng quốc tế của mình. Mất rất nhiều thời gian và công sức nhưng nhiều tên gọi khác nhau đã được thử đều không mang lại cảm giác thỏa mãn chung. Rốt cuộc, điều hay nhất lại là đơn giản nhất. Không rõ có niềm khải huyền nào tới với ông không nhưng rồi một ngày đẹp trời, ông Thụy mới nhận ra rằng, có lẽ tên gọi hợp nhất cho sản phẩm thuốc lá chủ đạo của mình chính là cái tên giao dịch đối ngoại của công ty là Vinataba. Đây thực sự là một quyết định táo bạo, thậm chí có phần mạo hiểm, bởi lẽ: nếu sản phẩm mới thất bại thì không chỉ nó “chết” mà còn chôn vùi luôn cả thương hiệu Tổng công ty...

Bước tiếp theo, ông Thụy và cộng sự lại lao tâm khổ tứ để tìm ra màu sắc cho vỏ bao thuốc. Bốn chữ Vinataba được thiết kế riêng với phong cách vừa chặt chẽ về bố cục, vừa mềm mại về dáng điệu mà không dễ gì tìm thấy trong các kiểu chữ thịnh hành lúc đó...

Những bao thuốc lá Vinataba ngay từ khi mới được tung ra thị trường đã trở thành mặt hàng hot... Và chỉ trong một thời gian rất ngắn, nó đã chiếm lĩnh tình yêu của người tiêu dùng khắp cả nước, đủ sức cạnh tranh với các nhãn thuốc lá cao cấp khác và đặc biệt góp phần đẩy lùi thuốc lá ngoại nhập lậu... Hiện nay, Vinataba đã chiếm một thị phần rất cao trong nước và có mặt cả ở nhiều thị trường nước ngoài... Sản phẩm mới dần dà đã trở thành mặt hàng chủ lực của Tổng công ty và có giai đoạn đóng góp tới 50% tổng mức nộp ngân sách của toàn Tổ hợp...

Con đường đi lên đỉnh cao của Vinataba không phải lúc nào cũng suôn sẻ. Đã có không ít những thăng trầm trắc trở trong sự phát triển và lan tỏa. Và chính nhờ những thách thức đó đã giúp cho lãnh đạo Vinataba áp đặt được nguyên tắc nhất quán trong sản xuất và phân phối sản phẩm trong toàn Tổ



Năm 2010, thương hiệu Vinataba đã vinh dự được lựa chọn là 1 trong 43 thương hiệu quốc gia - Vietnam Value

công ty. Nhà máy nào có đủ điều kiện vật chất đáp ứng được tiêu chuẩn sản xuất mới được sản xuất sản phẩm Vinataba. Tổng công ty quyết định đầu tư thiết bị hiện đại cho các đơn vị để đảm bảo sản phẩm Vinataba phải có chất lượng đồng nhất. Chất lượng sản phẩm được quản lý chặt chẽ từ vật tư, nguyên liệu đầu vào, đến qui trình sản xuất, với sự giám sát chặt chẽ của một ban chuyên môn và tập trung về một đầu mối tiêu thụ. Từ năm 1998, đầu mối đó là Công ty XNK Thuốc lá, sau đó chuyển giao về cho Công ty Thương mại Thuốc lá từ năm 2000 đến nay...

Trong đời người, nắm bắt được một cơ hội đòi hỏi cũng là điều mơ ước không bao giờ đạt được. Với ông Lê Đình Thụy, những cơ hội lớn đều đã không bị bỏ qua...

Và bây giờ ở tuổi dưỡng già, ông có thể hãnh diện với những thành quả của mình, những học trò bên ông thừa khó khăn ban đầu đều đã trưởng thành trong vai trò lãnh đạo Tổng công ty hiện nay để nối tiếp sự nghiệp của ông. Chính ông đã tạo cho họ những tiền đề để ngày hôm nay, Vinataba vẫn tiếp tục con đường phát triển rất phong phú và hiệu quả của mình.

Chia tay ông, tôi còn nhớ mãi lời ông nhắn nhủ "... các thế hệ tương lai của Tổng công ty hiểu rõ giá trị và phải biết cách để phát triển thương hiệu Vinataba như một niềm tự hào". ❖

Hồng Vy

HỘI DIỄN NGHỆ THUẬT CNVC-LĐ TỔNG CÔNG TY



1

1. Hợp ca Vinataba Vững một niềm tin- CQVP Tổng công ty

2. Đơn ca nữ Cảm ơn Mẹ - CQVP Tổng công ty

3. Hợp xướng Tiếng hát công nhân Việt Nam - Cty Thuốc lá Sài Gòn

4. Múa Non sông Đại Việt - Cty Thuốc lá Thăng Long

5. Hát múa Ký ức Bình Minh - Cty Cổ phần Hòa Việt



2



3



4



5

THUỐC LÁ VIỆT NAM LẦN V NĂM 2015

6. Hợp ca Tháng 5 nhớ Bác -
Cty Thuốc lá Thanh Hóa

7. Song ca Nam nữ: Quê hương
Ba miền - Công ty CP Thực phẩm
Hữu Nghị

8. Tốp ca Ngày hội của chúng ta -
Cty Cổ phần Ngân sơn

9. Liên khúc Tổ quốc ơi ta đã
nghe, Tổ quốc trong tim -
Cty Thuốc lá Cửu Long

10. Tốp ca nam nữ: Rạng rỡ Việt
Nam - Cty TNHH Hải Hà - Kotobuki



6



7



8



9



10



BÀ VŨ THỊ DỤ

Phó Tổng giám đốc Liên hiệp Thuốc lá Việt Nam (1986-1992)

Phó Tổng giám đốc TCT TLVN (1992-1994)

Ủy viên HĐQT (1995-1998)

Điều tôi còn nhớ mãi là sự đoàn kết nhất trí trong tập thể lãnh đạo Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam ngày đó. Trong mọi vấn đề, mọi người đều được bày tỏ, thảo luận đến cùng, nếu còn chưa thống nhất, hiểu rõ thì chưa làm. Có những tích, việc ban đầu tôi rất cự, nhưng sau nghe tập thể các anh lãnh đạo phân tích, tôi đã hiểu. Và từ cái hiểu đó mà đã hết lòng hết sức với công việc. Tập thể có sự đồng thuận cao, đó là yếu tố đã đưa đến thành công trong những ngày đầu gian khó ấy. Tôi mong rằng, các thế hệ sau phát huy được truyền thống này, đó là sợi chỉ nam xuyên suốt quá trình phát triển của Tổng công ty.



**NHỮNG
“BÔNG
HỒNG”**

**TỎA
HƯƠNG**

**TRONG
GIA ĐÌNH**

VINATABA



BÀ NGUYỄN THỊ LOAN

Phó Tổng giám đốc TCT

(2000-2003)

Viện trưởng Viện Kinh tế Kỹ

thuật Thuốc lá (1998-2001)

Là thế hệ gắn bó với ngành thuốc lá và người trồng cây thuốc lá từ buổi ban đầu, chúng tôi đã trải qua những tháng ngày đầy gian khổ song thành quả đầy ý nghĩa

đó là đã đem lại một diện mạo mới cho vùng trồng nguyên liệu thuốc lá Cao Bằng. Thể hiện rất rõ khoa học đã gắn kết được giữa người trồng và nhà sản xuất.

Cho đến tận bây giờ tôi vẫn hết sức tự hào đã có một tập thể như một gia đình lớn, luôn sống vì nhau, biết chia sẻ, vì lợi ích chung.

Điều tôi tâm niệm nhất là sự đoàn kết nhất trí cao, nhiệt tình và tâm huyết với nghề nghiệp, biết chia sẻ và động viên nhau, tạo ra một môi trường làm việc lành mạnh và hứng thú cho mọi người, từ những cái đó đã giúp cho cán bộ công nhân viên cũng như tôi có được sự thành đạt trong công việc của mình.

30 năm xây dựng và phát triển, trải qua nhiều giai đoạn, trong đại gia đình Vinataba đã xuất hiện nhiều “bông hồng” tiêu biểu, đóng góp không nhỏ cho sự thành công của Tổng công ty ngày hôm nay. Những chia sẻ, cảm nghĩ về quá trình phấn đấu của các nữ lãnh đạo rất đáng để thế hệ hôm nay suy ngẫm

**BÀ QUÁCH KIM ANH***Phó Tổng giám đốc (2004-2015)**Giám đốc Trung tâm đào tạo (2010-2011)*

Năm nay Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam kỷ niệm 30 năm thành lập, đối với cá nhân tôi cũng tròn 30 năm công tác tại Tổng công ty. Trong 30 năm đó, tôi có khoảng 10 năm làm chuyên viên kế hoạch Tổng công ty; 10 năm ở vị trí trưởng phòng kế hoạch Tổng công ty và 10 năm ở vị trí Phó Tổng Giám đốc Tổng công ty. Nhìn lại chặng đường 30 năm trưởng thành và phát triển đó, điều cá nhân tôi tâm đắc nhất là ở mỗi cột mốc đánh dấu sự phát triển, mình luôn luôn có một đội ngũ kế vai sát cánh hỗ trợ mình, tin tưởng và kỳ vọng vào sự dẫn dắt của mình. Chính niềm tin đó giúp chúng ta không ngừng phấn đấu vượt qua khó khăn để hoàn thành tốt nhiệm vụ. Và trên chặng đường đó, đội ngũ chúng ta cùng trưởng thành và phát triển

BÀ PHẠM THỊ MÙI*Phó Bí thư Đảng ủy TCT (2007-2010)**Phó Tổng giám đốc (2004-2010)**Giám đốc Công ty Thương mại Thuốc lá (2001-2004)*

Nhân dịp kỷ niệm 30 năm thành lập Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, tôi xin chúc mừng sự phát triển vượt bậc của Tổng công ty trong những năm qua, xứng đáng là đơn vị vững mạnh, nòng cốt trong sự phát triển của ngành Thuốc lá.

Trong quá trình công tác, dù ở đâu hay giữ cương vị nào, tôi nghĩ rằng người lãnh đạo phải có tâm và có tầm để quy tụ sự đoàn kết nhất trí và chỉ huy con tàu lớn với tập thể “nhiều thủy thủ”, vượt qua những cam go thử thách để tiến về phía trước, luôn chăm lo đời sống, tinh thần ngày càng cao cho tập thể người lao động để họ luôn gắn bó với doanh nghiệp.

Tôi luôn tự hào về thời gian công tác tại Tổng công ty, nơi đây, tôi được đồng nghiệp giúp đỡ, mọi người tin yêu, ủng hộ. Điều này đã giúp tôi hoàn thành trọng trách được giao phó.

**BÀ TRẦN THỊ HOÀNG MAI***Phó Bí thư Đảng ủy, Chủ nhiệm Ủy ban Kiểm tra ĐU TCT,**Thành viên Hội đồng thành viên (từ 2014 đến nay)**Trưởng phòng Tổ chức Nhân sự Tổng công ty (2006-2014)*

Gắn bó với ngành Thuốc lá từ khi tốt nghiệp đại học đến nay, Vinataba đã thực sự là ngôi nhà thứ hai của tôi. Trưởng thành qua nhiều vị trí khác nhau, tôi đã nhận được sự chỉ bảo của các cô chú, anh chị lãnh đạo đi trước và sự hỗ trợ của các bạn bè đồng nghiệp.

Tôi hiểu rằng, những thành công hôm nay của Vinataba là kết quả của biết bao nỗ lực và rất nhiều tâm huyết của các thế hệ lãnh đạo, CBCNV. Tôi thực sự tự hào và cảm thấy trách nhiệm lớn lao trong chặng đường sắp tới. Tôi luôn mong muốn được các thế hệ đi trước sẻ chia kinh nghiệm để cùng với các anh chị hôm nay, tiếp tục phát triển một Vinataba ngày càng vững mạnh.

CÁC DOANH NGHIỆP BÁNH KẸO THUỘC VINATABA cùng nỗ lực khẳng định thương hiệu Việt



Là thành viên trong ngôi nhà VINATABA, trong những năm qua, Công ty Cổ phần Thực phẩm Hữu Nghị, Công ty Cổ phần Bánh kẹo Hải Hà, Công ty TNHH Hải Hà - Kotobuki luôn được sự quan tâm, chỉ đạo sát sao và sự hỗ trợ có hiệu quả của Đảng ủy, HĐQT, Ban TGD VINATABA, nên đã phát triển không ngừng, với các sản phẩm đã có chỗ đứng tương đối vững chắc trên thị trường và được người tiêu dùng tin nhiệm, góp phần vào thành tích chung của toàn Tổ hợp.

CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM HỮU NGHỊ

Theo số liệu thống kê, ngành Sản xuất Bánh kẹo Việt Nam có tổng giá trị gần 30.000 tỷ đồng, với quy mô sản lượng đạt khoảng 500.000 tấn/năm. Tính đến thời điểm này có thể khẳng định, Hữu Nghị là doanh nghiệp thuần Việt duy nhất trong ngành Sản xuất bánh kẹo có quy mô doanh thu trên 1.000 tỷ đồng/năm và sản lượng khoảng 20.000 tấn/năm. Xét về quy mô doanh thu và thị phần, Hữu Nghị đứng thứ hai trong ngành Sản xuất bánh kẹo và thuộc Top 500 doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam trong nhiều năm liền kể từ năm 2011. Nhiều nhãn sản phẩm của Hữu Nghị như: bánh mì Staff, bánh trứng nướng Tipo, bánh Trung thu, Mứt Tết v.v... đã có chỗ đứng tương đối vững chắc trên thị trường và được người tiêu dùng tin tưởng lựa chọn. Hữu Nghị

Tháng 3 năm 2011, Hữu Nghị chính thức trở thành đơn vị thành viên của VINATABA, trong quá trình phát triển, bà Lê Thị Lan Anh - Phó Tổng giám đốc Công ty CP Thực phẩm Hữu Nghị cho biết, Hữu Nghị luôn được VINATABA quan tâm, hỗ trợ, tháo gỡ các khó khăn hiện tại cũng như hậu thuẫn cho những hoạch định tương lai của Công ty, chẳng hạn như: VINATABA mua lại 51% cổ phần thuộc phần vốn đại diện của Nhà nước giúp tháo gỡ các khó khăn, vướng mắc liên quan đến nguồn vốn tài chính cho Hữu Nghị; Giải quyết dứt điểm những tồn đọng liên quan đến chứng nhận quyền sử dụng đất tại trụ sở Công ty; Hỗ trợ hiệu quả cho công tác quản trị của Ban điều hành Công ty thông qua việc xây dựng, ban hành và thực hiện các quy chế quản trị doanh nghiệp.



có hệ thống phân phối-bán hàng nội địa tương đối vững mạnh với 135 nhà phân phối, hơn 100.000 đại lý/cửa hàng bán lẻ và hàng chục bakery. Đến nay, Hữu Nghị đã xuất khẩu sản phẩm đến hơn 10 nước trên thế giới, gồm: Trung Quốc, Hàn Quốc và các nước ASEAN. Kim ngạch xuất khẩu năm 2014 đạt gần 12 triệu USD và liên tục tăng trưởng qua các năm. Vị thế của Hữu Nghị ngày càng được nâng cao và khẳng định được uy tín trên thị trường bánh kẹo thực phẩm ở trong nước và khu vực.

Hiện nay, Hữu Nghị có hệ thống phân phối-bán hàng nội địa tương đối vững mạnh với 135 nhà phân phối, hơn 100.000 đại lý/cửa hàng bán lẻ và hàng chục bakery. Đến nay, Hữu Nghị đã xuất khẩu sản phẩm đến hơn 10 nước trên thế giới, gồm: Trung Quốc, Hàn Quốc và các nước ASEAN. Kim ngạch xuất khẩu năm 2014 đạt gần 12 triệu USD và liên tục tăng trưởng qua các năm. Vị thế của Hữu Nghị ngày càng được nâng cao và khẳng định được uy tín trên thị trường bánh kẹo thực phẩm ở trong nước và khu vực.

Trong tương lai gần, Hữu Nghị tiếp tục phát huy lợi thế và củng cố vị thế của mình trong ngành Sản xuất bánh kẹo, đồng thời, từng bước mở rộng hoạt động sang các ngành Thực phẩm tiêu dùng thiết yếu như dầu ăn, nước chấm-gia vị, mì tôm, nước uống không cồn v.v...

CÔNG TY CP BÁNH KẸO HẢI HÀ

Trải qua hơn 50 năm phấn đấu và trưởng thành, HAIHACO đã không ngừng lớn mạnh, tích lũy được nhiều kinh nghiệm trong sản xuất kinh doanh. Với đội ngũ lãnh đạo giàu kinh nghiệm, chiến lược kinh doanh tốt, đội ngũ kỹ sư được đào tạo chuyên ngành có năng lực và lực lượng công nhân giỏi tay nghề, HAIHACO đã tiến bước vững chắc và phát triển liên

tục để giữ vững uy tín và chất lượng, xứng đáng với niềm tin yêu của người tiêu dùng.

Bên cạnh đó, HAIHACO cũng là doanh nghiệp đầu tiên trong lĩnh vực sản xuất bánh kẹo được cấp chứng nhận hệ thống “Phân tích mối nguy và các điểm kiểm soát tới hạn” (HACCP) tại Việt Nam. Điều này thể hiện cam kết của Lãnh đạo doanh nghiệp về đảm bảo an toàn thực phẩm đối với sức khỏe của người tiêu dùng.

Các sản phẩm chủ lực của HAIHACO gồm: kẹo chew, kẹo jelly, bánh mềm, bánh trứng sữa, bánh gạo, bánh cracker, cookies, bánh xếp ống. Trong nhiều năm qua, sản phẩm HAIHACO được người tiêu dùng mến mộ và bình chọn là “Hàng Việt nam chất lượng cao” trong 18 năm liền, được tặng nhiều Huy chương Vàng, Bạc tại các cuộc triển lãm Hội chợ quốc tế hàng công nghiệp Việt Nam, triển lãm Hội chợ thành tựu

Về vai trò của VINATABA với HAIHACO, ông Trần Hồng Thanh - Tổng giám đốc HAIHACO cho biết, kể từ khi HAHACO là thành viên của Vinataba năm 2005, VINATABA có vai trò quan trọng trong phát triển của HAHACO, cụ thể:

Thứ nhất, VINATABA là công ty mẹ nắm cổ phần chi phối HAIHACO. Thực hiện chiến lược phát triển cả hai lĩnh vực là thuốc lá và thực phẩm, trong đó có ngành Bánh kẹo, VINATABA đã có chủ trương nắm giữ lâu dài cổ phần tại HAIHACO. VINATABA đã góp vốn trong đợt tăng vốn điều lệ của HAIHACO để đảm bảo tỉ lệ sở hữu. Chính vì chủ trương nắm giữ cổ phần lâu dài, ổn định, đã tạo điều kiện cho HAIHACO phát triển ổn định. Hơn nữa VINATABA hoàn toàn tin tưởng và luôn ủng hộ các chủ trương phát triển đúng đắn của ban lãnh đạo HAIHACO. Do việc nắm giữ vốn không chuyển nhượng cho các đối tác nước ngoài đã giúp cho HAIHACO cùng với Hữu Nghị là hai doanh nghiệp bánh kẹo lớn còn lại hoàn toàn do trí người Việt Nam kiểm soát. Thứ hai, VINATABA cử cán bộ tham gia HĐQT đã có những đóng góp quan trọng vào các kế hoạch phát triển của HAIHACO. Thứ ba, VINATABA đã hỗ trợ HAIHACO thông qua việc thường xuyên tổ chức các khóa học, tập huấn để nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, cho các cán bộ. Việc hỗ trợ HAIHACO còn thông qua các phòng ban chuyên môn nghiệp vụ của VINATABA trong việc tư vấn cho HAIHACO thực hiện các chế độ chính sách về tổ chức cán bộ, về lao động, đầu tư... Thứ tư, để hỗ trợ tiêu thụ hàng hóa, VINATABA đã có chủ trương khuyến khích các đơn vị thành viên tiêu thụ các sản phẩm nội bộ trong đó có các sản phẩm của HAIHACO và hỗ trợ HAIHACO đẩy mạnh xuất khẩu thông qua công ty xuất khẩu thuốc lá hoặc làm đầu mối giúp HAIHACO tiếp xúc với các khách hàng xuất khẩu.

kinh tế quốc dân, triển lãm kinh tế - kỹ thuật Việt Nam và Thủ đô.

Về kết quả sản xuất kinh doanh, liên tục trong nhiều năm liền, HAIHACO đã có những bước tăng trưởng mạnh về cả doanh thu, lợi nhuận, nộp ngân sách cũng như phát triển sản xuất, giải quyết tốt công ăn việc làm cho người lao động. Riêng năm 2014, doanh thu đạt 780,4 tỷ đồng, lợi nhuận 34 tỷ đồng, nộp ngân sách được 40,5 tỷ đồng

CÔNG TY TNHH HẢI HÀ - KOTOBUKI là một trong những Công ty liên doanh với Nhật Bản đầu tiên tại Việt Nam trong lĩnh vực bánh kẹo từ năm 1992. Trải qua hơn 20 năm xây dựng và phát triển, Hải Hà - Kotobuki đã khẳng định được hình ảnh thương hiệu liên doanh với Nhật Bản với chất lượng và sự tin



cậy trong lòng người tiêu dùng. Để đạt được điều ấy, Công ty luôn nỗ lực cải tiến, nâng cao chất lượng sản phẩm thông qua việc áp dụng triệt để quy trình sản xuất xanh - sạch theo tiêu chuẩn Nhật Bản, bên cạnh việc duy trì hệ thống quản lý ATVSTP ISO 22000: 2005, HACCP. Ngoài ra, Công ty đã mời chuyên gia Nhật sang giảng dạy để hướng dẫn nâng cao quản lý sản xuất, qui trình công nghệ dây chuyền Bánh tươi, đi sâu vào một số sản phẩm mang đậm phong cách Nhật Bản như: bánh Orimochi, Baumkuchen, Dorayaki...

Là bạn hàng tin cậy của các nhà nhập khẩu Nhật Bản, Hải Hà - Kotobuki đã tăng cường tham gia các hoạt động giao lưu Văn hóa Việt Nam - Nhật Bản, để quảng bá hình ảnh thương hiệu trên các phương tiện truyền thông nhằm tăng mức độ hiện diện trên thị trường. ❖



Là thành viên trong ngôi nhà VINATABA, ông Nguyễn Tuấn Anh, Tổng GD Công ty TNHH Hải Hà - Kotobuki cũng cho hay, Công ty có cơ hội tiếp cận và học hỏi kinh nghiệm quản lý từ VINATABA, đồng thời, nhận được sự chỉ đạo kịp thời trong định hướng phát triển kinh doanh, hỗ trợ trong việc giới thiệu sản phẩm, mở rộng thị trường cả trong và ngoài nước. Từ khi phần vốn góp trong liên doanh được chuyển về VINATABA quản lý (năm 2005), kết quả SXKD năm 2014 so với thời điểm năm 2005 đã tăng trưởng vượt bậc: doanh thu tăng trên 5 lần, lợi nhuận tăng 6 lần, đời sống, việc làm của gần 500 lao động được đảm bảo với thu nhập bình quân trên 7 triệu đồng/người/tháng, thuộc tốp đầu trong khối các công ty sản xuất bánh kẹo, thực phẩm của VINATABA.

Đánh giá được tiềm năng phát triển của thương hiệu Hải Hà - Kotobuki, VINATABA và Kotobuki đã ký hợp đồng gia hạn liên doanh và năm 2010 đã được Ủy ban Nhân dân TP. Hà Nội phê chuẩn Giấy phép đầu tư gia hạn liên doanh thêm 30 năm kể từ năm 2012. Đặc biệt, VINATABA đã phê duyệt cho Hải Hà - Kotobuki sử dụng 15.000m2 đất tại Khu Công nghiệp Tiên Sơn, Bắc Ninh để xây dựng nhà máy sản xuất bánh kẹo hiện đại và quy mô hơn. Đây là những tiền đề thuận lợi để Hải Hà - Kotobuki duy trì và phát triển trong giai đoạn tiếp theo.



Vinataba dưới góc nhìn của **CÁC ĐỐI TÁC**

NHÂN KỶ NIỆM 30 NĂM NGÀY THÀNH LẬP VINATABA, XIN GIỚI THIỆU NHỮNG ĐÁNH GIÁ CỦA CÁC ĐỐI TÁC NƯỚC NGOÀI, LÀ NHỮNG TẬP ĐOÀN SẢN XUẤT THUỐC LÁ HÀNG ĐẦU THẾ GIỚI VỀ QUAN HỆ HỢP TÁC VỚI VINATABA TRONG NHỮNG NĂM QUA VÀ TRIỂN VỌNG HỢP TÁC TRONG NHỮNG NĂM TỚI

**ÔNG BRETT TAYLOR,
GIÁM ĐỐC CHI NHÁNH CÔNG
TY TNHH VINATABA-PHILIP
MORRIS TẠI TP. HỒ CHÍ MINH:**
*Tôi tin tưởng và kì vọng vào triển
vọng tăng cường hơn nữa quan
hệ hợp tác và đối tác của chúng ta
trong những năm tới*

Trong dịp Kỷ niệm 30 năm ngày thành lập Vinataba, tôi hân hạnh được đại diện cho Tập đoàn Philip Morris International, hồi tưởng lại những cột mốc đáng nhớ của quan hệ hợp tác song phương của chúng ta trong 20 năm qua, kể từ khi PMI vào thị trường Việt Nam



và thiết lập quan hệ hợp tác lâu dài với ngành Công nghiệp Thuốc lá Việt Nam.

Năm 2014 - chúng ta đánh dấu cột mốc đáng nhớ 20 năm

Marlboro tại thị trường Việt Nam. Thuốc lá Marlboro sẽ không thể tung ra thị trường và có được sự thành công như ngày hôm nay nếu không nhờ vào sự hợp tác của chúng tôi với Vinataba và các công ty thành viên của Tổng công ty. Hiện nay, chỉ trong vài ngày, chúng ta đã bán ra được 59 triệu điếu thuốc lá tương ứng với sản lượng bán ra của cả năm 1994. Trước tháng 8/2009, theo hợp đồng gia công sản xuất, thuốc lá Marlboro được sản xuất bởi Công ty Thuốc lá Sài Gòn. Thuốc lá thành phẩm được bán cho Chi nhánh Công ty Philip Morris tại Việt Nam để phân

phối và tiêu thụ trên thị trường trong nước thông qua Công ty Thương Mại Thuốc lá Vinataba, đối tác thương mại đã rất tích cực giúp đỡ chúng tôi trong việc phát triển mở rộng mạng lưới kinh doanh và các kênh phân phối tại các thành phố chính của Việt Nam. Tháng 8/2009, dây chuyền sản xuất thuốc lá Marlboro được chuyển về Cần Thơ theo hợp đồng gia công sản xuất giữa Chi nhánh Công ty Phillip Morris Vietnam S.A. và Công ty Liên doanh Vinasa. Đó là Liên doanh giữa Tổng công ty thuốc lá Việt Nam và PT Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk, Công ty thành viên của PMI tại Indonesia (PMI đã nắm đa số quyền sở hữu Sampoerna từ năm 2005).

Các công ty thành viên khác của Vinataba như Công ty Cổ phần Hòa Việt, Công ty Xuất Nhập Khẩu Vinataba, Công ty Cổ phần Cát Lợi, Viện Kinh tế Kỹ thuật Thuốc lá đã có đóng góp lớn để chúng ta đạt những thành tựu trong 20 năm qua.

Do thay đổi quy định quản lý ngành công nghiệp thuốc lá, một chương mới đã mở ra trong quan hệ hợp tác song phương của chúng ta với việc ký kết hợp đồng liên doanh giữa Vinataba và PMI vào tháng 10/2010 nhằm tăng cường quan hệ đối tác thông qua Công ty TNHH Vinataba - Phillip Morris (VPM), đơn vị liên doanh giữa Vinataba và PT Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk, một công ty thành viên của PMI (Vinasa đã đổi tên thành VPM hiện tại theo hợp đồng liên doanh).

Theo số liệu điều tra bán lẻ của AC Nielsen, sản lượng sản xuất và thị

phần của VPM đã tăng mạnh trong 4 năm qua, thị phần tại các thành phố chính vượt 5% vào năm 2014 (Marlboro được định vị là thương hiệu cao cấp hàng đầu ở Việt Nam).

Những thành công trên có được phần lớn vì tầm nhìn chiến lược của tập thể và những thế hệ ban lãnh đạo và điều hành của Vinataba hoạch định cho liên doanh của chúng ta có được vị thế như ngày hôm nay. Thay mặt tập đoàn Phillip Morris International, tôi xin bày tỏ lời cảm ơn sâu sắc và chân thành nhất đến các thế hệ ban lãnh đạo, điều hành và người lao động của Vinataba trong quá khứ cũng như hiện tại. Tôi cũng muốn chia sẻ thành công của chúng ta với tất cả những nông dân trồng cây thuốc lá, các đối tác kinh doanh và thương mại cũng như toàn thể khách hàng trên cả nước Việt Nam.

Dù tôi mới ở Việt Nam được 8 tháng, song sức mạnh quan hệ hợp tác của chúng ta đã giúp tôi trong công tác rất thuận lợi. Tôi tin tưởng và kì vọng vào triển vọng tăng cường hơn nữa quan hệ hợp tác và đối tác của chúng ta trong những năm tới. Một tương lai tươi sáng đang chờ đón Liên doanh VPM. Chúng ta quyết tâm làm việc không ngừng để vượt qua các thách thức mà ngành Công nghiệp phải đối mặt trong những năm gần đây và đưa chúng ta quay trở lại đà tăng trưởng. Chúng ta đã cùng xây dựng một vài sáng kiến đầy hứa hẹn, đảm bảo cho sự thành công chung sẽ còn tiếp nối trong nhiều năm tiếp theo ở Việt Nam.

ÔNG PETER HENRIQUES, TỔNG GIÁM ĐỐC KHU VỰC ĐÔNG Á - TẬP ĐOÀN BAT: Đối với tôi, đây là một mối quan hệ hợp tác đích thực, một tình bạn đích thực giữa hai công ty

Mối quan hệ giữa British American Tobacco (BAT) và Vinataba trong 20 năm vừa qua đã mang lại giá trị tuyệt vời cho BAT. Chúng tôi là một công ty nước ngoài hoạt động tại Việt Nam, và tôi nghĩ điều mà Vinataba đã mang đến cho chúng tôi chính là những kiến thức và kinh nghiệm quý báu về thị trường nội địa. Đây là một sự hợp tác tuyệt vời vì BAT mang đến công nghệ và ý tưởng đẳng cấp thế giới, còn Vinataba có tầm hiểu biết sâu sắc và thực tế về địa phương. Vì thế trong 20 năm vừa qua, tôi tin rằng, mối quan hệ này đã mang đến nhiều lợi ích không những cho BAT, mà còn cho Vinataba. Chúng tôi học hỏi lẫn nhau và cùng phát triển. Đối với tôi, đây là một mối quan hệ hợp tác đích thực, một tình bạn đích thực giữa 2 công ty, khi mà những ý tưởng tốt của BAT có thể phát triển ở Việt Nam, và



những ý tưởng tốt từ Vinataba có thể đến với BAT, do đó đây là một mối quan hệ hợp tác sẽ chia đầy tốt đẹp. Mối quan hệ hợp tác giữa BAT và Vinataba thật sự rất tuyệt vời, và là một trong những mối quan hệ tốt nhất của BAT trên toàn thế giới.

Về triển vọng phát triển ngành Thuốc lá Việt Nam, chúng tôi đã có nguồn lá thuốc tuyệt vời tại Việt Nam, và chúng tôi biết rằng chúng tôi có thể phát triển nguồn lá tốt hơn nữa trong tương lai. Vì thế, về mặt phát triển lá thuốc, tôi nghĩ chúng ta sẽ có một tương lai vô cùng tươi sáng cho người nông dân, cho BAT và Vinataba. Về mặt phát triển thị trường thuốc lá, mối quan hệ hợp tác giữa BAT và Vinataba cho thấy rằng, chúng tôi có thể cùng nhau phát triển mạnh mẽ tại Việt Nam. BAT và Vinataba là những công ty lớn ở Việt Nam. Tôi nghĩ khi cả hai công ty gắn bó chặt chẽ với nhau sẽ mang lại lợi ích cho cả hai bên trong hành trình sắp tới. Tôi vô cùng lạc quan về ngành Thuốc lá tại Việt Nam.

ÔNG ANTHONY SMITH - TRƯỞNG VPĐD JTI (VIỆT NAM) PTE.,LTD: Tôi khẳng định Việt Nam là một thị trường đầy tiềm năng và chiến lược của JTI

Từ năm 2001, Vinataba và JTI đã bắt đầu chiến lược hợp tác lâu dài với việc ký Hợp đồng Sản xuất nhãn hiệu thuốc lá Mild Seven và Winston, được thực hiện tại Công ty Thuốc lá Thanh Hóa, đơn vị thành viên của Tổng công ty. Qua hơn 10 năm thực hiện, việc hợp tác sản xuất giữa hai bên đã đi vào ổn định với sản lượng tăng đều qua các năm. Tôi đánh giá cao sự hợp tác của Tổng công ty với



JTI, Vinataba luôn ủng hộ, hỗ trợ các hoạt động của JTI và giữ vai trò không thể thiếu cho sự phát triển của JTI như hiện nay. Kết quả hoạt động kinh doanh đã mang lại hiệu quả và đạt được mức tăng trưởng cao hàng năm; thị phần được mở rộng; công nghệ được cải tiến, hiệu quả lao động ngày càng được nâng cao trong toàn Công ty, đóng góp tích cực vào sự phát triển của JTI nói riêng cũng như của Vinataba nói chung. Điều này hứa hẹn sự phát triển thị trường vững chắc của JTI tại Việt Nam.

Về triển vọng hợp tác giữa Vinataba và JTI trong thời gian tới, tôi khẳng định Việt Nam là một thị trường đầy tiềm năng và chiến lược của JTI là tiếp tục coi trọng tập trung đầu tư ở thị

trường này, phát triển Việt Nam thành một thị trường chiến lược trong khu vực Đông Nam Á. JTI mong muốn tiếp tục đẩy mạnh quan hệ hợp tác song phương với những định hướng cụ thể bao gồm: Tiếp tục tăng năng lực sản xuất nhằm đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của thị trường cùng với việc đẩy mạnh phân phối; thay đổi tên sản phẩm Mild Seven trên cơ sở vẫn duy trì chất lượng, nghiên cứu phát triển thêm nhãn sản phẩm, đồng thời phối hợp chặt chẽ với các đơn vị trong ngành và cơ quan quản lý nhà nước nhằm kiểm soát chặt chẽ hơn tình hình thuốc lá nhập lậu. Trên cơ sở mối quan hệ đã có, JTI mong muốn sẽ tiếp tục đề xuất những hướng hợp tác phát triển mới giữa hai bên trong thời gian tới, nhằm tối ưu hiệu quả kinh doanh cho cả 2 bên. Cuối cùng, tôi tin tưởng rằng, quan hệ hợp tác giữa Vinataba và JTI sẽ tiếp tục được đẩy mạnh và nâng lên một tầm cao mới. ❖



Một số bài dự thi tiêu biểu tại Cuộc thi Tìm hiểu

30 NĂM THÀNH LẬP VÀ PHÁT TRIỂN TỔNG CÔNG TY THUỐC LÁ VIỆT NAM

GIẢI PHÁP HAY, SÁNG TẠO

Liệu rằng Vinataba có thể thành lập một doanh nghiệp xã hội, sáng tạo ra các giải pháp có giá trị kinh tế, hoạt động như một tổ chức bảo vệ cộng đồng khỏi các tác hại của thuốc lá với các hoạt động như:

- Hỗ trợ miễn phí lắp đặt thùng rác đựng tàn thuốc lá trên những tuyến phố nhiều người đi bộ và đông dân cư

- Xây dựng một vài trạm (phòng) hút thuốc lá lưu động trên vỉa hè, hoặc tại các khu vực đông người qua lại.

- Hợp tác cùng với Chính phủ, đưa ra các biện pháp thiết thực để cảnh cáo các tổ chức, cá nhân không sử dụng, mua, bán bất kỳ sản phẩm thuốc lá bất hợp pháp nào (gồm bốn loại hình: hàng trốn thuế, hàng giả, hàng lậu, hàng không khai báo).

(Trích tác phẩm đạt giải Nhì của chị Nguyễn Quỳnh Như – Công đoàn Công ty Thực phẩm Miền Bắc)

CẢM XÚC SÂU SẮC: KHI KÝ ỨC GIA ĐÌNH GẮN LIỀN VỚI LỊCH SỬ PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH THUỐC LÁ

Ngày ấy, khi đất nước vẫn còn đang bị chia cắt thành hai miền Nam-Bắc, cậu thiếu niên học sinh miền Nam, sau khi tốt nghiệp trường Đại học Bách khoa - Hà Nội đã về làm việc tại Phòng Kỹ thuật - Nhà máy Thuốc lá Thăng long. Tại đây, cô học viên kỹ thuật phân cấp nguyên liệu thuốc lá cũng về làm việc tại Phòng Kiểm nghiệm chất lượng nguyên liệu. Từ đó, chính môi trường thuốc lá đã kết duyên cho chàng kỹ sư trẻ miền Nam và cô gái Hà thành. Vàng, hai chị em

chúng tôi đã được sinh ra từ tình yêu ấy và tình yêu đó vẫn trọn vẹn đến tận bây giờ.

Sau ngày miền Nam hoàn toàn giải phóng, thống nhất đất nước, Ba tôi là một trong bốn cán bộ đầu tiên nhận nhiệm vụ trở về Nam, tiếp quản hãng Thuốc lá M.I.C do giám đốc người Pháp điều hành.

Sau khi công việc ổn định, Ba tôi đón Mẹ con chúng tôi vào đoàn tụ. Cả cuộc đời Ba và Mẹ tôi đã gắn bó với ngành Thuốc lá. Đặc biệt, tháng 12/1980 với chiến dịch “hoàn thành 40% kế hoạch năm” hay gọi là “chiến dịch 31 triệu bao thuốc lá”, tập thể CBCNV Nhà máy đã phìa “ngủ ít làm nhiều” thậm chí có những đêm phải thức trắng. Hòa vào không khí khẩn trương náo nức của chiến dịch, những thay đổi trong sinh hoạt của gia đình cũng bị ảnh hưởng, chúng tôi cũng đã phải cùng ăn, ở và nghỉ theo từng ngày sản xuất: đến trường khi trời chưa sáng, đến chiều sau khi tan học, lại tiếp tục vào Nhà trẻ của Nhà máy và có những đêm, vì không muốn làm mất giấc ngủ của hai chị em, cả Ba và Mẹ đã phải cõng chúng tôi trên lưng đi về nhà...

Trải qua những thay đổi theo từng giai đoạn lịch sử, Ba Mẹ tôi vẫn tiếp tục gắn bó với ngành Thuốc lá. Và ngày nay, với truyền thống gia đình, tôi cũng đã làm việc trong ngành Thuốc lá.

Cũng chính từ đây, tình đồng nghiệp đã giúp chúng tôi có được cuộc sống như ngày hôm nay, một cuộc sống rất bình yên, no ấm và hạnh phúc.

(Trích tác phẩm đạt giải Nhì của chị Nguyễn Thu Hương, Công đoàn Công ty Thuốc lá Sài Gòn) ❖

VIETNAM NATIONAL TOBACCO CORPORATION – VINATABA

30 Years of Construction and Development

MAJOR MILESTONES

Over 30 years of construction and development, Vietnam National Tobacco Corporation has so far become the leading business which covers dominant domestic market share as well as tobacco exports in the Vietnam tobacco industry. Sales revenue: VNĐ30,000 billion; Exports volume: Over 1 billion packs per year ...

The most significant milestones to be mentioned are:

1. April 1985 – The Union of Vietnam Tobacco Factories: Forming a closed production model, a linkage between production and distribution

On April 5th, 1985, the Council of Ministers (Government) issued Decree No. 108/ HĐBT on the establishment of the Union of Vietnam Tobacco Factories, referred to as the Union of Vietnam Tobacco (precursor to Vietnam National Tobacco Corporation), on the basis of merger of the United Tobacco Factory I and the United Tobacco Factory II, to unify Vietnam tobacco industry organization for the purpose of focusing on clue management to implement targeted production development programs of the State. The birth of the Union of Vietnam Tobacco was the result

of a process of advocacy, innovation thinking in terms of structure, and production directing in macro management level. Accordingly, a closed production and business economic sector were gradually formed, which marked a new step in management practices, and became a first management model for the entire Vietnam tobacco industry.

2. April 29th, 1995 - The incorporation of Vietnam National Tobacco Corporation under the Government Decision No. 254/ TTg, and operating under the State Corporation model (also known as Corporations 91, which were specially ranked businesses).

Under this new model, the Corporation was empowered to: officials appointment; investment and pricing; autonomy of finance and operation; scope of business expansion. During 10 years of operation under the model of Corporation 91, Vinataba made core process in the industry organization restructure and involved in policy system development, which was the legal basis for the management of business and production of tobacco and market stability. In addition, as a leading business of

Vietnam tobacco industry, Vinataba headed on with its improvement and advantages from raw materials to production and distribution.

Upon achieving of great progress in tobacco sector, it was also the period that Vinataba moved up for its diversification. The operation of the Corporation no longer relied on the funds contributed by its affiliates. Instead, costs, profits and capital accumulation from business development had been firmly ensured, creating a solid basic premise for the conversion of the Corporation to operate under parent company business model in later period.

3. Since January 1st, 2006 – The Corporation switched to operate as a parent company

During this period, upon receiving State equity participation in Nguyen Du Joint Venture, Nam Dinh Food Industry JSC and Northern Food Company.... Vinataba has successfully engaged in production management of fundamental business sectors in the field of foodstuff industry.

The properly reconstructing of the parent company has actually demonstrated its financial strength and business potential. In addition,

tion, the governing role of parent company has been inevitably confirmed. In the market opening period, while other economic sectors have been facing with challenges of declines, the domestic tobacco market, in which the Corporation is dominant, remains stable and growing.

OUTSTANDING ACHIEVEMENTS

- With its dominant domestic market share and tobacco exports, Vinataba sustains its key role in the development of the Vietnam tobacco industry, and always at the forefront of socioeconomic growing innovation of the Party and State.

- There have been apparently effective growths in food-stuff sectors (confectionery – food production),

- Brand name of a large scale business has been built and confirmed: Vietnam National Tobacco Corporation - Vinataba.

- Tobacco growing areas have been formed on stability and sustainability basis, in which poverty alleviation programs have been effectively delivered. On the other hand, it contributed to obviously improved economic outlook in the growing areas. As a result, livings of the local tobacco growers have also been directly and practically improved, especially in the mountainous border regions.

- The Corporation has the skills and expertise to successfully fulfill major projects with the construction of state-of-the-art facilities, a basis for its sustainable development.

DEVELOPMENT TARGETS AND MEASURES

Objectives:

- To maintain and position as the leading business in the field of tobacco and confectionery - food production in Viet Nam;
- To keep the leading role in Vietnam tobacco industry in organizing, promoting the growth of Vietnam tobacco industry during international economic integration.

Measures:

- To improve development strategy of the Corporation till 2020, and toward 2030; to deliver strategic components, action programs and measures to achieve the strategic objectives of the Corporation.

- To enhance the implementation of breakthrough strategies: restructuring associated with the reform of corporate governance; administration reorganization, focused investment in human resource and administrative efficiency.

- To strengthen the competitiveness of cigarette products so as to maintain leadership position in the domestic market and effectively consolidate export markets.

- To take proactive approach to regulatory engagement with competent authorities and tackling the tobacco illicit trade in the spirit of Directive 30/CT-TTg of the Prime Minister; to enhance communication against contraband tobacco and gradually dominate illicit cigarettes markets. 2015 will be the year of anti-smuggling operation of the Corporation.

- To go on with building up corporate culture under core values of Vinataba - Professionalism, Innovation, Responsibility, Cooperation and Towards Sustainable Development. ♦



CUỘC THI TÌM HIỂU “30 năm

thành lập và phát triển Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam”

Vừa qua, hướng tới kỷ niệm 30 năm thành lập Tổng công ty, Công đoàn Tổng công ty đã phát động Cuộc thi tìm hiểu “30 năm thành lập và phát triển Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam”. Cuộc thi đã nhận được sự tham gia hưởng ứng của đông đảo CBCNV trong toàn Tổng công ty với 4.558 bài dự thi (chiếm tỷ lệ 34% trên tổng số CNVCLĐ). Đơn vị có đông người dự thi là: Công ty Thuốc lá Thăng Long (1.343 bài); Cơ quan Tổng công ty phía Bắc, Công ty Thương mại Thuốc lá có tỷ lệ số người tham gia dự thi trên tổng số CNVCLĐ đạt 100%; Công ty Thuốc lá Thanh Hóa, Bắc Sơn, Đồng Tháp có tỷ lệ số người tham gia dự thi trên tổng số CNVCLĐ đạt trên 80%.

Các tác phẩm không chỉ thể hiện sự hiểu biết sâu sắc về quá trình phát triển, vượt khó đi lên của Tổng công ty, sự ra đời thương hiệu Vinataba, ... mà còn phản ánh tâm tư người lao động, qua những trang viết tay đã gửi gắm rất nhiều tâm sự và hy vọng vào tương lai phát triển của Tổng công ty.

Dưới đây Bản tin Vinataba xin được trích giới thiệu một số tác phẩm đạt giải tiêu biểu:



TÁC PHẨM ĐẠT GIẢI NHẤT CỦA CHỊ NGÔ THỊ THƠM

(Công đoàn Công ty Thuốc lá Thăng Long)

Ước vọng người công nhân

Cuộc thi tìm hiểu “30 năm xây dựng và trưởng thành của Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam” là một đợt sinh hoạt chính trị rộng lớn có sức lan tỏa sâu rộng, khơi dậy niềm tự hào về truyền thống vẻ vang, những thành tựu mà chúng ta đạt được và những gì chúng ta đã làm và đang làm còn dở dang. Nhưng trên hết từ Cuộc thi này, CBCNV trong toàn Tổng công ty đang nỗ lực đón chờ những giải pháp và đột phá mới của các cấp lãnh đạo, của các phòng, ban chuyên môn để đưa ngành Công nghiệp Thuốc lá Việt Nam ngày càng phát triển và có tầm nhìn sâu rộng hơn...

TÁC PHẨM ĐẠT GIẢI NHÌ VÀ GIẢI TRÌNH BÀY ĐỘC ĐÁO CỦA ANH NGHIÊM QUANG TÙNG

(Công đoàn Công ty Thuốc lá Thăng Long)

Tác phẩm được đầu tư công phu, trình bày độc đáo, hoành tráng nhận được sự thán phục của mọi người, thể hiện niềm đam mê tìm hiểu cũng như tình cảm của tác giả đối với Tổng công ty.





HỘI DIỄN NGHỆ THUẬT CNVC-LĐ TỔNG CÔNG TY THUỐC LÁ VIỆT NAM LẦN V NĂM 2015 THÀNH CÔNG TỐT ĐẸP

Nằm trong khuôn khổ các sự kiện chào mừng kỷ niệm 30 năm thành lập Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, trong hai ngày 24 - 25/3/2015, Hội diễn Nghệ thuật công nhân viên chức lao động (CNVC-LĐ) lần V - năm 2015 do Công đoàn tổ chức đã thành công tốt đẹp.

Hội diễn năm nay được tổ chức với sự tham gia tranh tài của hơn 400 diễn viên không chuyên thuộc 24 đơn vị đến từ khắp các miền Nam, Bắc là các đơn vị thành viên của Vinataba. Với tổng số 101 tiết mục gồm: 24 tiết mục đơn ca, 25 tiết mục song ca, tam ca, 40 tiết mục tốp ca, hợp ca, hát múa, 12 tiết mục hợp xướng, múa, 7 tiết mục tự biên.

Các chương trình, tiết mục biểu diễn đều thể hiện được chủ đề ca ngợi quê hương đất nước, ca ngợi Đảng quang vinh, Bác Hồ kính yêu, ca ngợi vẻ đẹp người công nhân thuốc lá.

Ban Tổ chức đã trao 2 giải Nhất cho Công ty Thuốc lá Thăng Long, Công ty Thuốc lá Sài Gòn; 3 giải Nhì cho Công ty Thuốc lá Thanh Hóa, Công ty Cổ phần Hòa Việt, Văn phòng Tổng công ty và 5 giải Ba, 14 giải Khuyến khích cho các đơn vị khác.

Ngoài ra, 50 Huy chương vàng, 50 Huy chương bạc và 10 Giấy khen cũng đã được Cục Văn hóa Cơ sở trao cho 10 chương trình.