


NICOTEX: Chung một niềm tin

 Hải Vân

Chắc hắc trong mỗi chúng ta ai cũng đều nhớ bài học thời niên thiếu về nguồn gốc người Việt Nam. Đó là huyền thoại về Lạc Long Quân và Âu Cơ sinh ra cái bọc trăm trứng, nở ra trăm người con. Trong số đó, “50 xuống biển, 50 lên non”... Ngẫm ra câu chuyện này với Nicotex chúng ta trong thời điểm hiện nay lại thấy có nhiều nét tương đồng.

Chung một tên và chung biểu tượng

Quá trình tái cấu trúc công ty diễn ra khẩn trương, nhanh chóng ở hầu khắp các đơn vị được chọn đi tiên phong. Nhìn tổng thể, tất cả các đơn vị này so với trước kia đều đã có sự thay đổi toàn diện: “bình mới, rượu mới”. Các công ty thành viên của Nicotex nằm rải rác khắp các miền Bắc - Trung - Nam - Tây Nguyên. Một điều dễ nhận thấy là mỗi công ty mang tên gọi đều gắn địa danh với tên Nicotex (Công ty CP Nicotex Hà Nội, Nicotex Thái Bình, Nicotex Thanh Hóa, Nicotex Bình Dương, Nicotex Cần Thơ, Nicotex Tiền Giang, Nicotex Đà Nẵng, Nicotex Đắk Lắk, Nicotex Gia Lai hoặc gắn nhiệm vụ với tên Nicotex như Công ty Quảng cáo truyền thông và du lịch Nicotex, Công ty Chuyển giao tiến bộ khoa học kỹ thuật Nicotex, Công ty Hóa nông dược Nicotex. Chung một slogan “**Hiệu quả của nhà nông, niềm mong muốn của Nicotex**”, chung một phương châm kinh doanh “**Chữ tín hàng đầu, khách hàng trên hết; chất lượng tuyệt hảo - giá cả hợp lý - cung ứng kịp thời, tận nơi**”)

Trong một gia đình, mỗi người con dù đi làm ăn, sinh sống ở xa, dù có chịu những ảnh hưởng từ môi trường bên ngoài nhưng trong sâu thẳm tiềm thức họ vẫn mang suy tư, tình cảm của cái nôi gia đình, của thời thơ ấu. Vì thế, ở mỗi hoàn cảnh khác nhau những người con có những cách ứng phó khác nhau nhưng trên hết vẫn do ý thức, quan niệm được giáo dục từ nhỏ quyết định... Những công ty thành viên của Nicotex cũng vậy, dù ở các vùng miền khác nhau nhưng do được nuôi dưỡng, trưởng thành trong môi trường Nicotex suốt 19 năm qua nên mỗi công ty thành viên trong hoạt động sản xuất, kinh doanh của mình dù dưới hình thức này hay hình thức khác nhưng đều xuất phát từ sâu xa theo quan điểm, phương châm của công ty mẹ. Và hơn hết, mỗi một hành động, lời nói của CBNV công ty đều thấm nhuần tư tưởng, truyền thống văn hóa của công ty mẹ.

Do tất cả đều “uống chung nguồn nước Nicotex” và chung một hình hài Nicotex nên dù nằm ở vùng, miền nào mỗi công ty thành viên đều mang dáng dấp của công ty mẹ. Điều này không chỉ có ý nghĩa về thương hiệu trong kinh doanh và trong sâu xa cũng khiến mỗi CBNV Nicotex cảm nhận được sự thiêng liêng, mối ràng buộc tình cảm đối với những đơn vị còn lại. Và điều đó sẽ như một niềm tin mãnh liệt, tạo nên mối liên kết tình cảm trong sâu thẳm mỗi CBNV với công ty. Từ ý thức về nguồn gốc, về thương hiệu mình đại diện mà mỗi CBNV Nicotex sẽ chung tay góp sức xây dựng công ty ngày càng phát triển.

Niềm tin tạo nên sức mạnh

Nhìn bức ảnh bàn tay đang nâng logo Nicotex lên cao dưới ánh sáng vàng đường chiếu dọi có lẽ mỗi chúng ta đều hiểu phần nào ý nghĩa của nó. Các công ty thành viên như những vệ tinh xung quanh



Nicotex mẹ. Mọi hoạt động đều hướng đến, hỗ trợ cho công ty mẹ. Và sự cùng hợp tác, cùng đoàn kết này đã tạo nên sức mạnh tổng hợp đưa công ty đến với vầng hào quang chói lọi của chiến thắng, thành công. Có lẽ, những sự diễn giải này sẽ trở thành nói suông nếu như không đưa ra được dẫn chứng cụ thể về những kết quả của quá trình tái cấu trúc.

Nói về kết quả lúc này có người sẽ cho rằng như vậy là hơi sớm, vì việc tái cấu trúc mới diễn ra trong một thời gian ngắn và chưa hoàn thiện. Thế nhưng, chính sự phản ứng nhanh nhạy, khẩn trương, tích cực của các đơn vị đi tiên phong đã đặt nền móng, làm kim chỉ nam cho quá trình tái cấu trúc giai đoạn tiếp theo. Có thể kể đến những động thái tích cực mà các đơn vị đã làm trong thời gian qua như: Công ty Chuyển giao Tiến bộ Kỹ thuật Nông nghiệp Nicotex đã nhanh chóng nghiên cứu thị trường, cây trồng tiềm năng để nghiên cứu đưa một số sản phẩm mới ra thị trường, thành sản phẩm độc quyền; Công ty Quảng cáo truyền thông và du lịch Nicotex đã chủ động tìm việc, chủ động lên kế hoạch tiếp thị sản phẩm, tìm khách hàng... Và tất cả các Công ty thành viên khác cũng đều chủ động đầu tư cơ sở hạ tầng, sắp xếp lại nhân sự, xây dựng bộ sản phẩm riêng của mình, chủ động đăng ký sản phẩm độc quyền về chính sách, giá cả và các hoạt động xúc tiến bán hàng, chủ động tìm việc và đa dạng hóa hình thức hoạt động, kinh doanh.

Những việc làm này chưa phải đều đã cho những kết quả có thể tính toán, cân đong, đo đếm được thành những con số. Thế nhưng, tất cả cho thấy sự thay đổi toàn diện, thay đổi thực sự trong cách nghĩ, cách làm của các Giám đốc Công ty khác hẳn khi làm trưởng phòng hay Giám đốc Chi nhánh. Khi suy nghĩ thay đổi, ắt hẳn hành động cũng vì thế mà thay đổi theo. Điều này là tất yếu! Và ở họ không chỉ là tinh thần quyết tâm, không ngại khó khăn gian khổ mà trên hết trong mỗi con người, mỗi trái tim của họ có một niềm tin mãnh liệt. Lại nhớ câu hát “Niềm tin chiến thắng, sẽ đưa ta đến bến bờ vui”. Trong hoàn cảnh này thì lời hát này là phù hợp nhất và cũng đầy đủ nhất. Niềm tin sẽ giúp các công ty thành viên vượt qua những chông gai, khó khăn, thử thách để đi đến những thành công. Ngày ấy sẽ không xa xôi...

ĐỒNG LOẠT RA MẮT CÁC CÔNG TY THÀNH VIÊN

 Ngô Văn

Trong thời gian từ cuối tháng 12/2008 đến tháng 3/2009 - sau Công ty cổ phần Nicotex Hà Nội ra mắt thì hàng loạt các Công ty thành viên khác trực thuộc Công ty cổ phần Nicotex đã đồng loạt tổ chức lễ ra mắt. Tất cả các Công ty thành viên hiện nay mà trước đây là Chi nhánh và một số phòng ban chỉ kinh doanh thuốc BVTV và các nghiệp vụ chuyên môn thì nay đã mở rộng kinh doanh đa ngành nghề bao gồm: Bán buôn thuốc BVTV; kinh doanh phân bón; nghiên cứu ứng dụng chuyển giao tiến bộ kỹ thuật BVTV; công nghệ gia công pha chế, sản xuất hoạt chất kỹ thuật nông dược; xây dựng phát triển quảng bá thương hiệu; kinh doanh máy tính, máy in; lữ hành nội địa, lữ hành quốc tế; mua bán giống cây trồng và vật tư nông nghiệp; máy nông nghiệp; dịch vụ BVTV; sản xuất, gia công, chế biến nông sản phẩm; dịch vụ vận tải hàng hoá bằng ô tô theo hợp đồng và xuất nhập khẩu các mặt hàng Công ty được phép kinh doanh... Đây chính là thành quả minh chứng cho sự phát triển lớn mạnh không ngừng của Công ty cổ phần Nicotex trong thời kỳ hội nhập với nền kinh tế toàn cầu.

*** Ngày 22/12/2008 Công ty cổ phần Nicotex Đắk Lắk chính thức làm lễ ra mắt** tại Khách sạn Đam San, Thành phố Buôn Ma Thuột. Hội nghị vinh dự được đón tiếp lãnh đạo Sở NN&PTNT tỉnh Đắk Lắk, Sở Tài nguyên & Môi trường tỉnh Đắk Lắk, Chi cục Trồng trọt - BVTV tỉnh Đắk Lắk, Đắk Nông,



Khánh Hòa, Lâm Đồng; Phòng cảnh sát môi trường công an tỉnh Đắk Lắk; UBND, Công an phường Tân An, Các trạm BVTV tỉnh Đắk Lắk, Các trạm BVTV Tỉnh Đắk Nông; Ngân

hàng đầu tư và phát triển tỉnh Đắk Lắk, Ngân hàng Sài Gòn Công thương, Chi cục thuế TP Buôn Ma Thuột; hệ thống đại lý thành phố Đà Lạt, hệ thống đại lý của các tỉnh Khánh Hòa, Đắk Lắk, Đắk Nông và các công ty, các Xí nghiệp thành viên trong hệ thống công ty cổ phần Nicotex cũng về dự.

*** Ngày 03/01/2009 tại Trung tâm hội nghị UBND tỉnh Thái Bình, lễ ra mắt Công ty cổ phần Nicotex Thái Bình đã diễn ra long trọng.**

Hội nghị vinh dự được đón tiếp Ông Lê Xuân Hòa - thay mặt lãnh đạo Cục BVTV, ông Trần Quyết Tâm - Giám đốc trung tâm BVTV phía Bắc; các ông, bà chi cục trưởng

Chi cục Trồng trọt - BVTV các tỉnh Thái Bình, Nam Định, Hà Nam, Ninh Bình, Hưng Yên, Hải Dương, Hải Phòng... Hội



nghị còn được đón tiếp các ông, bà lãnh đạo các ban ngành của tỉnh Thái Bình; các đại lý là khách hàng của Công ty trên địa bàn 6 tỉnh và 1 thành phố khu vực đồng bằng Sông Hồng.

Về phía Công ty Cổ phần Nicotex có Chủ tịch HĐQT Nguyễn Thành Nam, Phó chủ tịch HĐQT Đỗ Đình Niềm và toàn thể CBNV khối văn phòng; lãnh đạo các Công ty cổ phần ATATCO, Công ty cổ phần Nicotex Hà Nội, Công ty TNHH ACA cùng các Công ty, Xí nghiệp thành viên đã về dự.

*** Chi nhánh Cần Thơ là Chi nhánh đầu tiên ở khu vực phía Nam tổ chức ra mắt Công ty.** Ngày 05/01/2009 tại khách sạn quốc tế thành phố Cần Thơ đã diễn ra buổi lễ ra mắt Công ty cổ phần Nicotex Cần Thơ

Về dự và chúc mừng buổi lễ, phía các cơ quan quản lý Nhà nước có các đồng chí lãnh đạo Sở NN&PTNT, Cục thuế thành phố Cần Thơ, các



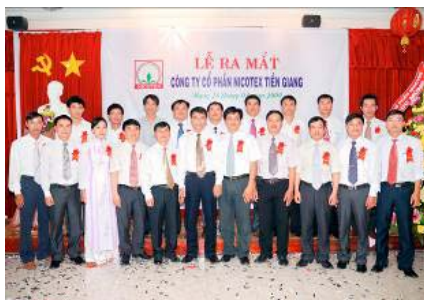
Chi nhánh ngân hàng Công thương, ngân hàng Đầu tư; UBND phường Trà Nóc; Lãnh đạo các Chi cục Trồng trọt - BVTV tỉnh Bạc Liêu, Sóc Trăng, An Giang, Kiên Giang, Cà Mau, Cần Thơ, Hậu Giang và các khách hàng là các đại lý cấp 1 của Công ty.

Ông Nguyễn Thành Nam - Chủ tịch HĐQT, Ông Nguyễn Thế Kỳ - Bí thư Đảng ủy, Trưởng phòng TCHC Công ty cùng lãnh đạo các Công ty thành viên, các Xí nghiệp trong hệ thống Công ty cổ phần Nicotex cũng đã về dự và chúc mừng.

* **Công ty cổ phần Nicotex Bình Dương** là Công ty thứ 4 (trong hệ thống Công ty cổ phần Nicotex) đã tổ chức lễ ra mắt long trọng vào ngày 12/02/2009. Ngoài vinh dự được đón tiếp các đồng chí lãnh đạo của Công ty cổ phần Nicotex cũng như lãnh đạo các công ty thành viên, các xí nghiệp trong hệ thống Công ty Nicotex thì hội nghị được đón tiếp các đồng chí lãnh đạo của Cục BVTV phía Nam, lãnh đạo các Chi cục Trồng trọt - BVTV các tỉnh Bình Dương, thành phố Hồ Chí Minh, Tây Ninh, Bình Phước, Đồng Nai, Bà Rịa, Bình Thuận và các ban ngành của tỉnh Bình Dương, các trạm BVTV các huyện của tỉnh Bình Dương cũng như các đơn vị vành đai nơi Công ty đóng quân.



* Ngày 26/02/2009 là một ngày trọng đại đối với Chi nhánh Tiền Giang - ngày chính thức ra mắt Công ty cổ phần Nicotex Tiền Giang. Trong không khí vui tươi, phấn khởi buổi lễ đã được đón tiếp các đồng chí lãnh đạo đại diện các cơ quan quản lý Nhà nước và các đoàn thể nơi đơn vị đóng quân: Sở Kế hoạch và đầu tư, Sở Nông nghiệp - phát triển nông thôn Tiền Giang, cục BVTV phía Nam, trung tâm BVTV phía Nam, các Chi cục Trồng trọt - BVTV Tiền Giang, Long An, Đồng Tháp, Vĩnh Long, Trà Vinh, Bến Tre, Cục thuế Tiền Giang, Bộ chỉ huy quân sự tỉnh Tiền Giang, Đài PTTH Tiền Giang, UBND huyện Cái Bè, trạm BVTV huyện Cái Bè, Phòng nông nghiệp huyện Cái Bè, Ban chỉ huy quân sự huyện Cái Bè, báo Ấp Bắc, Ngân hàng Công thương tỉnh Vĩnh Long và các đại lý khách hàng thuộc 6 tỉnh Công ty Tiền Giang quản lý.



Lễ ra mắt còn vinh dự được đón tiếp các đồng chí lãnh đạo của Công ty cổ phần Nicotex và lãnh đạo các Công ty thành viên, các Xí nghiệp khối sản xuất của hệ thống Công ty cổ phần Nicotex.

* Ngày 15/3/2009, Công ty cổ phần Nicotex Đà Nẵng cũng đã chính thức làm lễ ra mắt, đây là Công ty thành viên thứ 7 của Công ty cổ phần Nicotex chính thức ra mắt. Hội nghị vinh dự được đón tiếp lãnh đạo Chi cục Trồng trọt - BVTV Đà Nẵng, Sở NN&PTNT Đà Nẵng; Công an môi trường thành phố Đà Nẵng; Chánh thanh tra Chi cục Trồng trọt - BVTV tỉnh Thừa Thiên Huế; Chánh thanh

tra Sở NN&PTNT tỉnh Quảng Nam; Trung đoàn 575, kho 182 và các đại lý khách hàng của Công ty.

Đồng chí Đỗ Đình Niêm - Phó chủ tịch HĐQT, Phó giám đốc Công ty, đồng chí Nguyễn Thế Kỳ - Trưởng phòng TCHC đại diện lãnh đạo Công ty cổ phần Nicotex và các đồng chí lãnh đạo các Công ty, Xí nghiệp trong hệ thống Công ty cổ phần Nicotex đã về dự và chúc mừng.



* Tiên thân từ Phòng tiêu thụ sản phẩm rời đến Trung tâm quảng bá, kinh doanh sản phẩm mới và hôm nay đã vươn mình thành Công ty cổ phần Chuyển giao Tiến bộ Kỹ thuật Nông nghiệp Nicotex (NICOTEX - ATATCO). Được Sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội cấp giấy phép kinh doanh số 0103034544 ngày 14/01/2009, Công ty được phép kinh doanh các lĩnh vực ngành nghề: Dịch vụ nghiên cứu, ứng dụng, chuyển giao tiến bộ kỹ thuật BVTV và buôn bán thuốc BVTV; kinh doanh phân bón; dịch vụ giống cây trồng; sản xuất gia công chế biến nông sản; xuất nhập khẩu những sản phẩm Công ty được phép kinh doanh.

Ngày 16/01/2009 lễ ra mắt Công ty được diễn ra long trọng và thành công tốt đẹp tại Hội sở Công ty số 114 Vũ Xuân Thiều trước sự chứng kiến của các cơ quan quản lý Nhà nước liên quan và các Công ty thành viên.



* Từ 1 bộ phận quản lý chất lượng sản phẩm của phòng Kỹ thuật nay được tách ra và thành lập thành Công ty mới với tên gọi Công ty TNHH nghiên cứu ứng dụng công nghệ hóa nông được Nicotex (NICOTEX - ACA). Ngày 18/2/2009 Công ty đã chính thức



ra mắt. Công ty hoạt động kinh doanh theo giấy phép số 0102037388 ngày 04/02/2009 do Sở kế hoạch đầu tư thành phố Hà Nội cấp với các lĩnh vực ngành nghề: Nghiên cứu, chuyển giao công nghệ gia công pha chế, sản xuất hoạt chất kỹ thuật nông dược; các chất phụ gia, dung môi kỹ thuật nông dược; thiết bị gia công pha chế, đóng gói; công nghệ bao bì đóng gói sản phẩm nông dược; công nghệ xử lý môi trường, công nghệ vệ sinh dịch tễ; dịch vụ kiểm định chỉ tiêu lý hóa, nông dược môi trường; kinh doanh hóa chất. Buổi lễ ra mắt Công ty được đón tiếp các đồng chí lãnh đạo của tất cả các Công ty, Xí nghiệp thành viên của Công ty cổ phần Nicotex về dự; buổi lễ thành công tốt đẹp hứa hẹn một tương lai tươi sáng đúng như lời bài hát khép lại chương trình “Niềm tin chiến thắng” do tập thể cán bộ Công ty thể hiện.



* Sáng ngày 31/3/2009 tại hội sở Công ty cổ phần Nicotex, lễ ra mắt Công ty TNHH quảng cáo, truyền thông và du lịch

Nicotex (NICOTEX - AMT) đã được diễn ra long trọng và thành công tốt đẹp. Về dự, chỉ đạo và chúc mừng hội nghị có các đồng chí trong HĐQT - BGĐ Công ty cổ phần Nicotex cũng như Giám đốc và CBNV các Công ty, Xí nghiệp thành viên, các

đại biểu khách quý và diễn viên điện ảnh, nghệ sỹ Văn Hiệp, phóng viên các báo đài về dự, chúc mừng và đưa tin buổi lễ. Từ phòng Thông tin truyền của Công ty cổ phần Nicotex nay trở thành Công ty thành viên trong hệ thống Công ty cổ phần Nicotex và được kinh doanh trên 12 lĩnh vực ngành nghề trong đó tập trung vào các ngành nghề: Quảng cáo và dịch vụ liên quan đến quảng cáo; biên kịch đạo diễn thực hiện kỹ năng, kỹ xảo cho các chương trình băng hình, đĩa hình, đĩa âm thanh; dịch vụ tổ chức sự kiện, hội nghị, hội thảo, hội chợ thương mại, quan hệ công chúng, xây dựng phát triển và quảng bá thương hiệu; in và các dịch vụ liên quan đến in; thiết kế web, cung cấp dịch vụ tên miền; mua bán máy tính, máy in và thiết bị máy tính máy in; sản xuất mua bán phần mềm tin học; kinh doanh lữ hành nội địa, lữ hành quốc tế...

Và dự kiến vào ngày 10/4/2009 Công ty cổ phần Nicotex Thanh Hóa sẽ chính thức làm lễ ra mắt tại khách sạn Sao Mai thành phố Thanh Hóa và đây là Công ty thành viên thứ 12 của Công ty cổ phần Nicotex ra mắt.

Với những sự kiện hàng loạt các Chi nhánh, phòng ban phát triển thành các Công ty thành viên trong thời gian vừa qua cũng như các lợi thế so sánh đang có cùng với tinh thần, bản lĩnh ý chí của người chiến sỹ Nicotex - không ngại khó khăn gian khổ, kiên trì bám trụ mục tiêu chúng ta tin tưởng và khẳng định rằng chương trình tái cấu trúc của Công ty cổ phần Nicotex nhất định sẽ thắng lợi, nhất định sẽ thành công.

GIAO LƯU, GẶP MẶT KỶ NIỆM NGÀY QUỐC TẾ PHỤ NỮ 8/3

Hoa Bích Khuê

Nhân dịp kỷ niệm 99 năm ngày Quốc tế phụ nữ 8/3, ngày 04/3/2009 tại Hội sở văn phòng Công ty cổ phần Nicotex đã tổ chức lễ gặp mặt ôn lại truyền thống và tặng quà nữ CB-CNV khối văn phòng Công ty cổ phần Nicotex và Công ty cổ phần Nicotex Hà Nội. Các nữ CB-CNV đang làm việc tại các đơn vị trực thuộc thì được tổ chức gặp mặt tại đơn vị đó.

Năm 2008, nữ CBCNV khối văn phòng Công ty nói riêng và các đơn vị trong toàn Công ty nói chung đã vượt qua



mọi khó khăn, đoàn kết thực hiện tốt nhiệm vụ của người phụ nữ trong thời kỳ đổi mới, luôn “Năng động, sáng tạo, trung hậu, đảm đang”, góp phần vào thắng

lợi chung của toàn Công ty.

Tại buổi gặp mặt, đồng chí Đỗ Đình Niễm - Phó Chủ tịch HĐQT, Phó Giám đốc Công ty, đồng chí Nguyễn Thế Kỳ - Bí thư Đảng

ủy Công ty đã về dự và phát biểu khen ngợi những đóng góp của nữ CBCNV trong toàn Công ty. Đồng chí Phạm Thị Thoa - Trưởng phòng Kế hoạch thay mặt



chị em phát biểu và xác định rõ nhiệm vụ năm 2009 nhiều khó khăn thách thức, song chị em quyết tâm nỗ lực hết mình nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ đáp ứng yêu cầu trong tình hình mới, tiếp tục đẩy mạnh phong trào thi đua “Giải việc nước, đảm việc nhà”, góp phần xứng đáng vào sự phát triển chung của Công ty cổ phần Nicotex.



CÔNG TY CỔ PHẦN NICOTEX VÀ CHIẾN DỊCH GIỜ TRÁI ĐẤT NĂM 2009

Việt Hoàng

Hưởng ứng chiến dịch Giờ trái đất năm 2009 và thực hiện kế hoạch số 02/KH-ĐTN ngày 09/03/2009 của Ban chấp hành Quận đoàn Long Biên. Ngày 10/3/2009 BCH Đoàn cơ sở Công ty cổ phần Nicotex đã phát động phong trào tới toàn thể CB-CNV trong toàn Công ty. Với thông điệp về chiến dịch Giờ trái đất: Hãy tắt đèn điện và các thiết bị điện không cần thiết trong 1 giờ từ 20 giờ 30 - 21 giờ 30 ngày 28/03/2009.

Trong thời gian chiến dịch các Chi đoàn thanh niên, các đơn vị trực thuộc công ty đã tuyên truyền

vận động đoàn viên thanh niên, cán bộ công nhân viên trong toàn đơn vị hưởng ứng tham gia bằng hình thức tự nguyện tắt thiết bị điện không cần thiết trong gia đình, cơ quan đơn vị trong khoảng thời gian 1 giờ. Ngoài ra hàng ngày mỗi cá nhân cần phải gương mẫu thực hiện nội quy, quy định về tiết kiệm điện nơi công sở, văn phòng, xí nghiệp sản xuất kinh doanh và nơi ăn, ở tại mỗi đơn vị.

GIAO LƯU VĂN NGHỆ, THỂ THAO CHÀO MỪNG 78 NĂM NGÀY THÀNH LẬP ĐOÀN THANH NIÊN CỘNG SẢN HỒ CHÍ MINH

Thanh Tùng

Sáng 26-3, tại hội sở Công ty cổ phần Nicotex đã tổ chức buổi giao lưu văn nghệ, thể thao chào mừng 78 năm ngày thành lập Đoàn TNCSHCM (26/3/1931 – 26/3/2009).

Năm nay, do các đơn vị của Công ty đang trong thời điểm tập trung cho nhiệm vụ sản xuất, kinh doanh nên các đơn vị thành viên không về dự lễ tại hội sở Công ty mà tổ chức tại đơn vị mình.

Về dự buổi giao lưu văn nghệ, thể thao tại hội sở văn phòng Công ty có các đơn vị và liên quân các đơn vị: Khối văn phòng Công ty, Công ty cổ phần Nicotex Hà Nội, Công ty cổ phần Nicotex ATATCO, Công ty TNHH ACA, Công ty TNHH AMT và Xí nghiệp Thanh Thái.

Truyền thống Đoàn TNCSHCM trong 78 năm qua là chặng đường lịch sử vẻ vang qua các giai



đoạn thăng trầm của cách mạng Việt Nam. Nhiều thế hệ thanh niên tiên tiến, phấn đấu vì mục tiêu, lý tưởng của

Đảng, vì độc lập dân tộc gắn liền với chủ nghĩa xã hội, vì sự nghiệp dân giàu, nước mạnh, xã hội công bằng, dân chủ, văn minh.

Với Đoàn TNCSHCM Công ty cổ phần Nicotex trong 19 năm qua phát triển lớn mạnh không ngừng cả về số lượng và chất lượng, đã được tặng thưởng nhiều bằng khen, giấy khen của các cấp chủ quản khác nhau và đóng góp nhiều đoàn viên ưu tú vào hàng ngũ của Đảng. Hiện nay Đoàn viên thanh niên



Công ty cổ phần Nicotex luôn quyết tâm làm theo lời Bác dạy “Đâu cần thanh niên có, đâu khó có thanh niên” sẵn sàng nhận nhiệm vụ gì, sẵn sàng đi bất cứ nơi đâu khi tổ chức phân công với mục tiêu xây dựng Công ty cổ phần Nicotex ngày càng giàu đẹp.

Buổi giao lưu đã thành công tốt đẹp với kết quả: Nhất toàn đoàn là khối văn phòng Công ty, Nhì toàn đoàn là Xí nghiệp Thanh Thái và 7 giải cá nhân gồm nhất, nhì, ba của các môn thi đấu đã được trao tặng.

Cùng với nhiều sự kiện của năm 2008 là sự kiện Bill Gates xin nghỉ hưu ở tuổi 53. Nhiều báo chí nói về sự kiện này, nhiều web đăng tải về ông và nếu ai quan tâm không thể không biết đến 10 lời khuyên của ông với tuổi trẻ. Bản tin Nicotex xin được đăng nguyên văn 10 lời khuyên của ông, và đề nghị các bạn trẻ cùng thảo luận trên diễn đàn.



1. Thế giới vốn không công bằng. Bạn biết điều này chứ? Dù bạn có nhận thấy sự bất công trong xã hội hay không thì cũng đừng hy vọng làm thay đổi được nó. Việc cần làm là hãy thích nghi với nó.

2. Mọi người sẽ không bao giờ ngó ngang đến lòng tự trọng của bạn, điều mà họ quan tâm chính là thành tựu mà bạn đạt được. Do đó, trước khi có được những thành tựu thì bạn đừng nên quá chú trọng hay cường điệu lòng tự trọng của bản thân mình lên.

3. Thường thì bạn sẽ không thể trở thành CEO nếu chỉ mới tốt nghiệp trung học. Nhưng khi bạn đã trở thành một CEO thì không còn ai để ý là bạn mới chỉ có tốt nghiệp trung học nữa.

4. Khi bạn gặp khó khăn hay bế tắc trong công việc thì đừng có oán trách số phận. Điều bạn học được khi gặp trắc trở chính là kinh nghiệm và bài học để lần sau không bao giờ mắc phải nữa.

5. Nên hiểu một điều rằng: Trước khi có bạn, bố mẹ bạn không phải là những người “chán ngắt, vô vị” như bạn của ngày hôm nay đã nghĩ. Đây chính là cái giá rất lớn mà bố mẹ đã phải trả cho sự trưởng thành của bạn.

6. Khi đi học, bạn đứng thứ mấy trong lớp cũng không phải là vấn đề quan trọng. Nhưng khi đã bước chân ra xã hội thì mọi việc lại không đơn giản như vậy. Dù đi đâu hay làm

công việc gì bạn cũng nên tạo đẳng cấp cho mình.

7. Khi đi học, bạn luôn mong chờ đến ngày nghỉ lễ, Tết. Khi đi làm thì hoàn toàn không giống vậy, dường như là bạn sẽ không được nghỉ ngơi. Công việc sẽ cuốn bạn đi bất cứ lúc nào kể cả ngày nghỉ.

8. Khi ngồi trên ghế nhà trường, lúc gặp khó khăn trong học tập thì có giáo viên giúp đỡ bạn. Tuy nhiên, nếu lúc đó bạn lại cảm thấy mọi khó khăn đều do những

giáo viên thì bạn đừng nên đi làm sau khi tốt nghiệp. Đơn giản nếu như không có những yêu cầu nghiêm khắc từ phía công ty thì chắc chắn bạn sẽ không làm được gì và sẽ nhanh chóng thất nghiệp, hơn nữa lúc này sẽ không có ai giúp đỡ bạn cả.

9. Mọi người đều thích xem phim truyền hình, nhưng bạn không nên xem nhiều vì đó không phải là cuộc sống của bạn. Vì công việc ở công ty mới phản ánh cuộc sống thực của bạn.

10. Không bao giờ phê bình người khác sau lưng của họ, đặc biệt đừng bao giờ phê phán sếp là người không có năng lực, điều này là không đúng.

10 LỜI KHUYÊN CỦA BILL GATES

Những suy ngẫm về 10 lời khuyên của Bill Gates

 Nguyễn Thanh Giang

1. Con người sinh ra vốn đã không bình đẳng, có người to lớn khỏe mạnh, người thấp bé yếu ốm, có người thông minh kẻ kém thông minh. Lão tử nói trời đất đã bất công và vô tình. Trời làm thiên tai chỗ này, lại tạo thuận lợi chỗ kia, chỗ này ôn hòa, chỗ kia khắc nghiệt. Vậy “Đừng hy vọng thay đổi được nó, việc cần làm là hãy thích nghi với nó”.

2. Thành tựu của bạn, bạn đã làm được gì, do vậy bạn phải có thành tựu. Nên Bill nói: “Trước khi có được thành tựu bạn đừng nên quá chú trọng hay cường điệu lòng tự trọng của bản thân mình lên”, hay nói trắng ra khi chưa làm được gì, chưa có gì thì hãy bớt tự trọng để làm, làm được đã. Hàn Tín khi chưa là gì thì chui qua háng anh đồ tể để trở thành Sở Vương. Nên lòng tự trọng quá cao sẽ tỷ lệ thuận với sự bất lợi trong công việc. Nói như vậy phải hiểu là cần có lòng tự trọng nhưng đừng quá cao mà thôi.

3. “Lúc này người ta sẽ đánh giá và quan tâm nhiều đến năng lực hơn là bằng cấp của bạn”. Bạn đừng sợ khi không có bằng cấp, hãy hoàn thành các nhiệm vụ; Năng lực là khả năng hoàn thành nhiệm vụ. Còn các bạn có bằng cấp mà luôn không hoàn thành nhiệm vụ... chắc không được trọng dụng và không thể được đề bạt làm người quản lý...

4. Điều cần làm lúc này là trấn tĩnh và bắt tay làm lại từ đầu, câu này như Edison nói cái được của mỗi thí nghiệm thất bại là biết để không lặp lại thất bại, và mọi người biết là thí nghiệm đó thất bại.

5. Điều này hơi khó hiểu với các bạn trẻ, “Khi bạn lên 3 đến 10 tuổi, bạn thấy bố mẹ mình là tuyệt vời, 11- 15 tuổi bạn thấy bố có nhiều điều chưa đúng, lên 18 -25 tuổi bạn nói ôi ông bà cà tẩm, chán ngắt không hiểu gì con cái, khi 25-35 tuổi bạn cho bố mẹ là bảo thủ trì trệ không nói được, khi 40 - 50 tuổi các cụ cũng có lý, khi 60 tuổi bạn nói bố mẹ tôi nỗ lực, vượt lên mọi khó khăn, các cụ giỏi thật, 70-80 bạn sẽ nói các cụ thân sinh ra tôi tuyệt vời”. Điều

này nói khi ở mỗi tuổi nhận thức và đánh giá mọi việc theo hiểu biết và trải nghiệm thực tế. Nếu làm được gì cho bố mẹ hãy làm ngay đừng để đến tuổi già.

6. Khi đi học cũng phải vượt bạn, nhưng nó chưa quan trọng bằng trong cuộc sống. Đúng như vậy, Học sinh, bạn được khai trong lý lịch: hoàn cảnh phụ thuộc, khi đi làm bạn đã là thành phần tự lập, thì hãy đứng tự lập. Luôn tự nhủ rằng bạn sẽ luôn là người đứng đầu, như vậy bạn sẽ có động lực và tinh thần nhiều hơn cho sự nghiệp của bản thân.

7. Nếu là một nhân viên luôn mong chờ ngày nghỉ lễ thì bạn sẽ bị lạc hậu hơn so với những nhân viên khác. Sự lạc hậu này còn luôn đồng hành với sự đào thải và thất nghiệp, có đúng vậy không? Nếu hôm nay bạn không tích cực làm việc thì ngày mai bạn phải rất tích cực đi tìm việc.

8. Nếu thấy quá khó khăn do sự nghiêm khắc của giáo viên thì bạn đừng nên đi làm sau khi tốt nghiệp, vì nên nhận thức được rằng: Công ty sẽ luôn yêu cầu cao hơn rất nhiều so với trường học. Vì ở trường học, dù bạn có học được hay không thì chỉ ảnh hưởng đến cá nhân bạn. Còn ở công ty bạn có làm được việc hay không thì lại ảnh hưởng đến rất nhiều người.

9. Bạn không nên xem nhiều vì tư tưởng của bạn sẽ bị ảnh hưởng bởi những bộ phim truyền hình đó. Cuộc sống của bạn nên do bạn quyết định.

10. Điều này đừng nhầm lẫn với điều 6 (hãy luôn là người đứng đầu) nếu bạn có thắc mắc gì trong công việc thì nên nói ý kiến của mình trước mặt mọi người. Còn nếu như bạn luôn giữ thái độ và hành động phản kháng sau lưng người khác thì chỉ có bất lợi cho bạn mà thôi. Bạn chỉ thăng tiến trong tổ chức ấy khi được sự hậu thuẫn của sếp, Putin lên có hậu thuẫn của Elsin, Metvédep lên nhờ Putin.

Văn kiện

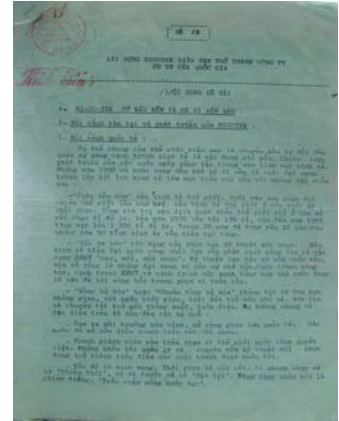
Đề án: XÂY DỰNG NICOTEX GIÀU ĐẸP TRỞ THÀNH CÔNG TY ƯU TÚ CỦA QUỐC GIA

Lời tựa:

Ngay từ những năm đầu thành lập, công ty Nicotex đã định hướng tương lai, xây dựng công ty Nicotex giàu đẹp trở thành công ty ưu tú của quốc gia. Đây là đề án được xây dựng từ năm 2003. Văn bản định hướng như kim chỉ nam cho mọi hành động của công ty trong suốt quá trình phát triển.

Sau hơn 16 năm nó như vẫn còn mới và công ty vẫn đi theo những định hướng đó. Để kỷ niệm 20 năm thành lập công ty Nicotex (1990 - 2010), chúng tôi sẽ đăng lại toàn văn đề án này trong các bản tin.

Đây là văn kiện rất quan trọng nên Ban biên tập sẽ đăng lại để chúng ta cùng suy nghĩ, cùng nghiên cứu, cùng học tập và quyết tâm hơn nữa xây dựng công ty Nicotex giàu đẹp trở thành công ty ưu tú của quốc gia, nó cũng là văn bản để các thành viên trong và ngoài công ty có tư liệu tiếp tục tham gia cuộc thi tìm hiểu “Nicotex 20 năm vững bước” được Công ty phát động từ năm 2008.



Ban biên tập

XÂY DỰNG NICOTEX GIÀU ĐẸP TRỞ THÀNH CÔNG TY ƯU TÚ CỦA QUỐC GIA

A – NICOTEX TỪ ĐÂU VÀ SẼ ĐI ĐẾN ĐÂU:

I – Bối cảnh tồn tại và phát triển của NICOTEX:

1. Bối cảnh quốc tế

Xu thế chung của thế giới hiện nay là chuyển dần từ đối đầu quân sự sang cạnh tranh kinh tế là nội dung chủ yếu. Chiến lược phát triển của các nước ngày càng tập trung vào lĩnh vực kinh tế. Những năm 1990 và bước sang đầu thế kỷ 21 vẫn là thời đại cạnh tranh lấy lợi ích kinh tế làm mục tiêu chủ yếu với những đặc điểm sau:

- “Toàn cầu hóa” nền kinh tế thế giới. Mười năm sau cuộc đại chiến thế giới lần thứ 2, nền kinh tế thế giới ở vào thời kỳ khôi phục. Tổng giá trị mậu dịch xuất khẩu thế giới chỉ ở con số vài chục tỉ đô la. Đến năm 1970 lên tới 130 tỉ, còn đến năm 1989 tăng vọt lên 1300 tỉ đô la. Trong 20 năm tăng gấp 10 lần. Sau những năm 90 tình hình ấy vẫn tiếp tục tăng.

- “Tối đa hóa” tác dụng của khoa học kỹ thuật mũi nhọn. Nền kinh tế hiện đại ngày càng phải dựa vào phát minh sáng tạo và vận dụng KHKT “cao, mới, mũi nhọn”. Kỹ thuật lạc hậu và sản phẩm xấu, kém rõ ràng là những đại danh từ của sự phá sản. Cạnh tranh hàng hóa, cạnh tranh KHKT và cạnh tranh sức mạnh tổng hợp nhà nước đang là đề tài nóng hổi trong phạm vi toàn cầu.

- “Đồng bộ hóa” hoặc “Chuẩn đồng bộ hóa” thông tin đã thu gọn không gian, rút ngắn thời gian, trái đất trở nên nhỏ bé. Đưa tin và chuyển tải trở nên thông suốt, toàn diện. Xu hướng chung và đặc điểm trên đã dẫn đến các hệ quả:

Tạo môi trường hòa bình, mở rộng giao lưu quốc tế. Các nước đã mở cửa liên doanh liên kết với nhau.

Tranh giành chất xám trên phạm vi thế giới ngày càng quyết liệt. Những nhân tài quản lý và chuyên môn kỹ thuật mũi nhọn đang trở thành tiêu điểm của cuộc tranh đoạt nhân tài.

Tốc độ là sinh mạng. Thời gian là của cải. Ai nhanh nhạy sẽ có “thiên thời”, ai đi trước sẽ có “địa lợi”. Năng động nhân hòa là chiến thắng. “Trâu chậm uống nước đục”.

2. Bối cảnh đất nước:

Là một bộ phận của thế giới, Việt Nam cũng đang tồn tại và phát triển trong xu hướng chung của thế giới, chịu sự tác động của các đặc điểm và hệ quả nói trên.

Đất nước đang đứng trước cơ may ngàn năm có một và thách thức cực kỳ to lớn, hoặc tiến lên theo kịp thời đại, hoặc tụt lại mãi mãi.

Trong tình hình ấy chủ trương “Đổi mới” của Đảng và nhà nước ra đời khá kịp thời đã đáp ứng xu thế thời đại và phù hợp với lòng dân. “Cho bạc cho vàng, không bằng cho đàn làm ăn”, người dân Việt Nam đã nhận xét như vậy khi họ được lao động làm giàu trong khuôn khổ pháp luật ngày càng cởi mở và hoàn thiện. Dám nghĩ, dám nói, dám làm, dám chịu trách nhiệm vì dân giàu nước mạnh tạo hành lang thông thoáng và sànl diển rộng mở giành cho mọi tài năng.

II – NICOTEX đã đi từ không đến có, từ nhỏ đến lớn, đang đứng trước nhiều khó khăn, thuận lợi và đang hướng tới tương lai:

Xí nghiệp thuốc trừ sâu NICOTEX – tiền thân của Công ty thuốc bảo vệ thực vật – Bộ quốc phòng (NICOTEX) hôm nay thành lập ngày 06 tháng 12 năm 1990 theo quyết định số 446/QP-UB của Ủy ban nhân dân tỉnh Thái Bình.

Sự ra đời của Xí nghiệp NICOTEX là kết quả của sự gặp gỡ giữa kỹ sư xây dựng, giám đốc xí nghiệp xây lắp thuộc Bộ chỉ huy quân sự Thái Bình và tập thể cán bộ CNV của Công ty với nhà khoa học, Giáo sư – Phó tiến sỹ bảo vệ thực vật Nguyễn Đức Khảm có tên tuổi ở Trung tâm nghiên cứu và sản xuất các chế phẩm sinh học Việt Nam.

Đây là sự kết hợp giữa nhiệt tình hăng hái sẵn có của người lính sau chiến tranh trên mặt trận mới, xây dựng kinh tế tri thức khoa học hiện đại – chiết suất Nicotin từ cây thuốc lào để làm thuốc trừ sâu. Đây là công nghệ mới và là thị trường có tiềm năng phát triển trên thế giới ở thế kỷ 21, khác hẳn với kỹ thuật sản xuất công nghệ sản xuất thuốc bảo vệ thực vật từ hóa chất đã có từ lâu đang thịnh hành và gây ô nhiễm môi trường ở thế kỷ 20.

Tư tưởng lớn lao. Động cơ đúng đắn. Ý đồ táo bạo. Phương hướng chuẩn xác, song có phần phiêu lưu mạo hiểm trong điều kiện lực bất tòng tâm: Trong tay giám đốc và các bạn chiến đấu của anh chỉ có vài trăm triệu do xí nghiệp xây lắp ăn nên làm ra và chưa có nhân tài kỹ thuật chuyên môn ở lĩnh vực mới mẻ này, trong khi kỹ thuật chiết suất thuốc trừ sâu từ thảo mộc là đề tài khoa học nghiên cứu thực nghiệm tầm cỡ cấp quốc gia quốc tế, đòi hỏi đầu tư vào đây chuyên công nghệ hàng tỉ đồng và phải sẵn có một đội ngũ cán bộ nghiên cứu, quản lý chuyên môn tương xứng.

Xí nghiệp thuốc trừ sâu NICOTEX đầu tư lắp đặt thiết bị và đi vào sản xuất thử bước đầu có kết quả. Song nhanh chóng bộc lộ những nhược điểm và khó khăn trở ngại không dễ vượt qua buộc phải tạm ngừng và trần trở tìm một lối thoát trong tình thế bế tắc gần như đổ vỡ.

Bằng tinh thần tấn công không chịu khuất phục, lại có thêm tư duy miễn cảm năng động và năng lực nắm bắt thời cuộc do tình hình quốc tế và trong nước mở ra, được sự đồng ý và giúp đỡ của lãnh đạo Bộ chỉ huy quân sự tỉnh và đặc biệt là sự kiên định của đồng chí Chỉ huy trưởng, anh hùng Quân đội, Đại tá Nguyễn Đức Hạnh đối với việc duy trì và phát triển doanh nghiệp; của những người ủng hộ NICOTEX; Giám đốc và một số đồng chí trong công ty đã lội suối trèo đèo để tìm bạn; nguồn hàng ở Trung Quốc, nhằm chuyển hướng từ sản xuất sang gia công đóng gói, kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật và một số mặt hàng vật liệu xây dựng. Bài toán này phù hợp và khả thi trong hoàn cảnh xí nghiệp và đất nước hiện tại, sự thông minh khôn khéo của các anh tránh được cái giá phải trả.

Giấy phép hợp tác kinh doanh với nước ngoài số 402 của Ủy ban nhà nước về hợp tác và đầu tư cấp ngày 8-8-1992 đánh dấu sự thành công về chuyển hướng đúng sau bao ngày đêm trăn trở và cực nhọc của cán bộ chiến sỹ NICOTEX, tạo ra bước ngoặt mới trong quá trình phát triển với tốc độ chóng mặt của NICOTEX:

Doanh số năm 1991: 450.000.000 (cả thuốc bảo vệ thực vật và vật liệu xây dựng).

Năm 1992: 2.150.000.000 đồng (gồm 4 chủng loại thuốc và 3 mặt hàng khác).

Năm 1993: 11,1 tỉ đồng (gồm 11 mặt hàng và 382,2 tấn thuốc)

Sáu tháng đầu năm 1994: 14.912.830.035 đồng (gồm 703.661 tấn thuốc).

Tốc độ gia công đóng gói cũng tăng nhanh. Năm 1993 gấp 3 lần năm 1992. Vụ chiêm xuân năm 1994 bằng cả năm 1993 cộng lại. Vào thời điểm đóng gói, bình quân mỗi ngày sang chai 1000kg thuốc, ngày cao điểm là 2000kg, tương đương 20.000 chai thuốc. Sản phẩm nhãn vàng nắp đỏ NICOTEX đã thực sự chiếm lĩnh được thị trường và lòng dân ở một số tỉnh phía Bắc.

Được sự đồng ý của Thủ tướng chính phủ, ngày 3-8-1993 Bộ trưởng Quốc Phòng ra quyết định số 459/QĐ-QP thành lập doanh nghiệp mang tên Công ty thuốc bảo vệ thực vật NICOTEX. Ủy ban nhà nước về hợp tác đầu tư cũng đã quyết định nâng cấp giấy phép từ hợp tác kinh doanh lên xí nghiệp liên doanh được ký kết giữa NICOTEX với Tổng công ty cung tiêu vật tư Nông Khẩn Quảng Tây Trung Quốc để ra đời Công ty TNHH thực nghiệp Quế Thái, đã tạo thế tạo lực cho chú đại bàng mới ra ràng NICOTEX có đà chấp cánh bay lên xuyên Thái Bình, xuyên Việt Nam, xuyên lục địa...

Hiện nay NICOTEX đang phải tháo gỡ những khó khăn và khắc phục các nhược điểm:

- Giai đoạn đầu do trình độ còn yếu, do mong muốn vực Công ty lên thật nhanh, nên còn có những tư tưởng làm lấy được, có một số chương trình kinh doanh vật liệu xây dựng làm không đảm bảo thủ tục, hiệu quả kinh tế không cao và lỗ vốn.

- Đã mạnh dạn giao quyền cho cơ sở, nhưng một số cán bộ năng lực ý thức kém, nên còn để ảnh hưởng không tốt đến uy tín chính trị và lợi nhuận công ty.

- Đội ngũ cán bộ quản lý và chuyên môn còn rất thiếu và yếu. Đối thủ cạnh tranh đã vượt lên tầm cỡ quốc gia, bạn hàng ngày càng mở rộng, có khi vừa là đối thủ vừa là bạn hàng... Bởi vậy cần có 1 cơ quan tham mưu giúp việc ngang tầm đang là vấn đề cấp bách và nan giải.

- Vốn cố định và lưu động rất mỏng. Đầu tư xây dựng nhà xưởng, nhà kho, trụ sở làm việc và các văn phòng đại diện đang là bài toán khó giải.

Tuy nhiên cũng phải khẳng định những thành tựu quan trọng và thuận lợi cơ bản:

- Đã xây dựng được một đội ngũ cán bộ cơ bản thống nhất, phấn đấu vì công ty, dám nghĩ, dám nói, dám làm, dám chịu trách nhiệm, đã có một phần hiểu biết cơ bản về thuốc bảo vệ thực vật và sản xuất, cung ứng thuốc, tổ chức được các phòng nghiệp vụ, chức năng đã có những cơ chế, chính sách cơ bản bước đầu phù hợp với yêu cầu cuộc sống.

- Đã thống nhất được tư tưởng trong đơn vị, không phân biệt biên chế hay hợp đồng, miễn là hết lòng vì sự nghiệp của công ty.

- Tổ chức thực hiện theo phương châm đi từ không tới có, từ nhỏ tới lớn, giao quyền cho cơ sở, phân định rõ quyền giữa cấp trên và cấp dưới, giữa cá nhân và tập thể, phát huy được sức mạnh của tất cả các thành viên.

- Bước đường xây dựng công ty đã có tầm vóc cơ bản, bài bản, làm đúng pháp luật, tận dụng thời cơ, từng bước tạo thế, tạo lực cho Công ty.

- Đã đẩy mạnh liên doanh liên kết và đã tạo ra được các hợp đồng hợp tác chiến lược có giá trị sống còn đối với công ty.

(Còn tiếp...)

CẦN TẬP TRUNG SẢN XUẤT, KINH DOANH MẶT HÀNG TRUYỀN THỐNG

 Hải Vân

Bản tin số 4 đã có bài “Duy trì sự ổn định bằng bốn nhóm giải pháp” của tác giả Vân Hà phân tích, dự báo tình hình kinh tế thế giới, đất nước, và nêu nhiệm vụ của mỗi CB-CNV công ty Nicotex. Nếu như tại bản tin trước, bài viết có sự đánh giá ở tầm vĩ mô thì tại bản tin lần này, chúng tôi xin giới thiệu bài viết nêu cụ thể hơn về thực tế tình hình cũng như chỉ rõ hơn nhiệm vụ của mỗi CB-CNV công ty.

Hàng giá rẻ sẽ tràn ngập thị trường

Mỗi chúng ta đều biết nền kinh tế thế giới cũng như VN đang trong giai đoạn suy thoái (điều tàn). Điều này đồng nghĩa tất cả các hoạt động sản xuất kinh doanh đều trì trệ và biểu hiện rõ nhất là: Khủng hoảng nợ; Thị trường tiêu thụ bị co hẹp; Giá hàng hóa liên tục tụt dốc; Các khoản lỗ xuất hiện và không bù đắp được; Lượng hàng hóa dư thừa tồn kho rất lớn; Thất nghiệp, mất việc làm; Đời sống của người lao động bị ảnh hưởng nặng nề... Cuộc khủng hoảng lan nhanh từ khu vực tài chính sang khu vực kinh tế thực. Để cứu vãn tình hình, các quốc gia đã triển khai gói kích cầu với số vốn hàng ngàn USD.

Tại Việt Nam, tình hình xuất khẩu giảm mạnh, thâm hụt thương mại tăng trở lại; Các nhà đầu tư nước ngoài rút vốn ồ ạt; Gần 50% các doanh nghiệp vừa và nhỏ đang trong tình trạng rất khó khăn; Hiện tượng lỗ đang xuất hiện và khủng hoảng nợ đang gia tăng. Đáng chú ý, hàng loạt các loại hàng hóa, nông sản không tiêu thụ được, giá cả giảm 50%. Đây là yếu tố mà mỗi doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh thuốc BVTV như chúng ta đều phải suy nghĩ. Khi nông sản không tiêu thụ được, người nông dân sẽ không muốn và không có vốn tiếp tục đầu tư. Điều đó đồng nghĩa các sản phẩm thuốc BVTV cũng tiêu thụ chậm hoặc có tiêu thụ được thì quá trình thu hồi vốn sẽ chậm.

Theo dự báo, năm 2009 tình hình kinh tế đất nước sẽ còn nhiều khó khăn. Nếu như trước đây có đến trên 50% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam là sang các nước Mỹ, EU, Nhật bản thì nay sẽ suy giảm nhanh chóng do kinh tế các nước này suy thoái, sức tiêu thụ giảm. Không xuất khẩu được nhưng hàng trong nước lại đứng trước sự cạnh tranh gay gắt do chính sách phá giá đồng NDT mà Trung Quốc áp dụng - hàng giá rẻ sẽ tràn vào Việt Nam, lấn át hàng nội địa...; Thu nhập của người dân sẽ giảm, thất nghiệp gia tăng.

Những việc cần làm nhanh

Theo ông Trương Đình Tuyển thì hiện nay, cạnh tranh về giá là nội dung cạnh tranh quyết liệt nhất. Vì vậy phải coi yêu cầu giảm giá thành và phí lưu thông là vấn đề quan trọng sống còn; phải rà soát lại từng công đoạn trong quá trình sản xuất, lưu thông, triệt để tiết kiệm chi phí nguyên liệu, năng lượng và các chi phí quản lý khác; Thiết lập những qui trình sản xuất, những phương thức bảo đảm hậu cần vận tải và công nghệ hợp lý theo những đường găng mới; Phân lớp thị trường, xác định đúng đối

tượng khách hàng sẽ hưởng tới, phù hợp với lợi thế và khả năng của mình; Cần tạo ra và bán những sản phẩm phù hợp và có bản sắc riêng của mình, chứ không phải là tạo ra cái tốt nhất; Coi trọng việc chiếm lĩnh thị trường trong nước; Chia sẻ khó khăn và xử lý hài hòa lợi ích của chủ doanh nghiệp, cán bộ quản lý và người lao động.


Một số chuyên gia kinh tế khác cũng cho rằng doanh nghiệp phải tìm mọi cách để tận dụng các gói kích cầu của chính phủ bằng ba phương pháp: Đơm đó - Biết trước người ta ném tiền ra lúc nào và định ném vào đâu; Rắc thính - quảng bá năng lực của nhóm doanh nghiệp. Phải tạo ra mối quan hệ với các cơ quan quản lý gói kích cầu. Đưa ra các dự án khả thi, các ý tưởng để thuyết phục các nhà đầu tư; Nếu thấy cá thì phải giật thật nhanh, không được tham, tích cực và làm nhanh...

Thực tế cho thấy, tình hình bán hàng của chúng ta thời gian này chưa có được kết quả như kế hoạch đặt ra. Giữa các cấp chưa có sự thống nhất, đồng bộ. Đời sống CV-CNV thấp, việc làm không có. Chúng ta cần vận dụng những biện pháp trên đồng thời duy trì tốt 4 nhóm giải pháp về tiêu thụ - chính sách tiêu thụ; kế hoạch - tài chính; tư tưởng - tổ chức nhân sự - thông tin; tái cấu trúc công ty.

Vừa qua, Chính phủ đã có biện pháp khắc phục suy giảm kinh tế, trong đó kích cầu đầu tư và tiêu dùng nội địa. Giải pháp này hướng vào các lĩnh vực sản xuất sử dụng nhiều công nhân, nhiều vật tư nguyên liệu nội địa như các ngành dệt may, giày da, nông sản, công nghiệp chế biến. Vì thế, nhóm giải pháp tiêu thụ và chính sách tiêu thụ cần tập trung chỉ đạo các công ty thành viên tổ chức sản xuất, tiêu thụ sản phẩm theo ngành nghề chủ chốt, truyền thống là thuốc BVTV. Làm vậy sẽ vừa đảm bảo lương, thu nhập cho người lao động vừa đảm bảo chất lượng sản phẩm và uy tín thương hiệu cho toàn công ty. Lúc này, chúng ta cũng cần tập trung giải phóng hàng hóa tồn kho. Đảm bảo có doanh thu và thu nhập cho lực lượng lao động. Giải phóng càng nhanh càng tốt, gắn chặt với thời vụ; Tập trung kiện toàn và điều chỉnh lại điều lệ, qui chế, cơ chế quản lý của công ty cổ phần Nicotex, và các công ty thành viên, tăng vốn điều lệ quản lý tốt hạng mục đầu tư từ nguồn vốn của công ty mẹ; Làm tốt công tác tuyên truyền cho toàn công ty nắm chắc tình hình. Không tuyển dụng thêm người nếu người đó không đảm bảo các tiêu chuẩn. Tiêu chuẩn tuyển dụng cần đặt cao hơn so với thời kỳ bình thường; Cùng đó, tất cả các đơn vị trong toàn công ty phải huy động mọi nguồn lực nhằm đảm bảo đời sống CB-CNV; Duy trì, đẩy mạnh giao lưu văn hóa, văn nghệ và thực hiện 3 nội dung luyện tập trong tuần.

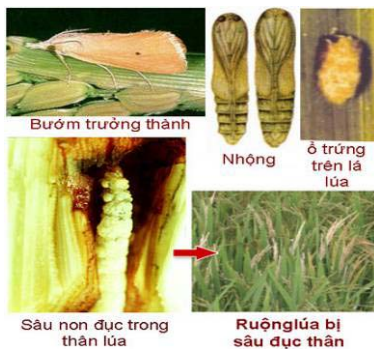
Thực hiện được đầy đủ những nhiệm vụ trên chúng ta sẽ tận dụng được gói kích cầu của Chính phủ, sẽ sản xuất được sản phẩm gắn liền với thương hiệu của công ty. Đây chính là con đường để chúng ta đứng vững trong giai đoạn hiện nay.

PHÒNG TRỪ SÂU CUỐN LÁ, SÂU ĐỤC THÂN BẰNG BONUS 40EC

 **Phạm Ngọc Hà**

Đến thời điểm này lúa đông xuân trà sớm đang ở giai đoạn đòng cái làm đòng, lúa chính vụ đang bắt đầu đẻ nhánh rộ, trà lúa muộn đang hồi xanh.

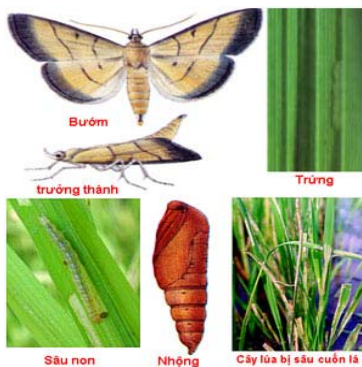
Trong các tháng 1, 2 và 3 có nhiều đợt không khí lạnh tràn về nước ta, thời tiết phía Bắc giá rét, thiếu ánh sáng, thường có độ ẩm cao, mưa nhiều nên rất thuận lợi cho sâu bệnh phát triển.



Sâu đục thân hại lúa

Thời gian từ cuối tháng 3 đến hết tháng 5 (giai đoạn lúa sinh trưởng sinh thực - hình thành bông và hạt) đây là thời điểm quyết định đến năng suất và cũng là thời điểm mà các đối tượng sâu bệnh hại phong phú, đa dạng. Bệnh hại gồm: đạo ôn, khô vằn, bạc lá, đen lép hạt.... Sâu hại gồm: sâu cuốn lá, sâu đục thân, bọ xít dài...

Phòng trừ sâu bệnh ở giai đoạn này cần phải làm triệt để, dứt điểm để hạn chế tối đa khả năng lây lan. Đối với sâu cuốn lá và sâu đục thân là hai loại sâu năm nào cũng xuất hiện và gây thiệt hại đáng kể cho mùa vụ. Để diệt trừ hai loại sâu này hiệu quả, chúng tôi xin giới thiệu tới quý vị loại thuốc trừ sâu Bonus 40EC.



Sâu cuốn lá hại lúa

I/ Đặc tính ưu việt của thuốc Bonus 40EC như sau:

1. Bonus 40EC hoạt chất Chlorpyrifos Ethyl thuộc nhóm lân hữu cơ là thuốc trừ sâu có tác động tiếp xúc, vị độc và xông hơi, diệt trừ sâu nhanh.

Bonus có phổ tác động rộng, có hiệu quả cao trừ nhiều loại côn trùng miệng nhai và chích hút hại nhiều loại cây trồng như: Sâu đục thân, sâu đục quả, sâu cuốn lá, sâu đục bẹ hại lúa; sâu đục thân mía; sâu tơ, sâu xanh, sâu khoang, rầy, rệp hại rau, đậu; sâu xanh, bọ xít, rệp hại bông; sâu đục cành, đục quả, rệp sáp hại cà phê; sâu ăn lá, sâu đục cành, đục quả, rệp, bọ xít hại cây ăn quả. Ngoài ra thuốc còn dung để trừ sâu, mối, mọt trong kho tàng, trừ côn trùng y tế và thú y.

2. Bonus 40EC có cơ chế tác động diệt sâu như sau: Kim hãm men Cholinesteraza khi dẫn truyền kích thích thần kinh, làm cho sự kích thích thần kinh bị rối loạn và tê liệt, côn trùng sẽ chết.

3. Thuốc có thời gian cách ly ngắn: ngừng phun thuốc 10 ngày trước khi thu hoạch



II/ Hướng dẫn sử dụng Bonus 40EC

- Pha 15 - 20ml thuốc/bình 8 lít.
Phun 1,5 - 2 bình/sào Bắc bộ (360m²)
- Pha 30 - 40ml thuốc/bình 16 lít.
Phun 1 - 1,5 bình/sào Trung Bộ (500m²)
Phun 2 - 3 bình/công Nam bộ (1000m²)

III/ Chú ý khi sử dụng

1. Không hỗn hợp Bonus 40EC với các thuốc trừ sâu bệnh có tính kiềm.

2. Không sử dụng thuốc trong ruộng lúa có nuôi tôm hoặc cá hoặc ruộng lúa rò rỉ nước vào ao hồ có nuôi tôm cá. Không vớt bao bì xuống ao hồ nuôi tôm cá

3. Thuốc nhanh gây tính kháng thuốc đối với sâu do vậy không nên sử dụng thuốc liên tục qua các vụ, nếu sử dụng thì nên phối trộn với thuốc trừ sâu khác để tăng hiệu lực diệt sâu.

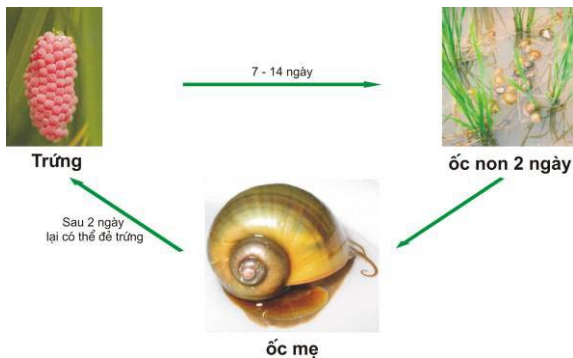
ỐC BƯƠU VÀNG và thuốc đặc trị Pazol 700WP

Nguyễn Thanh Vân

Theo cục BTVT, hiện nay lúa Xuân của rất nhiều tỉnh thành đang bị ốc bươu vàng phá hại. ở phía Bắc mật độ ốc ở nơi thấp cũng từ 1 - 3 con/m², nơi cao từ 5 - 10 con/m², cục bộ có nơi lên đến 30 - 60 con/m² như: Phú Thọ, Bắc Ninh, Bắc Giang, Hòa Bình, Yên Bái... ở phía Nam, các tỉnh Long An, Phú Yên, Cà Mau... cũng đang bị ốc bươu vàng hoành hành, cán phá tan hoang.

Khó có thể tiêu diệt được ốc bươu vàng một cách triệt để trên diện rộng, chỉ diệt được chúng ở một số ít thửa ruộng, nhưng chỉ một thời gian ngắn thì ốc từ các ao hồ, đồng ruộng khác đến cũng sẽ lây lan trở lại.

Đặc điểm của ốc bươu vàng là đẻ nhiều và rất "mẫn đẻ", một con ốc cái mỗi lần có thể đẻ được 500 trứng và trứng được đẻ thành từng ổ, sau khi đẻ 7 - 14 ngày trứng nở thành ốc con, sau 60 - 70 ngày những con ốc con này lại có thể đẻ trứng, một con ốc có thể sống được 2 - 3 năm. Vì vậy tốc độ sinh sản của ốc bươu vàng là rất lớn.



Sau khi nở, ốc có vỏ rất mềm, nhẹ, rơi xuống nước và trôi nổi trên mặt nước, khi đó việc thu gom ốc hết sức khó khăn và tốn nhiều công sức.

Tuy nhiên ốc bươu vàng chỉ gây hại vào giai đoạn lúa mới cấy (giao sạ) đến khi bén rễ hồi xanh. Qua giai đoạn này ốc bươu vàng không gây hại cho cây trồng nhiều lắm.

Do vậy muốn hạn chế được tác hại của ốc bươu vàng chúng ta phải áp dụng nhiều biện pháp một cách hợp lý trong quy trình quản lý tổng hợp

ốc bươu vàng như: thu gom ốc, ngắt bỏ ổ trứng, thả vịt ăn ốc, thả cá, dùng lá cây trúc đào, hạt xoan ta, rễ cây thuốc cá... Tất cả việc này phải được thực hiện tích cực, đồng loạt trên một cánh đồng, nếu không thì vào vụ sau loại ốc này sẽ tiếp tục gây hại lớn hơn.

Khi ốc bươu vàng xuất hiện với mật độ cao, thì lúc này nên dùng thuốc hóa học để diệt trừ ốc, tránh để ốc cắn phá cây lúa, ko gây thiệt hại cho đồng ruộng.

Trên thị trường hiện nay có rất nhiều loại thuốc hóa học dùng để trừ ốc bươu vàng với các hoạt chất Metaldehyde, Saponin, Niclosamide... Với hoạt chất Niclosamide **Công ty cổ phần Nicotex xin giới thiệu sản phẩm Pazol 700WP đặc trị ốc bươu vàng hại lúa.**

Pazol 700WP có tác động tiếp xúc theo đường nước vào miệng ốc, phá hủy hệ tiêu hóa và hô hấp của chúng.

Pazol 700WP có hiệu quả diệt trừ ốc nhanh và cao, sau khi tiếp xúc với thuốc, ốc sùi bọt mép, ngừng hoạt động sau 10 phút và chết trong 24 giờ.

Pazol 700WP diệt ốc triệt để, diệt cả trứng, ốc mẹ và ốc con

CÁCH SỬ DỤNG THUỐC PAZOL 700WP

- Pha 12g thuốc/bình 12 lít nước
Phun 1 bình/sào Bắc bộ (360m²)
 - Pha 12 - 17g thuốc/bình 16 lít nước
Phun 1 bình/sào Trung bộ (500m²)
Phun 2 bình/công Nam bộ (1000m²)
- Có thể trộn thuốc với đất bột để rắc



Chú ý: Không sử dụng thuốc trong ruộng có nuôi tôm, cá, ruộng không có bờ bao giữ nước hoặc ngập nước quá sâu.

Khi bón phân đợt 1, nếu thấy ốc xuất hiện, xử lý ngay và giữ mực nước trong ruộng từ 3 - 4cm trong 4 - 5 ngày để diệt ốc còn sót lại.

Lựa chọn và sử dụng máy tính xách tay

 Nguyễn Quốc Hưng

Chiếc máy tính cá nhân hiện là thứ không thể thiếu trong công việc hàng ngày của các nhân viên văn phòng. Cùng với sự phát triển như vũ bão của công nghệ và những cải tiến không ngừng về mặt kỹ thuật đã đưa những chiếc máy tính xách tay (Laptop) đến với đông đảo người dùng. Thế nhưng, chọn được một chiếc Laptop phù hợp chất lượng, giá cả đôi khi không phải dễ. Chúng tôi xin có một số lời khuyên nho nhỏ như sau.



Chọn mua một chiếc laptop ưng ý đôi khi cũng rất khó

Bạn là một nhân viên văn phòng, nhu cầu chủ yếu chỉ là sử dụng các phần mềm như word, excel, nghe nhạc, lướt web thì một chiếc Laptop với cấu hình quá cao sẽ rất lãng phí. Vì vậy, bạn nên chọn các dòng máy có chip Intel Due Core, Intel Celeron D, Intel Atom (tiết kiệm điện) hoặc các dòng chip AMD đơn lõi Ram 1G. Dung lượng ổ cứng cũng không cần quá cao khoảng 120-160 Gigabyte là phù hợp. Giá trung bình cho loại máy này chỉ từ 450-700 USD.

Bạn có ý định làm một người chỉnh sửa ảnh nghiệp dư, biên tập các bộ sưu tập cá nhân thì nên chọn các dòng máy

có cấu hình cao hơn một chút, sử dụng chip lõi kép như Pentium Due Core, Core 2 duo, AMD Arthon, AMD Tur, Ram 1-2G. Dung lượng ổ cứng từ 160G - 250G. Card màn hình khoảng 128-256 MB có thể là ATI, NDVIA, INTEL 3100-4500... Với một chiếc máy tính có cấu hình như vậy bạn cũng sẽ chỉ phải bỏ ra chừng 700-1200 USD.

Nếu bạn là doanh nhân và công việc luôn luôn bận rộn thì tốc độ sẽ là yếu tố quyết định. Chúng tôi khuyên bạn nên chọn những dòng laptop doanh nhân có cấu hình mạnh mẽ được trang bị bộ vi xử lý Core 2 duo, Ram 2-4G, ổ cứng 250-320G. Tất nhiên với những chiếc laptop kiểu này thì giá thành không phải là điều mà bạn quan tâm nữa rồi phải không?

Còn một yếu tố không nhỏ khi quyết định mua laptop đó là kiểu dáng và kích thước. Bạn sẽ thật sự vất vả nếu vác cả một chiếc laptop có màn hình 17 inch bởi sự cồng kềnh và cân nặng lên tới 3kg của nó. Nếu là một người năng động và chỉ chú ý đến yếu tố di động thì bạn nên chọn những chiếc laptop có kích thước vừa phải. Hiện nay các dòng máy có màn hình 14,1 inch với cân nặng chỉ khoảng 2,2-2,4kg sẽ là một giải pháp tối ưu. Nếu bạn có kinh phí dồi dào thì cũng có thể chọn các máy có màn hình 13,3 inch hay 12 inch với cấu hình cao và trọng lượng chỉ từ 1,7-2,2kg.

Về mặt hình thức bên ngoài cũng có 2 xu hướng. Nếu bạn là người thích sự chắc chắn khỏe khoắn và giá thành vừa phải thì nên chọn những chiếc Lenovo, HP, Acer, Dell, Panasonic, Toshiba. Nếu bạn thích sự bóng bẩy và thời trang và thậm chí là thời thượng hãy chọn Dell, Sony Vaio và đặc biệt là Mac Box Pro hoặc Mac Box Air siêu mỏng vỏ nhôm.

CÁCH BẢO QUẢN VÀ SỬ DỤNG LAPTOP

 Nguyễn Hưng

Máy móc cũng như thế con người, nếu được chăm sóc kỹ thì sẽ khỏe mạnh và ngược lại. Để sử dụng Laptop được bền lâu bạn cũng cần biết đúng cách. Dưới đây là một số phương pháp sử dụng hiệu quả, giúp máy khỏe.

1. Màn hình: Khi màn hình bị bẩn, bạn nên sử dụng dung dịch chuyên dụng cùng với khăn lau mềm, sạch để lau màn hình. Thậm chí vừa đủ ướt và lau nhẹ nhàng từ trên xuống dưới mà không lau theo hình xoay tròn, trái qua phải hay phải qua trái. Sau đó, dùng khăn khô lau lại.

Chú ý: Trước khi vệ sinh máy cần phải tắt nguồn điện, động tác phải hết sức nhẹ nhàng, tránh không để nước bắn vào khe màn hình. Đặc biệt, tuyệt đối không được dùng ngón tay ấn vào màn hình, bởi sẽ gây tổn thương cấu trúc màn

hình, dẫn tới hư hỏng màn hình. Không sử dụng các dung dịch như cồn, nước tẩy rửa....để lau màn hình laptop.



Sử dụng laptop đúng cách sẽ làm tăng tuổi thọ máy

2. Pin: Khi bạn mua một chiếc laptop mới bạn nên sử dụng thiết bị Adapter kèm theo máy và sạc pin từ 8h đến 10h trong 3 lần sử dụng đầu tiên để pin được nạp đầy sau khi mới mua. Vì pin laptop khi mới thì pin của nhà sản xuất mặc định chỉ có phôi không, chưa được nạp tích điện. Sau khi nạp đủ thời gian trên sau mỗi lần, bạn không dùng thiết bị Adapter cắm điện khi sử dụng mà để xả hết lưu lượng tích điện trong pin còn khoảng 10% thì lại sạc tiếp. Làm như vậy tuổi thọ của pin sẽ lâu hơn không bị chai pin, không nên bật tắt nhiều lần trong một khoảng thời gian ngắn. Ngoài ra, nên hạn chế việc cắm thiết bị Adapter trực tiếp vào lúc máy đang sử dụng, tức là bật pin vừa nạp vừa xả. Bạn cũng nên chú ý thiết bị adapter phải phù hợp với loại máy bạn đang sử dụng.

Khi tháo pin cất đi không để pin gần các vật kim loại, không để pin bị ẩm, ướt. Đây cũng là khuyến cáo của nhà sản xuất đến người tiêu dùng.

3. Dùng túi xách chuyên dụng: Một phụ kiện nhỏ nhưng không thể thiếu là các túi xách chuyên dụng dành cho laptop. Bạn không cần quan tâm nhiều đến mẫu mã, kiểu dáng mà lưu ý khả năng chịu lực, chống ma sát, tính cơ động và chống thấm nước khi gặp mưa. Trong đó, khả năng giữ cố định máy trong khi di chuyển là điều kiện bạn cần đặc biệt quan tâm. Khi để máy vào túi cũng nên để đúng chiều. Các túi xách cho laptop thường còn có chứa các gói chống ẩm.

4. Kê máy sử dụng: Bạn không nên sử dụng các loại khăn trải bàn dạng bông để lót dưới máy, không để máy lên trên bề mặt mềm như chăn, đệm, ghế salon, vì có thể dẫn đến nóng máy vì khả năng thoát nhiệt kém. Tuyệt đối không để máy trên đùi. Đây quả là tin đáng chú ý cho những khách hàng ruột của laptop có thói quen để máy lên đùi làm việc trong các chuyến công tác hoặc ở ngoài trời hay trên giường. Do tất cả các bộ phận điều khiển, pin... đều nằm ở mặt dưới nên trong quá trình hoạt động máy sẽ toả ra một lượng nhiệt rất lớn xuống phía dưới. Theo các nhà khoa học, khi người dùng thường xuyên đặt máy trên đùi thì lượng nhiệt này sẽ tác động xấu vào cơ thể. Nhất là đối với nam giới, khả năng vô sinh là rất có thể xảy ra. Bởi vậy, bạn là người có sở thích làm việc với laptop trên đùi thì ngay từ bây giờ hãy bỏ ngay thói quen ấy, nếu không muốn sức khỏe của bạn gặp rắc rối. Nhìn chung nên để máy trên những mặt phẳng cố định, thoáng rộng và cách xa các vật dễ vỡ. Một điểm nữa, sau khi sử dụng bạn nên tắt máy và chờ một lát cho máy nguội rồi mới cho vào túi xách.

5. Không nên mở đĩa CD/DVDROM bị trầy xước: Với ổ đĩa quang CD/DVDROM, bạn không nên cho thiết bị đọc đĩa bị trầy xước quá nhiều lần trong thời gian dài sẽ làm mất đĩa quang đọc kém đi và gây nên hiện tượng kén đĩa.

6. Mở màn hình một góc 90 hoặc 120 độ: Khi sử dụng laptop, bạn nên đóng mở nhẹ nhàng, tránh gây ra hiện tượng đứt cáp nối giữa mainboard và màn hình. Khuyến cáo của hãng sản xuất là nên mở màn hình ở một góc thích hợp nhất là từ 90 đến 120 độ và không nên đóng mở liên tục nhiều lần trong một thời gian ngắn.

7. Chuột và bàn phím: Ngoài những vấn đề chính nêu trên bạn cần quan tâm đến một số vấn đề tưởng nhỏ như bàn phím và chuột mà không nhỏ chút nào. Mỗi dòng máy đều có thiết kế bàn phím riêng. Vì các phím đều khá mềm nên rất dễ bị hỏng hóc khi có va đập mạnh nên cần cẩn

thận khi thao tác với bàn phím. Khi dùng chuột nối ngoài, bạn nên chú ý khoá chức năng di chuột cảm biến Touchpad.

8. Giảm độ sáng màn hình và tắt các thiết bị không cần thiết: Khi tạm thời không sử dụng laptop bạn nên làm giảm độ sáng màn hình để tiết kiệm pin, tắt bớt các chức năng không sử dụng tạm thời như wireless, kết nối USB, bluetooth...

9. Sử dụng nguồn điện hiệu quả: Sử dụng phần mềm quản lý nguồn điện trong laptop có thể tiết kiệm nhiều năng lượng và kéo dài thời gian sử dụng pin hơn.

Nếu máy có tích hợp chức năng tạo profiles quản lý nguồn riêng thì hãy lựa chọn profiles phù hợp nhất với bạn mà vẫn đạt hiệu quả tối ưu nhất.

Hãy nhấn Start -> Control Panel ->Power Options. Trong Power Schemes, chọn Max Battery và nhấn OK.

Lựa chọn này sẽ tắt màn hình sau 2 phút và đưa máy tính xách tay của bạn về chế độ chờ (standby) sau 3 phút không sử dụng. Nếu thấy không thích hợp, hãy chuyển qua lựa chọn Portable/Laptop, lựa chọn này sẽ đưa về chế độ chờ sau 5 phút.

10. Hệ điều hành và phần mềm cài đặt: Hiện nay một số model của hãng sản xuất laptop khi xuất xưởng sản phẩm ra thị trường bán cho người tiêu dùng thường có Hệ điều hành có bản quyền kèm theo máy như: Windows XP Professional, Windows XP Home và mới nhất hiện nay là Hệ điều hành mới Windows Vista.

Những laptop có chứa hệ điều hành có bản quyền thì trên ổ cứng thường có 2 partition ẩn chứa thông tin về Hệ điều hành bản quyền. Những Partition này người dùng không nên can thiệp tránh làm mất bản quyền.

Một số laptop được hãng cung cấp CD hoặc DVD kèm theo máy, bạn nên giữ chúng cẩn thận. Mất sẽ không được cấp lại.

Đặc biệt những máy có bản quyền WinVista, nếu người dùng không phải là người thông thạo về phần cứng máy tính không nên tự chia lại partition ổ cứng. Điều này cũng có thể làm hỏng hệ điều hành đã cài, đồng thời làm hỏng các partition chứa phần mềm bản quyền. Các phần mềm partition sau khuyến cáo không nên dùng chia ổ cứng khi máy cài hệ điều hành có bản quyền (đặc biệt là Win Vista): PQ Magic, DM,...

Bạn cần lưu ý nên sử dụng các Hệ điều hành và phần mềm có bản quyền để các ứng dụng chạy ổn định hơn, cập nhật các chương trình diệt virus, quét spyware mới nhất, sao lưu backup dữ liệu thường xuyên.

11. Nâng cấp phần cứng: Nếu bạn có nhu cầu nâng cấp phần cứng như lắp thêm bộ nhớ RAM, ổ cứng HDD,... khi thực hiện việc này bạn nên mang máy laptop đến nơi bạn mua, hoặc nhà phân phối để được tư vấn kỹ thuật và kiểm tra khả năng tương thích của thiết bị trước khi quyết định nâng cấp. Vì máy laptop bạn mua có tem bảo hành của nhà phân phối được dán lên vỏ máy. Nếu bạn tự ý tháo ra làm rách tem bảo hành thì bạn sẽ bị mất quyền lợi bảo hành sản phẩm chính hãng.

Lưu ý chung: Nếu không thông thạo về phần cứng, khi gặp bất cứ sự cố nào về phần cứng của laptop, tốt nhất bạn nên đem đến các trung tâm bảo hành nơi bạn mua hoặc trung tâm bảo hành của nhà phân phối để được trợ giúp, không nên tự ý tháo máy để sửa dẫn đến hư hỏng nặng hơn.



Ảnh minh họa

Ba năm trước, tôi cãi nhau với mẹ một lần. Lần cãi nhau này rất tổn thương đến tình cảm mẹ con. Nguyên nhân dẫn đến cãi nhau là bởi vì tôi quá ư bận mải làm việc, bận đến mức không có thời gian thường xuyên đi thăm mẹ. Cho dù có đến thăm, thì bắt đầu từ lúc bước vào cửa, cũng điện thoại liên tục. Có lần, bắt đầu từ lúc mẹ nấu cơm, tôi đã gọi điện thoại, gọi cho Sếp của mình. Phàm những ai đã từng làm công ăn lương đều biết tầm quan trọng của những cuộc điện thoại này. Sắc mặt của mẹ tôi mỗi lúc một nhăn nhó. Cuối cùng

mẹ tôi gần như ném cơm và thức ăn lên bàn. Thật ra, tôi đã từng ngẫm ra hiệu cho Sếp một cách uyển chuyển, nhưng rõ ràng Sếp không buông tha. Tôi có thể biết nguyên nhân tại sao Sếp không buông tha. Bởi vì sự việc đã đẩy đến chân tường, không thì Sếp nào muốn phí nước bọt bàn công việc với cấp dưới trong ngày nghỉ.

Tôi che ống nghe, nói nhỏ với mẹ tầm quan trọng của cuộc điện thoại. Nhưng mẹ tôi đã diên tiết - Đương nhiên mẹ tôi đã diên tiết, bà gọi điện thoại đến phòng làm việc của tôi, vừa nói được hai câu đã bị tôi ngắt máy. Trước khi ngắt máy, tôi thường nói một câu:

- Mẹ ơi, con đang bận, lát nữa con gọi lại cho mẹ.

Sau đó, lát nữa có thể là một tiếng đồng hồ, một ngày, một tuần, thậm chí đến lúc mẹ lại gọi lần nữa. Có lương tâm Trời Đất, tôi có phải cố ý đâu. Tôi bận mải thật sự, bận tới mức đi ra nhà vệ sinh tôi cũng phải chạy gấp.

Hôm chủ nhật, thù cũ hận mới trở dậy trong lòng mẹ. Câu nào mẹ nói ra cũng như quân thù quân hần, như dao găm, như đạn đã lên nòng, cứ chĩa thẳng vào tôi mà phóng xả:

- Trong trái tim chị còn có cái gia đình này không? Còn có con mẹ già này không? Tôi gọi điện cho chị, lúc nào chị cũng bận, bận đến nỗi không có thời gian nghe tôi nói hết.

Nước mắt như mưa, tôi nói với mẹ:

- Hiện nay đâu đâu cũng gọi ơi ới, nhân viên không thích làm thêm giờ không phải là nhân viên tốt, mẹ bảo con làm thế nào? Mẹ cứ tưởng con là Công chúa, là Hoàng thân quốc thích? Còn mẹ là Thánh Mẫu, là Hoàng Thái Hậu, là mẹ Vua? Mẹ bảo phải ăn mừng sinh nhật, cả nước trên dưới nghỉ một tuần cơ mà? Con nói với lãnh đạo đơn vị, mẹ tôi bực mình, vì tôi công tác bận quá, lãnh đạo có thể làm ơn cho con về ngay, mẹ con bên nhau, nói chuyện thoải mái, mà tiền lương tiền thưởng vẫn cứ phát như thường?

Sau lần bùng nổ ấy, tôi và mẹ duy trì chiến tranh lạnh trong một thời gian rất dài.

Tôi biết mình đã làm tổn thương đến mẹ, nhưng không phải tôi cố ý làm thế. Tôi không trách mẹ không là Hoàng thân quốc thích, hoặc không có gia tài bạc triệu, tôi chỉ thấy buồn, sống cả một đời, tại sao mẹ vẫn không hiểu nỗi gian truân vất vả của một kẻ nghèo hèn muốn vươn lên để sống cho ra sống? Tôi vẫn đi làm như thường, vẫn bận mải như thường, thậm chí bận đến nỗi không được nghỉ một ngày thứ bảy, chủ nhật nào. Nỗi ân hận của tôi đối với mẹ là gửi tiền - Chúng tôi cùng ở một thành phố, nhưng tôi muốn biểu đạt lòng hiếu thảo của mình thông qua bưu chính Trung Quốc. Mẹ tôi là một bà mẹ quật cường. Gọi điện cho tôi, mẹ bảo, nếu trong lòng con không có người mẹ này, thì không cần gửi tiền. Tôi cũng quật cường, tôi nói, con gửi tiền cho mẹ là để trái tim con được dễ chịu.

Trong thời gian ấy, nếu bảo tôi xếp thứ tự, nói một cách thực sự cầu thị, thì

trong tim tôi, tình ruột thịt không phải quan trọng nhất. Đương nhiên, trên "đầu lưỡi", có rất nhiều người xếp tình ruột thịt là số

một. Nhưng trong đời sống thực tế, họ cũng

giống tôi, bao giờ cũng nghĩ đến Sếp trước, sau đó đến khách hàng,

rồi lần lượt đến bạn bè, đồng sự và những người có giá trị...

Một người bạn thân đã từng nói với tôi, chỉ có người thành công trong sự nghiệp mới có tư cách hưởng thụ tình ruột thịt. Người thường chỉ coi trọng tình ruột thịt, thế thì thất bại là đáng đời, sống khổ là cái chắc, bởi vì ngay đến tình ruột thịt bạn cũng không muốn trả giá, một ngày từ sáng đến tối lúc nào cũng muốn "ấm ổ rơm", thì lấy đâu ra thành công?

Lúc bấy giờ, tôi nhận thấy anh bạn nói đúng. Mãi cho đến một hôm, tôi đột nhiên lăn ra ốm, ốm rất nặng - Tôi phải nằm viện hàng nửa năm trời, những người ở bên mình, cuối cùng chỉ còn lại mẹ và chồng. Cho đến giờ phút này, tôi chợt hiểu ra, người quan trọng nhất đối với bạn trên đời này, thật ra chính là người ruột thịt của bạn - Mặc dù giữa họ đã xảy ra chuyện gì, đã có hiềm khích trước như thế nào, nhưng đến khi bạn khó khăn nhất, có thể ở lại bên bạn, khác vì bạn, đau khổ vì bạn, đi trong gió đến trong mưa vì bạn chỉ có người ruột thịt của bạn, còn những người khác, xét cho cùng cũng chỉ là người khác.

Vũ Công Hoan dịch

(Theo "Sinh Viên" số 10 năm 2006)

Có nhiều các bài thơ về vợ, trong những lúc trà dư tửu hậu chúng ta đều bỏ ra nhâm nhi ngâm đọc... nhân dịp ngày 8/3 Tê Tê sưu tầm được và gửi đến các bạn đọc của bản tin Nicotex. Thực sự trong khi sưu tầm trên nét và nghe đọc truyền miệng không thấy ai nhận là tác giả, dị giả, rất mong các tác giả, dị giả, hãy tha thứ cho việc đạo thơ của Tê Tê

Định nghĩa vợ... ngày 8-3

Hôm nay mừng 8/3
 Không biết định nghĩa vợ là gì đây
 Vợ là quả ớt chín cây
 Đờ tưới ngoài vỏ rất cay trong lòng
 Vợ là một đóa hoa hồng
 Vợ là sư tử Hà Đông trong nhà
 Vợ là nắng gắt mưa sa
 Vợ là giồng tổ phong ba bão bùng
 Nhiều người nhờ vợ nên ông
 Nhiều anh vì vợ mất không cơ đồ
 Vợ là cả những nguồn thơ
 Vợ là cả những giấc mơ với đây
 Vợ là một chút men say
 Là nước hoa ngoại để chồng mê say
 Vợ là khối óc bàn tay
 Vợ là bác sỹ tháng ngày chăm ta
 Vợ là nu, vợ là hoa
 Vợ là chổi biếc vợ là mùa xuân
 Vợ là tín dụng nhân dân
 Vợ là kế toán giải ngân trong nhà
 Vợ là biển rộng bao la
 Vợ là hương lúa đậm đà tình quê
 Vợ là gió mát trưa hè
 Vợ là hơi ấm thổi về đêm đông
 Vợ là chỗ dựa của chồng
 Nhiều anh dám bảo vợ không là gì

Khoan khoan hãy nghĩ lại đi
 Vợ quan trọng lắm không gì hơn đâu
 Việc nhà vợ có công đầu
 Nấu cơm nấu nước rửa rau pha trà
 Vợ là máy giặt trong nhà
 Vợ là cát sét, vợ là ti vi
 Nhiều đêm vợ hát chống nghe
 Lời ru xưa lại vọng về bên ta
 Vợ là làn điệu dân ca
 Vợ là bà chủ, vợ là nhân viên
 Vợ là cái máy đếm tiền
 Vợ là nội lực làm nên cơ đồ
 Vợ là thủ quỹ thủ kho
 Vợ là hạnh phúc ấm no trong nhà
 Vợ là vũ trụ bao la
 Nhiều điều bí ẩn mà ta chưa tưởng
 Khi nào giận, lúc nào thương
 Sớm mưa chiều nắng ai lường được đâu
 Vợ là một khúc sông sâu
 Vợ như là cả một bầu trời xanh
 Vợ là khúc nhạc tâm tình
 Vợ là cây trúc bên đình là duyên
 Vợ là cô tấm thảo hiền
 Vợ là cô cảm hám tiền ham chơi
 Vợ là con Phật cháu trời
 Rẽ mây rơi xuống làm người trần gian...

Đàn ông sợ vợ thì sang

Ngồi buồn kiếm chuyện nói chơi,
 Nhất vợ nhì trời... là chuyện tự nhiên.
 Đàn ông sợ vợ thì sang,
 Đàn ông đánh vợ tan hoang cửa nhà.

Đàn ông không biết thờ "bà"
 Cuộc đời lận đận kể là vớt đi.
 Đàn ông sợ vợ ai khi,
 Vợ mình, mình sợ sá gì thế gian!!!

Đàn ông khí phách ngang tàng,
 Nghe lời vợ dạy là hàng "trượng phu."
 Đàn ông đánh vợ là ngu,
 Tốn tiền cơm nước, ở tù như chơi.

Lấy nàng từ thuở mười năm,
 Đến khi mười chín tôi đã ba con.
 Nàng thì trông hầy còn son,
 Tôi thì đình ốc, bù lon rã rời.

Nắng mưa là chuyện của trời,
 Tê gia nội trợ có tôi bao nhiêu.
 Suốt ngày cây cấy như trâu,
 Chiều về rửa chén cũng "ngầu" như ai.

Nấu cơm, đi chợ hàng ngày,
 Bồng con, thay tã tôi đây vẹn toàn.
 Lau nhà, lau cửa chẳng màng,
 Ôi thời oanh liệt ngang tàng còn đâu.

Nhiều khi muốn học xì dầu,
 Xin nàng nghỉ phép, nàng chau đôi mày.
 Nàng đòi thi đấu võ đài,
 Tung ra một chưởng, chén bay ào ào.

Nhớ xưa mình mới quen nhau,
 Em ăn, em nói ngọt ngào dễ thương.
 Cho nên tôi mới bị lường,
 Mang thân nga ngọc cây nường nơi nàng.

Than ôi thực tế phũ phàng,
 Mày râu một kiếp thôi đành đi đoang.
 Một lòng thờ vợ sắc son,
 Còn non còn nước thì tôi còn... thờ.



Tê Tê (st)

Không là định nghĩa - mà là danh ngôn

Vợ Xấu là Bất Tài
 Vợ đẹp là Bất Hạnh
 Vợ Bỏ là Bất Lực
 Ế Vợ là Bất Trí
 Có Vợ Bé là Bất Nhân
 Giật Vợ người khác là Bất Lương
 Bị Vợ ly dị là Bất Cẩn
 Còn ly dị Vợ là Bất Lợi
 Vợ ghen mà làm thinh là Bất Chấp
 Vợ Chồng bên nhau mãi mãi là Bất Tử
 Vợ Chồng cãi lộn là Bất Hòa
 Vợ giận không nói là Bất Hợp Tác
 Vợ Chồng giận nhau là Án Bình Bất động
 Vợ Chồng đánh nhau là Bất Phân Thắng Bại
 Bị Vợ đánh mỗi ngày mà không sợ là Bất Khuất
 Ý Vợ nói là Bất Di Bất Dịch
 Y phục Vợ mặc là Bất Luận
 Cơm Vợ nấu là Bất Kiến
 Đồ đạc của Vợ là Bất Động Sản
 Em gái của Vợ là Bất Khả Xâm Phạm

Khen gái đẹp trước mặt Vợ là Bất Tiện
 Vợ được người ta khen nhiều là Bất Ổn
 Vợ không cho lại gần là Bất Thường
 Vợ không cho ngủ chung là Bất Mãn
 Lếng phếng mà vợ bỏ qua cho thì Bất Quá Tam
 Vợ bắt được quả tang (với em) thì Thiên Bất Dung Tha
 Vì Vợ mà thi rớt là Bất Đạt
 Vì Vợ mà bỏ bạn là Bất Tin
 Vì bạn mà không thương Vợ là Bất Công
 Vì Vợ mà bỏ cha mẹ là Bất Hiếu
 Vì cha mẹ mà phụ Vợ là Bất Nghĩa
 Vì tiền mà xem thường cha mẹ Vợ là Bất Kính
 Lương đưa hết cho Vợ là Luật Bất Thành Văn
 Tiền đưa cho Vợ với tiền của Vợ là Bất đẳng Thước
 Nói Chung, Lấy Vợ là Chuyện Bất đắc Dĩ,
 Nhưng Lại Là Chuyện Bất Khả Kháng

