

CHỦ TỊCH HĐQT - GIÁM ĐỐC CÔNG TY VÀ THÔNG DIỆP ĐẦU XUÂN

Ngô Thắng

Khi cánh đào tươi tô thắm chốn kinh kỳ, nét mai vàng bừng sáng đất phương Nam, triệu con tim dòng giống Lạc Hồng, dù trên mọi nẻo đường quê hương xứ sở hay đang viễn du khắp bốn phương trời, đều cùng chung nhịp đập thân thương, hòa vang lên tiếng hoan ca rạng rỡ: Tết đã đến, Xuân lại về!



Trong tiết Xuân ấm áp, hơi xuân tỏa khắp đất trời ấy, công ty Nicotex đã tổ chức buổi gặp mặt đầu xuân đầy tình cảm, ấm áp với những người bạn tâm giao, những người thân của các CBNV. Bên thêm năm mới, Chủ tịch HĐQT - Giám đốc công ty Nguyễn Thành Nam đã chia sẻ rất nhiều tâm sự về những chuyện đã qua, những

điều sắp tới...**"Dù đã đạt được một số thành tựu đáng khích lệ trong năm qua nhưng sự phát triển ấy vẫn chưa xứng với tiềm năng và lợi thế đang có của Công ty. Nhưng tâm huyết và quyết liệt trong năm tới để đưa Công ty tiến nhanh xứng đáng là người chiến sĩ tiên phong trong tiến trình hội nhập hoá, toàn cầu hoá sâu rộng của đất nước cùng bước vào "biển cả" kinh tế toàn cầu, để thực hiện mục tiêu "Nicotex - đầy đủ về vật chất - an lạc về tinh thần".**

2007: Những thành tựu đã đạt được

Đến giờ phút này, đối với Công ty Nicotex - không cần phải nói nhiều thêm nữa về năm Đinh Hợi - 2007, một năm có nhiều sự kiện đặc biệt:

Một năm có sự thống nhất rất cao và sự chuyển biến mạnh mẽ về tư tưởng, tổ chức nhân sự, đa số cán bộ công ty đã nhận thức được rằng Công ty là mái nhà chung của mọi người để cùng hợp tác, cùng làm việc, làm giàu.

Năm 2007 là năm mà mục tiêu thu nhập của Công ty và Chi nhánh đã được thực hiện; Mục tiêu thu nhập cao, chính đáng đã trở thành mục tiêu cơ bản của toàn Công ty, các Chi nhánh, Xí nghiệp và của từng thành viên. Đời sống người lao động luôn được cải thiện và thu nhập tăng 36% so với năm 2006.

Là năm thứ 3 liên tiếp Công ty hoàn thành kế hoạch tiêu thụ sản phẩm, kế hoạch gia công sản xuất, kế hoạch nhập khẩu và các kế hoạch khác, có nhiều Chi nhánh, Xí nghiệp hoàn thành kế hoạch tỷ lệ cao.

Là năm chuyển giao một bộ phận cán bộ lãnh đạo quản lý và điều hành Công ty, lực lượng cán bộ cốt cán giai đoạn hình thành và phát triển được chuyển giao cho thế hệ thứ 2 tiếp bước.

Năm 2007 cũng là năm Công ty bán hết phần vốn Nhà nước tại doanh nghiệp và trở thành Công ty cổ phần với 100% sở hữu vốn là các cá nhân.

Năm bước ngoặt bản lề cho sự phát triển của Công ty Nicotex, Công ty sơ kết chiến lược phát triển từ năm 2001 - 2010 và có những quyết sách thúc đẩy tiếp tục phát triển trong giai đoạn 2008 - 2010, những năm tiếp theo.

2008: Không thay đổi sẽ có lỗi với sự phát triển của đất nước

Nhiều điều mới sẽ đến với Công ty Nicotex trong năm bản lề 2008 đó là:

Tái cấu trúc lại công ty về mặt tổ chức: Một thế hệ cán bộ mới được chuyển giao đang tràn đầy sức trẻ, nhiệt huyết và quyết tâm hành động, gánh vác công ty, giúp cho công ty phát triển ổn định và bền vững, hoà nhập chương trình hội nhập hoá, toàn cầu hoá sâu rộng của đất nước cùng bước vào "biển cả" kinh tế toàn cầu.

Năm cải cách phương pháp tiêu thụ sản phẩm: Thời cơ dành cho mọi cá nhân và cho tập thể là rất lớn. Nhiều giám đốc các Chi nhánh đã thấy rằng khả năng tăng trưởng doanh thu của địa bàn mình rất cao. Doanh thu hiện nay của Công ty, Chi nhánh so với tiềm năng của thị trường còn rất khiêm tốn nên phải thúc đẩy sự tăng trưởng mạnh trong năm 2008 và những năm tiếp theo.

Năm Mậu Tý là năm tiếp tục phát triển mạnh ngành nghề truyền thống đồng thời tích cực phát huy những lợi thế so sánh của công ty, phát huy bản lĩnh, ý chí của người chiến sỹ bộ đội cụ Hồ trước những thách thức cam go của thị trường. Kiên trì bám trụ mục tiêu "không chịu lùi bước trước gian khổ khó khăn". Phát huy lợi thế là công ty đã có nhiều năm sản xuất kinh doanh thuốc BVTV để mở rộng quy mô chuyên sâu trong ngành nghề, phát huy lợi thế là đơn vị cổ phần hoá đầu tiên của Bộ Quốc Phòng để nhanh chóng tham gia thị trường chứng khoán và thị trường vốn của đất nước.

Đó là năm phát huy lợi thế về cơ sở hạ tầng để đi trước đón đầu trong việc đa dạng hoá ngành nghề, khai thác những tiềm năng về đất đai về ngành nghề. Mở rộng ngành nghề trên quan điểm phát triển từng bước, mở rộng theo chiều dọc cho đến chiều ngang.

Phát huy lợi thế truyền thống về rèn luyện sức khoẻ, rèn luyện đạo đức, rèn luyện tư tưởng làm sao tập thể CB-CNV Công ty Nicotex có một cuộc sống an lạc về tinh thần nhiều hơn nữa. Thực hiện khẩu hiệu Công ty "Đầy đủ về vật chất - an lạc về tinh thần". Mỗi người chiến sỹ Nicotex phải là những người chiến sỹ xung kích trong vấn đề sản xuất kinh doanh và cũng là chiến sỹ xung kích trong rèn luyện bản thân, xây dựng gia đình, công ty trở thành cái nôi đạo đức. Trên cơ sở đó góp phần xây dựng công ty lớn mạnh, bền vững, xây dựng thương hiệu Nicotex ngày càng phát triển.

ĐẦU XUÂN GẶP BẠN TÂM GIAO

Vân Hà

Đầu Xuân là dịp mọi người gặp gỡ bạn bè, người thân và cùng chia sẻ, tâm tình những câu chuyện trong cuộc sống. Không nằm ngoài ý nghĩa đó, buổi gặp mặt đầu xuân Mậu Tí diễn ra tại văn phòng công ty ngày mừng 6 tháng giêng (tức ngày 12/2/2008) đã để lại trong lòng mỗi người tham dự (CBNV công ty và người thân, những người bạn tâm giao của công ty) ấn tượng, cảm nhận sâu sắc về cuộc sống hòa bình, tình yêu con người.

Như thể có sự ủng hộ của thời tiết, trong chuỗi ngày âm u, lạnh lẽo thì ngày mừng 6 lại là ngày ấm áp và có chút nắng hửng. Nhờ vậy, khu vui chơi ngoài trời với các trò: Vẽ tranh - tô tượng; Cờ tướng; Ném bóng nhận quà thu hút được sự tham gia của đông đảo mọi người, mọi lứa tuổi.

Diễn ra trong trọn vẹn một ngày, rất nhiều chương trình đã được tổ chức, trò chơi "Hái lộc đầu xuân", các tiết mục văn nghệ đặc sắc đã mang đến không khí ấm áp, trẻ trung, sôi động. Thật ý nghĩa, trong buổi khai xuân này, Chủ tịch HĐQT - Giám đốc công ty Nguyễn Thành Nam đã trao quyết định giao nhiệm vụ mới cho đồng chí Trịnh Thị Mai Lan, Lã Thanh Quang, Vũ Quang Thành...; Trao quyết định giao đề tài cải tiến sản xuất kinh doanh cho các đơn vị.

Một hoạt động văn hóa, xã hội đầy ý nghĩa tại buổi khai xuân là Công ty đã tổ chức mở triển lãm phòng tranh "Về với thiên nhiên". Những bức tranh thể hiện tình yêu cuộc sống, sự gắn bó - hòa hợp giữa con

người và thiên nhiên, tình yêu hòa bình... đã khiến người xem vô cùng ấn tượng, say sưa. Vì thế, tại buổi đấu giá tranh, mọi người đưa ra giá rất sôi nổi, quyết liệt để giành được quyền sở hữu. Buổi lễ là hoạt động đầy ý nghĩa nhân dịp đầu xuân.



Các đối thủ giằng co từng nước cờ tại cuộc thi đấu cờ tướng

Ảnh: Thịnh An

QUỸ TẮM LÒNG VÀNG SAU 1 NĂM THÀNH LẬP

Châu Phong

Ngày 12/2/2008, Ban quản lý quỹ Tắm lòng vàng đã tổ chức tổng kết tình hình thu, chi của quỹ sau một năm thành lập và phát động đợt quyên góp mới để gây quỹ cho các hoạt động từ thiện. Qua báo cáo cho thấy, năm 2007 Ban quản lý quỹ đã sử dụng gần 446 triệu đồng phục vụ cho công tác từ thiện như: Thăm hỏi, động viên chia sẻ với thân nhân các gia đình CBNV công ty bị ốm đau, bị thiệt hại do thiên tai gây ra; Cứu trợ đồng bào vùng bị lũ lụt tàn phá; Ủng hộ xây dựng các công trình lịch sử, nhà tình nghĩa; Đóng góp hỗ trợ cho các phong trào rèn luyện sức khỏe...

Quỹ Tắm lòng vàng là một quỹ được hình thành và duy trì hoạt động từ nhiều nguồn khác nhau trong đó có lãi xuất tiền cổ tức, tiền cho thuê nhà và đặc biệt là từ sự đóng góp của CBNV trong toàn công ty (văn phòng, các Chi nhánh, Xí nghiệp). Chính vì lẽ đó, việc lập ra và duy trì hoạt động của quỹ mang một ý nghĩa hết sức to lớn: Không chỉ góp phần giúp đỡ các nạn nhân của thiên tai lũ lụt, hỗ trợ các phong trào rèn

luyện sức khỏe - đạo đức xã hội mà còn khơi dậy trong lòng mỗi CBNV công ty cái tâm hướng thiện, biết yêu thương đồng bào, tinh thần "Lá lành đùm lá rách", "Thương người như thể thương thân"... Tuy nhiên, trong năm qua đôi lúc hoạt động của quỹ bị gián đoạn, Ban quản lý quỹ chưa chỉ đạo thường xuyên, mọi người tham gia cũng chưa tích cực. Bên cạnh đó, các Chi nhánh, Xí nghiệp chưa nhiệt tình đóng góp. Kế hoạch chi cho từ thiện không được hoạch định ngay từ đầu năm...

Năm 2008, Quỹ Tắm lòng vàng tiếp tục rộng mở để đón nhận những tấm lòng hảo tâm, từ thiện của mọi CBNV trong công ty. Ban quản lý cũng hi vọng các Chi nhánh, Xí nghiệp sẽ nhiệt tình hưởng ứng để phát triển quỹ, giúp hoạt động từ thiện của công ty được rộng mở, góp phần cứu giúp được ngày càng nhiều những mảnh đời bất hạnh, khó khăn, neo đơn... để cuộc sống con người sống ngày càng tốt đẹp hơn.

TIN TỨC VÀ SỰ KIỆN

NHỮNG GIẢI PHÁP NÂNG CAO THU NHẬP TRONG THỜI KỲ LẠM PHÁT

Phạm Ngọc Quân

Trong những ngày đầu năm 2008 chúng ta đã được nghe rất nhiều trên các phương tiện thông tin đại chúng về tình trạng lạm phát của Việt Nam trong năm 2007 và đặc biệt đầu năm 2008. Mặc dù Chính phủ đã áp dụng những biện pháp cụ thể và quyết liệt kể cả dùng các biện pháp mang tính chất hành chính để kiềm chế lạm phát nhưng theo các nhà kinh tế dự báo thì năm 2008 tỷ lệ lạm phát ở Việt Nam vẫn ở mức cao.

Với tư cách là một người làm chuyên môn về tiền lương và thu nhập của người lao động trong công ty Nicotex tôi mạnh dạn đưa vấn đề "**Lạm phát tác động đến mục tiêu nâng cao thu nhập của người Nicotex, các giải pháp khắc phục**" trên diễn đàn của công ty để cùng thảo luận.

Lạm phát tác động đến mục tiêu nâng cao thu nhập của người lao động như thế nào?

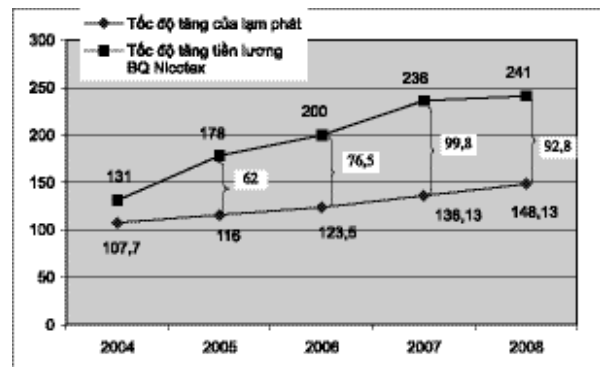
Năm 2005 HĐQT và BGD công ty đã đặt ra mục tiêu "Nâng cao thu nhập cho người lao động trong toàn công ty". Nâng cao thu nhập được hiểu dưới hai góc độ: thứ nhất là nâng cao thu nhập danh nghĩa (số tiền chúng ta nhận được), thứ hai là nâng cao thu nhập thực tế (số lượng hàng hóa chúng ta có thể mua được từ số tiền đó). Như vậy thu nhập thực tế mới là thu nhập có ý nghĩa bởi trong nhiều trường hợp thu nhập danh nghĩa tăng nhưng đời sống của người lao động vẫn không tăng thậm chí bị giảm đi do tỷ lệ lạm phát cao. Vì vậy mục tiêu nâng cao thu nhập cho người lao động mà HĐQT và BGD công ty đặt ra chính là nâng cao thu nhập thực tế.

Từ năm 2005 đến năm 2007 tốc độ tăng trưởng thu nhập bình quân của người lao động trong công ty đạt mức cao so với tỉ lệ lạm phát (tăng lần lượt theo các năm 2005, 2006, 2007 là 47%, 22% và 36%. Trong khi tỷ lệ tỷ lệ lạm phát tăng hàng năm là 7,7%, 7,5% và 12,63). Vì vậy mục tiêu nâng cao thu nhập cho người lao động trong công ty đã đạt được những thành công bước đầu. Tuy nhiên hiện nay mục tiêu này đang gặp một số thách thức do tác động của lạm phát tăng cao.

Thứ nhất: Lạm phát cao làm giảm thu nhập thực tế của người lao động (cũng số tiền đó chúng ta sẽ mua được số lượng hàng hóa ít hơn do giá cả của hàng hóa tăng lên). Tỷ lệ lạm phát càng cao thì thu nhập thực tế của người lao động càng giảm. Chúng ta thấy

rõ điều này trong năm 2007 và đặc biệt đầu năm 2008. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê năm 2007 chỉ số giá tiêu dùng CPI (consumer price index) đã lên tới 12,63% (mức kỷ lục trong vòng hơn 10 năm qua), trong đó những mặt hàng về lương thực và thực phẩm tăng với tỷ lệ cao nhất (lương thực tăng 15,4%; thực phẩm tăng 21,2%). Đặc biệt đầu năm 2008 tỷ lệ lạm phát ở mức rất cao, và theo các chuyên gia kinh tế thì lạm phát năm 2008 sẽ vẫn tiếp tục ở mức cao từ 12 - 13%.

Như vậy để nâng cao thu nhập thực tế của người lao động thì năm 2008 tốc độ tăng thu nhập bình quân của công ty phải tăng trên 13% so với năm 2007. Tuy nhiên theo kế hoạch tiền lương và kế hoạch tài chính năm 2008 khoảng 900 triệu đồng trích từ quỹ thu nhập của công ty dành cho đào tạo nhân viên mới và trả lương cho những nhân viên thử việc. Vì vậy tốc độ tăng thu nhập bình quân năm 2008 so với năm 2007 chỉ tăng 5% điều này sẽ ảnh hưởng đến mục tiêu nâng cao thu nhập cho cán bộ nhân viên. Chúng ta có thể thấy rõ sự chênh lệch này qua biểu đồ dưới đây:



Thứ hai: Lạm phát cao sẽ làm tăng chi phí và giảm lợi nhuận của công ty do đó thu nhập danh nghĩa của cán bộ nhân viên từ Quỹ phúc lợi, quỹ thưởng sẽ có xu hướng giảm.

Lạm phát cao làm tăng chi phí: khi lạm phát cao Ngân hàng Nhà nước dùng các chính sách thắt chặt tiền tệ để giảm lượng tiền tệ lưu thông (cụ thể năm 2008 Ngân hàng Nhà nước đã nâng tỷ lệ dự trữ bắt buộc đối với các Ngân hàng thương mại từ 10% lên 11% và tháng 2/2008 Ngân hàng Nhà nước ban hành quyết định số 346 buộc các tổ chức

tín dụng mua tín phiếu với số tiền 20 nghìn tỷ). Những biện pháp trên nhằm giảm lượng tiền lưu thông trên thị trường. Khi các chính sách thắt chặt tiền tệ của Ngân hàng Nhà nước được ban hành thì hàng loạt các Ngân hàng thương mại tăng lãi suất tiền gửi để thu hút tiền gửi Việt Nam đồng, khi lãi suất tiền gửi tăng thì Ngân hàng thương mại sẽ nâng lãi suất cho vay. Như vậy chi phí lãi vay ngân hàng của công ty sẽ tăng điều đó làm tăng chi phí và giảm lợi nhuận.

Lạm phát cao làm tăng chi phí đầu vào trong khi đó giá bán của sản phẩm tăng thấp hơn tốc độ tăng giá đầu vào dẫn đến lợi nhuận giảm.

Những vấn đề chúng ta vừa phân tích ở trên cho thấy mục tiêu nâng cao thu nhập của chúng ta đang gặp những thách thức lớn khi tỷ lệ lạm phát tăng cao. Nếu chúng ta không có những giải pháp hợp lý thì rất khó đạt được mục tiêu đã đặt ra.

Những giải pháp khắc phục vấn đề này

Về lý thuyết chúng ta có 3 cách để nâng cao thu nhập cho người lao động: Cách thứ nhất là tăng đơn giá tiền lương. Cách thứ hai là tiết kiệm chi phí để tái phân phối thu nhập. Cách thứ ba là tăng doanh thu của nhóm sản phẩm ngôi sao và sản phẩm nghi vấn.

Đối với cách thứ nhất chúng ta không thể thực hiện vì hiện nay tổng quỹ thu nhập của toàn công ty đã chiếm 7% tổng doanh thu của toàn công ty trong khi đó tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu chỉ đạt 0,86% vì vậy nếu tăng đơn giá tiền lương chúng ta sẽ không đảm bảo tỷ lệ cổ tức cho các cổ đông vì vậy để nâng cao thu nhập chúng ta chỉ có thể thực hiện cách thứ 2 hoặc thứ 3 hoặc kết hợp cả 2 cách. HĐQT và BGD đã đưa ra rất nhiều giải pháp nhưng trong bài viết này dưới góc độ về phân phối thu nhập chúng tôi chỉ đề cập đến một số giải pháp sau:

Các giải pháp từ phía công ty

- Khoán đơn giá tiền lương theo doanh thu đối với khối văn phòng: Việc khoán quỹ lương văn phòng gắn với doanh thu sẽ thay đổi nhận thức của cán bộ nhân viên khối văn phòng công ty và tập trung vào một mục tiêu duy nhất là tăng doanh thu (vì chỉ có doanh thu tăng mới làm cho thu nhập của cán bộ nhân viên khối văn phòng tăng). Đây chính là điểm khác biệt lớn nhất so với những năm trước.

- Phân phối lại thu nhập: chúng ta phải khẳng định rằng cán bộ chủ chốt có vai trò quan trọng và quyết định đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty do đó quyết định đến mục tiêu nâng cao thu nhập của người lao động. Để phát huy và khơi dậy tiềm năng của đội ngũ cán bộ chủ chốt trước hết chúng ta phải cải cách trong vấn đề phân phối thu

nhập. Năm 2008 quan điểm của HĐQT và BGD công ty trong vấn đề cải cách thu nhập là tập trung nâng cao thu nhập cho cán bộ chủ chốt và tạo khoảng cách lớn về thu nhập giữa cán bộ chủ chốt với nhân viên. Đây là quan điểm có tính chất đột phá trong vấn đề đổi mới phân phối thu nhập của công ty. Cải cách phân phối thu nhập đã được tiến hành thí điểm đối với khối văn phòng công ty và công ty sẽ cải cách triệt để đối với các chi nhánh, xí nghiệp trong thời gian tới đây. Đây được coi là giải pháp then chốt nhất trong việc thực hiện mục tiêu nâng cao thu nhập cho người lao động.

Các giải pháp từ phía chi nhánh:

Các chi nhánh là bộ phận quan trọng nhất quyết định đến thu nhập của người lao động trong toàn công ty, thu nhập của cán bộ nhân viên chi nhánh cao thì thu nhập của người lao động trong toàn công ty mới cao và mục tiêu nâng cao thu nhập trong toàn công ty mới đạt được. Để nâng cao thu nhập của CBNV chi nhánh thì các chi nhánh cần tập trung vào giải quyết 3 vấn đề sau:

- Tập trung bán sản phẩm thuộc nhóm ngôi sao và nghi vấn: Nhìn từ góc độ thu nhập, nếu bán 1 đồng doanh thu sản phẩm ngôi sao và sản phẩm mới sẽ đem lại thu nhập cao hơn rất nhiều so với 1 đồng doanh thu sản phẩm con bò sữa. Lý do: thứ nhất, là thu được tiền lương theo đơn giá khoán của công ty; thứ hai, là thu được tiền lương bổ sung hàng quý cao hơn; thứ ba là thu được tiền lương từ sản phẩm cao hơn. Vì vậy để nâng cao thu nhập cho cán bộ nhân viên chi nhánh nói riêng và người lao động trong toàn công ty nói chung, các chi nhánh cần phải có chiến lược đầu tư cả về nhân lực và vật lực cho hoạt động tiêu thụ sản phẩm mới.

- Tiết kiệm chi phí để tái phân phối thu nhập cho cán bộ nhân viên: Khi doanh thu không tăng thì để nâng cao thu nhập cho cán bộ nhân viên các chi nhánh cần phải tiết kiệm các chi phí để tái phân phối và nâng cao thu nhập cho cán bộ nhân viên khối chi nhánh.

- Sử dụng hiệu quả chi phí: Hiện nay một số chi nhánh đã tiến hành khoán thị trường và khoán chi phí vì vậy việc quản lý chi phí và sử dụng hiệu quả nguồn chi phí có ý nghĩa quyết định đến việc tăng trưởng doanh thu và nâng cao thu nhập của chi nhánh và trách nhiệm này thuộc về Giám đốc các chi nhánh.

Với tỷ lệ lạm phát cao sẽ là thách thức rất lớn đối với mục tiêu nâng cao thu nhập của người lao động nhưng chúng ta tin tưởng với những giải pháp đã và đang thực hiện của HĐQT và BGD công ty thì mục tiêu nâng cao thu nhập của người lao động đã đặt ra sẽ đạt được.

Thất Bát và Phát Phát

Nguyễn Thanh Giang

Số 7, số 8 theo tiếng Hán gọi là "thất, bát" - giải nghĩa ra lại là mất mát và xét lại tôi thấy đúng:

Năm 1977-1978, sau chiến tranh không còn viện trợ và lại chiến tranh biên giới phía Nam, Việt Nam thiếu lương thực trầm trọng, đói nên ăn cả gạo tằm, sữa bột, mỳ ép.

Năm 1987-1988, thực hiện khoán sản (không phải khoán 10 năm 2001) tình hình kinh tế khó khăn, một số cán bộ công nhân viên Nhà nước, kể cả lực lượng vũ trang sau khi được giải quyết ra quân đã xin được đi lao động nước ngoài để làm kinh tế. Và bản thân tôi trong sự lựa chọn học giữa Trung cấp quân Y, Sĩ quan thông tin với đi học nghề - đã chọn đi học nghề tại Tiệp để làm kinh tế.

Năm 1997-1998 Việt Nam sau một thời gian mở cửa chợ đường biên, hoạt động buôn bán kinh doanh đến thời kỳ hàng loạt các tổ chức cá nhân vỡ nợ và vướng vào vòng lao lý. Hồi đó tôi còn nhớ Giám đốc Nguyễn Thành Nam có nói "Các cá nhân, doanh nghiệp bị "Chết" là do không quản lý được tình hình - vì sự phát triển đã quá tầm, quá sức quản lý". Đúng vậy, rất nhiều doanh nghiệp phát triển quá nhanh, quá nóng trong khi trình độ quản lý không có và không được đào tạo để thích ứng vì "Trình độ của anh ta chỉ quản lý được 1-2 tỷ mà giao cho quản lý 10 - 50 tỷ thì không thể quản lý nổi".

Đó là ở Việt Nam còn Đông Nam Á và các nước khu vực vào những năm "bảy, tám" đều có mất mát đau thương. Năm 1977- 1978 Khơ-me-đỏ với nạn diệt chủng tại Campuchia. Năm 1987-1988 bắt đầu mở cửa, sinh viên trí thức Trung Quốc biểu tình và để sau đó bị chìm trong bể máu. Năm 1997-1998 tại Thái Lan thị trường chúng khoán bị "vỡ" dẫn tới khủng hoảng kinh tế toàn khu vực. Ta có thể thấy rõ điều này qua nhận định: "Năm 1998, GDP thực tế trên đầu người của Indonesia, Malaysia, Hàn Quốc và Thái Lan đều giảm trung bình 11% và hàng triệu người bị mất việc làm. Thái Lan và Indonesia - hai nước bị ảnh hưởng nặng nhất với mức sụt giảm GDP trong giai đoạn 1997-2002 ước khoảng 35% so với mức tăng trưởng tiềm tàng dựa trên nhịp độ trước đó và mức giảm này tồi tệ ngang với mức giảm sản lượng giai đoạn Đại suy thoái hồi đầu thập kỷ 1930 ở Mỹ" (trích tư liệu internet).

Còn năm 2007 - 2008 sao đây?

Bạn hãy gõ: "Khủng hoảng kinh tế" và tìm trên Google.com sẽ thấy các cảnh báo nguy cơ khủng hoảng rất nhiều. Và đây là đoạn trích: "Nếu năm 2007



là năm hổ hởi cho Việt Nam nhờ viễn ảnh hội nhập vào kinh tế toàn cầu thì năm 2008 sẽ là năm thử thách cho lãnh đạo kinh tế khi kinh tế toàn cầu bị sóng gió. Nhiều trường hợp hổ hởi sẽ biến ra bẽ bàng, thị trường chúng khoán bị rất nhiều bất trắc và trái bóng gia cư hay đất đai có thể sẽ bể vào cuối năm".

Như vậy những năm "7, 8" có thể là "thất, bát" theo nghĩa đen của người Việt sự là mất mát. Với ngành BVTV cũng đã thấy nhiều nguy đó là: Cạnh tranh khốc liệt ở đầu vào và nếu không khéo sẽ gục ngã ở đầu ra. Với giá đầu vào luôn luôn tăng - nhất là các sản phẩm gốc dầu, thuốc cỏ mỗi ngày mỗi giá, không đặt hàng không có hàng, đến lúc đặt tiền mới có hàng và đặt tiền trước cũng không có hàng. Công ty môi giới chỉ lấy ra khỏi nhà máy bán lại trong nội địa còn lãi hơn xuất khẩu. Các phụ liệu cũng tăng do bị ảnh hưởng của kinh tế khu vực và Trung Quốc. Lý do là do sự thay đổi chính sách của Trung Quốc, không còn khuyến khích xuất khẩu, siết chặt quản lý trong nước bằng kiểm soát môi trường; Giá dầu trên thế giới tăng; Bất ổn định chính trị tại Pakistan nơi có các nhà máy sản xuất thuốc BVTV của Trung quốc; Trung quốc tăng tiêu thụ thuốc BVTV - không thu thuế nông nghiệp để khuyến khích sản xuất mỳ, mạch, sắn, mía để sản xuất cồn, metanol thay thế xăng... Lương thực giờ không chỉ nuôi người, gia súc mà còn nuôi cả xe nên thuốc BVTV tăng giá và đang ở tình trạng cung không đáp ứng đủ cầu.

Với công ty Nicotex liệu có "thất, bát" vào những năm 07, 08 này không? Và hành động của chúng ta (Công ty Nicotex) làm thế nào để không "thất bát", mà

"Phất Phất" (phất lên và phất đạt) như những năm 1997-1998?. Trong những năm này công ty đã phất lên rất nhanh, thay đổi các phương thức bán hàng, mở hội thảo, hội nghị đại lý. Thương hiệu Nicotex không chỉ ở một tỉnh Thái Bình nhỏ bé mà đã có tên trên cả nước. Doanh thu từ hai, ba chục tỷ đã vượt lên đến gần trăm tỷ.

Trên Bản tin số 1, Giám đốc công ty Nguyễn Thành Nam đã có bài viết "Nicotex trước những vận hội mới" cho thấy "Cơ" của Nicotex không phải là nhỏ. Năm 07 chúng ta đã không "thất" mà đã đạt được nhiều về kế hoạch và các chỉ tiêu đặt ra. Năm 2008 cũng có nhiều tiền đề vững chắc. Theo tôi nghĩ giai đoạn khó khăn này "Nguy" của người này sẽ là "Cơ" của kẻ khác nên chúng ta hãy chớp lấy thời cơ. Chúng ta (công ty Nicotex và mỗi người) đang có cơ phát triển vượt được đối thủ cạnh tranh, vươn lên khẳng định được mình ở những lúc này.

Các giải pháp chúng ta đã đặt ra, và được phân tích rất kỹ trong buổi tổng kết và chuyển công tác đầu năm của Giám đốc công ty đến các Chi nhánh Xí nghiệp, chúng ta hãy thường xuyên đọc và phân tích các kết luận của cuộc họp này. Hãy chi phí hợp lý và tiết kiệm, phải nắm bắt và thông tin báo cáo kịp thời, đơn đốc xử lý kịp thời, thay đổi tư duy, không sợ cạnh tranh bằng giá, mà bằng lợi thế so sánh. Đây là cơ hội cho chúng ta những người Nicotex phất lên - phất đạt và hãy làm, làm hết mình, làm trong niềm tin vì: **Có niềm tin là có tất cả, không có niềm tin thì chẳng có gì!**

NICOTEX hôm nay

Phó giám đốc Đỗ Đình Niềm

Năm qua thắng lợi vẻ vang
Năm nay doanh số chắc càng thắng to
Những thất thoát, những rủi ro
Chúng ta kiên quyết không cho còn nhiều.
Kinh doanh phải nhớ một điều
Bán hàng doanh số có nhiều mới hên
Thu tiền đúng hạn mới bền
Công ty, Đại lý trở nên thân tình.
Các bạn chi nhánh Thái Bình
Hà Nội, An Hữu thăm tỉnh Cần Thơ
Đà Nẵng sớm có ước mơ
Bán sản phẩm mới thời cơ thế nào?
Bình Dương, Đắk Lắk anh hào
Gia Lai, Thanh Hoá đón chào chiến công.
Chi nhánh ta quyết hiệp đồng
Khó khăn chẳng quản, lập công vang lừng.
Xí nghiệp không khi từng bưng
Hàng chất lượng tốt, xin đừng chủ quan
Thường xuyên hội thảo họp bàn
Năng suất, chất lượng, mở màn WTO.



*Các gia đình CBNV chi nhánh Hà Nội
tại buổi lễ gặp mặt đầu xuân Mậu Tý - Ảnh: Thịnh An*

SÂU CUỐN LÁ, SÂU ĐỤC THÂN VÀ BIỆN PHÁP PHÒNG TRỪ

Kỹ sư: Phạm Thị Ngọc Hà

Trong những tháng đầu vụ xuân 2008, tại các tỉnh phía Bắc diễn biến thời tiết phức tạp, các đợt rét đậm, rét hại kéo dài rơi xuống vào thời điểm cây lúa xuân sớm và gieo mạ xuân muộn. Tình trạng này khiến thời gian cấy bị chậm và kéo dài do các diện tích lúa trước kia đã cấy bị chết rất nhiều (theo thống kê gần 200.000 ha lúa và trên 10.000 ha mạ bị chết do rét). Nhằm đảm bảo năng suất lúa vụ xuân 2008 không bị giảm, các ngành chức năng khuyến cáo bà con nông dân cần tuân thủ tốt các biện pháp gieo trồng, bón phân hợp lý và tăng cường chủ động phòng trừ sâu bệnh hại.

Theo dự báo hàng năm, sâu cuốn lá nhỏ và sâu đục thân hai chấm là hai trọng số các loài sâu hại trên lúa cần đặc biệt chú ý. Nếu phòng trừ không tốt sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến năng suất và chất lượng lúa cuối vụ. Điều này sẽ làm nặng suất vụ lúa đông xuân càng thêm nhiều sự bất bệnh. Để hiểu thêm về hai đối tượng này, xin giới thiệu về một số đặc điểm chính của sâu và kinh nghiệm phòng trừ.

Sâu cuốn lá nhỏ:

Sâu non nhả tơ cuốn dọc lá lúa thành một bao thẳng đứng hoặc bao tròn gấp lại. Sâu nằm trong bao gặm ăn biểu bì mặt trên và diệp lục của lá, dọc theo gân lá tạo thành những vết trắng dài, các vết này có thể nối liền nhau thành từng mảnh. Do đó khi cây lúa bị phá nặng, nếu bị mưa nhiều hoặc ngập nước thì lá bị hại bị thối nhũn làm giảm diện tích quang hợp và đặc biệt nếu hại nặng trên lá đòng hoặc các lá cận lá đòng làm giảm năng suất rõ rệt.

Sâu đục thân hai chấm:

Sâu non đục vào thân lúa gây hiện tượng nõn héo (giai đoạn mạ cho đến lúa đòng cái làm đòng), bông bạc (giai đoạn lúa trổ) làm nặng suất lúa giảm. Mỗi con bướm đẻ trung bình 2-3 ổ trứng, mỗi ổ 40-80 trứng. Bướm hoạt động ban đêm, ưa ánh sáng đèn, vì vậy những ruộng lúa gần cột đèn cao áp hoặc ven làng thường bị hại nặng hơn. Ban ngày bướm thường ẩn nấp ở mặt sau lá lúa hoặc cây cỏ ven bờ.

Đặc biệt, những năm vụ mùa khô hạn, vụ đông rét đậm kéo dài sâu thường phát sinh gây hại nặng. Một năm có 5-6 lứa sâu tùy thuộc vào khí hậu, vụ chiêm xuân thường có 2 lứa (lứa 1 vào thời kỳ lúa con gái, lứa 2 vào thời kỳ lúa đòng cái làm đòng), lứa 3

phát sinh trên mạ mùa, lứa 4 trên lúa mùa con gái, lứa 5 trên lúa mùa đòng cái làm đòng. Nếu khí hậu thích hợp sẽ có lứa 6 nhưng qua đòng trên gốc rạ, cây cỏ và phát sinh gây hại vụ chiêm xuân năm sau. Trong 5 lứa, gây hại nặng nhất là lứa 2 vụ chiêm xuân và lứa 5 vụ mùa gây hại giai đoạn đòng-trổ làm bông bạc. Lúa xuân muộn và lúa mùa chính vụ thường bị hại nặng.

Kinh nghiệm phòng trừ:

Trên thị trường hiện nay có rất nhiều loại thuốc dùng để trừ sâu cuốn lá, sâu đục thân. Tuy nhiên các loại thuốc cũ do dùng nhiều năm nên sâu cuốn lá nhỏ đã kháng thuốc, phải phun tăng liều so với hướng dẫn mới có hiệu quả. Trong vài năm gần đây, nhóm thuốc Fipronil có tác dụng đặc trị đã được bà con nông dân cả nước tin nhiệm tin dùng trong phòng trừ sâu cuốn lá nhỏ và sâu đục thân hai chấm.

Công ty Cổ phần Nicotex xin trân trọng giới thiệu tới bà con loại thuốc trừ sâu mới có tác dụng kiểm trị cao: **Finico 800WG** với hoạt chất Fipronil 800g/kg.

Một số đặc tính ưu việt của sản phẩm Finico 800WG:

- **Finico 800WG** có tác dụng tiếp xúc, thấm sâu và lưu dẫn nên thuốc không chỉ hiệu quả cao đối với sâu cuốn lá nhỏ (trừ được cả pha trũng của sâu) mà còn có tác dụng tốt đối với sâu đục thân.
- **Finico 800WG** có hiệu lực kéo dài 7 - 10 ngày sau khi phun nên ngăn chặn được sự tấn công của sâu hại trong thời gian dài, tiết kiệm được chi phí cho việc dùng thuốc BVTV.
- **Finico 800WG** diệt trừ được cả các loại sâu đã kháng thuốc: do cơ chế tác động khác với các loại thuốc trừ sâu thông thường nên có hiệu lực cao với các loài sâu hại đã phát triển tính kháng đối với thuốc lân hữu cơ, cacbamat, pyrethroid.
- **Finico 800WG** không gây dị ứng mẫn ngứa, ngộ độc với người, môi trường và thiên địch thấp hơn nhóm Cartap.
- **Finico 800WG** với tên gọi khác biệt và hình ảnh đặc trưng là con đại bàng trên nền mặt trời đỏ do đó không gây nhầm lẫn với các loại thuốc khác.
- **Finico 800WG** có quy cách đóng gói đa dạng, phù hợp tập quán sử dụng trên cả 3 miền đất nước: gói 0,8g, 1g, 1,6g.

Hướng dẫn sử dụng thuốc Finico 800WG:

Thời điểm phun thuốc: cần nghe thông báo của cơ quan BVTV ở địa phương phun thuốc khi trũng sâu nở rộ, hoặc sau khi thấy mật độ bướm giảm đột ngột so với thời điểm bướm ra rộ. Đối với sâu đục thân thì thời điểm phun thuốc tốt nhất là khi sâu non mới xuất hiện (tuổi 1, 2).

Cần dùng bình bơm có tia nhỏ để phun thuốc.

- Pha 1 gói **Finico 800WG** loại 1g vào bình 12lít. Phun đều cho 1 sào Bắc bộ.
- Pha 1 gói **Finico 800WG** loại 0,8g vào bình 8lít. Phun 2 bình cho 1 sào Trung bộ.
- Pha 1 gói **Finico 800WG** loại 1,6g vào bình 16 lít. Phun 2 bình cho 1 công Nam bộ

Kính chúc bà con có những vụ mùa bội thu!



THUỐC TRỪ SÂU
Finico 800WG

Thuốc có tác dụng diệt trừ sâu cuốn lá nhỏ và sâu đục thân hai chấm trên lúa. Hiệu quả diệt trừ cao đối với các loại sâu ăn lá, chích hút, sâu đục thân trên nhiều loại cây trồng. Hiệu lực trừ sâu của thuốc kéo dài 7-10 ngày. Hiệu quả kinh tế cao và thân thiện với người sử dụng.

Cây trồng	Sâu hại	Cách dùng
Lúa	Sâu cuốn lá	Pha 1 gói (1g) trong bình 12 lít nước. Phun đều 1 sào Bắc bộ (300m ²)
Nghé	Sâu đục thân	Pha 1 gói (0,8g) trong bình 8 lít nước. Pha 1 gói (1,6g) trong bình 16 lít nước.
Cà phê	Khảm	Pha 4 gói (4g) trong bình 16 lít nước. Pha 2 gói (2g) trong bình 8 lít nước.

HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG

Chú ý:

- Phun thuốc khi nhiệt độ từ 16-30 độ C, trời khô ráo.
- Không dùng để phun thuốc trong ruộng lúa có sự hiện diện mật ong, ong và ong mật.
- Không dùng để phun thuốc trong ruộng lúa có sự hiện diện mật ong, ong và ong mật.
- Không dùng để phun thuốc trong ruộng lúa có sự hiện diện mật ong, ong và ong mật.
- Không dùng để phun thuốc trong ruộng lúa có sự hiện diện mật ong, ong và ong mật.

Hướng dẫn an toàn:

Không sử dụng thuốc trừ sâu để phun thuốc cho người, gia súc, gia cầm, ong, ong mật, ong và ong mật.

Để tránh ngộ độc:

Không dùng thuốc trừ sâu để phun thuốc cho người, gia súc, gia cầm, ong, ong mật, ong và ong mật.

Để tránh ngộ độc:

Không dùng thuốc trừ sâu để phun thuốc cho người, gia súc, gia cầm, ong, ong mật, ong và ong mật.

PHÒNG TRỪ RẦY XANH BẰNG MIDAN 10 WP - GIẢI PHÁP TOÀN DIỆN VÀ BỀN VỮNG CHO SẢN XUẤT CHÈ

Kỹ sư: Nguyễn Văn Huy

Sau đợt rét lịch sử kéo dài vừa qua, thời tiết đang ấm dần và có thể nhanh chóng chuyển sang nóng bức trong những ngày cuối tháng 3 và đầu tháng 4 này. Như một chu kỳ của tự nhiên, trong thời gian tới cây chè ở vùng núi phía Bắc sẽ sinh trưởng mạnh sau đợt lộc xuân. Điều kiện thời tiết nóng ẩm trong thời gian tới cũng rất phù hợp cho Rầy xanh *Empoasca flavescens* Fabr phát sinh, phát triển và gây hại mạnh. Để đảm bảo được năng suất và phẩm cấp nông sản cho cây chè đạt tiêu chuẩn xuất khẩu và tiêu dùng. Người sản xuất chè cần chọn loại thuốc đáp ứng được các tiêu chí sau đây:

Điều kiện tiên quyết là thuốc phải đảm bảo hiệu lực sinh học phòng trừ rầy cao: Về định tính đảm bảo rõ ràng nhất là bà con cần nhìn thấy rầy chết sau khi phun một thời gian ngắn (một vài giờ hoặc chậm nhất là trong ngày).

Về định lượng: Thuốc phải đáp ứng được tiêu chí hiệu lực kéo dài (điều này không đồng nghĩa với việc thuốc tồn dư lâu, chậm phân giải). Trên thực tế có nhiều loại thuốc phân huỷ nhanh nhưng hiệu lực với nhiều pha phát dục làm hạn chế tối đa nhân đàn của lứa sau dẫn tới hiệu lực của thuốc kéo dài.

Điều kiện thứ hai bắt buộc là độ độc thấp và thời gian cách ly ngắn: Thời gian cách ly tối đa là 7 ngày thuốc phải đảm bảo phân huỷ dưới ngưỡng dư lượng cho phép (Thường quy định của các nước là 0,02mg/kg) vì trên thực tế trong vụ một tháng chè được thu hái 2 lần, vào cao điểm có khi thu hái 4 lần trong tháng. Nếu không đáp ứng được thời gian cách ly này thì chè sau sơ chế đem xuất khẩu hoặc tiêu dùng trong nước sẽ còn tồn dư của thuốc ảnh hưởng đến người uống hoặc sử dụng các sản phẩm chế biến từ chè. Độ độc của các loại thuốc thường là nhóm III mầu xanh da trời hoặc bảng IV mầu xanh lá cây cũng là để đảm bảo an toàn thực phẩm và quan trọng hơn là đảm bảo cho người sản xuất.

Điều kiện thứ ba quan trọng là thuốc không được làm giảm phẩm cấp và ảnh hưởng xấu đến sinh trưởng phát triển chè. Chè là cây cho thu hoạch bằng thân lá nên ảnh hưởng đến sinh trưởng phát triển đồng nghĩa với ảnh hưởng trực tiếp đến năng suất. Việc sử dụng thuốc BTVT cũng liên quan chặt chẽ đến phẩm cấp của chè khô vì chè được thu hái, sơ chế và đánh giá qua hình thái, mùi vị, hương sắc của búp.

Điều kiện thứ tư mang tính quyết định là mức đầu tư phù hợp mang lại hiệu quả kinh tế cao: Với tình hình sản xuất chè nói chung và sản xuất nông nghiệp nước ta nói riêng, chi phí sản xuất còn quá cao nên lợi nhuận của người trồng chè không nhiều. Vì thế,

lựa chọn sản phẩm phù hợp, tiết kiệm - hiệu quả cao là điều rất quan trọng.

Midan 10WP là sản phẩm đáp ứng được đầy đủ 4 điều kiện cần bản ở mức độ cao nhất với các đặc tính cơ bản, khác biệt sau đây:

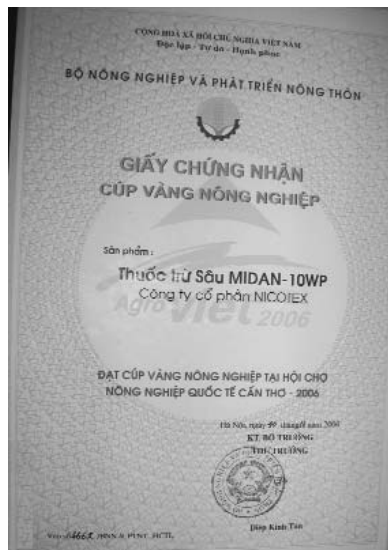
- **Midan 10WP** có hiệu lực diệt rầy cao và kéo dài: Chỉ sau phun một vài giờ rầy đã chết, dịch được kiểm soát bà con có thể nhìn thấy ngay; Với Đặc tính diệt rầy qua cả đường nội hấp mạnh và tiếp xúc - **Midan 10WP** kiểm soát triệt để được cả rầy già, rầy non (dẫn tới sự hình thành các lứa sau). Thường trong vụ chỉ cần phun 1 lần/tháng, cao điểm phun 2 lần/tháng.

- **Midan 10WP** có độ độc thấp, dư lượng an toàn và đặc biệt thuốc gần như không có mùi. Theo kết quả khảo nghiệm, thử nghiệm đánh giá của Cục Bảo vệ thực vật, Tổng công ty chè Việt Nam, chi cục BTVT Phú Thọ, Yên Bái... Kiểm tra mẫu chè sau khi phun **Midan 10WP** 4 - 7 ngày không phát hiện dư lượng tồn dư trên chè búp khô ở ngưỡng 0,02mg/kg. Ngưỡng này đáp ứng được cả yêu cầu của các nước tiên tiến như Mỹ, Nhật, EU. Thuốc nằm ở độ độc nhóm III - Biểu thị vạch độc trên gói thuốc là mầu xanh da trời, không mùi ít ảnh hưởng, không gây khó chịu với người phun thuốc, người hái chè, làm cỏ.

- Sau khi phun **Midan 10WP** hoàn toàn không để lại váng thuốc trên búp chè. Chè sinh trưởng tốt hơn hẳn, búp chè to hơn, mỡ hơn, đẹp hơn phát triển nhanh hơn. Kiểm tra hình dạng búp, hương sắc và mùi vị của chè khô có sử dụng **Midan 10WP** cho thấy búp chè xoăn hơn, ít gãy vụn, nước xanh và thơm hơn.

- Sử dụng **Midan 10WP** - Thật đơn giản: 1 gói 15gr pha vào bình 16 lít nước, phun 20 đến 30 bình/ha.

- Chi phí phun thuốc khi sử dụng **Midan 10WP** hoàn toàn hợp lý. Năm 2007 giá bán lẻ đến bà con



khoảng 2.500đ - 3.000đ/gói 15gr; Năm 2008 giá bán lẻ khoảng 3.000 - 3.500đ/gói, bà con chỉ cần đầu tư khoảng 90.000đ/ha là không lo lắng về sự phá hoại của rầy xanh.

Minh chứng cho những thông tin sản phẩm này là sự hiện diện của **Midan 10WP** đã có mặt ở hầu khắp và thường xuyên trên các đồi chè phía Bắc từ các tỉnh trung du Phú Thọ đến miền núi Thái Nguyên, Yên Bái và biên giới Lào Cai, Hà Giang, Sơn La; Từ chè trồng của dân đến các nhà máy sản xuất chè xuất khẩu nổi tiếng như Công ty chè Mộc Châu. Điều quan trọng hơn cả là **Midan 10WP** là sản phẩm chính thức được đăng ký trong danh mục thuốc trừ rầy xanh hại chè của Bộ Nông nghiệp & Phát triển nông thôn. Năm 2006 **Midan 10WP** đã vinh dự được tặng danh hiệu Cúp vàng tại hội chợ nông nghiệp Cần Thơ.

Xin trân trọng giới thiệu bài thơ **Một thoáng Midan với vùng chè** của đ/c nguyên Phó giám đốc Công ty Nicotex, Thượng tá Nguyễn Duy Vinh thay cho lời kết:

Một thoáng Midan với vùng chè

(Thượng tá Nguyễn Duy Vinh)

Mời anh về với quê em.
Nương chè bát ngát, chè xen đất - trời
Quê em thay đổi nhiều rồi
Chính nhờ ở những núi đồi chè kia.
Quê em đặc sản chè xanh
Mời anh uống thử... nếu sai em đền...
-"Trà ngon chắc hẳn khéo pha?"
Mỉm cười em nói... "Đoán chưa trúng rồi"
Ngạc nhiên! Lòng dạ bồi hồi
Ngập ngừng, anh khẽ hỏi thời: "Tại sao?"
Em rằng: "Nhờ mối tương giao
Của Nicotex với vùng quê em.
Xuân này họ mới chuyển lên
Sản phẩm trừ rầy tên gọi Mi-Đan".
Hỏi: "Mi-Đan có phép gì?
Mà chè ngon thế, nhờ em mách giùm".
"Mi-Đan hay lắm anh ơi.
Thuốc này rất mới, trị rầy tuyệt chiêu.
Mười lăm gam một gói thôi
Pha bình mười sáu lít dùng tiện hơn.
Thuốc này không sợ trời mưa.
Có độ bám dính làm sâu chết liền.
Mi-Đan lại rất an toàn
Dùng khoảng ba ngày là hái được ngay.
Phun vào năng suất tăng cao...
Chè xanh, hương đậm, thanh tao, tuyệt vời.
Mách anh về nhắn người thân
Trồng chè dứt khoát phải dùng Mi-Đan".
Lời em - thánh thót cung đàn
Làm tôi nhớ mãi giữa ngàn chè xanh.

CÂY CHÈ TIẾP TỤC ĐƯỢC ĐẦU TƯ MẠNH

Bình An

Theo nhận định của Tổ chức Nông lương Liên Hiệp quốc thì giá chè thế giới sẽ tiếp tục tăng trong năm 2008 do nguồn cung cấp hạn chế. Đây là điều kiện để các vùng trồng chè của nước ta tập trung sản xuất chuyên canh, mở rộng diện tích và nâng cao chất lượng sản phẩm phục vụ xuất khẩu.

Đối với các tỉnh miền núi phía Bắc - nơi vốn nổi tiếng bởi có nhiều diện tích chuyên canh cây chè và có nhiều loại chè ngon như Tân Cương (Thái Nguyên), chè Shan tuyết (Yên Bái, Cao Bằng...), chè Phú Thọ, Tuyên Quang... thì đây là cơ hội, điều kiện để tiếp tục đầu tư mở rộng diện tích, nâng cao sản lượng. Hiện các vùng này đều có những kế hoạch, chiến lược đầu tư cho cây chè. Tỉnh Hà Giang vốn có diện tích trồng chè đứng thứ 3 cả nước (hơn 15.000ha năm 2007) nhưng sản lượng thấp và sản phẩm có tính cạnh tranh yếu. Năm 2008, xác định rõ lợi thế này tỉnh đã đưa ra giải pháp đẩy mạnh thâm canh bằng hàng loạt các chính sách đãi ngộ đối với nhà đầu tư, tập trung vốn xây dựng khu chế biến, hỗ trợ vốn, kỹ thuật canh tác cho người trồng chè... để nâng cao năng suất, chất lượng, đẩy mạnh xuất khẩu.

Thời gian qua, tỉnh Tuyên Quang cũng đã đầu tư tăng mạnh về quy mô, diện tích cũng như kỹ thuật canh tác, chăm sóc cho cây chè. Năm 2007, diện tích trồng chè trên toàn tỉnh đạt gần 7.100ha, sản lượng thành phẩm đạt hơn 7.700 tấn. Mô hình sản xuất chè an toàn, bảo đảm vệ sinh an toàn thực phẩm đã được chú trọng. Người trồng chè đã quan tâm đến áp dụng biện pháp phòng trừ sâu bệnh tổng hợp, chăm sóc đúng quy trình, kỹ thuật... để đảm bảo chất lượng đúng tiêu chuẩn.

Các tỉnh Thái Nguyên, Phú Thọ, Yên Bái là những vùng chè truyền thống cũng tiếp tục tập trung chuyên canh cao, đầu tư mạnh về kỹ thuật, cây giống, phân bón... để nâng cao hơn nữa chất lượng nhằm đẩy mạnh xuất khẩu.

Với xu thế đó, chúng ta có thể tin rằng thương hiệu chè Việt nam sẽ ngày càng phát triển, thị trường ngày càng mở rộng và doanh thu từ cây chè mang lại sẽ chiếm tỷ lệ lớn trong kim ngạch xuất khẩu của nước ta.



CHI NHÁNH THÁI BÌNH - NHỮNG THÀNH CÔNG MỚI

Bài và ảnh: Ngô Văn Thắng

Chi nhánh Thái Bình trực thuộc Công ty Cổ phần Nicotex được thừa hưởng nguồn cơ sở vật chất văn phòng rất lớn do Công ty để lại (khi công ty chuyển trụ sở về thành phố Hà Nội). Với đội ngũ cán bộ lãnh đạo giàu kinh nghiệm, đội ngũ cán bộ kinh doanh trẻ năng động, sáng tạo và say mê công việc trong nhiều năm qua Chi nhánh luôn hoàn thành và vượt mức kế hoạch Công ty giao, luôn dẫn đầu về doanh thu và các mặt hoạt động khác.

Nhìn vào bảng thành tích Chi nhánh đã đạt được trong những năm qua thật đáng nể: thành lập năm 2002, từ đó đến nay năm nào Chi nhánh cũng được công ty tặng bằng khen, giấy khen. Đặc biệt, trong 3 năm 2005, 2006, 2007 Chi nhánh đều được tặng bằng khen. Riêng năm vừa qua, Chi nhánh đã đạt danh hiệu đơn vị Xanh - Sạch - Đẹp, đơn vị tự đầu tư cơ sở hạ tầng đạt hiệu quả cao. Và Giám đốc Nguyễn Thanh Minh - người luôn luôn đi tiên phong trên tuyến đầu để mở rộng thị trường cho Chi nhánh cũng được tặng danh hiệu "Chiến sỹ thi đua".

Trong năm vừa qua Chi nhánh có nhiều bước đột phá mới đáng khích lệ, đó là: Triển khai tốt công tác xây dựng mạng lưới tiêu thụ sản phẩm và bán sản phẩm mới, đặc biệt bán sản phẩm mới trên cây vụ Đông... Kết quả kinh doanh cho thấy, Chi nhánh hoàn thành tốt kế hoạch được giao. Có được những kết quả này bên cạnh sự quan tâm chỉ đạo sát sao của Ban giám đốc Công ty cũng phải kể đến sự vận dụng chính sách linh hoạt quyết đoán, triển khai áp dụng chính sách của Công ty vào thị trường của đội ngũ lãnh đạo Chi nhánh tương đối tốt cùng với sự đoàn kết cao của tập thể CBNV Chi nhánh.

Để triển khai bán sản phẩm mới, bước vào đầu vụ Chi nhánh đã tổ chức hội nghị khách hàng đại lý cấp 2 thông qua đại lý cấp 1. Qua tiếp xúc đã chọn



Trụ sở Chi nhánh Thái Bình

lọc gần 200 đại lý cấp 2 và có sự phân chia quản lý phù hợp cho từng đại lý cấp 1 để tránh sự chồng chéo. Các lực lượng tuyên truyền viên kết hợp triển khai đồng bộ, mỗi tuyên truyền viên phụ trách một địa bàn, nắm sâu sát về đại lý và thị trường. Công tác điều tra nghiên cứu thị trường và phát triển mở rộng các đại lý cấp 1 cũng được chú trọng. Trong năm qua Chi nhánh đã mở thêm một số đại lý chuyên bán sản phẩm mới ở các tỉnh Hưng Yên, Hải Dương, Ninh Bình, Nam Định.

Bên cạnh đó trong năm 2007 Chi nhánh đã triển khai rất thành công chiến dịch sản phẩm mới trên cây vụ Đông và đặc biệt trên diện tích cây rau an toàn tại 6 cụm xã ở Thái Bình và tiếp tục mở rộng cho vùng rau của Hải Phòng, Hải Dương, Hưng Yên. Với những thế mạnh của bộ sản phẩm mới (hiệu lực phòng trừ cao, hiệu quả kinh tế mang lại cho người sử dụng) để tạo sự độc quyền, uy tín và mang lại lợi nhuận cao cho đại lý, Chi nhánh đã đổi mới, xây dựng một kênh phân phối riêng cho vùng rau màu, việc làm này đã giúp cho các đại lý rất phấn khởi, tích cực bán hàng và thanh toán tiền ngay.

Năm 2008, với Quyết tâm: "**Xây dựng hệ thống đại lý thanh toán 100% tiền ngay, ...**", thi đua: "**Tiêu thụ sản phẩm mới trong vụ chiêm xuân năm 2008**". Và dưới sự lãnh đạo năng động của Giám đốc Nguyễn Thanh Minh, phó giám đốc Nguyễn Hữu Hiệu; Áp dụng các quy chế quản lý mới, hiệu quả cao như Hoàng Anh Tuấn, Hà Kim Huế, Đỗ Thị Thu Hà; Tinh thần quyết tâm cao, đầy nhiệt huyết say mê công việc ngày đêm lăn lộn với thị trường như Trịnh Xuân Thọ, Nguyễn Trung Kiên, Phạm Xuân Trinh, Phạm Hữu Chính, Trần Thị Ngọc Lan, Nguyễn Văn Du... Chúng ta rất có cơ sở để tin rằng Chi nhánh Thái Bình sẽ hoàn thành xuất sắc kế hoạch cũng như sẽ có nhiều kinh nghiệm mới cho các đơn vị trong Công ty học tập.



Giám đốc chi nhánh Nguyễn Thanh Minh

XN ĐÔNG THÁI NỖ LỰC ĐỂ NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM

Bùi Ngọc Hưng

Một trong những thách thức sau một năm nước ta gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới WTO đối với Công ty chúng ta là trong ngành sản xuất thuốc BVTV nhiều tập đoàn sáp nhập với nhau và tạo nên sự độc quyền cao. Thông qua sáp nhập các Công ty đó phát huy được thế mạnh về khoa học kỹ thuật đã cho ra đời nhiều sản phẩm mới tiên tiến, tiện lợi trong sử dụng, hạn chế độc hại cho môi trường... Nằm trong dòng chảy chung này, Công ty Nicotex đã không ngừng có những cải cách để nâng cao chất lượng sản phẩm, đủ sức đứng vững trên thị trường. Cho đến nay, công ty đã cung ứng thuốc BVTV rộng khắp trên thị trường cả nước. Công ty đã đăng ký được gần 70 tên sản phẩm thuốc BVTV vào trong danh mục thuốc BVTV ở Việt Nam. Nhưng làm gì để duy trì được chỗ đứng trên thị trường là câu hỏi lớn.

Để đảm bảo được điều đó, đòi hỏi quá trình đóng gói sản phẩm tại Xí nghiệp phải được thực hiện nghiêm túc theo các quy định về tiêu chuẩn chất lượng mà Công ty đã ban hành. Trong những năm qua sản phẩm của Xí nghiệp làm ra đã đáp ứng thị hiếu của người tiêu dùng. Nhưng xu thế hiện nay sản phẩm phải ngày càng hoàn thiện hơn để tiêu thụ được ngay sau khi sản xuất, không lưu kho, chi phí thấp, tiết kiệm các chi phí không cần thiết trong sản xuất. Vì vậy một trong những bài toán mà bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng phải tính đến là việc quản lý và thực hiện tiết kiệm các chi phí ẩn trong sản xuất ngày một hiệu quả hơn để sản phẩm, dịch vụ của mình ngày càng có chất lượng, giá cả phù hợp hơn với khách hàng.

Đứng trước những thay đổi của đất nước hội nhập hoá toàn cầu, tập thể cán bộ công nhân viên Xí nghiệp Đông Thái đã ra sức phấn đấu rèn luyện, học tập noi theo tấm gương đạo đức của Chủ tịch Hồ Chí Minh. Xí nghiệp lấy Đảng viên, Đoàn viên, quân chúng ưu tú trong đơn vị làm nòng cốt, đẩy mạnh công tác giáo dục chính trị, lãnh đạo tư tưởng. Tuyên truyền cho CBCNV trong Xí nghiệp về lối sống lành mạnh, tương thân tương ái. Tập thể CBCNV Xí nghiệp không ngừng học tập, nâng cao hiểu biết về trình độ, chuyên môn nghiệp

vụ, tu dưỡng về phẩm chất đạo đức để hoàn thiện mọi mặt, xứng đáng là thành viên của Công ty Nicotex.

Trong năm 2007, Xí nghiệp đã mạnh dạn đưa ra những sáng kiến nâng cao công tác quản lý chất lượng sản phẩm như phát động phong trào thi đua giữa các tổ sản xuất, giữa các phân xưởng với nhau để nâng cao tay nghề và tìm ra những "Bàn tay vàng, tay bạc". Từ những cuộc thi đó đã nâng sản phẩm của Xí nghiệp ngày càng hoàn thiện hơn "đảm bảo chất lượng đủ về số lượng", đặc biệt là mỹ quan sản phẩm không còn bụi bẩn như trước. Sản phẩm của Xí nghiệp đưa ra thị trường được các chi nhánh và người tiêu dùng tin yêu.

Song song đó Xí nghiệp đã tổ chức đợt sinh hoạt chính trị dài ngày trong khối cán bộ quản lý cũng như toàn Xí nghiệp với chủ đề: Làm gì để tiết kiệm chi phí ẩn trong sản xuất?. Với phương châm "làm giàu không khó" cuộc sinh hoạt chính trị đã thu được thành quả đáng khích lệ, đã tìm ra những giải pháp tiết kiệm được một số chi phí ẩn trong sản xuất như điện, nước, nguyên liệu, phụ liệu, thời giờ sản xuất. Làm giảm chi phí đi lại cho CBCNV bằng giải pháp tăng năng suất lao động, thời gian đóng gói các sản phẩm được rút ngắn. Tuy các giải pháp này mang lại hiệu quả kinh tế không nhiều nhưng cũng một phần bớt nỗi lo cho CBCNV Xí nghiệp trong lúc giá cả thị trường tăng đột biến như hiện nay.

Những thành tích của tập thể, cá nhân đạt được trong năm qua được gắn liền với thành tích chung của Công ty Nicotex, năm 2007 tập thể Xí nghiệp Đông Thái được Công ty trao tặng Giấy khen về thành tích, cá nhân có 17 bằng khen, giấy khen, đặc biệt Xí nghiệp còn được Công ty trao tặng giải nhì Xí nghiệp Xanh - Sạch - Đẹp.

Một năm cũ đã khép lại tập thể cán bộ công nhân trong Xí nghiệp Đông Thái đang có những kế hoạch, hoạch định để tiếp tục phát huy thế mạnh nhằm đạt được thành quả cao hơn nữa trong năm 2008. Với tinh thần, thái độ làm việc của CBCNV, chúng tôi tin rằng Xí nghiệp Đông Thái sẽ đạt được kết quả cao nhất.

THÔNG BÁO VỀ VIỆC HƯỚNG DẪN THAY ĐỔI FONT CHỮ

Công ty Cổ phần Nicotex có đặc thù là các Chi nhánh, Xí nghiệp nằm rải rác khắp 3 miền Bắc, Trung, Nam và mỗi vùng lại sử dụng những Font chữ khác nhau. Vì thế việc giao dịch, trao đổi thông tin giữa các đơn vị đôi khi bị trục trặc gây mất rất nhiều thời gian.

Hiện nay tại Việt Nam có 3 loại Font chữ thông dụng: Vn Times, Vni Times, Time New Romans. Các loại Font chữ có trong hai bộ gõ chủ yếu Việt Key và Unikey. Để thống nhất cách sử dụng Font chữ này trong toàn công ty, được sự đồng ý của Ban giám đốc, Phòng Thông tin tuyên truyền đã có bài hướng dẫn các đơn vị sử dụng Font chữ Times New Romans của bộ gõ Unikey. Các thao tác được hướng dẫn rất chi tiết, đầy đủ, đơn giản, dễ hiểu. Mọi người có thể tìm hiểu và thực hiện theo tại địa chỉ: www.nicotex.vn (chuyên mục "Văn hóa Nicotex" - tiểu mục "Học tập").

Phòng Thông tin tuyên truyền

Điều đàn bà thật sự muốn là gì

Dật Danh (Trung Quốc)

Trong một buổi học nói tiếng Anh, thầy giáo người Mỹ của chúng tôi ra một bài tập cho học sinh về nhà làm: Học tập một bài văn và suy nghĩ vấn đề của bài văn, buổi học tới sẽ thảo luận bằng tiếng Anh. Đó chỉ là một bài thầy giáo đưa ra để chúng tôi tập nói tiếng Anh. Nhưng nó đã dẫn đến những suy nghĩ thú vị. Đại ý như sau:

Quốc vương Ase trẻ tuổi bị binh lính của nước láng giềng phục bắt. Được tính lạc quan và trẻ trung của Ase cảm hoá, nhà vua của nước láng giềng không nỡ giết Ase và cam kết chỉ cần Ase trả lời được một câu hỏi vô cùng khó, Ase sẽ được trả tự do. Ase có một năm suy nghĩ vấn đề này. Trong vòng một năm vẫn không trả lời được, Ase sẽ bị xử bắn.

Câu hỏi đó là: Điều đàn bà thật sự muốn là gì?

Ngay đến người giàu có kiến thức nhất cũng khó lòng giải đáp được câu hỏi này, huống hồ chàng trai trẻ tuổi Ase. Đối với Ase đây là một câu hỏi không trả lời nổi. Nhưng dù sao cũng tốt hơn nhiều cái chết, Ase đã nhận lời Nhà vua - Ngày cuối cùng trong năm sẽ trả lời.

Ase trở về nước, bắt đầu xin ý kiến từng người: Công chúa, kỹ nữ, mục sư, trí giả, hễ cung đình. Ase hỏi mọi người, nhưng không ai cho anh câu trả lời vừa ý. Người ta mách anh đi hỏi mụ phù thủy, chỉ có phù thủy mới trả lời được. Nhưng họ bảo anh, mụ phù thủy đòi chi với giá cắt cổ, bởi vì cả nước ai cũng biết xưa nay mụ "chép" khiếp lắm.

Ngày cuối cùng trong năm đã đến, Ase không còn sự lựa chọn nào khác, đành phải đi tìm mụ phù thủy. Mụ phù thủy đồng ý trả lời anh, nhưng trước hết anh phải chấp nhận điều kiện trao đổi: Mụ được kết hôn với Jia wen- người bạn thân cận nhất của Ase và là một trong những võ sĩ bàn tròn cao quý nhất của quốc vương Ase. Quốc vương Ase sợ hết hồn, nhìn mụ phù thủy: gù lưng, xấu kinh khủng, chỉ có một chiếc răng, trên người toả ra mùi khăm khăm như nước thối cống rãnh, hơn nữa còn thường hay giở giọng bí ối dâm loạn. Ase chưa bao giờ trông thấy một quái vật gớm ghiếc như thế. Ase đã từ chối. Anh không thể ép bạn mình lấy một người đàn bà như vậy, để mình phải ôm gánh nặng tinh thần suốt đời.

Sau khi biết chuyện này, Jia wen đã nói với Ase:

- Tôi đồng ý lấy mụ phù thủy, không có gì quan trọng hơn là cứu tính mạng Ase và bảo tồn Hội đồng bàn tròn.

Thế là hôn lễ được tuyên bố. Mụ phù thủy đã trả lời câu hỏi của Ase: Điều đàn bà thật sự muốn là làm chúa tể, chi phối vận mệnh của mình.

Mọi người đều biết ngay mụ phù thủy đã nói ra một chân lý vĩ đại. Sinh mạng của Ase đã được giải thoát.



Hãy xem xem lễ cưới của Jia wen và mụ phù thủy ra sao. Quốc vương Ase khóc lóc trong nỗi đau khổ cùng cực không sao giải thoát nổi. Trong khi Jia wen vẫn tỏ ra khiêm tốn hoà nhã như thường ngày, thì trong lễ cưới, mụ phù thủy lại có những hành vi xấu xa nhất: Bốc ăn, nấc, đánh rắm, khiến mọi người cảm thấy buồn nôn, khó chịu.

Đêm tân hôn đã đến: Vẫn kiên quyết đối mặt với đêm tối đáng sợ, Jiawen đi vào buồng cưới. Cảnh tượng như thế nào đang chờ đợi anh! Một thiếu nữ xinh đẹp tuyệt vời chưa từng thấy bao giờ, đang nằm nửa kín nửa hở trên giường cưới. Jiawen sững sờ, hỏi người đẹp rút cuộc là chuyện gì. Người đẹp trả



lời, bởi vì khi em là mụ phù thủy xấu xí, anh Jia wen đối xử với em hết sức tử tế, thế là ban ngày em thể hiện mặt đáng sợ của mình, ban đêm em thể hiện mặt thiếu nữ xinh đẹp của mình.

Vậy thì anh Jia wen muốn mặt nào của em, ban ngày hay ban đêm?

Câu hỏi thật là hóc búa và tàn khốc biết chừng nào? Jia wen bắt đầu suy nghĩ hoàn cảnh khó khăn của mình: Ban ngày là người vợ xinh đẹp xuất hiện trước mặt bạn bè, còn ban đêm đối mặt với một mụ phù thủy vừa già vừa xấu như một bóng ma, hay là ban ngày chọn một người vợ là phù thủy xấu xí, nhưng ban đêm chung sống với một người đàn bà xinh đẹp trong nhà mình?

Nếu là Jia wen, bạn sẽ chọn thế nào?

Giờ học nói tiếng Anh hôm sau, có nhiều câu trả lời, quy nạp lại cũng chỉ có hai loại: Một loại chọn ban ngày là mụ phù thủy, ban đêm là người đẹp, với lý do vợ là của mình, không cần ái mộ hư vinh, sướng khổ tự biết là được. Một loại khác, chọn ban ngày là người đẹp, bởi vì sẽ được người ta nhìn vào với ánh mắt ái mộ, còn ban đêm có thể tìm niềm vui ở ngoài, khi về nhà tắt đèn nhà ngói cũng như nhà tranh, xấu đẹp không thành vấn đề.

Nghe trả lời của mọi học sinh, thầy giáo không nói gì chỉ hỏi các em có muốn biết Jia wen đã trả lời thế nào không? Mọi người trả lời, đương nhiên muốn biết. Thầy giáo nói:

- Jia wen không có bất cứ lựa chọn nào. Anh chỉ nói với vợ: Đàn bà muốn nhất là được làm chúa tể, chi phối vận mệnh của mình, vậy thì do chính em quyết định.

Thế là mụ phù thủy chọn cả ban ngày lẫn ban đêm đều là người đàn bà xinh đẹp.

Cả lớp học đều im lặng... Tịch không có học sinh nào chọn câu trả lời của Jia wen. Có lúc có phải chúng ta rất tự tu? Sắp xếp đời sống của người khác bằng yêu thích của mình, lại không từng nghĩ xem người ta có bằng lòng hay không? Còn khi bạn tôn trọng người khác, thông hiểu người khác, thường là được nhiều hơn. Nếu chúng ta có thêm lòng yêu thương, quan tâm đến người khác nhiều hơn, có phải chúng ta cũng sẽ được báo đáp nhiều hơn?

Vũ Công Hoan dịch
(Độc Giả số 16 năm 2003
trích từ mạng internet)

Tôi - một đứa trẻ vốn say mê truyện cổ tích, rất tin vào phép màu của những ông Bụt, cô Tiên qua chiếc đĩa thần kỳ, qua tấm thảm bay hay câu thần chú bí mật. Cuộc sống trong mắt tôi lúc nào cũng có màu hồng và đầy mơ mộng... Mang niềm tin ngây thơ, con trẻ ấy bước vào trường đời, tôi luôn tin vào những điều kỳ diệu sẽ đến, luôn tin rằng cuộc sống này sẽ có rất nhiều người tốt.

Nhưng nhịp sống ở những môi trường làm việc khác nhau có quá nhiều điều khắc nghiệt, tàn nhẫn và đầy những mưu mô, cạm bẫy, lòng tham khiến tôi thực sự choáng, sốc, thất vọng! Tôi đã mất lòng tin vào cuộc sống, mất niềm tin vào lòng tốt con người. Nhìn đâu tôi cũng thấy sự vụ lợi, ích kỷ và đầy toan tính...

Mới đầu, bước chân vào làm việc, sống trong môi trường công ty Nicotex tôi cũng chỉ nghĩ đơn

cổ đầy", không Resort - khách sạn... Nhưng vì sao tôi vẫn thấy cuộc sống thật đáng yêu, thật vui vẻ và hạnh phúc?. Có lẽ do tôi học được ở đâu đó một nhân sinh quan: Luôn lạc quan, hài lòng với những gì mình đang có, trân trọng - gìn giữ những gì mình đang sở hữu.

Có thể bạn sẽ hỏi: Vậy thì tôi có gì? Đúng, về vật chất thì tôi không có gì nhưng tôi có thể khẳng định là tôi rất giàu! Tôi có một đời sống tâm hồn rất giàu cảm xúc, có một gia đình hạnh phúc với một thiên thần nhỏ để thương đang bị bỏ tập nói, một bờ vai ấm áp biết quan tâm, chia sẻ, chăm sóc những lúc tôi ốm đau, buồn phiền. Một nhịp sống thanh bình, nhẹ nhàng - đủ để có những khoảng tĩnh lặng giúp tôi suy nghĩ sâu hơn về cuộc sống, đọc rõ hơn những cảm xúc trong trái tim, khối óc và cảm nhận rõ rệt một điều rằng: Tôi là người hạnh phúc!

Sống hạnh phúc nhờ "BIẾT ĐỦ"

Thịnh An

giản rằng đây là một nơi làm công ăn lương. Nhưng quả thực tôi đã được nhìn thấy nhiều điều hơn thế. Điều đầu tiên sau quá trình "nhảy việc trường kỳ" mà tôi cảm nhận được ở đây là sự thanh thản trong lòng. Không còn phải lo đối phó, đối đáp với những mối quan hệ, những tình huống lằng xẹt làm tôi mệt mỏi, phát phiền mà chỉ tập trung tất cả cho công việc. Tôi cảm nhận được rất rõ tư tưởng lớn xuyên suốt, vận hành công ty hoạt động là lòng nhân, sự lương thiện, sự hướng thiện. Và như một phép lạ diệu kỳ, niềm tin về lòng tốt con người bấy lâu nay bị vùi lấp lại hồi sinh, trở dậy trong tôi. Tôi có thể sống như đúng với những gì mình có, có thể tin tưởng mọi người để cởi mở, chuyện trò mà không phải băn khoăn, e ngại...

Những lúc thanh thản tôi lại có dịp suy nghĩ rất nhiều điều. Nghĩ về hoàn cảnh hiện nay - đôi lúc tôi vô cùng ngạc nhiên vì chính sự bình tâm, bình tĩnh của mình. Một căn nhà sở hữu tôi chưa có, một mảnh đất đứng tên cũng không. Cuộc sống vật chất ở mức trung bình, không "mâm cao



Vì sao tôi lại có thể cảm nhận, cảm thấy hạnh phúc trong điều kiện vật chất khiêm tốn như vậy? Tôi Ngộ rõ rằng cuộc sống chẳng có gì là bất biến. Vật chất, của cải rồi cũng tiêu tan - đó là quy luật thịnh/suy của vũ trụ. Sự vui vẻ hay khổ đau nằm trong chính suy nghĩ của ta. Sớm biết bằng lòng với những gì mình có, sớm "biết đủ" những nhu cầu về vật chất để hướng tới đời sống tâm hồn phong phú, lạc quan thì ta sẽ đạt được sự thanh thản. Hạnh phúc không phải do món của cải, châu báu mang lại, nó đơn giản hết sức mà lại quý giá hết mức - nó nằm trong chính thái độ nhìn nhận cuộc sống của mỗi chúng ta; Đối với những người luôn hoài niệm tình yêu đã qua, luôn kiếm tìm hạnh phúc vô thực mà quên đi những gì mình đang có cũng là một sự đau khổ. Bởi lẽ điều mà họ đang có mới thực sự hiện hữu, còn những thứ không có được chỉ là phù phiếm, ảo tưởng. Nhận ra được điều này để trân trọng những gì đang là của mình, đang thuộc về mình, để vun đắp, để gìn

giữ... cũng giúp họ sống thanh thản, bằng lòng với cuộc sống thực tại vì *hiện tại là tất cả những gì chúng ta đang có*; Vẫn nằm ở thái độ nhìn nhận cuộc sống, một người có ước mơ về công việc cho thu nhập cao, được cống hiến cho sự nghiệp nhưng vì nhiều lí do họ không thể trở thành như họ muốn. Vậy mà họ vẫn vui vẻ với công việc hiện tại, mức lương hiện tại và làm việc nhiệt tình vì ở họ có sự "biết đủ", biết người - biết ta. Họ biết bằng lòng với chính mình, biết rõ công sức mình bỏ ra và nhìn nhận công lao của người khác để tránh được những dằn vặt, bực tức, đố kỵ, ganh ghét khi người khác được trả công cao hơn. Điều này cũng giúp họ sống thực sự vui vẻ.

Giới hạn "đủ" với mỗi người thật khác nhau bởi giữa nhu cầu, ham muốn và lòng tham không có ranh giới rõ ràng. Vậy thì sống làm sao để "biết đủ"? Đó chính là sự bằng lòng, hài lòng với những gì đang có. Bằng lòng không phải là buông xuôi, phó mặc, chấp nhận sự nghèo đói, dốt nát mà bằng lòng là sống vui vẻ, trân trọng những gì mình đang có để phấn đấu, cố gắng hướng tới những điều tốt hơn. Bằng lòng là biết được mình là ai, ở vị trí nào, năng lực, trình độ ra sao để vui vẻ với quyền lợi đang được hưởng, để trân trọng giá trị lao động của người khác. Đó - chính sự "tri túc" (biết đủ) trong mỗi con người góp phần làm cho cuộc sống của chính họ có sự hạnh phúc, bình yên.

Một người sống không "biết đủ", không biết giới hạn những ham muốn thì cho dù có trong tay bạc tỉ, với hạnh phúc trọn vẹn, công danh sáng ngời cũng không bao giờ cảm nhận hết được. Lúc nào anh ta cũng luôn lao về phía trước để tìm kiếm mà không kịp tận hưởng những điều kỳ diệu đang hiện hữu. Đó chưa chắc đã là người hạnh phúc. Người "biết đủ", cho dù vật chất thiếu thốn, gia đình đôi khi có những va chạm, khó khăn, công việc chưa được như ý họ vẫn thấy hạnh phúc, bình yên, thanh thản trong tâm hồn.

"Trái qua một cuộc bể dâu", giờ tôi đã tìm lại được chân lý, tìm lại được lẽ sống mà mình luôn khao khát tại chính môi trường Nicotex. Giữa thời buổi kinh tế thị trường, nhìn đâu cũng thấy người ta sống với nhau vì tiền, bằng tiền nhưng tôi lại gặp được quan niệm sống đầy thiên lương của Giám đốc Nguyễn Thành Nam: Tất cả đều hướng con người đến cái thiện!. Khi sống với nhau có cái tâm lương thiện thì sẽ "biết đủ", biết bằng lòng với cuộc sống. Đây cũng chính là một trong những bí quyết để sống hạnh phúc, thanh thản, vui vẻ, bình yên.

Phát động cuộc thi viết bài "KỶ NIỆM 20 NĂM THÀNH LẬP CÔNG TY"

Độc giả thân mến!

Bắt đầu từ bản tin Nicotex số 2, Ban biên tập phát động cuộc thi viết bài tìm hiểu về công ty Nicotex với chủ đề: "Nicotex 20 năm vững bước". Cuộc thi phát động nhằm hướng tới ngày kỷ niệm công ty tròn 20 tuổi (13/10/1990 - 13/10/2010) trên tinh thần "Uống nước nhớ nguồn", ôn lại truyền thống, lịch sử phát triển của công ty và những thành quả đạt được từ khi thành lập đến nay.

Đối tượng: Là những CBNV đã và đang làm việc tại công ty; Các đại lý khách hàng; Bà con nông dân ở mọi vùng miền trên cả nước; Các bạn hàng, đối tác... những người quan tâm đến công ty Nicotex và sản phẩm của công ty.

Đề tài: Viết về những kỷ niệm đáng nhớ, những sản phẩm được tin yêu và những cảm nhận về tình hình công ty trong thời kỳ mới; Viết về những thành quả của công ty sau gần 20 năm thành lập và phát triển; Viết về những tấm gương trong công ty mà bản thân thấy khâm phục, kính mến...

Thể loại bài viết:

Tất cả các thể loại văn học như văn xuôi - văn vần, thơ, hồi ký - bút ký, phóng sự, tản mạn, cảm xúc, truyện ngắn, tiểu phẩm, truyện vui...

Quyền lợi người tham dự: Các bài viết có chất lượng tốt sẽ được đăng trên Bản tin Nicotex phát hành định kỳ 3 tháng/số hoặc trên website: www.nicotex.vn và các bài viết này sẽ được tính nhuận bút sau khi đăng tải.

Bên cạnh việc được trả nhuận bút, tất cả các tác phẩm đều được bình chọn trong cơ cấu giải thưởng.

Cơ cấu giải thưởng: 01 giải Đặc biệt; 01 giải Nhất; 01 giải Nhì; 01 giải Ba; 01 giải Khuyến khích; 03 giải tập thể dành cho 03 đơn vị có số người tham gia đông nhất.

Thể lệ tham dự: Các bài viết có nội dung dễ hiểu, ngôn ngữ trong sáng, thuần Việt; Cách viết rõ ràng, giản dị, súc tích, giàu hình ảnh; Các bài viết mang tính chất tư duy, nghiên cứu sâu, có tầm nhìn rộng, có sức khái quát cao, những bài thơ, tản mạn, tùy bút, truyện ngắn giàu tính nghệ thuật đều được đánh giá cao.

Thời gian nhận bài: bắt đầu từ tháng 4/2008 - 8/2010

Thời gian trao giải: ngày 13/10/2010 (trong buổi lễ kỷ niệm 20 năm thành lập công ty).

Bài viết tham dự cuộc thi xin gửi về địa chỉ:

Ban tổ chức cuộc thi "Nicotex 20 năm vững bước" - Phòng Thông tin Tuyên truyền, công ty Cổ phần Nicotex số 114 Vũ Xuân Thiều - Long Biên - Hà Nội hoặc email: nicotex@hn.vnn.vn (ghi rõ gửi Ban tổ chức cuộc thi "Nicotex 20 năm vững bước" - Phòng Thông tin Tuyên truyền).

Rất mong nhận được bài tham gia của đông đảo độc giả!

Trưởng Ban tổ chức

Phó giám đốc



ĐỖ ĐÌNH NIÊM

Nhân dịp 8.3 xin chúc chị em phụ nữ luôn trẻ đẹp & hạnh phúc. Hãy xem đàn ông những người chính nữ (không phải phụ) bàn tán gì về phụ nữ!

Chế tạo đàn bà

Ông vua xe hơi Henry Ford sau khi chết được đưa lên thiên đàng. Tại cổng thiên đàng, Thánh Peter chờ sẵn để đón Ford. Vừa gặp mặt, Thánh Peter thông báo ngay.

Hồi còn sống, người đã làm nhiều việc công ích cho xã hội, như sáng chế phương pháp làm việc theo dây chuyền cho kỹ nghệ chế tạo xe hơi, làm thay đổi cả thế giới. Với thành quả như vậy, người sẽ được một ân huệ là có thể chuyện trò với bất cứ ai ở thiên đàng này.



Sau khi suy nghĩ vài giây, Ford xin được gặp Thượng Đế. Lỡ đã hứa, nên Thánh Peter đành dẫn đường cho ông ta. Vừa gặp Thượng Đế, Ford hỏi ngay:

- Lúc ngài chế tạo ra đàn bà, ngài đã suy nghĩ gì?

Thượng Đế nghe xong bèn hỏi lại:

- Người hỏi như vậy là ý gì?

Ford liền trả lời:

- Trong sáng chế của ngài có quá nhiều sai sót. Phía trước bị phồng lên, phía sau bị nhô ra. Máy kêu lớn khi chạy nhanh. Tiễn bảo trì và bảo dưỡng quá cao. Thường xuyên đòi hỏi nước sơn mới. Cứ mỗi 28 ngày là bị chầy nhót và không làm việc được. Chỗ bơm xăng và ống xả quá gần nhau. Đèn trước thì quá nhỏ. Tiêu thụ nhiên liệu khủng khiếp...

Thượng Đế nghe qua liền bảo:

- Người hãy đợi trong chốc lát để ta xem lại bản thiết kế.

Ngài bèn cho gọi toàn bộ kỹ sư thiết kế và cơ khí trên thiên đàng để xem lại quá trình. Chỉ một lát sau, họ đã trình lại cho Thượng Đế bản báo cáo. Xem xong, Người phán:

- Những lời người vừa nói hoàn toàn đúng! Sáng chế của ta quả là có nhiều sai sót, nhưng nếu tính về độ phổ dụng thì gần 98% đàn ông trên thế giới sử dụng sản phẩm do ta chế tạo, trong khi chưa đầy 10% đàn ông xài sản phẩm của người.

Điện thoại di động cũng giống vợ

Bấm vào thì phát ra tiếng kêu.

Đều có thể khởi động bằng giọng nói.

Hết pin vào lúc cao trào, khiến đối phương mất hứng.



Có thể kêu bất thành linh và có thể chờ trong chế độ rung.

Có lắm phụ tùng kèm theo mà cả đời không bao giờ dùng tới.

Dù xa lâu ngày, khi gặp lại vẫn đưa ra những tin nhắn cũ.

Hay cất lần lượt từng chiều khi ta không thực hiện

nghĩa vụ tài chính.

Hóa đơn thanh toán gây sốc.

Đáo đẽ

Chuông điện thoại reo:

- Alô! Làm ơn cho hỏi đây có phải nhà anh Phong không ạ?

- Đây không phải là nhà anh Phong anh gió nào cả mà là nhà anh Tuấn, chồng tôi. Cần gặp anh Tuấn có chuyện gì?

- Xin lỗi! Tôi nhầm số ạ!

- Không dám nhầm đâu! "Bà" bắt máy thì bày đặt hỏi nhà anh Phong. Còn nếu chồng "bà" bắt máy thì tỏ vẻ: "Anh yêu đó hả, có nhớ em không?" chú gi! Đùng hòng qua mắt "bà" nhé (cúp máy)!

Không vừa

Bà vợ hất hàm hỏi ông chồng đang chuẩn bị đón khách: "Tại sao ông mặc mỗi cái quần đùi để đón khách?"

Ông chồng phản nộ:

- Tôi muốn để cho mọi người đều biết bà nuôi tôi như thế nào!

- Nếu vậy ông hãy cởi luôn cái quần đùi ra để cho họ biết ông có đáng để nuôi không!



Chờ đợi người đàn ông hoàn hảo

Thông minh

Trên chuyến tàu đông nghịt hành khách, một bà lớn tuổi hỏi người đàn ông to béo cứ đứng dựa vào người mình:

- Thưa ông, thực ra ông bao nhiêu tuổi?

- 42 tuổi, nhưng tại sao bà lại hỏi vậy?

- Không có gì. Nhưng ở tuổi này, người ta có thể đứng trên đôi chân của chính mình.

Lanh lợi



Cô vợ trẻ đi làm về trễ, quần áo xộc xệch, hớn hỏ báo với chồng:

- Thoát rồi anh ạ!
- Trên đường về nhà em gặp một tên vô lại. Nó giú dao vào cổ em và bảo: "Yêu thì tha, chống lại thì chết!"
- Trời ơi! Rồi sao?
- Em... xin tha ạ!
- !?

Không ngại khiêu chiến

Có anh chàng rất mực quý vợ, bạn bè mời đi chơi, dù nài ép thế nào, anh ta cũng về nhà trước nửa đêm. Một hôm, vì quá vui, anh ta say mềm, không thể về nhà như thường lệ và phải ngủ lại nhà bạn.



Khi phụ nữ... vùng dậy

Sáng hôm sau, khi vừa về tới nhà người vú già đã đứng đón sẵn và buồn bã báo tin: "Thưa cậu, mợ nhà bị ốm, từ sáng tới giờ chưa ăn uống gì. Con hỏi mợ có ăn cháo thì để con nấu nhưng mợ nhất quyết không ăn. Giờ mợ đang nằm trong buồng".

Anh chồng hốt hoảng lao vào buồng, vừa đi vào vừa lẩm bẩm : "Minh thật là vô tình quá, vợ ở nhà đau ốm mà không hay. Không biết ốm đau ra làm sao?".

Thấy vợ nằm quay mặt trở ra, trông có vẻ thiếu ngủ, anh chồng liền ngồi xuống giường, vừa hỏi vừa để tay lên trán vợ: "Minh ốm làm sao? Anh vì bị mấy thằng bạn ép uống say quá, không về được, mình tha lỗi cho anh nhé. Mình đã ăn uống gì chưa? Để anh bảo người đi mua bánh cho mình"

Chị vợ không nói năng gì cả, anh chồng lại hỏi: "Hay là mình ăn cháo gà nhé?"

Chị vợ bèn gất ầm lên: "Để yên cho người ta nằm".

Rồi quay ngay mặt trở vào trong.

Anh chồng tức quá, đứng ngay lên định nói: "Ông lại nện cho một trận bây giờ". Nhưng vốn nể sợ, không dám dùng chữ "Nện" nên anh chàng liền quát: "Ông lại "ấy" cho một cái bây giờ".

Chị vợ nghe thấy thế liền quay ngoắt ngay lại cong cớn: "A! Có giỏi thì "ấy" đi xem nào?"

Và tiên cũng là phụ nữ

Cặp vợ chồng họ đã sống hạnh phúc và hòa thuận 30 năm, một ngày kia được bà tiên hiện ra ban thưởng.

Bà tiên nói với họ:

- Vì hai con sống gương mẫu suốt 30 năm qua, ta cho mỗi người một điều ước.

- Con muốn được đi du lịch vòng quanh thế giới với chồng con -người vợ liền nói.

Bà tiên nâng đũa thần lên và "bụp", hai vé bay đã sẵn sàng trên tay người vợ.

Đến lượt ông chồng nói:

- Con muốn có người vợ trẻ hơn con 30 tuổi.

Bà vợ tỏ vẻ bất bình. Nhưng một điều ước là một điều ước. Bà tiên lại ngoáy đũa và người chồng biến ngay thành một ông lão 90 tuổi.

Bài học từ câu chuyện trên: thì thực sự Đàn ông cũng có người không ra gì, các bà tiên mãi mãi vẫn chỉ là phụ nữ.



Tê Tê (Sưu tầm và biên tập)

