

MỘT SỐ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY TRONG THỜI GIẠN QUA

 Thuỷ Bằng

Từ tháng 4/2008-6/2008, tại Công ty cổ phần Nicotex đã diễn ra một số hoạt động nổi bật và thu được những kết quả tốt, những thành công ban đầu.

▪ Ngay từ đầu tháng 4, Công ty đã tổ chức chúc mừng sinh nhật cho các CBNV làm việc tại văn phòng công ty có sinh nhật trong tháng. Việc tổ chức chúc mừng sinh nhật CBNV đã dần trở thành một thói quen tốt. Tháng 5 và tháng 6 cũng đã diễn ra buổi lễ mừng sinh nhật CBNV khá vui vẻ, đầm ấm. Những món quà được tặng tuy không có giá trị kinh tế cao nhưng lại có ý nghĩa động viên, chia sẻ rất lớn, thể hiện sự quan tâm của tập thể, của công ty tới từng cá nhân. Chương trình diễn ra tuy chưa phong phú và có sự hạn chế vì chưa có các tiết mục văn nghệ hát trực tiếp... nhưng cũng là một sự thay đổi, có tác dụng động viên tinh thần cho mỗi CBNV trong công ty. Làm cho mỗi người thấy gắn bó hơn với mái nhà chung Nicotex.

▪ Từ các ngày 6-7 và 9-10/5, Công ty đã tổ chức sơ kết tình hình sản xuất – kinh doanh, xây dựng văn hoá Nicotex, xây dựng môi trường xanh sạch đẹp... trong 6 tháng. Kết quả cho thấy, doanh thu đạt 110,3% KH do chúng ta tiêu thụ tốt nhóm sản phẩm con bò sữa; Cải cách hệ số chức danh cho một số cán bộ chủ chốt cũng tạo điều kiện kích thích sức sáng tạo, góp phần nâng cao thu nhập cho CBNV; Công tác TTSP cũng đạt được những kết quả nhất định như đã xây dựng được chính sách giá, chính sách bán hàng sớm... Tuy nhiên, mô hình đơn vị xanh sạch đẹp thực hiện chưa thống nhất, chưa sạch, đẹp. Đặc biệt hiện nay nhiệm vụ xây dựng văn hoá Nicotex còn quá nhiều việc phải làm. Điều quan trọng nhất là làm sao để mỗi người nhận thức được trách nhiệm bản thân và kế thừa những truyền thống của quân đội để có ý thức, có thái độ làm việc hăng say, nhiệt tình, sẵn sàng chấp nhận hi sinh.

▪ Vào ngày 35/5 và dịp Quốc tế thiếu nhi 1/6, Công ty đã tổ chức cho CBNV cùng gia đình đi nghỉ mát, tham quan, du lịch tại bãi biển Sầm Sơn – Thanh Hoá. Chuyến đi kéo dài trong 3 ngày với các trò chơi vui nhộn, sôi động và nhiều món quà dành cho các cháu thiếu nhi đã thực sự trở thành một kỷ niệm đẹp. Sau chuyến nghỉ ngơi, thư giãn này mọi người như hiểu về nhau, về hoàn cảnh gia đình nhau và gắn bó với nhau hơn. Ấn tượng đọng lại trong lòng hầu hết mọi người là vui vẻ, ấm cúng và tình cảm.


▪ Ngày 9/6, Công ty đã tổ chức kỷ niệm tròn 5 năm ngày ra mắt Công ty cổ phần Nicotex. Trong 5 năm qua, HĐQT - Ban giám đốc công ty đã gánh vác công việc, khắc phục những khó khăn, thử thách để đưa con thuyền Nicotex đến với bến bờ bình yên, để gặt hái được những kết quả như ngày hôm nay... Tại buổi lễ, Ban giám đốc cũng động viên và đưa ra những nhiệm vụ cần thiết của mỗi người, những mục đích, phương châm sống, làm việc đúng đắn để đưa công ty phát triển hơn nữa, hội nhập được với nền kinh tế quốc tế.

▪ Đặc biệt, trong thời gian qua tình hình sâu bệnh ở các vùng, miền diễn ra khá phức tạp nhiều nơi thành dịch. Công ty cử các đoàn cán bộ của Ban Kiểm soát, Phòng Tiêu thụ sản phẩm, Phòng Kỹ thuật đi chi nhánh, cùng xuống cơ sở để giúp bà con nông dân phát hiện, ngăn chặn dịch kịp thời và có hiệu quả như ở Chi nhánh Thái Bình, Chi nhánh Hà Nội, Thanh Hoá,

▪ Cùng với các hoạt động trên, thời gian qua Công ty cũng tổ chức khởi công xây dựng Xí nghiệp đóng gói thuốc Nam Thái tại Bình Dương; Tiến hành khai giảng một số lớp tập luyện TNDS - Phục hồi sức khoẻ tại các chi nhánh, Xí nghiệp và đã được CBCNV các đơn vị tích cực hưởng ứng tham gia... ☆

Xí nghiệp Đông Thái:

LUÔN QUAN TÂM ĐẾN CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM

 Bùi Ngọc Hưng

Qùa qua, Xí nghiệp Đông Thái - Công ty cổ phần Nicotex đã tổ chức sơ kết việc thực hiện kế hoạch 6 tháng năm 2008. Kết quả cho thấy, Xí nghiệp Đông Thái đã sản xuất đạt 94,6% kế hoạch, đạt 48% kế hoạch cả năm. Nhìn chung các sản phẩm Xí nghiệp làm đưa ra thị trường được đánh giá là rất tốt đảm bảo về chất lượng và số lượng cũng như mỹ quan sản phẩm. Công tác quản lý chất lượng sản phẩm là nhiệm vụ được Xí nghiệp quan tâm hàng đầu, đặc biệt vấn đề vệ sinh sản phẩm, mẫu mã bao bì, trọng lượng của các loại sản phẩm.

Để nâng cao chất lượng sản phẩm đảm bảo đưa ra thị trường ngày càng hoàn thiện hơn. Trong những tháng qua Xí nghiệp đã tập trung nhân lực, máy móc thiết bị sản xuất đồng bộ. Bên cạnh đó, Xí nghiệp cũng thường xuyên truyền giáo dục cho CBCNV hiểu được tầm quan trọng của chất lượng sản phẩm. Ngay từ đầu năm 2008, Xí nghiệp đã duy trì tốt phong trào thi đua chăm điểm trong sản xuất để chọn ra những “bàn tay vàng, tay bạc”. Ngoài danh hiệu khen thưởng trên, Xí nghiệp còn trích một phần nguồn kinh phí trong bù lương quý để chia cho những người làm việc trực tiếp có hiệu

quả cao thì được hưởng nhiều và ngược lại. Từ những chính sách khuyến khích trên nên đã động viên tinh thần CBCNV làm việc, nhờ vậy tiền lương đạt bình quân là hơn 2 triệu/người/tháng.

Thời gian qua, Xí nghiệp Đông Thái không những làm tốt công tác sản xuất, đảm bảo chất lượng sản phẩm mà còn đặc biệt quan tâm tới đời sống sức khoẻ của CBCNV và công tác môi trường. Xí nghiệp đã chủ động xử lý chất thải rắn, xử lý triệt để nước thải, chất thải. Xí nghiệp đã phân loại rác thải, quy định lại nơi để rác thải sản xuất tránh không để các chất thải phát tán ra bên ngoài làm ô nhiễm tới môi trường xung quanh. Công tác xử lý môi trường của Xí nghiệp đã được Đoàn kiểm tra của Bộ tài nguyên môi trường và Phòng môi trường thuộc Sở tài nguyên môi trường tỉnh Thái Bình đánh giá rất cao tại buổi kiểm tra ngày 23/4/2008.

Đạt được những kết quả trên là nhờ vào sự quan tâm của Ban giám đốc Công ty và Ban giám đốc Xí nghiệp đã làm tốt công tác giáo dục ý thức trách nhiệm làm chủ của người lao động, đồng thời CBCNV toàn Xí nghiệp đã có tinh tự giác tinh thần tự học hỏi, rèn luyện phấn đấu trong lao động sản xuất. ☆

VĂN HOÁ ĐẠO ĐỨC NICOTEX TRONG THỜI KỲ HỘI NHẬP

✍ Chủ tịch HĐQT - Giám đốc
Nguyễn Thành Nam

Cúng ta đang sống trong thời kỳ hội nhập hoá, toàn cầu hoá. Điều này ai trong số chúng ta cũng đều biết. Ban giám đốc biết, các trưởng phó phòng, các nhân viên đều biết. Thế nhưng ứng xử như thế nào với những tác động của thời kỳ này? Mỗi cá nhân đều có thể đã tìm hiểu, nhưng những kết quả tìm hiểu này có thể còn mang tính tự phát, mang tính cá nhân. Để tạo ra sự thống nhất cao về mặt nhận thức, từ đó có thể tạo ra sự đồng thuận cao trong tư tưởng, lời nói và hành động, chúng ta cần phải làm sáng tỏ về vấn đề này.

Đất nước ta đang cùng với thế giới trải qua một thời kỳ mà với sự phát triển như vũ bão của khoa học và công nghệ, đặc biệt là công nghệ thông tin, công nghệ sinh học, đã tạo ra một sự thay đổi to lớn trong nhận thức và cách nghĩ cách làm của toàn thế giới. Thời kỳ toàn cầu hoá, thời kỳ hội nhập hoá.

Thời kỳ mà biên giới của các quốc gia chỉ còn mang tính tượng trưng, tính tương đối. Các vùng miền lãnh thổ đang hội nhập hoá, tạo ra những thị trường chung, thị trường tự do khu vực và toàn cầu.

Khởi thị trường chung châu Âu, thị trường chung Đông Nam Á, thị trường chung Bắc Mỹ v.v... Những thị trường này đã làm tăng cự ly hoạt động, tăng không gian và phạm vi hoạt động của từng cá nhân, của từng tổ chức kinh tế, chính trị, và xã hội.

Trước kia hoạt động trong tầm ngắm của lũy tre làng với bán kính hoạt động vài chục đến vài trăm km. Còn giờ đây hoạt động trong tầm đa quốc gia với bán kính hoạt động hàng ngàn km.

Trước kia phương tiện đi lại chủ yếu là xe đạp, xe máy, hãn hữu là ôtô. Giờ đây phương tiện đi lại chủ yếu là ôtô, máy bay.

Trước kia ăn uống với mâm cao cỗ đầy của một vài món truyền thống, thời gian ăn một bữa tính bằng 2 - 3 h đồng hồ. Giờ đây là các món ăn nhanh với thời gian ăn tính bằng giây, bằng phút.

Trước kia chỉ hợp với những món ăn dân tộc đã thân quen ngàn đời. Giờ đây phải ăn uống với các món ăn, những tinh hoa của các dân tộc trên thế giới.

Trước kia chu kỳ hoạt động kinh doanh tính bằng năm bằng tháng. Giờ đây chu kỳ kinh doanh tính bằng giây bằng phút.

Trước kia đồng tiền thanh toán là VNĐ bây giờ đồng tiền thanh toán là USD, ERO v.v...

Trước kia ngôn ngữ giao tiếp, làm việc là tiếng Việt. Giờ đây ngôn ngữ làm việc là tiếng Anh, tiếng Hoa.

Trước kia là quan hệ của vài đối tác, của một vài sản phẩm. Giờ đây là quan hệ của hàng chục đối tác, của hàng trăm sản phẩm.

Trước kia chỉ quan hệ với những sản phẩm hữu hình. Giờ đây phải tiếp xúc với hàng trăm các dịch vụ vô hình.

Trước kia là sự lệ thuộc là sự xin xỏ vay mượn khô cứng trong hệ thống Ngân hàng Nhà nước. Giờ đây có thể trao đổi và sử dụng tiềm lực tài chính của hàng trăm sản phẩm dịch vụ ngân hàng, các quỹ tín dụng và các loại hình cổ phiếu, trái phiếu.

Trước kia là giao dịch đơn tuyến. Giờ đây là giao dịch đa phương tiện, trực tuyến, vượt qua không gian và thời gian.

Trước kia là sự tùy tiện trong vấn đề bản quyền, nhãn mác. Giờ đây phải nằm trong sự khống chế của luật bảo hộ bản quyền và sở hữu trí tuệ.

Trước kia là sự tùy tiện trong việc áp dụng các loại và biểu thuế suất. Giờ đây phải nắm chắc và quản lý tốt các hoạt động kinh doanh thông qua việc nghiên cứu tỉ mỉ các luật thuế.



Trụ sở công ty

Trước kia là hàng rào thuế quan cao ngất trời. Giờ đây là những mức thuế rất thấp đối với những quốc gia nằm trong khung hợp tác đa phương và song phương.

Trước kia là dùng ăn uống để tạo ra niềm vui, ra mối quan hệ. Giờ đây là du lịch, là thăm quan để tạo ra sự hiểu biết.

Trước kia là sự tập trung quyền hạn trong hệ thống lãnh đạo chóp bu. Giờ đây là sự phân quyền, là tạo ra sự thống nhất cùng vận hành để thực hiện mục tiêu chung.

Trước kia là sự làm việc có tính hành chính. Giờ đây là sự làm việc theo mục tiêu, theo hiệu quả.

Trước kia sống và làm việc theo phương thức cá lớn nuốt cá bé. Giờ sống và làm việc theo phương thức cá nhanh nuốt cá chậm.

Trước kia mỗi cá nhân, mỗi tổ chức có tính chủ động nhiều hơn. Còn bây giờ mỗi cá nhân, mỗi tổ chức phụ thuộc vào môi trường nhiều hơn. Giờ đây mỗi cá nhân, mỗi tổ chức sống và làm việc trong tác động của hiệu ứng “cánh bướm”, tức là: Một con bướm chỉ vỗ nhẹ đôi cánh ở Tây bán cầu, thì đã ảnh hưởng ngay lập tức tới mọi sinh vật ở Đông bán cầu. Khả năng chủ động càng ngày càng mất đi nếu không có một cách nhìn, cách nghĩ, cách làm đổi mới đi trước đón đầu.

Sống trong một quốc gia đang tích cực tham gia hội nhập hoá, toàn cầu hoá. Hoạt động kinh doanh trong một quốc gia đang tích cực hội nhập hoá, toàn cầu hoá. Mỗi cá nhân và công ty Nicotex phải làm gì để phát triển cùng đất nước, cùng xã hội?

Như đã nêu ở phần trên! Rõ ràng sống trong thời kỳ hội nhập hoá, toàn cầu hoá, chúng ta có quá nhiều cơ hội:

Cơ hội được giao lưu rộng hơn. Cơ hội được mở rộng thị trường nhanh hơn, mạnh hơn. Cơ hội được mở rộng ngành nghề nhiều hơn. Cơ hội được khai thác các lợi thế so sánh mà mỗi cá nhân và công ty chúng ta đang có. Cơ hội mỗi cá nhân được tự khẳng định mình, tự phát triển theo những mong muốn và nguyện vọng của mình một cách tự do hơn.

Nhưng đồng thời với những cơ hội này là hàng loạt những thách thức:

Thách thức về rào cản văn hoá, phong tục tập quán/ Thách thức về bất đồng ngôn ngữ/ Thách thức về sự không đồng bộ của hệ thống luật pháp giữa các quốc gia/ Thách thức về sự nhanh nhạy của thông tin và khả năng xử lý các thông tin/ Thách thức về việc quỹ thời gian xử lý thông tin quá ngắn, trong khi thông tin được cung cấp lại quá nhiều/ Thách thức về mật độ cạnh tranh cao/ Thách thức về sự quản lý chặt chẽ của các cơ quan công quyền/ Thách thức về sự đa dạng và nhiều quyền lựa chọn hơn của người tiêu dùng/ Thách thức về sự khắt nghiệt hơn của các nhà cung cấp v.v...

Để tồn tại trong thời kỳ hội nhập này chúng ta vẫn phải giữ lại những bản sắc văn hoá mà chúng ta đã dày công xây dựng trên tinh thần những khẩu hiệu mà mọi người đang tích cực thực hiện:

Công ty coi việc bồi dưỡng, nâng cao nhân sinh quan, thế giới quan của các thành viên trong Công ty là việc làm cốt yếu để giữ gìn bản sắc Công ty.

Mọi thành viên trong Công ty đều thấm nhuần tư tưởng:

Là người Việt Nam, các thành viên Công ty NICOTEX phải yêu quý đất nước Việt Nam, phải phấn đấu không mệt mỏi vì sự độc lập, giàu mạnh của đất nước, đưa đất nước Việt Nam sánh vai với các cường quốc của 5 châu/ Là một cựu quân nhân, các thành viên Công ty NICOTEX phải yêu quý và trân trọng những thành quả các cuộc chiến tranh bảo vệ và giải phóng đất nước của các bậc cha ông để lại, phải phát huy bản chất anh hùng trong chiến đấu để dũng cảm, mưu trí ứng dụng, khai thác các thành quả của khoa học quản lý, khoa học kỹ thuật, công nghệ mới vào việc tạo ra các sản phẩm, dịch vụ thoả mãn tối đa nhu cầu của người tiêu dùng, đem lại hiệu quả cho Công ty. Giữ vững bản chất anh bộ đội Cụ Hồ, vì nhân dân quên mình, thực hiện sản xuất kinh doanh đúng pháp luật của Nhà nước.

Là một cán bộ, công nhân viên của Công ty NICOTEX, mỗi thành viên phải tự hào và quyết tâm phấn đấu xây dựng Công ty NICOTEX trở thành một trong những công ty ưu tú của quốc gia. Trong trái tim và khối óc mỗi thành viên Công ty không lúc nào người tâm niệm và thôi thúc: phải phấn đấu để:

NICOTEX là Công ty giàu đẹp có tiền đồ tươi sáng nhất. Mỗi thành viên trong công ty có cuộc sống: Đầy đủ về vật chất và an lạc về tinh thần.

NICOTEX là Công ty năng động, phát triển nhất/ NICOTEX là Công ty tập hợp được nhiều nhân tài nhất/ NICOTEX là Công ty có các sản phẩm được người tiêu dùng ưa chuộng nhất/ NICOTEX là Công ty có hệ thống cơ chế quản lý hợp lý, hiệu quả nhất, có hệ thống quy chế quản lý đồng bộ, chặt chẽ, hoàn thiện nhất/ NICOTEX là Công ty có sự đồng tâm, nhất chí, đồng sức, đồng lòng cao nhất.

Để thực hiện được các mục tiêu trên, các cán bộ, công nhân viên Công ty phải thấm nhuần các phương châm hoạt động.

Phương châm, sản xuất kinh doanh: thoả mãn tối đa nhu cầu người tiêu dùng/ Chữ tín hàng đầu - khách hàng trên hết/ Chất lượng tuyệt hảo. Giá thành hợp lý. Chung loại đa dạng. Cung ứng kịp thời, tận nơi.

Phương châm hợp tác: Hai bên cùng có lợi - tôn trọng cá nhân - chấp nhận cá tính.

Phương châm quản lý: Phân rõ quyền hạn, nghĩa vụ, lợi ích giữa cấp trên và cấp dưới, giữa cá nhân và tập thể, giao nhiều quyền cho cơ sở. Luôn luôn công chính - Luôn luôn công bằng - Luôn luôn công tâm.

Ai giữ vững phương châm sản xuất kinh doanh của Công ty có tinh thần và mục đích hết lòng vì tập thể, vì lợi ích Công ty thì muốn làm gì cũng được, không bị hạn chế.

Phương châm dùng người: Vì con người và nâng cao chất lượng cuộc sống của con người. Đặt người đúng việc/ Chọn người: dám nghĩ, dám nói, dám làm, dám chịu trách nhiệm, có hiểu biết công việc/ Hôm nay bạn không tích cực làm việc, ngày mai phải tích cực đi tìm việc.

Những quan điểm tư tưởng chiến lược này cần được củng cố và soi sáng. Đồng thời chúng ta phải có những đổi mới trong cách nghĩ, cách làm phù hợp hơn với tình hình mới. Những đổi mới đó phải thực hiện trên những vấn đề cụ thể sau:

Mỗi người chúng ta phải nhận thức rằng: để phát triển mỗi cá nhân, mỗi tổ chức phải chủ động, phải năng động và sáng tạo nhiều hơn. Khẩu hiệu dám nghĩ, dám nói, dám làm, dám chịu trách nhiệm càng phải được phát huy hơn bao giờ hết trong lúc này.

Mỗi cá nhân phải nhận thức rằng: **Phải sẵn sàng nhận bất cứ nhiệm vụ gì? Phải sẵn sàng đi bất cứ nơi đâu? Phải sẵn sàng đi và làm việc bất cứ trong thời gian và hoàn cảnh nào? Nếu những việc đó, những địa điểm đó phục vụ cho mục tiêu phát triển của tập thể và của cá nhân mình.** Phạm vi và địa bàn kinh doanh của mỗi chúng ta không còn bó hẹp ở một địa điểm đang làm việc, mà phải xác định rằng phạm vi hoạt động là tất cả các vùng miền lãnh thổ trên thế giới. Các công việc mà công ty giao cho chúng ta, chúng ta phải chủ động khẩn trương triển khai thực hiện để tránh tình trạng

cơ hội kinh doanh sẽ thoát khỏi tay chúng ta và rơi vào tay người khác. Ai ai cũng có quan điểm và quyết tâm như vậy thì mọi việc sẽ rất thuận lợi và sẽ thành công. Ban đầu có thể có một số khó khăn. Nhưng nằm trong guồng máy với cách vận hành như vậy sẽ làm giảm mọi chi phí ẩn trong kinh doanh, trong tổ chức, trong tư tưởng. Những thành quả của công việc sẽ từng bước đến với mỗi cá nhân, mỗi tổ chức. Thành quả đầu tiên sẽ là tiền đề để giúp cho việc đơm hoa kết trái những thành quả tiếp theo. Từ đó câu thần chú: *Vạn sự như ý* sẽ đến với mọi người, mọi nơi, mọi lúc. Bởi vì đằng sau mỗi cá nhân và mỗi công việc đều có sự giúp đỡ của lực lượng khổng lồ.

Phương thức hành động của mỗi cá nhân: Liên tục suy nghĩ để có những sáng kiến mới. Khi có sáng kiến mới, cần tóm lấy ngay ý tưởng sáng kiến đầu tiên. Vì đây là ý tưởng tinh khiết từ bản lai diện mục của mình phát xuất ra. Khi đã nắm lấy ý tưởng đó rồi cần nhanh chóng thảo luận với một số cá nhân có liên quan đến công việc thực hiện ý tưởng từ cấp trên, đến đồng cấp và cấp dưới. Cần tạo ra sự quyết tâm cao trong nhóm để thực hiện ý tưởng. Khi đã có sự quyết tâm thì kiên trì tìm mọi cách để thực hiện và hoàn thành bằng được các mục tiêu mà ý tưởng đề ra. Đây chính là phương thức hành động của thời kỳ hội nhập. Tự chung về quan điểm của phương thức làm việc này là làm việc với tinh thần tấn công. Làm việc với tinh thần làm hết sức mình. Làm việc với tinh thần tổng lực trong một thời gian, trong một không gian, trong một cộng đồng. Chính tinh thần quyết tâm, tổng lực này sẽ đem lại sức mạnh, giảm bớt chi phí ẩn trong kinh doanh, giảm bớt những rủi ro của tình hình hội nhập hoá, toàn cầu hoá sâu rộng có thể ảnh hưởng đến kết quả công việc của mình. Quan điểm này cũng là quan điểm làm việc: **Việc hôm nay không để ngày mai. Làm là làm ngay. Làm bằng xong thì thôi.** Xong việc gấp sách lại cất đi để làm việc khác. Tránh tình trạng lan man, việc gối việc. Tránh tình trạng không có việc gì kết thúc dứt điểm. Thái độ và cách làm của mỗi cá nhân cần dứt khoát và kiên quyết. Tránh tình trạng dửng dưng, nửa muốn quyết, nửa muốn làm với việc không dám quyết, không dám làm. Đòi hỏi tính quyết đoán của mỗi cá nhân cần được rèn luyện và nâng cao. Cần có thái độ rõ ràng. Phải nhận thức được rằng việc gì khi bắt đầu triển khai cũng đều có khó khăn (Vạn sự khởi đầu nan). Nhưng phải nhận thức được là với tinh thần quyết tâm và trách nhiệm của mỗi chúng ta, mỗi chúng ta phải khẳng định vị trí của mình trong việc giải quyết khó khăn đó và khẳng định được rằng sẽ thành công. Vì sự thành công sẽ đến với ai có 100% lòng tin tưởng, 100% lòng quyết tâm, 100% lòng dũng cảm.

Mỗi cá nhân phải có một nhân sinh quan hướng thiện. Lấy nhân sinh quan hướng thiện để tác động vào các



Ảnh: Thanh Giang

đối tác. Lấy nhân sinh quan hướng thiện để tác động vào công việc. Đây chính là sự khác biệt cơ bản của người Nicotex trong nền kinh tế hội nhập hoá, toàn cầu hoá so với các công ty khác. Hiểu điều này như thế nào? Đó là: Trước bất cứ một dịch vụ kinh doanh nào, trước bất cứ một đối tác nào, trước khi bắt đầu vào công việc, người Nicotex phải tuyên truyền cho đối tác về quan điểm hướng thiện,

quan điểm hướng vào tâm linh, hướng vào việc xây dựng và duy trì một nền tảng đạo đức Á đông: Thương yêu con người và muôn loài. Thương yêu chính mình. Thông cảm với mọi người, Thông cảm với chính mình. Chia sẻ với mọi người. Chia sẻ với chính mình. Chia sẻ niềm vui, chia sẻ thành công, chia sẻ hiệu quả kinh doanh, chia sẻ ý nghĩ và nhận thức về cuộc sống.

Trân trọng tình cảm và giá trị đạo đức của mọi người, đây là nền tảng và cũng là mục đích đầu tiên của các hợp đồng hợp tác sản xuất kinh doanh. Tinh thần nhẫn nại, kiên trì, tinh thần hi sinh lợi ích cá nhân vì cộng đồng, luôn nêu cao trách nhiệm để cùng giải quyết các khó khăn có thể phát sinh trong quá trình thực hiện và triển khai các hợp đồng hợp tác kinh doanh v.v... Lấy thương lượng, lấy việc giải quyết thoả đáng các lợi ích của các bên là giải pháp hàng đầu trong việc thảo luận và hợp tác giữa các bên. Tuyên truyền về vấn đề rèn luyện ngồi thiền, nghiên cứu tư tưởng HCM, nghiên cứu các giáo lý đạo đức của tổ tiên, của dân tộc. Tuyên truyền về những tấm gương dám nghĩ, dám làm. Tuyên truyền về những tấm gương hi sinh quên mình của các thành viên trong công ty đối với công việc chung của công ty và của các hợp đồng, hợp tác kinh doanh cho các đối tác, trước khi thảo luận về các dịch vụ thương mại các sản phẩm. Khi đi làm kinh tế với những đối tác nước ngoài hoặc trong nước, lúc nào cũng phải khẳng định và giúp cho những đối tác của mình biết rằng mình làm kinh tế không đơn thuần là kinh tế, mà còn là vấn đề giáo dục, và nâng cao đạo đức tâm linh, đóng góp cho xã hội, cho con người một tấm cao về đạo đức, về ý nghĩa cuộc đời này của mỗi cá nhân. Cần truyền bá văn hoá nhân văn của người Việt nam ra thế giới, thông qua việc trao đổi các quan điểm rèn luyện đạo đức, rèn luyện tâm linh trước khi bàn đến kinh doanh. Làm cho các đối tác thấy được tinh thần yêu nước của mỗi người Nicotex; Làm cho các đối tác thấy được tính nghiêm túc, tính chân thành của người Nicotex; Làm cho mọi người, cho các đối tác thấy được đức tính trọng danh dự, trọng chữ tín của người Nicotex; Làm cho mọi người thấy được tính giản dị, tính thực tiễn, tính làm việc khoa học và có hiệu quả của người Nicotex; Làm cho mọi người thấy tính nhìn xa, trông rộng, tính toán lâu dài toàn diện của người Nicotex, trước khi bàn đến các hoạt động kinh doanh đơn thuần;

Làm cho mọi người thấy tính đồng bộ, tính hệ thống trong cách nghĩ, cách làm của người Nicotex. Chỉ có như vậy mới bền vững. Chỉ có như vậy mới phát triển. Trong khi người ta chỉ quan tâm tới vật chất, tiền tài danh vọng. Thì ta vừa quan tâm tới vật chất, vừa quan tâm tới cùng cố phát triển nền tảng tâm linh ở những nơi nào mà ta có điều kiện đi đến, mà ta có điều kiện làm việc hoặc quan hệ ở đó. Đây là cái khôn ngoan của ta, đây là cái đặc biệt của ta, đây là cái hay của ta, đây là cái sẽ đem lại nhiều lợi ích cho ta, cho các đối tác của ta, cho cộng đồng xã hội mà ta đang cùng tồn tại...

Trước bất cứ một cuộc họp, một công việc, những người Nicotex chủ động đề xuất với các đối tác cùng ngồi tĩnh tâm, nhắm mắt, không suy nghĩ, ngồi buông xả mọi ý nghĩ trong thời gian khoảng 5 - 10 phút rồi mới bắt tay vào công việc, hoặc thảo luận một dịch vụ, một vấn đề nào đấy. Đây là công cụ để đánh động nhận thức của các đối tác. Đây là công cụ ban đầu để cho mọi thành viên trong Nicotex có thể đồng thuận với nhau một cách dễ dàng hơn trong việc ra các quyết định. Tạo ra sự sáng suốt, sự đúng đắn của các quyết định sẽ được đưa ra trong quá trình thảo luận sau này. Khi ngồi nhắm mắt và tĩnh tâm như thế, người phụ trách có thể đề xuất mọi người cùng hướng vào một mục tiêu nào đó để tạo ra một từ trường lành mạnh, thống nhất giữa các cá nhân cùng tham gia hội họp.

Chúng ta cần tổ chức lại cuộc sống, tổ chức lại công việc của mỗi chúng ta và của tập thể của chúng ta sao cho cuộc sống đó không nhằm chán, công việc đó không quá tải. Chúng ta phải chủ động tạo ra một thiên đường tại thế nơi chúng ta công tác và chúng ta sống. Cần tạo một môi trường xanh, sạch, đẹp ngay tại nơi chúng ta đang ở, nơi chúng ta đang làm việc. Chính môi trường này sẽ bổ xung một nguồn năng lượng tinh thần dồi dào để giúp mỗi cá nhân bớt đi những sức ép của thị trường, sức ép của công việc, sức ép của gia đình. Chúng ta đi đến đâu là mang đến đó một sự gọn gàng, ngăn nắp, mang đến đó một màu xanh, một sự sạch sẽ, một ý nghĩ lành mạnh, một phong thái tự do, tự tại, điềm đạm, bình tĩnh và khiêm tốn. Chính điều này sẽ lôi cuốn và thu hút những đối tác của chúng ta, làm thay đổi những nhận thức của họ về chúng ta. Khẳng định một điều là chúng ta trân trọng từng giây từng phút được sống và làm việc trên trái đất này, sống và làm việc với những người anh em của Nicotex và của các đối tác. Hàng tuần chúng ta phải duy trì một buổi vệ sinh công cộng tập thể. Hàng tháng chúng ta phải duy trì một buổi gặp gỡ giao lưu, picnic, dã ngoại có các đối tác, có người là thân nhân, gia đình của mỗi thành viên Nicotex,... rất đơn giản tại văn phòng công ty, hoặc một điểm nào đó tại các công viên công cộng, hoặc khu du lịch sinh thái v.v...

Chúng ta phải tận dụng tối đa thành quả của các phát minh khoa học về công nghệ thông tin, về sinh học. Từ đó có thể tạo ra những sản phẩm sinh học, những sản phẩm xanh phục vụ cho xã hội. Chúng ta tận dụng những thành quả của công nghệ thông tin để tận dụng việc giao dịch trực tuyến, đa phương tiện, nhằm giảm bớt tối đa chi phí quản lý. Nhằm kịp thời và khẩn trương nhất truyền tải đến các thành viên của công ty và các đối tác của công ty những vấn đề nóng hổi mà công ty đang quan tâm, đang cần phải chia sẻ và giải quyết v.v

Làm bất cứ vấn đề gì chúng ta đều nghĩ đến hậu quả của nó trước khi làm. Đặc biệt phải nghiên cứu và học tập phong tục tập quán của các cộng đồng người mà chúng ta sẽ tiếp xúc sau này. Không để tình trạng các lời nói, các hành vi, các ý nghĩ của mỗi chúng ta vi phạm vào thuần phong, mỹ tục của các cộng đồng và xã hội mà ta đang giao tiếp, làm cho các đối tác hiểu lầm tư tưởng, mục đích và mong muốn của chúng ta.

Chúng ta phải khẩn trương chủ động xây dựng cho mình một kế hoạch học ngoại ngữ: Đặc biệt là Anh văn và Trung văn. Học theo cách học của những người sống trong thời kỳ hội nhập. Không cần phải bài bản, không cần phải đến trường, mà tự học là chính, học mọi lúc mọi nơi. Học thuộc lòng các mẫu câu chuyên dùng, để từ đó có thể khẩn trương giao tiếp, tạo ra sự đồng hiểu giữa các cá nhân với các cá nhân. Từ kết quả này tùy theo nhiệm vụ, theo năng lực, theo điều kiện của mỗi cá nhân, rồi mới tính đến chuyện học tập tiếp theo, học tập cao hơn.



Vườn cây xanh tại văn phòng Công ty

Tóm lại: Sống trong thời kỳ hội nhập hoá, toàn cầu hoá, mỗi cá nhân người Nicotex phải có một bản sắc văn hoá, đạo đức chung thống nhất. Đó là bản sắc văn hoá hướng thiện, bản sắc văn hoá mình vì mọi người. Bản sắc văn hoá đạo đức luôn luôn khẳng định, luôn luôn tiến công, luôn luôn vì lợi ích chung cùng chia sẻ, cùng hành động. Bản sắc văn hoá nêu cao tinh thần chủ động, dám nghĩ, dám làm. Bản sắc văn hoá thiên trong mọi lúc, mọi nơi. Bản sắc văn hoá tập trung cao độ, tổng lực để giải quyết những mục tiêu trọng tâm, then chốt.

Với bản sắc văn hoá như thế, chắc chắn rằng người Nicotex sẽ được mọi người trong xã hội yêu quý, kính trọng và hợp tác thân thiện. Từ đó người Nicotex sẽ nhanh chóng hội nhập được vào tiến trình toàn cầu hoá của đất nước Việt nam cũng như của toàn thế giới. Chắc chắn rằng hiệu quả và sự thành công sẽ đến với mỗi cá nhân Nicotex, cũng như toàn thể công ty Nicotex./. ★

Từ bi

Truyện ngắn cực ngắn của Tăng Dĩnh (TQ)

Năm lên bốn, Phương Nhi mắc bệnh bại liệt, chân bị teo, không đi lại được. Năm mười bốn tuổi, bố Phương Nhi mua về một chiếc xe lăn, bảo con:

- Cứ ngồi ru rú ở nhà thế này cũng không hay, thôi, chịu khó đi bán báo con nhé!

Thế là ở khu vực Chùa Thiên Tường thành phố Thành Đô có thêm một cô bé đi xe lăn bán báo. Phía trên ghế xe lăn của cô bé buộc một cái ô, phía dưới ghế treo một xô nước tiểu. Trước giờ đi làm, sáng sớm nào bố cô cũng đến Toà soạn mua buồn một đồng báo to mang về, lấy vải nhựa phân loại gói tử tế, đặt cẩn thận ở phía trước xe lăn. Sau đó Phương Nhi quay xe lăn ngất nga ngất ngưỡng ra khỏi nhà. Nếu bán chạy, thì năm sáu giờ chiều đã ra về, nếu ế ẩm, thì cứ rong ruổi trên phố đến chín giờ mới bán hết.

Trên đường phố, nghề cạnh tranh ác liệt nhất phải kể đến là đánh giầy và bán báo. Hai nghề này khởi điểm rất thấp, lại không có vốn và đòi hỏi kỹ thuật, cho nên ai làm cũng được. Ngồi uống trà trong quán ba mươi phút, ít nhất cũng trông thấy hai mươi kẻ đánh giầy và mười người bán báo. So với những con buôn đập xe, mỗi lúc nào cũng liến thoắng rao như pháo nổ tràng dài " Báo thương mại, báo hàng ngày, báo buổi sáng, báo buổi chiều...", thì Phương Nhi quay xe lăn yếu thế vô cùng. Tiếng rao của cô bé nhỏ nhẹ, mà có vẻ buồn buồn héo hắt. Bên hè phố, khi nghe thấy ba tiếng rao chậm rãi của cô bé: Bán -- báo -- -- đây, người ta thường có cảm giác ơn ớn lạnh sống lưng.

Do đó Phương Nhi cũng có một số khách cố định. Ông bà chủ của khá đông hàng quán hai bên phố Đền Thiên Tường đều mua báo chỗ cô bé.

Nhưng không phải người nào cũng có lòng tốt, có lúc Phương Nhi cũng gặp một số kẻ hỗn láo ngang ngược, để mua một tờ báo, chúng đã cố tình gây khó khăn cho cô bé rất lâu.

Hôm nay Phương Nhi gặp một chàng trai muốn gây chuyện, anh ta nhận ra bắt nạt Phương Nhi là việc ít rủi ro nhất và cũng dễ chơi nhất. Anh ta ngáng xe lăn của cô bé, anh ta đứng chỗ bóng râm của ngôi nhà, còn xe lăn của cô bé thì bị phơi ở ngoài nắng. Anh ta hỏi:

- Mấy hào một tờ báo?

Phương Nhi đáp:

- Năm hào.

- Người ta bán một đồng ba tờ, tại sao mà bán năm hào?

- Nhưng trước nay cháu vẫn bán năm hào! Giá quy định ngắn ấy mà!

- Không được! Một đồng ba tờ, không được bán giá cao!

Chàng trai tỏ ra hung hăng nạt nộ. Bởi sốt ruột, bởi ánh nắng chiếu vào mặt đỏ gay, Phương Nhi sợ sệt nói:

- Bán một tờ cháu chỉ được một hào, chú ơi, chú hãy tha cho cháu.

Chàng trai tỏ ra vênh vang đắc ý, trông nét mặt tiu nghỉu của cô bé, anh ta cảm thấy hết sức thích thú.

Có một ông già ở bên thấy cảnh ngang tai chướng mắt, bực mình gắt anh ta:

- Cậu muốn mua thì mua, dở trò gì thế!

Chàng trai quay lại, nhìn thấy một ông lão tóc bạc phơ, đang định chửi bậy ông mấy câu, nhưng chợt phát hiện có hai viên cảnh sát tuần tra đang từ xa đi đến, thế là chuẩn luôn.

Ông lão tóc bạc tức giận, mặt đỏ phừng phừng, ông nói với Phương Nhi:

- Đừng sợ cháu ạ, gặp chuyện này nhất định không được vì bị đe dọa mà khiếp sợ, loại người như hần đều là những kẻ đạo đức mèm nặn rần buông!

Phương Nhi định khóc, cô bé muốn nói điều gì, nhưng lại thôi. Ông già khẽ đẩy một cái, chiếc xe lăn ngất ngưỡng lăn đi, trong ánh sáng nước mắt mờ nhoà, thế giới trở nên hỗn độn.

Từ đó trở đi, chiều nào Phương Nhi cũng gặp ông lão tóc bạc, ngày nào ông cũng mua của Phương Nhi hai ba tờ báo, thậm chí có hôm còn mua hai ba tờ báo cùng một loại. Phương Nhi cảm thấy nề nề, liến báo:

- Ông ơi, ông đừng mua trùng.

Ông lão cười đáp:

- Ông mua giúp người hàng xóm một tờ. Ông ấy và ông đều thích đọc báo, không xem báo không ngủ được.

Trong khoảng thời gian nửa năm sau đó, Phương Nhi và ông lão dường như đã hình thành một thói quen thuận ngầm, buổi chiều nào cũng gặp nhau ở đầu phố Đền Thiên Tường.

Ngày tháng đưa thoi, trong không khí yên tĩnh mà ấm áp, đã chuyển dần sang mùa đông. Trong mùa đông khát khao ấm áp vào bậc nhất này, mười mấy hôm liền, Phương Nhi không gặp ông lão tóc bạc. Cô bé bắt đầu lo lo cho ông. Cô nghĩ: Nhờ ông lão ốm thì sao nhỉ? Không có báo xem, làm sao ông ngủ được?

Cô bé quyết định đi thăm ông lão, biểu ông tờ báo. Hỏi thăm mấy người cạnh phố, cuối cùng Phương Nhi biết ông lão ở trong một khu nhỏ gần đó.

Chưa vào đến nơi, đã nghe thấy tiếng kèn trống đám ma, khiến cô bé cảm giác có điềm gì không tốt lành. Khi đi vào ngôi nhà dựng tạm đặt quan tài, đi qua bên cạnh những người đánh mặt chược, ngược nhìn lên bức ảnh đen trắng đặt ở giữa nhà để linh cữu, cô bé đã nhận ra khuôn mặt quen thuộc của ông lão đang mỉm cười với mình.

Phương Nhi bỗng dung khóc nức nở.

Bà con thân thích của ông lão đang chơi bài mặt chược ở bên cạnh, ai cũng sững sốt, ngạc nhiên nhìn cô bé.

Cô bé mím môi mím lợi, cố gắng quay đầu xe lăn lên phía trước, khiến cho gian nhà dựng tạm để quan tài vốn chật hẹp chợt trở nên chen chúc.

Người con trai của ông lão hỏi:

- Cháu bé ơi, chen vào làm gì?

- Cháu.... cháu biểu ông tờ báo... Ông bảo không xem báo không ngủ được.

- Vậy thì.... cháu đưa đây, chú đốt cho ông!

- Cháu tự tay đốt cho ông có được không?

Người con trai ông lão nghĩ một lát rồi đáp:

- Thôi được, chú bê chậu than ra cho cháu.

Chậu than đã bê ra, Phương Nhi lau nước mắt, châm lửa đốt báo. những cột chữ và tranh ảnh màu sắc rực rỡ trên tờ báo rất nhanh chóng biến thành tro và khói.

Người con trai của ông lão cũng giúp cô bé đốt, vừa đốt anh vừa lẩm bẩm nói một mình:

- Bố ơi, một chữ cần đôi bố cũng không biết, tại sao lại có chuyện không xem báo không ngủ được?

Tiếng anh rất khẽ, nhưng y như một cây đòn nặng nề giáng xuống đầu Phương Nhi. Trong ánh sáng nước mắt nhạt nhoà, Phương Nhi trông thấy một ông lão trong ngọn lửa đang cười với mình



Vũ Công Hoan dịch

TAM QUỐC - Những bài học trong kinh doanh

 Ngô Văn

*C*hắc hẳn ai cũng biết về bộ Tam Quốc Diễn Nghĩa của La Quán Trung, một kiệt tác văn học cổ điển của Trung Quốc không những có giá trị văn học quan trọng, mà còn là một tác phẩm kiểu bách khoa toàn thư về xã hội phong kiến. Nó miêu tả về các mặt xã hội lúc đó nhưng cũng để lại cho ta nhiều bài học áp dụng trong quản lý kinh doanh thời hội nhập. Trong phạm vi bài viết này tôi chỉ nêu lên một số tình tiết cho ta những bài học hữu ích, mong bạn đọc có những ý kiến đóng góp.

... Ngày xuân thông thả, Lưu Bị ra quán uống rượu, trông thấy một người mình cao tám thước, đầu như đầu báo, mắt tròn xoe, hàm ếch, râu hùm, tiếng vang như sấm. Thấy dung mạo khác thường, Lưu Bị bèn hỏi danh tính và người đó xưng là Trương Phi. Thấy vậy, Lưu Bị liền mời Trương Phi cùng đánh chén. Hai người vừa chạm bát rượu với nhau, bỗng thấy một người cao lớn lực lưỡng, đẩy một cỗ xe đến trước cửa nhà hàng. Người này mình cao chín thước, mặt như hai quả táo đỏ chồng lên nhau, môi như tô son, mắt phượng, mày tằm, oai phong lẫm liệt, Lưu Bị mời cùng ngồi và hỏi họ tên thì hóa ra người đó là Quan Vân Trường. Ba người chén tạc, chén thù, tâm đầu ý hợp bên tình chuyện kết nghĩa anh em.

Trương Phi nói:

- Sau nhà tôi có vườn đào đang nở hoa đẹp lắm, ngày mai nên làm lễ tế trời đất ở trong vườn, ba chúng ta kết làm anh em, cùng lòng hợp sức, sau mới có thể tính được việc lớn.

Hôm sau, họ làm lễ tế trời kết nghĩa, gọi là kết nghĩa vườn đào. Việc tế lễ vừa xong, bỗng có hai lái buôn dắt một đàn ngựa đến trại, một người là Trương Thế Bình, người kia là Tô Song. Lưu Bị mời hai người vào nhà và nói rõ ý mình đang muốn dẹp giặc yên dân. Hai lái buôn cả mừng, tình nguyện tặng 50 con ngựa tốt, 500 lạng vàng và 1.000 cân sắt để rèn đúc khí giới. Đó là tất cả vốn liếng để ba anh em Lưu - Quan - Trương khởi nghiệp. Câu chuyện Tam Quốc bắt đầu từ đó.

Sau trận thắng Xích Bích, Lưu Bị nhanh tay lấy được Kinh Châu khiến Tôn Quyền rất tức giận. Chu Du dùng mỹ nhân kế, hẹn mai mối cho Lưu Bị lấy Tôn Thượng Hương - em gái Tôn Quyền, đệ nhất mỹ nữ của Đông Ngô, vì lúc này Cam phu nhân đã mất và Lưu Bị đang cô đơn. Ngày xuân, phía Đông Ngô hẹn Lưu Bị đến chùa Cam Lộ để Ngô Quốc Thái - mẹ Tôn Quyền xem mặt, nhưng thực chất là để bày kế bắt cóc Lưu Bị, hòng đánh đổi lấy Kinh Châu. Nhưng Ngô Quốc Thái khi trông thấy

Lưu Bị là lập tức quý mến, nói rằng: "Người này đáng mặt làm con rể ta". Thế là chuyện giả hóa thật. Trong chùa người đi lễ đông như trẩy hội, ở đó con trai thì chăm chú nhìn các cô gái đẹp, còn các cô gái đẹp thì chăm chú nhìn túi tiền của con trai. Lưu Bị nghĩ bụng "**Với đàn bà ta có thể dùng tiền để lo mọi chuyện**".

Trong đêm tân hôn, Tôn Thượng Hương mang theo 200 thị tỳ gươm giáo đầy mình, canh gác quanh nhà, khiến Lưu Bị mất hết cả hứng thú. Ông bèn biểu đám thị tỳ này mỗi người một ít vàng bạc thế là họ giã ra hết để cho chàng rể Lưu Bị động phòng hoa chúc. Nhưng với Tôn Thượng Hương thì **vàng bạc của Lưu Bị không thể lung lay lại được**. Vì nàng là con gái nhà quyền quý, vàng bạc còn nhiều hơn Lưu Bị nên khi không yêu chồng nữa thì **Tôn Thượng Hương bỏ Lưu Bị** về Đông Ngô ngay...

Liên hệ chi tiết trên để thấy, trong thương trường cũng vậy **tiền không phải lúc nào cũng giải quyết được việc mà cái tình cũng rất quan trọng**. Năm đầu tiên Trung Quốc gia nhập

WTO, nạn chảy máu chất xám của đất nước này diễn ra rất nặng nề. Những người tài giỏi của Trung Quốc đổ xô đi làm việc cho nước ngoài. Nhưng gần đây, hầu hết họ đã quay trở về phục vụ tổ quốc. Các doanh nghiệp Trung Quốc cũng không trả lương cho họ cao hơn doanh nghiệp nước ngoài nhưng họ biết lấy cái tình người dân một nước để đổi dãi, họ kết nghĩa bằng hữu, tin cậy giao cho trọng trách và họ đã lời kéo nhiều nhân tài trở về. Ngược lại những nhân tài đã từng bỏ ra đi vì tiền sau khi đã thấm nhuần giá trị của cái tình, cái nôi cho họ sự trưởng thành mà chưa có sự báo đáp, họ kịp nhận ra và quay trở lại tình nguyện hy sinh phục vụ xây dựng nước nhà. Lưu Bị có được Quan Vân Trường, Trương Phi, Triệu Tử Long, Khổng Minh ... cũng không phải vì tiền mà nhờ ở cái tình của Lưu Bị. Bên cạnh đó vì sự nghiệp yên dân chống giặc, nghĩa cử cao đẹp của Lưu Bị mà có được những tình nguyện như Trương Thế Bình, Tô Song...

Với mỗi doanh nghiệp cũng vậy không chỉ vì đồng tiền, vì lợi ích cá nhân mà quên đi lợi ích tập thể, quên đi cái tình, cái nghĩa; *Cần tôn trọng lại cách sống trọng nghĩa, trọng tình của nhà lãnh đạo doanh nghiệp bằng cách sống và làm việc trung thành, tình nguyện hy sinh dấn đường đầu với những khó khăn thách thức, không chông đối, lảng tránh trách nhiệm khi được tổ chức phân công*.

Khác với Lưu Bị, Tào Tháo dùng sức mạnh và tiền bạc để lời kéo người tài. Với Từ Thứ thì Tào Tháo đưa quân đi bắt mẹ Từ Thứ đem về đại bản doanh của mình. Vì thế mà Từ Thứ phải bỏ Lưu Bị để về với Tào Tháo, chủ yếu là để phụng dưỡng mẹ cho trọng đạo hiếu. Khi ra đi, Từ Thứ nói với Lưu Bị rằng: "Tôi sẽ không hé răng hiến



cho Tào Tháo một kế nhỏ nào” vậy là Từ Thù tự đi đến vùng đất không dụng tài, Tào Tháo có được Từ Thù nhưng chỉ là cái xác không. Với Quan Vân Trường, Tào Tháo vừa dùng sức quân để vây bắt, vừa dùng rất nhiều vàng bạc để mua chuộc nhưng Quan Vân Trường vẫn bỏ Tào Tháo mà ra đi. Với Tư Mã Ý, Tào Tháo cũng dùng quyền uy để ép Tư Mã Ý về với mình nhưng rốt cục, Tư Mã Ý đã lừa ba anh em nhà họ Tào chiếm lấy vương Quyền và thẳng tay giết cả nhà họ Tào. Khi giành được vương quyền, dòng họ Tư Mã lần lượt đánh Ngô, diệt Thục và thu phục toàn bộ thiên hạ về tay họ Tư Mã.

Trong thương trường, rất nhiều liên doanh tan vỡ vì đã liên kết mà không tin nhau, bắt tay nhưng trong bụng lại muốn thôn tính nhau, không tôn trọng quyền lợi của nhau. Trong Doanh nghiệp (DN), đặc biệt DN cổ phần hóa thì CB-CNV không còn có sự đoàn kết, không có sự nhất trí cao, không có tình yêu thương, luôn vây bè kéo cánh, không dám đương đầu với những khó khăn thách thức, không biết chớp lấy thời cơ để phát triển mà tự bản thân làm thui chột tài năng của chính mình. DN muốn phát triển bền vững thì không chỉ quan tâm về đời sống vật chất mà còn tạo môi trường rèn rũa, nuôi dưỡng đạo đức, sống có tình, có nghĩa cho nhân viên. Đặc biệt DN càng không nên lấy sức mạnh tiền bạc mà mua chuộc, lôi kéo nhân tài mà phải xây dựng trên sự nghiệp chung. **Để đạt được mục đích của mình chỉ dựa trên đồng tiền ắt sẽ thất bại.**

Tào Tháo mượn danh vua Hiến Đế mà có đất Trung nguyên, có quân đội hùng mạnh để đánh Đông, dẹp Bắc. Các DN Nhà nước cũng mượn danh Nhà nước mà có đất đai, vị trí kinh doanh đẹp, được ưu tiên vay vốn Ngân hàng, khi không trả được nợ thì Nhà nước xoá nợ cho. Chính vì thế mà nhiều vị giáo sư gọi đó là DN Tào Tháo. Các DN Nhà nước vay vốn của Nhà nước để kinh doanh, thế chấp bằng đất đai, nhà xưởng, mà cả hai thứ này lại cũng là tài sản của Nhà nước. Một cơ chế kinh doanh như thế thì không thể có hiệu quả cao. Khi người ta không kinh doanh bằng đồng vốn của mình thì chủ DN không bị lợi tức thúc bách.

Như ở Trung Quốc, các DN nhà nước cũng mượn danh Nhà nước mà có đất, có tiền, thậm chí còn được độc quyền xuất nhập khẩu, nhưng nhiều DN không làm gì cho nhà nước cả. Họ làm giàu cho họ còn đồng vốn Nhà nước bỏ ra bao nhiêu cũng mất hút bấy nhiêu cuối cùng là các DN Tào Tháo nợ Ngân hàng Nhà nước tới hàng mấy trăm nghìn tỷ đồng không sao trả được và Nhà nước lại phải xoá nợ cho.

Một nền kinh tế lấy các DN Tào Tháo làm chủ đạo, làm đội chủ lực thì đó không phải là một nền kinh tế thị trường và mãi mãi không có kinh tế thị trường. Khi Nhà nước Trung Quốc nhận ra rằng cỗ xe DN Tào Tháo quá rệu rã rồi, không thể kham nổi sứ mệnh công nghiệp hoá - hiện đại hoá nữa thì Nhà nước Trung Quốc kiên quyết cải cách các DN Nhà nước, bằng nhiều hình thức khác nhau, cổ phần hoá, bán DN, cho thuê DN. Nhà nước Trung Quốc đã thành công trong việc nhanh chóng cải cách hơn hai triệu DN Tào Tháo, nhờ thế mà nền kinh tế của Trung Quốc đã phát triển ở mức cao nhất thế giới như hiện nay.

Qua đây ta thấy rằng Công ty Nicotex chuyển đổi từ DN Nhà nước sang DN cổ phần là một quyết sách đúng đắn. Sau 5 năm cổ phần hóa, Nicotex đã lớn mạnh không ngừng bằng chính sức mạnh nội lực của mình: đời sống CB-CNV ngày càng được nâng cao năm sau tăng vượt năm trước từ 20- 30%, quyền lợi thu nhập kinh doanh từ nguồn vốn góp của các cổ đông được đảm bảo cao nhất. Đặc biệt trong năm 2008 Công ty đã chú trọng nâng cao thu nhập lương đối với cán bộ là Trưởng, Phó phòng chức năng và những cán bộ ở vị trí chủ chốt để giao nhiều quyền và nâng cao hiệu quả công việc, nâng cao doanh thu. Công ty sẽ tiếp tục triển khai thực hiện mục tiêu nâng lương này tới 100% lãnh đạo, cán bộ chủ chốt các đơn vị cơ sở.

Để chứng tỏ nguồn sức mạnh đó với những lợi thế so sánh đang có, một lần nữa việc thực hiện tái cấu trúc Công ty trong thời gian tới là việc làm sáng suốt của Ban lãnh đạo Công ty mà đặc biệt là người thuyền trưởng Chủ tịch HĐQT - Giám đốc Công ty Nguyễn Thành Nam. Từ đây Nicotex lại mở ra cho ta một con đường mới tươi sáng hơn; Có nhiều cơ hội để mỗi người tự phấn đấu thể hiện năng lực trình độ của chính mình vươn tới những cương vị quản lý cao hơn nữa, được giao nhiều quyền, nhiều trọng trách hơn nữa; Những cán bộ mới tuyển dụng vào Công ty tiếp tục được mua cổ phần, việc được hưởng mọi quyền lợi hiệu quả từ kinh doanh mang lại với mọi CB - CNV là như nhau.

Để có những những thành công đó, để trở thành những nhà quản lý giỏi đòi hỏi mỗi CBCNV nêu cao tinh thần làm việc, dám hy sinh vì lợi ích chung của tập thể, không ngại gian khổ, vượt qua mọi hoàn cảnh khó khăn của cá nhân, gia đình; Tinh nguyện đi bất cứ đâu, xung phong luân chuyển vị trí công tác đến các đơn vị để nắm vững cơ sở. Nâng cao trình độ quản lý kinh doanh, nắm vững thị trường. Đây chính là quan điểm chiến lược đào tạo cán bộ của Công ty Nicotex trong gần 20 năm qua.

Qua câu chuyện Tào Tháo, các anh hùng thời Tam Quốc, mỗi người một vẻ, sự thành bại của họ đáng để mỗi doanh nghiệp rút ra bài học. Với Công ty Nicotex đang trên con đường vươn xa ra thị trường quốc tế cũng có những bài học như thế: Không chạy theo đồng tiền mà quên đi cái tình, cái nghĩa vì đó là cái nôi cho ta sự trưởng thành hôm nay; Biết đặt lợi ích tập thể lên trên lợi ích cá nhân vì trong đó có lợi ích của chính mình; Dám tình nguyện, dám đương đầu với những khó khăn thách thức vì đó là cơ hội phát triển năng lực của chính mình; Biết trọng lại cách sống trọng nghĩa, trọng tình của nhà lãnh đạo doanh nghiệp vì cho ta môi trường tu dưỡng đạo đức cả đời sau.

Bên cạnh những thành công, còn rất nhiều việc cần phải làm. Nhưng chưa bao giờ và chưa có một doanh nghiệp nào có được môi trường sống và làm việc như Nicotex ở thời điểm này.

Và chúng ta tin rằng dưới sự lãnh đạo của Đảng ủy, sự điều hành sáng suốt của Chủ tịch HĐQT, BGĐ công ty; tinh thần tình nguyện, vượt khó vượt khổ, sự đồng tâm, đồng thuận, phát huy truyền thống bản chất anh bộ đội Cụ Hồ của tất cả CB - CNV trong toàn Công ty, chúng ta sẽ sớm đưa Nicotex thành một tập đoàn lớn mạnh của quốc gia trong tương lai gần. ■

** Bài viết có sử dụng tài liệu truyện “Tam Quốc Diễn Nghĩa” của La Quán Trung*

CẦN LÀM “TƯƠI MỚI LẠI” MỖI NGÀY

 Thịnh An

Trong giới trẻ hiện nay, mỗi khi muốn lấy lại tinh thần, thay đổi tư tưởng để làm việc họ thường gọi đó là “Refresh” - tạm dịch là làm tươi mới lại. Điều này được đưa thành những khẩu lệnh, những dòng chữ được gắn bên cạnh nick-name trên Skype, Yahoo Messenger, trên các diễn đàn, blog... Đây cũng thể hiện một tinh thần luôn muốn đổi mới, luôn muốn thay đổi ngay trong chính cách nghĩ của những người trẻ tuổi. Đổi mới, xốc lại tinh thần yêu cuộc sống, hăng say công việc là một động thái cho thấy khao khát muốn bắt kịp nhịp sống hối hả, năng động của xã hội, của thế giới đang thay đổi từng ngày.

Với công ty Nicotex thì sao? Có bao nhiêu người (cả lớp người cũ lẫn những thanh niên mới) ở Nicotex thường đặt mục tiêu “Refresh” lại chính mình? Điều này không phải dễ để kiểm chứng bởi đôi khi chúng ta bị cuốn vào guồng quay của công việc, của cuộc sống nên cứ đi theo một con đường sẵn có, một lối mòn mà không nhận ra, không nhận thấy đến lúc mình phải làm mới cho chính mình, cho hình ảnh bên ngoài lẫn “chất” bên trong. Hoặc đôi khi, cái sự “Refresh” của chúng ta diễn ra nhẹ nhàng và chỉ một chút ít nên chính chúng ta cũng không kịp ý thức về nó.

Nhưng hôm nay thì điều cần phải nhắc lại, nhắc đến rất nhiều là đã đến lúc chúng ta - những người Nicotex cần “Refresh” lại chính mình một cách mạnh mẽ. Chúng ta cần có sự thay đổi mạnh về tư tưởng, thói quen làm việc từ gần 20 năm nay. Chúng ta cần thay đổi mạnh về hình thức - mô hình, mối quan hệ giữa công ty và các chi nhánh, xí nghiệp để có thể độc lập phát triển. Hiện nay công ty đang đặt ra một nhiệm vụ cấp thiết là tiến hành tái cấu trúc công ty để tạo cho các Chi nhánh, xí nghiệp có sự chủ động trong sản xuất, kinh doanh. Muốn thực hiện được nhiệm vụ này đòi hỏi mỗi CBCNV trong công ty phải có sự nhận thức đúng tình hình, xác định rõ trách nhiệm bản thân và những việc cần làm. Đấy chính là sự làm mới -

“Refresh” tư tưởng, quan điểm, cách nghĩ, cách làm ngay từ bên trong để có thể làm nên sự thay đổi lớn ở hình thức bên ngoài.

Sở dĩ chúng ta phải làm ngay, làm nhanh việc tái cấu trúc công ty vì hiện nay cả đất nước, cả xã hội đang trong khí thế tiến lên, hội nhập, mô hình cũ của chúng ta nếu cứ duy trì thì sẽ không có lợi để phát triển và không phù hợp. Chúng ta tái cấu trúc công ty để tận dụng được những cơ hội mà đất nước mang lại, những lợi thế so sánh mà chúng ta đang có. Chúng ta tái cấu trúc công ty nhằm tăng sức cạnh tranh, nâng cao hiệu quả kinh doanh, nâng cao doanh thu của công ty và nâng cao thu nhập cho người lao động. Đây là những mục đích, nhiệm vụ tất yếu nhằm đưa tất cả tiến lên, cùng phát triển để hội nhập.

Lại nói về chuyện nếu chúng ta không thay đổi, không hội nhập thì cũng như một con cừu trong cả đàn cừu. Khi tất cả đàn cừu đều xác định được phương hướng để đi đến cánh đồng cỏ bao la, xanh rờn và ngon lành phía trước thì đó là một tín hiệu tốt lành. Nếu tất cả đều đi chung thì sẽ có nhiều cơ hội được ăn những ngọn cỏ ngon lành, hoặc nếu như không có cỏ thì cả đàn cừu cũng sẽ biết cách bao bọc lẫn nhau, không thể bị cô lập. Còn nếu như có một con cừu đi ngược lại hướng của cả đàn thì nguy cơ bị đe dọa bởi những loài thú ăn thịt như hổ, báo, chó sói sẽ cao hơn rất nhiều, chú chưa nói đến việc nó bị chết đói... Tình hình của chúng ta hiện nay cũng vậy, khi cả đất nước đang hội nhập với nền kinh tế quốc tế, đang đa dạng hóa và mở rộng các ngành nghề thì cách để chúng ta có thể hòa nhập và phát triển tốt, nắm bắt được những cơ hội là tổ chức lại bộ máy công ty và chọn ra những nhân sự xuất sắc lãnh đạo các công ty này. Chúng ta cải cách để bắt kịp, hòa được vào cùng dòng chảy của nhân loại, để không bị tụt hậu, bị bỏ lại phía sau.

Khi tổ chức lại nhân sự, sắp xếp lại bộ máy chúng ta sẽ phát huy được nhiều lợi thế so sánh của công ty.



Thế mạnh của bất kỳ một tổ chức hay của cá nhân một người nếu như không được tận dụng, không được phát huy thì mãi chỉ nằm dưới dạng tiềm năng và không có tác dụng gì. Chính vì để biến những tiềm năng, nguồn lực này thành thế mạnh và khai thác được giá trị kinh tế từ những thế mạnh này thì chúng ta phải tái cấu trúc công ty. Thay đổi tên gọi các Chi nhánh, Xí nghiệp chỉ là sự thay đổi về hình thức bên ngoài. Còn sự thay đổi lớn nhất, mạnh nhất về bản chất chính là việc công ty sẽ lựa chọn ra những người lãnh đạo ưu tú, có kinh nghiệm lâu năm tại địa bàn và trong lĩnh vực để chèo lái, gánh vác công việc chung. Các Chi nhánh, Xí nghiệp sẽ có nhiều điều kiện để hoạt động độc lập và tự quyết được nhiều vấn đề của đơn vị mình.

Việc tái cấu trúc công ty - tạo sự chủ động cho các Chi nhánh, Xí nghiệp không phải không có những khó khăn. Cũng như đứa con quen sống với bố mẹ suốt 20 năm, khi xây dựng gia đình phải tách ra ở riêng sẽ không tránh khỏi những bỡ ngỡ, vấp vấp, khó khăn ban đầu. Nhưng khi khắc phục được những khó khăn ấy thì đứa con sẽ tích lũy dần được kinh nghiệm và sẽ thực sự trưởng thành. Sự trưởng thành có được từ những chông gai, khó khăn trong cuộc sống, trên đường đời. Cái khó khăn của chúng ta khi tái cấu trúc công ty ngoài yếu tố hệ thống văn bản và qui chế phân quyền chưa được chuẩn bị thì còn có cái khó là tại một số chi nhánh, đội ngũ lãnh đạo chỉ huy, đội ngũ cán bộ có trình độ kinh doanh, trình độ chuyên môn kỹ thuật, trình độ quản lý còn yếu và thiếu. Tư tưởng chủ động, sáng tạo và nhanh chóng hoà nhập với công ty, với đất nước, với thế giới của các chi nhánh này còn chậm...

Nhưng, những khó khăn này sẽ được đẩy lùi khi mỗi cá nhân - mỗi người con của Nicotex có sự quyết tâm xây dựng một cuộc sống, một sự nghiệp mới. Đây cũng là một giai đoạn chuyển tiếp, một giai đoạn đánh dấu bước chuyển mình mạnh mẽ của công ty Nicotex. Cũng như giai đoạn chúng ta tiến hành cổ phần hóa, cũng như giai đoạn công ty mở rộng thị trường ra khắp cả nước. Đã có rất nhiều cán bộ tiên phong, hăng hái xung phong đi mở đường để có được những thành quả như ngày hôm nay.

- Những lớp cán bộ ngày ấy cũng "tay không bắt giặc", họ chưa có nhiều chuyên môn, chưa có "nghề" bán hàng nhưng vì sao họ vẫn làm được và thậm chí làm tốt?

- Vì trong họ có ngọn lửa của lòng đam mê, hăng say công việc, hăng say chinh phục những cái mới lạ.

Và chính giai đoạn có tính chất cải cách mạnh mẽ hiện nay của công ty đòi hỏi phải có những người "chiến sỹ mở đường" hăng hái,

dám đương đầu với những khó khăn, dám chấp nhận những thách thức, rủi ro, có tinh thần học hỏi không ngừng để thực hiện thành công dự án tái cấu trúc công ty.

Trước mắt, chúng ta sẽ làm thí điểm tại các chi nhánh Cần Thơ, Thái Bình, Hà Nội, Đắk Lắk. Việc tái cấu trúc công ty sẽ mang đến cho chúng ta những thuận lợi như: Tăng sự chủ động, sự mau lẹ, sự sáng tạo của các Chi nhánh, xí nghiệp để đáp ứng những yêu cầu và những thay đổi đột xuất của thị trường; Giảm sức ép đối với công ty, tạo điều kiện cho công ty mở rộng ngành nghề kinh doanh và đầu tư vào những vấn đề chiến lược cần tập trung và huy động lớn về nhân tài, vật lực; Tăng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của cả công ty và Chi nhánh, Xí nghiệp...

Đến thời điểm này chúng ta cũng có một số thuận lợi trong việc tái cấu trúc công ty, đó là các chi nhánh đã cơ bản được giao quyền, được tập huấn về nghiệp vụ quản trị kinh doanh hiện đại; Việc đăng ký tư cách pháp nhân của một tổ chức kinh doanh tại các chính quyền địa phương đang được Nhà nước ủng hộ; Cơ sở hạ tầng của tất cả các chi nhánh đã được đầu tư tương đối đồng bộ; Uy tín, thương hiệu của công ty Nicotex đã có rất cao trên địa bàn mà Chi nhánh đang đóng quân; Tư tưởng của cán bộ nhiều chi nhánh rất thông suốt và có quyết tâm cao trong việc tái cấu trúc tổ chức công ty...

Từ những thuận lợi sẵn có này, cộng với sự chỉ đạo đúng đắn của Ban giám đốc công ty và sự quyết tâm, không chịu lùi bước trước khó khăn của tập thể CBCNV công ty - đặc biệt CBCNV các Chi nhánh, Xí nghiệp thì chúng ta tin rằng dự án tái cấu trúc công ty hoàn toàn có thể được thực hiện thành công. Và sẽ chắc chắn thành công khi chúng ta luôn tâm niệm được rằng: *Không có việc gì khó - chỉ sợ lòng không bền* và *"Có công mài sắt, có ngày nên kim"*.★



KINH DOANH VÀ CÔNG NỢ

Phạm Hữu Danh

Hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp sẽ vô cùng thuận lợi nếu như việc bán hàng được thực hiện theo nguyên tắc "tiền trao, cháo múc". Song, thực tiễn phần lớn các giao dịch mua, bán hàng hóa đều thực hiện theo nguyên tắc trả chậm. Vì vậy, **nợ phải thu** là chỉ tiêu không thể tránh khỏi trong bất cứ doanh nghiệp nào. Có đến "nghìn lẻ một" nguyên nhân làm phát sinh **nợ phải thu** như hoạt động bán hàng, hoạt động cho vay, hoạt động mang hàng xuống đại lý ký gửi, thậm chí khi tạm ứng cho cán bộ công nhân viên thì đó cũng là một dạng **nợ phải thu**...

Nợ phải thu phát sinh thì dễ, đơn giản nhưng để thu hồi được lại những khoản đó thì không hề đơn giản một chút nào. Đối với khách hàng ta phải lựa không biết bao nhiêu người, bao nhiêu là cơ quan, phòng ban để họ có tác động tốt trong quá trình thanh toán? Làm thế nào để khách hàng nghĩ đến ta trong kế hoạch thanh toán cho những nhà cung cấp của họ? Và hoạt động này cũng tốn kém tiền của, thời gian của chúng ta. Như vậy để hàng hóa được lưu thông trên thị trường thì chúng ta đã phải tiêu tốn tiền của, thời gian cho quá trình xúc tiến bán hàng, và bây giờ để thu hồi lại vốn tiếp tục phục vụ cho khâu lưu thông hàng hóa tiếp theo, chúng ta lại phải tốn kém tiền của và thời gian thêm một lần nữa.

Từ những nguyên nhân trên ta thấy rất đúng khi người ta nói rằng quá trình thu hồi công nợ vừa là khâu cuối của một quy trình bán hàng trước đó và vừa là khâu đầu tiên của một quy trình bán hàng mới. Nếu không thu hồi được công nợ thì ta sẽ không có vốn để phục vụ nhu cầu kinh doanh tiếp theo, chi phí ẩn trong kinh doanh sẽ tăng lên ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của công ty.

Như chúng ta đã biết nợ phải trả của doanh nghiệp này chính là **nợ phải thu** của doanh nghiệp kia. Hiện nay, trên thực tế đang tồn tại ở một số đơn vị, trong các báo cáo tài chính của đơn vị, chỉ tiêu nợ phải thu CHƯA ĐƯỢC QUAN TÂM ĐÚNG MỨC, nhưng ngược lại, một trong những chỉ tiêu bắt buộc phải công khai trong báo cáo tài chính là nợ phải trả.

Với những doanh nghiệp làm ăn chân chính, sòng phẳng và minh bạch, số nợ phải trả đã ghi nhận sẽ bắt buộc phải trả, nhưng **nợ phải thu** đã ghi nhận thì chưa hẳn đã thu được. Đó là một nghịch lý đang tồn tại ở hầu hết các doanh nghiệp. Bản chất của **nợ phải thu** là một khoản tín dụng thương mại. Song rất ít khoản nợ phải thu có đầy đủ các bằng chứng pháp lý để có thể kiện ra tòa khi không thể đòi được. Điều này đã và đang tồn tại ở hầu hết các doanh nghiệp. Hơn nữa, một bộ phận doanh nhân ở nước ta thường hay "BỘI TÍN". Do đó, với các doanh nghiệp Việt Nam, số **nợ phải thu** càng tăng tức là nguy cơ mất vốn càng tăng, con đường dẫn đến phá sản càng gần.

Nợ phải thu ảnh hưởng trực tiếp và sâu rộng đến toàn bộ các hoạt động kinh doanh của công ty, vì thế các đơn vị phải hết sức tỉnh táo, đừng dễ dãi với việc bán hàng cho nợ dài ngày. Không nên sử dụng việc bán hàng kéo dài thời gian thanh toán làm một vũ khí cạnh tranh. Bởi lẽ mục tiêu của việc chiếm lĩnh thị trường không phải chỉ là chiếm lĩnh thị trường,



tăng doanh thu mà còn là lợi nhuận thu được trong kinh doanh là bao nhiêu?

Để theo dõi và quản lý tốt tình hình thanh toán công nợ, phải tổ chức thật tốt công tác kế toán công nợ để các nhà quản lý luôn luôn có đầy đủ và chính xác thông tin về các khoản **nợ phải thu**. Thật ngạc nhiên khi có những Giám đốc biết rằng **nợ phải thu** của đơn vị

mình còn rất nhiều nhưng lại không thể có thông tin chi tiết của những đối tượng nợ. Nguyên nhân chính là việc theo dõi các đối tượng phải thu không được thực hiện thường xuyên, liên tục; Việc xác nhận nợ và thông báo nợ bằng văn bản cho các đối tượng nợ làm theo kiểu "xôi đỗ" (không thường xuyên, tháng làm tháng bỏ, giá đo đũa và không đồng đều), hễ nhắc thì làm, không nhắc thì thôi. Nghiêm trọng hơn, có những kế toán trưởng đã bù trừ giữa số tiền ứng trước của khách hàng - một khoản phải trả - với số **nợ phải thu** và làm biến mất số thực tế phải thu của đơn vị, khi đối chiếu công nợ sẽ dễ dàng mất tiền mà các nhà quản lý không biết.

Khi bắt buộc phải chấp nhận phát sinh **nợ phải thu**, cần đặc biệt quan tâm đến các chứng từ pháp lý cần thiết để sử dụng khi cần thiết như hợp đồng bán hàng (hợp đồng đại lý), hóa đơn bán hàng, biên bản giao nhận hàng hoá, biên bản đối chiếu nợ, các văn bản thông báo thanh toán công nợ.

Đối với các đơn vị mà **nợ phải thu** thường xuyên phát sinh và có số dư lớn thì cần thiết phải sử dụng công cụ chính sách chiết khấu thanh toán nhằm mục đích thu tiền về càng nhanh càng tốt, giảm sự tổn động về vốn, giảm các chi phí ẩn trong kinh doanh như chi phí đi thu tiền, chi phí lãi vay ngân hàng. Và điều quan trọng là vòng quay của vốn được rút ngắn, tăng số vòng quay vốn trong năm, tạo thêm lợi nhuận trong kinh doanh, lành mạnh hóa tình hình tài chính, tạo niềm tin cho các đối tác kinh doanh.

Trong điều kiện lạm phát tăng cao, nền kinh tế trước ngưỡng cửa suy thoái, vốn đầu tư của các tổ chức tín dụng đã đổ một lượng khá lớn vào thị trường bất động sản và chúng khoản thì nguy cơ đổ vỡ của thị trường Tài chính là khó tránh khỏi. Để tự cứu mình và đưa công ty thoát khỏi vòng xoáy của cơn khủng hoảng về tài chính, thì vấn đề thu hồi công nợ càng phải được đặc biệt quan tâm. Sử dụng hữu hiệu các công cụ tài chính để đạt được mục tiêu giảm mức dư nợ phải thu là biện pháp tối ưu trong giai đoạn hiện nay. Tuyển chọn khách hàng, thay đổi quan điểm và phương thức bán hàng, chuyển dẫn từ việc bán hàng thanh toán chậm trả sang thanh toán tiền ngay tiền nhanh, từ cho nợ thời gian dài sang cho nợ thời gian ngắn là mục tiêu trong giai đoạn tới.

AZOXIM® 20SP

BIỆN PHÁP SỬ DỤNG THUỐC KÍCH THÍCH SINH TRƯỞNG HIỆU QUẢ

Kỹ sư: Nguyễn Ngọc Tuấn

Có lẽ những câu chuyện thần kỳ về sự lớn nhanh như thổi chỉ được chúng ta nghe kể lại qua câu chuyện về vị thần Thánh Gióng nhưng thời gian gần đây, dư luận đang xôn xao trước thông tin xử lý thuốc kích thích sinh trưởng sẽ giúp cây rau lớn "tăng phọt", chỉ sau một đêm hoặc một vài ngày củ su hào hay cây xà lách bỗng chốc lớn nhanh chưa từng có.

Tạm gác lại những nguồn thông tin khác nhau đó chúng ta phải thừa nhận, chất kích thích sinh trưởng là một trong những phát minh, sáng chế cực kỳ quan trọng của loài người trước việc nâng cao năng suất, chất lượng của nông sản. Gibberellic acid thuộc nhóm chất điều tiết sinh trưởng cây trồng (hợp chất gibberellin), đây là một trong năm thành phần chính của hormon tăng trưởng thực vật (Auxin, Gibberellin, Cytokinin, Acid abscisic và Ethylen) được sử dụng rộng rãi trong ngành nông nghiệp trên khắp thế giới. Nhóm chất này có tác dụng kích thích sinh trưởng cây trồng.

Lần đầu tiên các nhà nghiên cứu bệnh học người Nhật đã khám phá ra Gibberellin khi thực hiện các nghiên cứu về bệnh "bakanae" trên cây lúa, cây cao một cách bất thường (lúa von) nhưng lại không sống được đến khi trưởng thành. Vào năm 1898 Shotaro Hori đã giải thích rằng đó là do một loài nấm gây ra, mà ngày nay được biết đến với cái tên là nấm *Gibberella fujikuroi*. Năm 1926, E. Kurosawa (người Nhật) tìm thấy những cây này có nhiễm một loài nấm mốc tên là *Gibberella fujikuroi*. ông chứng minh rằng khi nấm nhiễm vào cây con, chúng cũng tăng trưởng với những triệu chứng tương tự như trên. Ông cũng đã nhận

thấy những triệu chứng tương tự khi cho cây nhiễm chất trích từ nấm mốc này và ngay cả chất trích từ môi trường đã nuôi cấy nấm mốc này trên đó. Năm 1935 Teijiro Yabuta đã lần đầu tiên phân lập một chất ở thể rắn không kết tinh và gọi là *Gibberellin*. Năm 1938 Yabuta và Yusuke Sumiki lần đầu tiên phân lập một hợp chất ở dạng kết tinh từ các nấm trên cây trồng. Kể từ đó, trong vòng 30 năm trở lại đây có khoảng 79 chất khác nhau được phân lập từ nấm mốc và nhiều thực vật có hoa cũng được xếp vào gibberellin. Gibberellin thường được sử dụng trong các thí nghiệm là GA₃ hay Acid Gibberellic, chúng được sản xuất thương mại bằng cách trồng nấm trong các chậu lớn sau đó chiết xuất và tinh chế thành GA₃.

Từ những nghiên cứu kể trên, GA₃ đã có rất nhiều ứng dụng quan trọng trong thực tiễn, đặc biệt là trong sản xuất nông nghiệp nó được sử dụng với nhiều mục đích khác nhau như là dùng để tăng sản lượng mạch nha từ lúa mạch dùng làm rượu bia; GA₃ cũng được sử dụng để làm tăng kích thước và chất lượng của nho không hạt và kích thích sự tăng trưởng của một số trái; Một ứng dụng khác của GA₃ là làm cho cam, chanh chậm chín: chúng ta sử dụng GA₃ trong tháng 11 và tháng 12 sẽ kéo dài ngày thu hoạch, nhất là khi các tháng hè - lúc mà nhu cầu rất cao trong khi lượng cung cấp thường là không đủ; GA₃ được phun lên nho không hạt để tăng kích thước quả và tăng năng suất, và nó được sử dụng trên cây cam naven, chanh, quất, quả anh đào chua và ngọt, Actiso và nhiều cây trồng khác để làm tăng hoặc giảm sự ra quả, trì hoãn sự già hoá của vỏ quả,... Những tác động này phụ thuộc nhiều vào

Handwritten text in Vietnamese, likely a field report or journal entry. It discusses agricultural practices, mentioning 'Cung toàn Thế anh chi em công nhân' and 'Cung toàn Thế anh chi em công nhân'.

Handwritten text in Vietnamese, likely a field report or journal entry. It discusses agricultural practices, mentioning 'Cung toàn Thế anh chi em công nhân' and 'Cung toàn Thế anh chi em công nhân'.

VÌ HIỆU QUẢ CỦA NHÀ NÔNG

nồng độ GA₃ và giai đoạn phát triển của cây trồng, ví dụ như: với nồng độ 0,02 microgram GA₃ sẽ kích thích sự ra hoa của loài cây lùn *Ipomoea nil*, nhưng từ 2 - 20 microgram lại ức chế sự ra hoa của cây.

Như vậy, sử dụng GA₃ để tiến hành sản xuất nông nghiệp là một cách làm hoàn toàn tiên tiến, tuy nhiên chúng ta cần chú ý đến nồng độ, liều lượng và thời điểm khi sử dụng, đây cũng chính là những nội dung của nguyên tắc “4 đúng” trong sử dụng thuốc BVTV.

Hiện nay, trên thị trường Việt Nam, đã có rất nhiều sản phẩm có thành phần hoạt chất là GA₃ đã được đăng ký trong danh mục thuốc BVTV được phép sử dụng, một trong số đó phải kể đến **Azoxim® 20SP**, một sản phẩm rất nổi tiếng của công ty Cổ phần Nicotex. Với biểu trưng là sự phát triển của một búp chèn trên nền chữ GA₃, **Azoxim® 20SP** (thành phần

hoạt chất là *Gibberellic acid* 20%) sẽ là một trong những sản phẩm đem lại hiệu quả cao cho những nhà nông chuyên nghiệp, bởi chi phí thấp mà hiệu quả sử dụng thì tăng lên gấp bội (*các bạn có thể tham khảo chi tiết thông tin về sản phẩm này thông qua website: www.nicotex.vn*).

GA₃ vừa có tác dụng kích thích sinh trưởng nhưng đồng thời nó cũng làm ức chế sinh trưởng của cây trồng. Vậy thì làm thế nào để sử dụng GA₃ có hiệu quả cao? Sử dụng vào thời điểm nào là thích hợp, liều lượng bao nhiêu sẽ có tác dụng tốt? Để hiểu rõ thêm về chất kích thích sinh trưởng, cũng như hiểu rõ hơn về tác dụng của **Azoxim® 20SP** khi ứng dụng trong thực tiễn và giúp nhà nông có một mùa bội thu, chúng ta có thể tham khảo một vài số liệu đã được nghiên cứu đối với sản phẩm **Azoxim® 20SP** qua bảng sau:

Đối tượng cây trồng, thời điểm và liều lượng sử dụng của Azoxim® 20SP

Cây trồng	Liều lượng (g/ha, pha nước 400l)	Thời điểm sử dụng	Phương pháp sử dụng	Hiệu quả	Ghi chú
Cam quýt	40-200	Bắt đầu nở hoa - nở hoa nhiều - trái quả non	Cách 1 tuần phun hoa hoặc trái quả 2-3 lần	Bảo vệ hoa và trái quả, làm bé ngoài trái quả bóng sáng, tăng trọng lượng quả.	
Dứa	80-100 140-160	Hoa nở 20-30% khi trái quả non	Phun hoa, phun trái quả	Làm trái quả to, tăng trọng lượng Năng cao năng suất 10-30%	Lần đầu tiên Lần thứ hai
Rau chân vịt	20-50	Xử lý mặt lá 1-3 lần	Phun mù	Tăng cao năng suất	
Khoai tây	0,0025% - 0,005%	Cắt miệng giống khoai tây	Ngâm 10-30 phút	Làm nảy mầm đều đặn, tăng cao năng suất	Làm thu hoạch sớm
Nhân sâm	0,01%	Xử lý giống	Ngâm 15 phút	Tăng tỷ suất nảy mầm	

(Các số liệu trên chỉ có ý nghĩa tham khảo)



Có thể thấy được những tác dụng đáng kể khi sử dụng **Azoxim® 20SP**, bởi đây là thuốc kích thích sinh trưởng, thuốc có tác động đến cây ở nồng độ rất thấp, thuốc di chuyển trong cây và chỉ tác động đến các bộ phận trên mặt đất.

Azoxim® 20SP có thời gian cách ly ngắn: 5 ngày đối với chè.

Azoxim® 20SP có độ độc nhóm III, không độc với cá, ong, chim.

Trong cây, thuốc làm tăng hàm lượng hormon thực vật; Trong đất, thuốc dễ dàng bị vi sinh vật phân huỷ nhanh, không tích tụ trong đất vì vậy an toàn cho môi trường và người sử dụng.

Sử dụng sản phẩm **Azoxim® 20SP** theo đúng hướng dẫn sẽ làm tăng năng suất và chất lượng nông sản.

Hướng dẫn sử dụng:

- Thời điểm sử dụng: Đối với chè: phun thuốc ngay sau khi hái chè.

- Có thể hỗn hợp với các chất khác để tạo thành sản phẩm kích thích sinh trưởng cây trồng.

- Không hỗn hợp với các loại thuốc có tính kiềm, các dung dịch có chứa ion Cl⁻.

Liều lượng:

Đối với chè: Lượng dùng 20gr/ha, pha 1 gói 1gr thuốc vào bình (16-25) lít nước, phun ướt đều tán lá cây.

Nếu thực hiện tốt các nội dung trong nguyên tắc 4 đúng và theo đúng các hướng dẫn của nhà sản xuất thì chúng ta sẽ không phải quá lo ngại về ảnh hưởng xấu của thuốc BVTV nói chung và thuốc kích thích sinh trưởng nói riêng.

Hãy tin tưởng những sản phẩm của công ty Nicotex, với **Azoxim® 20SP** bà con sẽ có một mùa vụ như mong ước.

Azoxim® 20SP
sản phẩm của nhà nông thông thái!

CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

VƯỢT QUA CHÍNH MÌNH

Vân Hà

Miền Trung xưa nay được biết đến với những triền cát trắng bông rát và cái gió Lào hầm hập. Tuy khắc nghiệt là thế nhưng mảnh đất này cũng vô cùng rộng lượng, bao dung. Và không riêng gì miền Trung, dù ở vùng đất nào, có nghiệt ngã đến đâu nhưng quy luật chung vẫn là: nếu mỗi người có sự nỗ lực, cố gắng thì sẽ gặt hái được nhiều trái ngọt lành. Những kết quả qua đợt sơ kết việc thực hiện kế hoạch trong công ty Cổ phần Nicotex đã cho chúng ta thấy rõ điều này. Đã có nhiều Chi nhánh khắc phục được hoàn cảnh, khắc phục được khó khăn để vươn lên, để đạt được những kết quả cao. Trong bài viết này xin được nhắc đến Chi nhánh Đà Nẵng với lực lượng nhân sự rất mỏng (chỉ có 4 người) và đây cũng là chi nhánh có "lịch sử" bán hàng ít, không đạt kế hoạch đặt ra. Nhưng với sự quyết tâm, sự nỗ lực của tập thể CBNV chi nhánh mà qua 6 tháng sơ kết đã cho thấy Chi nhánh có những sự đột phá mạnh mẽ: tổng doanh thu đạt 127,24% KH.

Có được kết quả trên trước hết phải kể đến sự chỉ đạo kiên quyết, sát sao của Ban giám đốc chi nhánh ngay từ đầu vụ Đông Xuân 2007. Anh Nguyễn Quý Đông - giám đốc chi nhánh cho biết, ngay sau khi có kế hoạch TTSP và quyết định của Ban giám đốc công ty, Ban giám đốc Chi nhánh đã quán triệt và động viên anh em phải quyết tâm đạt được doanh số để tạo một bước bứt phá. Nói thì dễ, đặt ra kế hoạch thì dễ nhưng để thực hiện được và có được kết quả cao không đơn giản chút nào. Với lượng người ít ỏi như Chi nhánh thì sẽ phải làm gì?

Thấy rõ những hạn chế này, Ban giám đốc chi nhánh đã nhanh chóng xác định sở trường của từng người để phân công đúng người, đúng việc và có chính sách khoán. Nhưng khó hơn cả là bên cạnh việc chính, một người phải kiêm nhiệm thêm nhiều việc khác nên làm sao để bố trí hợp lý, một người vừa có thể làm tốt việc chính lại vừa có thể hoàn thành việc phát sinh. Vì thế, Ban giám đốc chi nhánh đã dựa trên quá trình làm việc, dựa trên kinh nghiệm và năng lực của từng người để phân công công việc nhằm tận dụng được tối đa nguồn nhân lực.

Về phía Ban giám đốc chi nhánh đã luôn gương mẫu, gánh vác công việc và họ cũng trực tiếp lăn lộn tại thị trường nên nắm bắt được những thay đổi của thị trường và có sự chỉ đạo sát sao, nhanh nhạy. Từ người chỉ huy gương mẫu nên cũng góp phần tạo cho CBNV niềm tin, quyết tâm phấn đấu vì công việc chung. Đây cũng là một trong những yếu tố quan trọng góp phần mang đến kết quả TTSP, doanh thu cao cho chi nhánh trong 6 tháng qua.

"Ở một tập thể thì cũng như một dây truyền sản xuất, một người dùng lại thì làm hỏng cả dây truyền. Chính vì thế, anh không chỉ làm tốt nhiệm vụ của anh mà còn có trách nhiệm giúp đỡ người khác làm tốt công việc. Như thế công việc chung mới có thể hoàn thành được" - Giám đốc Nguyễn Quý Đông tâm sự. Thực hiện điều này, thời gian qua Ban giám đốc chi nhánh Đà Nẵng cũng luôn quan tâm, chỉ đạo, hướng dẫn sát sao anh em TTV.

Mặc dù khí hậu miền Trung vô cùng khắc nghiệt, mùa hè nắng như đổ lửa, mùa đông buốt đến thấu đến xương - vụ chính của Chi nhánh (Đông Xuân) rơi vào đúng thời điểm mùa Đông. Lại thêm, thị trường dần trải theo suốt chiều dài đất nước chứ không tập trung thành vùng. Vì thế, những khó khăn, hạn chế cũng khá nhiều. Thế nhưng, Ban giám đốc chi nhánh đã thổi một luồng nhiệt huyết, một tinh thần quyết tâm, không ngại khó khăn gian khổ, một ý chí không chịu lùi bước để đạt được mục tiêu đã đề ra. Bất kể mùa đông giá rét hay mùa hè oi bức, hễ khi cần xuất - nhập hàng thì các anh lại kịp thời có mặt để làm thủ tục, kiểm tra hàng hóa. Anh



Trụ sở Chi nhánh Đà Nẵng - Ảnh: Thanh Giang

Phạm Xuân Đức - Kế toán kiêm thủ kho tâm sự thêm: "Mặc dù có những chuyến hàng về lúc 1 - 2 giờ sáng nhưng anh em vẫn nhiệt tình bốc dỡ để kịp phân phối đến khắp các thị trường... Hàng về không phải lúc nào cũng đúng như kế hoạch, có chuyến chậm, chuyến nhanh nhưng anh em cũng hiểu rằng ở công ty nhiều khi không thể chủ

động hoàn toàn được nên đã cố gắng lên kế hoạch, phân công người và sắp xếp thời gian để nhận hàng".

Khi cả một đoàn tàu cùng vận hành về cái đích phía trước thì tạo thành sức mạnh không gì có thể cản được. Chính nhờ có sự đồng lòng, nhất trí, sự quyết tâm cao của tập thể CBNV mà Chi nhánh Đà Nẵng đã bứt phá, vượt lên chính mình để đạt được kết quả: Nhóm sản phẩm "con bò sữa" đạt 176,3%, nhóm sản phẩm "ngôi sao" đạt 119,9%, nhóm sản phẩm nghi vấn đạt 78,46%. Tình hình nợ đọng cũng giảm đáng kể, công tác thu tiền thực hiện tốt đạt 108,32% kế hoạch. Những kết quả này so với các Chi nhánh trong công ty vẫn chưa phải là cao nhưng cũng thể hiện một bước tiến, một sự đột phá lớn của Chi nhánh Đà Nẵng. Trong những thành quả chung này phải kể đến những anh em ngày đêm lăn lộn trên thị trường, không ngại khó, ngại khổ như Ngô Thanh Toàn, Nguyễn Thanh Biên...

Sự đoàn kết, đồng lòng của tập thể CBNV Chi nhánh 3 không chỉ ở trong công việc mà ngay ở cuộc sống hàng ngày mọi người cũng dành cho nhau sự quan tâm, chia sẻ chân tình. Vào các ngày nghỉ, ngày lễ với mong muốn giúp mọi người hiểu nhau và chia sẻ với nhau nhiều hơn - lãnh đạo chi nhánh đã tổ chức cho các gia đình cùng đến văn phòng để nấu ăn, vui chơi. Vì thế, mọi người cũng thực sự san sẻ, gần bó và giúp đỡ nhau được rất nhiều.

Kết thúc câu chuyện về sự bứt phá, tăng trưởng ngoạn mục của chi nhánh Đà Nẵng, anh Nguyễn Quý Đông vẫn nói thêm rằng bên cạnh sự quyết tâm của tập thể chi nhánh là nhờ Ban giám đốc công ty đã sớm đưa ra chính sách bán hàng, chính sách giá tạo điều kiện cho chi nhánh có sự chủ động.

Kết quả của chi nhánh Đà Nẵng hôm nay là một bài học về sự nhất trí, đồng lòng, không ngại khó khăn, gian khổ.

Nhân dịp 1.6 chúng ta cùng thư giãn trước sự ngộ nghĩnh ngây thơ nhưng không kém phần thông minh, hiểu biết của trẻ thơ:

Ngoảnhính



Ba cu Tí đến đón cu Tí từ trường mẫu giáo, thấy cu Tí mặt buồn thiu liền hỏi nguyên nhân

- Chiều nay con không được ra sân chơi vì hồi trưa cô giáo nói cả lớp ra ngồi bô, ai ị xong thì được ra sân chơi
- Tí con tui ghê, vậy con bị táo bón hả?

- Dạ không, con ị xong rồi nhưng thằng Tèo nó ăn trộm mất.

Cô giáo: - Các em chú ý: hãy nhìn cô và nói xem thích cái gì trên người cô thì cô sẽ cho biết, lớn lên các em sẽ làm gì ?

Cô bé Đậu: - Thưa cô, em thích mái tóc của cô.

- Ôi, Đậu yêu quý, lớn lên em sẽ trở thành thợ làm đầu nổi tiếng.

Cậu bé Tèo: - Thưa cô, đôi mắt của cô rất đẹp.

- Cám ơn Tèo, lớn lên em sẽ thành bác sĩ nhãn khoa.

Thế còn Tí, nói gì đi chú, đừng xuj mặt như vậy.

- Thưa cô, em biết nói gì bây giờ ? Em đã hiểu, kiểu gì thì em cũng sẽ chỉ là công nhân vắt sữa bò ở nông trang thôi... (cậu bé này vẫn còn sờ ti mẹ) ☺

Thương cho chót...

Trong giờ giải lao ở rạp chiếu bóng, một người đàn ông vào toilet và nhìn thấy một thằng bé đứng khóc.

- Sao cháu khóc, ông ta hỏi.

- Cháu muốn đi tè, nhưng cái kia cao quá...

Ông nọ liền bế thằng bé lên độ cao cần thiết.

- Mẹ cháu vẫn tụt quần hộ cháu cơ - thằng bé nói giữa hai tiếng nức nở và ông nọ đành phải giúp thằng bé.

- Nhưng mẹ cháu còn hát một bài cho cháu cơ.

Ông nọ bèn khe khẽ hát: "Trăng tròn trăng sáng... Bé múa ngoan ngoan..."

Nghe vậy thằng bé thét lên: "Không phải bài ấy, bài ấy là để đi ị"... phù ☺

Một bé biếng ăn, được mang đến bác sỹ trị liệu tâm lý, sau một hồi tâm sự làm quen cậu bé đã tỏ ra thân thiện bác sỹ bắt đầu trị liệu



- Nào cháu thích ăn gì nào, muốn có sức khỏe phải chịu khó ăn nhiều và cái gì cũng ăn.

- Cháu ăn giun

- Có đây có đây... Bác sỹ cầm ra một đĩa giun.

- Cháu thích ăn giun rắn cơ

- Được! Bác sẽ rắn cho cháu... Đây giun rắn thơm phức đây mời siêu nhân nào (Bác sỹ nịnh)

- Nhưng bác phải ăn một nửa với cháu cơ

- Ừ (ông bác sỹ nhần mặt ăn một nửa con giun)

Cậu bé bỗng khóc òa lên

- Cháu không ăn đâu, bác ăn mất nửa của cháu rồi. ☺

Đứa bé ngoan

Một cậu bé 3 tuổi tiến đến gần một phụ nữ mang bầu trong khi chờ mẹ cậu khám bác sĩ. Cậu bé tò mò hỏi:

- Cô ơi, tại sao bụng cô to thế?

- À, cô đang có em bé - Người phụ nữ trả lời.

Cậu bé mắt tròn xoe ngạc nhiên: Em bé đang ở trong bụng cô à?

- Chắc chắn là như vậy rồi.

- Nó có phải là một đứa bé ngoan không cô? - Cậu bé hỏi tiếp.

-Ồ, dĩ nhiên rồi, cháu ạ.

Cậu bé lại càng ngạc nhiên hơn: Thế thì tại sao cô lại nuốt nó vào bụng ???

Giải thích trừu tượng, ví dụ cụ thể

Bé Tèo hỏi bố:

- Bố ơi, chi nhánh nghĩa là gì ạ?

- À... chi nhánh là... để làm một việc gì đó, người ta có thể dùng một chỗ chính và một vài chỗ nhỏ hơn cùng chức năng, nhưng đặt ở nơi khác...

- Con hiểu rồi, như cái bộ của con là chi nhánh của xí bệt, phải không hả bố?



Cháu cần một người phụ nữ để ...

Tèo đứng dưới sân nhà tập thể, gọi inh ỏi:

- Hà My, Hà My ơi, tớ cần cậu với tư cách là một phụ nữ thực sự. Cậu xuống đây với tớ nhé.

Mẹ của My ngó đầu ra, mắng:

- Con nhà ai mà bậy bạ vậy hả, mới tí tuổi đầu đã ... Cháu đi về ngay.

- Nhưng cháu cần Hà My lắm lắm, tất cả bọn con trai đứng kia cũng cần.

- Về ngay không tao sang mách bố mẹ chúng mày bây giờ.

- Nhưng không có Hà My... thì ai lấy cho bọn cháu quả bóng bị rơi vào nhà vệ sinh nữ bây giờ?



Sau tuần học đầu tiên ở trường, cô bé 6 tuổi bày tỏ với mẹ:

- Con nghĩ mình đang phí hoài thời gian ở cái nơi đó!

- Sao thế con yêu? - mẹ bé hỏi.

- Họ biết con không thể đọc, không thể viết, vậy mà họ lại còn không cho con nói chuyện với các bạn trong lớp nữa.

Một trận bóng đá quốc tế sắp diễn ra. Một chú bé 10 tuổi vào vào cửa với tấm giấy mời danh dự ngồi ở khán đài A. Người soát vé hỏi:

- Vé này chắc chắn là mời cha cậu. Tại sao cha cậu không tới xem?

- Cha cháu bận việc ở nhà.

- Bận việc gì?

- Dạ, ổng đang tìm tấm vé mời này ạ!

Nguyễn Ngọc Tuấn
(Sưu tầm & biên soạn)

