

Chào mừng các đại biểu về dự Hội nghị Người đại diện vốn nhà nước tại doanh nghiệp năm 2012






5 NGHIÊN CỨU TRAO ĐỔI:
THỰC HIỆN TỐT QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ
CỦA CỔ ĐÔNG NHÀ NƯỚC:
**SCIC tăng cường phối hợp với
hệ thống Người đại diện để
giải quyết vướng mắc của
doanh nghiệp**



2 Thành lập Chi nhánh của
Tổng công ty Đầu tư và
kinh doanh vốn nhà nước
tại miền Trung

15 Khen thưởng năm 2011 đối với
Người đại diện và Công ty TNHH
một thành viên thuộc SCIC

Thành lập Chi nhánh của Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước tại miền Trung

-  Ngày 1/8/2012, Chủ tịch Hội đồng Thành viên SCIC đã ban hành Quyết định số 22/QĐ-ĐTKDV.HĐTV về việc thành lập Chi nhánh của SCIC tại miền Trung.
-  Chi nhánh miền Trung là đơn vị hạch toán phụ thuộc trực thuộc SCIC, có con dấu riêng, được mở tài khoản giao dịch tại Kho bạc Nhà nước và các ngân hàng thương mại được phép hoạt động tại Việt Nam theo quy định hiện hành của nhà nước và ủy quyền của SCIC.
-  Chi nhánh miền Trung có trụ sở đặt tại Thành phố Đà Nẵng. Phạm vi hoạt động của chi nhánh tại 16 tỉnh từ Quảng Bình đến Bình Thuận.
-  Việc thành lập Chi nhánh miền Trung là một bước đi cần thiết trong quá trình SCIC triển khai thực hiện các chức năng nhiệm vụ Chính phủ giao nhằm quản lý sâu sát hơn vốn nhà nước tại doanh nghiệp, triển khai các hoạt động đầu tư kinh doanh vốn trên địa bàn và tăng cường quan hệ phối hợp với các địa phương các tỉnh miền Trung. Chi nhánh miền Trung cũng sẽ làm cầu nối cho doanh nghiệp, nhà đầu tư và thị trường vốn khu vực miền Trung với Tổng công ty.

CHỨC NĂNG, NHIỆM VỤ CỦA CHI NHÁNH MIỀN TRUNG

Chi nhánh miền Trung có nhiệm vụ chủ trì, phối hợp với các đơn vị liên quan thực hiện các công việc dưới đây theo ủy quyền và phân công của Tổng công ty:

1. Tiếp nhận và thực hiện quyền đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước đầu tư tại các doanh nghiệp;
2. Tìm kiếm, đề xuất các cơ hội đầu tư, trình cấp có thẩm quyền quyết định đầu tư và triển khai thực hiện theo phân cấp của Tổng công ty;
3. Cung cấp các dịch vụ tư vấn đầu tư, tư vấn tài chính, tư vấn cổ phần hóa, tư vấn chuyển đổi doanh nghiệp;
4. Thực hiện các nhiệm vụ khác theo phân công của Tổng công ty.

Chi nhánh miền Trung chịu sự chỉ đạo, kiểm tra, giám sát của Tổng công ty và các cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật và Tổng công ty.

DANH SÁCH CÁC ĐỊA PHƯƠNG CÓ CÁC DOANH NGHIỆP THUỘC DIỆN QUẢN LÝ CỦA CHI NHÁNH SCIC TẠI MIỀN TRUNG

1. Quảng Bình
2. Quảng Trị
3. Thừa Thiên Huế
4. Đà Nẵng
5. Quảng Nam
6. Kon Tum
7. Quảng Ngãi
8. Bình Định
9. Gia Lai
10. Phú Yên
11. Đắk Lắk
12. Khánh Hòa
13. Đắk Nông
14. Lâm Đồng
15. Ninh Thuận
16. Bình Thuận.





Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước vinh dự đón nhận Huân chương Lao động hạng Ba của Chủ tịch nước nhân dịp kỷ niệm 5 năm chính thức đi vào hoạt động

Đổi mới cơ chế quản lý vốn nhà nước tại doanh nghiệp

Đổi mới cơ chế quản lý vốn và tài sản nhà nước tại DN là một trong những chủ trương quan trọng của Đảng được thể hiện trong các Nghị quyết Hội nghị Trung ương 3, Hội nghị Trung ương 9 khóa IX và Nghị quyết Đại hội Đảng khóa X, trong đó khẳng định sự cần thiết phải xây dựng mô hình công ty đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước làm tốt việc đầu tư vốn cho doanh nghiệp nhà nước và làm đại diện chủ sở hữu phần vốn nhà nước tại các doanh nghiệp.

Năm 2006, Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn Nhà nước (SCIC) chính thức đi vào hoạt động theo Quyết định số 151/2005/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ. Qua 6 năm hoạt động, mô hình SCIC đã thể hiện sự đổi mới quản lý DNNN và phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp, bước đầu thực hiện được các chủ trương, định hướng của Đảng và Nhà nước

Hiệu quả quản lý vốn nhà nước ngày càng tăng

Qua 6 năm hoạt động, SCIC đã tiếp nhận từ các Bộ, Ngành, địa phương phần vốn nhà nước tại 940 doanh nghiệp với tổng giá trị vốn nhà nước theo sổ sách kế toán là 7.527 tỷ đồng. Sau khi tiếp nhận quyền đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước tại doanh nghiệp, SCIC đã chủ động thực hiện các biện pháp quản trị doanh nghiệp thông qua vai trò cổ đông, chủ động phương án tham gia các Đại hội cổ đông; nghiên cứu, góp ý và biểu quyết các quyết định, các phương án kinh doanh của doanh nghiệp; thực hiện quyền yêu cầu cung cấp thông tin và kiểm tra hoạt động của doanh nghiệp; tham gia mua cổ phần phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu tại các doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả có tiềm năng tạo ra giá trị gia tăng cho vốn nhà nước.

Thông qua hệ thống người đại diện, ▶

► với tư cách là cổ đông, SCIC đã triển khai các hoạt động tư vấn, giám sát, quản trị góp phần giúp các doanh nghiệp có vốn nhà nước cập nhật và chấp hành đúng chủ trương, đường lối, chính sách của Đảng, Nhà nước và nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Với sự tham gia quản lý của SCIC theo phương thức mới đã giúp các doanh nghiệp tháo gỡ được nhiều khó khăn. So với thời điểm tiếp nhận bàn giao, vốn nhà nước theo giá trị sổ sách của các doanh nghiệp đã tăng 88% và vốn điều lệ tăng 85%, lợi nhuận của các doanh nghiệp đạt mức tăng trưởng cao và đạt gấp 3 lần so với thời điểm tiếp nhận; chỉ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu tăng từ mức 15,8% (thời điểm nhận bàn giao) lên đạt 18,5% (thời điểm 31/12/2011).

Bên cạnh việc củng cố, tái cơ cấu các doanh nghiệp tiếp nhận, SCIC đã từng bước thoái vốn nhà nước đang đầu tư ở những lĩnh vực Nhà nước không cần nắm giữ chi phối, tập trung nguồn vốn đầu tư vào những lĩnh vực, ngành nghề quan trọng của nền kinh tế. SCIC đã bán vốn nhà nước tại 566 doanh nghiệp (trong đó bán toàn bộ vốn nhà nước tại 513 doanh nghiệp, bán một phần vốn tại 53 doanh nghiệp) với giá trị sổ sách là 1.536 tỷ đồng, thu về 3.282 tỷ đồng, đạt tỷ lệ trung bình gấp 2.13 lần so với mệnh giá. Từ nguồn thu được từ bán vốn và lợi nhuận thu được qua các năm, SCIC đã đầu tư vào các doanh nghiệp, dự án thuộc lĩnh vực quan trọng của nền kinh tế với số vốn hơn 9.000 tỷ đồng, bao gồm đầu tư hiện hữu khoảng 5.500 tỷ đồng (tăng vốn đối với các doanh nghiệp Nhà nước cần nắm giữ chi phối hoặc hoạt động có hiệu quả) và đầu tư trực tiếp vào các lĩnh vực như năng lượng, viễn thông, cảng biển..., tham gia góp vốn thành lập doanh nghiệp mới với số vốn trên 3.500 tỷ đồng.

Ngoài ra, SCIC đã thực hiện có hiệu quả công tác quản lý HTSXDNTW, đơn đốc thu Quỹ đến 30/06/2012 đạt hơn 45.000 tỷ đồng (gấp hơn 4 lần so với số nhận bàn giao tháng 9/2008).

Khẳng định và phát huy mô hình SCIC

Sau 6 năm hoạt động, các chỉ tiêu tài chính như doanh thu, lợi nhuận, tổng tài sản, vốn chủ sở hữu của SCIC đều tăng trưởng với tốc độ khá. Tổng tài sản của SCIC tăng trên 9 lần so với 2006 (từ 5.924 tỉ đồng lên 54.385 tỉ đồng) do tăng vốn chủ sở hữu, tập trung đơn đốc thu nợ Quỹ HTSXDNTW. Tổng nguồn vốn chủ sở



Lễ công bố quyết định của Thủ tướng Chính phủ về việc cử Chủ tịch Hội đồng thành viên Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước, ngày 16/9/2011

hữu tăng gần 7 lần (từ 3.657 tỉ đồng lên 25.305 tỉ đồng) do bổ sung vốn điều lệ, lợi nhuận tích lũy thông qua đầu tư kinh doanh, thặng dư bán vốn. Lợi nhuận sau thuế năm 2011 đạt 2.929 tỷ đồng tăng gần 27 lần so với năm 2006. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn nhà nước đầu tư tại SCIC năm 2011 đạt 17%.

Thông qua mô hình hoạt động của SCIC, bước đầu đã thực hiện được chủ trương của Đảng và Nhà nước về đổi mới phương thức quản lý vốn nhà nước sang phương thức đầu tư và kinh doanh vốn, từng bước hạn chế sự can thiệp hành chính của cơ quan quản lý nhà nước vào hoạt động của doanh nghiệp. SCIC đã trở thành công cụ hữu hiệu của nhà nước để tiếp tục sắp xếp, cổ phần hoá và cơ cấu lại phần vốn nhà nước, tích tụ, tập trung vốn nhà nước để đáp ứng nhiệm vụ đầu tư theo định hướng của Đảng và Nhà nước.

Trên cơ sở đánh giá kết quả hoạt động của SCIC tại Đề án “Tiếp tục đổi mới, củng cố phát huy vai trò của Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước”, Bộ Chính trị đã ghi nhận tại Kết luận số 78-KL/TW ngày 26/7/2010 “những kết quả hoạt động Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước tiếp tục khẳng định đây là chủ trương đúng đắn của Đảng trong quá trình đẩy mạnh sắp xếp, đổi mới, nâng cao hiệu quả và sức cạnh tranh của doanh nghiệp nhà nước”.

Mới đây, trao đổi về phương thức quản lý doanh nghiệp, đại diện Ngân hàng Thế

giới cho biết trên thế giới chia ra làm 3 mô hình đại diện quyền sở hữu vốn nhà nước. Một là mô hình phân cấp, theo mô hình này trách nhiệm sở hữu nhà nước nằm rải rác ở các bộ chủ quản. Hai là, mô hình tư vấn, nghĩa là sở hữu nhà nước vẫn nằm rải rác ở các bộ chủ quản nhưng có một cơ quan điều phối và tư vấn được thiết lập để tư vấn các bộ ngành về vấn đề sở hữu. Và thứ ba là mô hình tập trung, tức là trách nhiệm sở hữu nhà nước tập trung vào một cơ quan độc lập. Vị đại diện này chỉ ra rằng, xu hướng hiện nay, các quốc gia đang từ bỏ mô hình phân cấp và tiến tới mô hình tập trung hơn nhằm làm rõ và tăng cường vai trò sở hữu nhà nước, đảm bảo thực thi đồng nhất, tập trung nguồn lực vào một nơi, và tách biệt chức năng sở hữu nhà nước khỏi chức năng quản lý nhà nước để giảm thiểu hoặc tránh các xung đột lợi ích tiềm tàng.

Như vậy, để phần vốn nhà nước ngày càng phát triển, kinh nghiệm thế giới đã chỉ ra rằng cổ đông nhà nước cần thực sự đóng vai trò nhà đầu tư chuyên nghiệp. Để thực hiện điều này, cần sự chỉ đạo quyết liệt của Nhà nước trong việc thực thi chủ trương đổi mới mô hình, theo đó vốn nhà nước vào doanh nghiệp cần được quản lý thống nhất, thông qua tổ chức kinh tế chuyên biệt nhằm tách bạch vai trò của nhà nước với tư cách là bộ máy công quyền quản lý toàn bộ nền kinh tế-xã hội với vai trò chủ sở hữu tài sản, vốn của nhà nước, phù hợp với yêu cầu phát triển thực tế và kinh nghiệm thế giới.

THỰC HIỆN TỐT QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CỔ ĐÔNG NHÀ NƯỚC:

SCIC tăng cường phối hợp với hệ thống Người đại diện để giải quyết vướng mắc của doanh nghiệp

Trong những năm vừa qua, thực hiện chủ trương của Đảng và Nhà nước, Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn Nhà nước (SCIC) quản lý vốn nhà nước tại các doanh nghiệp, thực hiện quyền và nghĩa vụ của cổ đông nhà nước thông qua người đại diện phần vốn nhà nước tại các doanh nghiệp.

Tính đến 30/6/2012, SCIC đang thực hiện quyền đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước tại 412 doanh nghiệp, với vốn nhà nước theo giá trị số sách là 12.254 tỷ đồng. Việc quản lý vốn nhà nước được thực hiện chủ yếu thông qua 482 Người đại diện.

Với đa số doanh nghiệp quy mô nhỏ và lại nằm rải rác ở khắp địa bàn cả nước, việc quản lý vốn và thực hiện vai trò cổ đông của SCIC gặp không ít khó khăn. Tuy nhiên, cùng với sự hợp tác tích cực của hệ thống Người đại diện vốn nhà nước tại doanh nghiệp, thời gian qua, SCIC đã thực hiện tốt vai trò cổ đông của mình, đóng góp tích cực vào sự tăng trưởng và hiệu quả hoạt động của các DN, mang lại nhiều kết quả khả quan.

Một số kết quả đạt được trong công tác quản lý vốn

Hiện nay, việc phối hợp giữa SCIC và Người đại diện đang được thực hiện theo Quy chế Người đại diện ban hành kèm theo Quyết định số 20/QĐ-ĐTKDV. HĐQT ngày 09/6/2009 của Hội đồng quản trị SCIC. Song song với việc rà soát, bổ sung, thay thế Người đại diện, SCIC đã từng bước pháp lý hóa mối quan hệ SCIC với Người đại diện, thay thế các quyết định cử Người đại diện (mang tính chất hành chính) trước đây bằng các văn bản ủy quyền (mang tính chất hợp đồng dân sự), kèm theo văn bản của Người đại diện cam kết tuân thủ Quy chế Người đại diện và các quy định pháp luật liên quan.

Gần đây nhất, ngày 26/6/2012, Bộ Nội Vụ đã ban hành Thông tư số 03/2012/TT-BNV hướng dẫn thực hiện Nghị định số 66/2011/NĐ-CP quy định việc áp dụng

Luật cán bộ, công chức đối với các chức danh lãnh đạo, quản lý công ty TNHH một thành viên do Nhà nước làm chủ sở hữu và người được cử làm đại diện chủ sở hữu phần vốn Nhà nước tại doanh nghiệp có vốn góp. Theo đó, đối với Người đại diện là cán bộ SCIC sẽ thực hiện theo quy định tại Thông tư này, đối với Người đại diện do Bộ, ngành, địa phương ủy quyền trước khi chuyển giao về SCIC hoặc người đại diện là cán bộ của doanh nghiệp được SCIC ủy quyền thì Hội đồng thành viên SCIC quy định cụ thể phù hợp với pháp luật hiện hành.

Về cơ bản, việc phối hợp giữa SCIC và Người đại diện khá chặt chẽ, góp phần nâng cao hiệu quả đầu tư vốn, bảo toàn và phát triển vốn Nhà nước tại doanh nghiệp. So với thời điểm bàn giao về SCIC, trong giai đoạn 2008 - 2011 nhìn chung các chỉ tiêu lợi nhuận/tổng tài sản và tỷ suất lợi nhuận/vốn chủ sở hữu của các doanh nghiệp đã ổn định và có tăng trưởng.

Năm 2011 và 6 tháng đầu năm 2012, tình hình kinh tế khó khăn do Chính phủ thực hiện chính sách tiền tệ thắt chặt, lãi suất và lạm phát vẫn ở mức cao nên việc tiếp cận nguồn vốn của các doanh nghiệp gặp rất nhiều khó khăn, dẫn tới hiệu quả hoạt động giảm sút. Tuy nhiên, một số doanh nghiệp vẫn đạt tỷ suất lợi nhuận/vốn chủ sở hữu trên 20%, cá biệt một số doanh nghiệp đạt trên dưới 60% nhờ sự năng động trong tìm kiếm thị trường mới, giảm chi phí giá thành... (CTCP FPT - 200%, CTCP Vận tải Biển và Xuất nhập khẩu Quảng Ninh - 135%, CTCP Du lịch Việt Nam tại TPHCM - 116%, CTCP Cơ khí Khoáng sản Hà Giang - 76%, CTCP Xây dựng và Phát triển đô thị Tây Ninh -

68%, CTCP Điện tử - Ảnh màu Nha Trang - 62%, CTCP Viễn thông FPT - 61%).

Trong 6 tháng đầu năm 2012, SCIC đã phối hợp với Người đại diện để triển khai bán vốn nhà nước tại 25 doanh nghiệp; đầu tư tăng vốn tại 05 doanh nghiệp (với số vốn lên đến 1036,5 tỷ đồng); thu hồi công nợ được 5.268 tỷ đồng, bằng 89,7% so với cùng kỳ năm 2011 (trong đó, công nợ cổ tức là 1.128 tỷ đồng, thu về Quy HTSXDN là 4.140 tỷ đồng). Kết quả này đạt được là do ngay từ đầu năm 2012, Tổng công ty đã quyết liệt trong công tác đôn đốc, thu hồi công nợ, triển khai tiếp các đoàn đôn đốc thu hồi công nợ được thành lập từ năm 2011 - hoạt động được đánh giá rất hiệu quả, tích cực trong năm 2011.

Nhờ phối hợp chặt chẽ với Người đại diện và có sự chuẩn bị kỹ lưỡng nên trong 6 tháng đầu năm 2012, Tổng công ty đã tham dự và thể hiện thành công vai trò của cổ đông nhà nước tại gần 400 doanh nghiệp, đạt được sự đồng thuận cao của Ban Lãnh đạo doanh nghiệp cũng như các cổ đông tham dự Đại hội, đặc biệt là tại một số doanh nghiệp có vấn đề trong công tác quản trị như: CTCP Điện tử tin học Việt Nam, CTCP Du lịch Việt Nam tại Hà Nội, TCT cổ phần Đầu tư Xây dựng và thương mại Việt Nam, CTCP Du lịch Kim Liên, CTCP Nông sản Tân Lâm,...

Người đại diện đã phối hợp với SCIC thực hiện các giải pháp tái cơ cấu tại nhiều doanh nghiệp (tham gia ý kiến vào các phương án kinh doanh, phương án tài chính, phương thức quản trị doanh nghiệp, đề án tái cơ cấu, ...), điển hình là tại Công ty TNHH Thương mại Du lịch và dịch vụ Điện Biên, Công ty TNHH Thương mại và dịch vụ Tràng Tiên (Tràng Tiên Plaza)...

SCIC đã phối hợp với Người đại diện và các cơ quan nhà nước có thẩm quyền để tập trung giải quyết những vấn đề tồn tại ở các doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ lớn; có tranh chấp trong nội bộ ban lãnh đạo, giữa các nhóm cổ đông, tranh chấp với đối tác; khiếu kiện kéo dài;... Trong đó, điển



Hội nghị Người đại diện năm 2011 khu vực phía Nam

▶ hình như CTCP Giấy Đông Anh; CTCP Chợ Lạng Sơn; Công ty TNHH Nông công nghiệp Hà Trung; CTCP Hữu nghị Bắc Giang, CTCP Xuất nhập khẩu Tổng hợp 2, CTCP Bến xe Nghệ An, CTCP Vinatour, CTCP Du lịch Đô Sơn, ... Hiện nay, các tồn tại đã cơ bản được giải quyết.

Bản tin Người đại diện tiếp tục cung cấp cho Người đại diện các thông tin cập nhật và chính xác về tình hình kinh tế vĩ mô trong nước và quốc tế để làm cơ sở đưa ra các quyết định quản lý của doanh nghiệp; về văn bản, chính sách mới có liên quan đến công tác quản lý vốn nhà nước; các thông tin thị trường; kinh nghiệm quản trị doanh nghiệp. Đồng thời, trong năm 2011 và 6 tháng đầu năm 2012, SCIC tiếp tục triển khai các đoàn công tác trực tiếp làm việc với Người đại diện, với doanh nghiệp và các cơ quan chức năng của địa phương nơi doanh nghiệp hoạt động để tìm hiểu, nắm bắt tình hình và kịp thời giải quyết các khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp.

Những kết quả trên đây có được là do chất lượng công tác đại diện vốn nhà nước nói chung và việc thực hiện quyền và nghĩa vụ cổ đông nhà nước nói riêng về cơ bản đã có những bước tiến đáng kể. Cùng với cơ chế phối hợp thông tin giữa SCIC và người đại diện, SCIC đã hỗ trợ doanh nghiệp xử lý nhanh các vấn đề vướng mắc phát sinh của doanh nghiệp như sửa đổi, bổ sung điều lệ, thay đổi cơ

cấu vốn đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, đầu tư thêm hoặc bán bớt cổ phần nhà nước, thu nợ bán cổ phần, thu cổ tức trên cổ phần nhà nước... Đồng thời, SCIC đã tư vấn, hỗ trợ cho các doanh nghiệp xây dựng định hướng phát triển, phương án tái cơ cấu doanh nghiệp, tìm kiếm đối tác chiến lược, từ đó nâng cao giá trị doanh nghiệp và nâng cao hiệu quả vốn đầu tư của nhà nước tại doanh nghiệp.

Những vướng mắc trong công tác đại diện vốn

Về cơ bản, Người đại diện gửi thông tin báo cáo đầy đủ, kịp thời hơn các năm trước đây. Tuy nhiên, vẫn còn trường hợp chưa tuân thủ đầy đủ chế độ thông tin theo Quy chế, không cung cấp thông tin hoặc không cung cấp đủ thông tin cho SCIC trước khi họp Hội đồng quản trị hoặc Đại hội đồng cổ đông; cung cấp thông tin định kỳ chậm hoặc sơ sài, không đầy đủ, không đáp ứng được yêu cầu quản lý.

Trong quá trình chuẩn bị Đại hội cổ đông, một số Người đại diện là lãnh đạo doanh nghiệp chưa chỉ đạo doanh nghiệp chuẩn bị chu đáo tài liệu họp Đại hội: Báo cáo sơ sài, báo cáo tài chính chưa được kiểm toán hoặc kiểm toán chiếu lệ, ngoại trừ nhiều; các phương án kinh doanh, phương án đầu tư, phương án phát hành thêm cổ phần, phương án phân phối lợi nhuận không cụ thể, tài liệu họp Đại hội đồng cổ đông không gửi trước cho cổ

đồng theo đúng quy định.

Tính đến thời điểm 30/7/2012, có 344 DN hoàn thành ĐHCĐ, còn lại 54 DN chưa có tổ chức ĐHCĐ và đặc biệt có 20 DN chưa có kế hoạch tổ chức ĐHCĐ. SCIC đã yêu cầu báo cáo rõ lý do và có chế độ giám sát đặc biệt đối với các DN này.

Trong việc biểu quyết đối với các quyết định của doanh nghiệp vẫn còn một số trường hợp Người đại diện biểu quyết mà không xin ý kiến của SCIC hoặc cố tình biểu quyết khác với ý kiến của SCIC, không đảm bảo quyền lợi của SCIC.

Một số Người đại diện kiêm nhiệm do không trực tiếp quản lý doanh nghiệp, không có điều kiện nắm chắc tình hình hoạt động của doanh nghiệp nên chưa phát huy tốt vai trò của mình, một mặt chưa thực sự làm tốt vai trò bảo vệ quyền lợi của Nhà nước tại doanh nghiệp; mặt khác chưa có nhiều hỗ trợ thiết thực đối với doanh nghiệp.

Đối với công tác đôn đốc và thu hồi công nợ, tổng số nợ Quỹ Hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp Trung ương và nợ cổ tức SCIC phải thu của các doanh nghiệp hiện nay là 658 tỷ đồng. Tuy số nợ giảm nhưng nhiều khoản nợ tồn đọng lâu ngày. Theo quy định của Nhà nước tại Nghị định số 09/2009/NĐ-CP (từ ngày 1/7/2010 áp dụng theo quy định tại Thông tư số 117/2010/TT-BTC ngày 5/8/2010 của Bộ Tài chính) thì Người đại diện có trách nhiệm đôn đốc doanh nghiệp trả các



Tổng giám đốc SCIC Lại Văn Đạo phát biểu chỉ đạo tại Hội nghị Người đại diện năm 2011

khoản nợ của Nhà nước. Người đại diện tại các doanh nghiệp này thiếu quan đôn đốc, thu hồi công nợ về SCIC, chưa kịp thời cung cấp các báo cáo công nợ, biên bản đối chiếu công nợ và Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần; cá biệt có doanh nghiệp còn nợ (cổ tức và phải thu về CPH) từ năm 2006 đến nay.

Trong khi đó, một số người đại diện vẫn chưa nhận thức đúng về vai trò, vị trí của SCIC. Một số Người đại diện vẫn coi SCIC là một cơ quan chủ quản hơn là một cổ đông thực sự, cho rằng SCIC chịu trách nhiệm xử lý cả các vấn đề liên quan đến chế độ, chính sách đối với cán bộ, người lao động, giải quyết tranh chấp, khiếu nại, tố cáo, ...

Việc phối hợp tốt với Người đại diện trong việc thực hiện quyền và nghĩa vụ cổ đông Nhà nước là yếu tố quan trọng quyết định hiệu quả quản lý vốn nhà nước tại doanh nghiệp. Tuy nhiên, thực tế cho thấy, khung pháp lý liên quan đến người đại diện hiện nay vẫn còn một số điểm chưa rõ ràng như: Nhà nước chưa có quy định cụ thể về mức phụ cấp người đại diện và các chế độ khác, chưa quy định rõ quyền, trách nhiệm và các chế tài xử lý vi phạm đối với Người đại diện.

Một nguyên nhân nữa là do số lượng doanh nghiệp nhiều, phân tán, nhiều doanh nghiệp có tình hình phức tạp nên mất nhiều thời gian cho sự vụ; các doanh nghiệp có quy mô và đặc thù khác nhau, văn hóa doanh nghiệp khác nhau, lĩnh vực hoạt động của các doanh nghiệp khá đa dạng về ngành nghề nên ảnh hưởng lớn tới các thức quản trị và công tác phối hợp với SCIC.

Tỷ trọng vốn nhà nước tại doanh nghiệp cũng rất khác nhau, người đại diện là cán bộ doanh nghiệp có vị trí, vai trò và tầm ảnh hưởng khác nhau (có người là Chủ tịch HĐQT, có người là Tổng giám đốc/Giám đốc, Phó Tổng giám đốc/Phó

giám đốc, Trưởng Ban Kiểm soát, thành viên HĐQT, ...) nên tác động của Người đại diện đến các quyết định trong quản trị doanh nghiệp cũng khác nhau.

Giải pháp nâng cao hiệu quả phối hợp giữa Người đại diện và SCIC

SCIC thông qua Người đại diện để quản lý phân vốn nhà nước tại DN, vì thế để nâng cao vai trò, trách nhiệm của Người đại diện, về phía SCIC đang tiếp tục hoàn thiện cơ chế phối hợp giữa SCIC và Người đại diện vốn.

Trên thực tế, SCIC đã có văn bản đề nghị Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội quy định về việc chi trả phụ cấp Người đại diện để SCIC có cơ sở để chi trả. SCIC sẽ tiếp tục làm việc với Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội để sớm ban hành quy định này.

Trên cơ sở ý kiến của Người đại diện, SCIC nghiên cứu, hoàn thiện và ban hành Quy chế người đại diện vốn của SCIC; Nghiên cứu, triển khai thí điểm cơ chế thuê Người đại diện chuyên nghiệp, độc lập để rút kinh nghiệm, qua đó nâng cao tính chuyên nghiệp của công tác này; nghiên cứu, tổ chức thí điểm trả lương cho Người đại diện tại các doanh nghiệp có quy mô lớn, Nhà nước có chủ trương nắm giữ chi phối lâu dài.

SCIC tiếp tục triển khai phối hợp với Người đại diện để thực hiện tốt quyền và nghĩa vụ cổ đông Nhà nước trên tinh thần quan hệ giữa SCIC và Người đại diện là quan hệ hợp tác vì lợi ích của SCIC trong sự hài hòa lợi ích của tất cả các cổ đông; quan hệ giữa SCIC với doanh nghiệp là quan hệ cổ đông, là đối tác, SCIC không phải là một cơ quan chủ quản cấp trên của doanh nghiệp.

Đặc biệt, tại các doanh nghiệp có cổ phần, vốn góp chi phối của Nhà nước, SCIC sẽ phối hợp với Người đại diện để sử dụng quyền của thành viên góp vốn

hoặc quyền của cổ đông chi phối theo quy định của pháp luật để định hướng doanh nghiệp phát triển theo mục tiêu của nhà nước thông qua việc quyết định và biểu quyết các vấn đề thuộc quyền của chủ sở hữu doanh nghiệp như: thành lập mới các công ty con; phê duyệt Điều lệ; quyết định mục tiêu, chiến lược, kế hoạch sản xuất, kinh doanh và đầu tư phát triển hàng năm và 5 năm; phê duyệt tổ chức quản lý công ty, bầu, bổ nhiệm, miễn nhiệm, bãi nhiệm các chức danh quản lý trong công ty; thông qua chủ trương thực hiện các dự án đầu tư, góp vốn, bán tài sản của công ty, ...

Nhằm phối hợp tốt hơn với Người đại diện trong việc quản lý vốn Nhà nước, SCIC không ngừng kiện toàn tổ chức bộ máy, nhân sự, thể chế: Tăng cường cán bộ có năng lực, kinh nghiệm, nâng cao năng lực, trình độ chuyên môn, kỹ năng xử lý các vấn đề phát sinh của doanh nghiệp cho cán bộ SCIC. Hàng năm, SCIC đều tổ chức khảo sát nhu cầu, tổ chức các khóa đào tạo, hội thảo, tập huấn để hỗ trợ nâng cao năng lực quản trị của Người đại diện và lãnh đạo quản lý tại các doanh nghiệp.

Tại một số doanh nghiệp có vốn góp chi phối, SCIC sẽ tăng cường, phối hợp chặt chẽ với Người đại diện và doanh nghiệp trong việc tìm kiếm, đào tạo, bồi dưỡng để tạo nguồn thay thế. Đồng thời, hoàn thiện quy trình, quy chế, xây dựng hạ tầng công nghệ thông tin để phối hợp với Người đại diện; kết nối, cập nhật thông tin thường xuyên giữa Người đại diện và SCIC.

Hiện nay, Chính phủ đang xem xét để ký ban hành dự thảo Nghị định về chức năng, nhiệm vụ và cơ chế hoạt động của SCIC. Trong đó, có quy định rõ địa vị pháp lý của Người đại diện. Theo đó, SCIC đã nghiên cứu, xây dựng Dự thảo quy định sửa đổi Quy chế 20, với các nguyên tắc sau: Quy định rõ trách nhiệm và quyền lợi của Người đại diện trong việc thực hiện nhiệm vụ đại diện vốn, việc khen thưởng và chế tài nhằm bảo vệ quyền lợi hợp pháp và chính đáng của cổ đông nhà nước; Thực hiện cơ chế Hợp đồng đại diện vốn đối với một số cá nhân đang làm chuyên trách tại các doanh nghiệp có vốn góp của SCIC; Hoàn thiện hệ thống các tiêu chí đánh giá thành tích Người đại diện để có hình thức động viên, khen thưởng kịp thời; Vận dụng thực hiện các chính sách đối với Người đại diện theo quy định tại Thông tư số 03/2012/TT-BNV ngày 26/6/2012 của Bộ Nội vụ hướng dẫn thực hiện Nghị định số 66/2011/NĐ-CP.





“Nâng cao hiệu quả công tác đại diện

Việc chuyển giao các doanh nghiệp sau khi cổ phần hóa về Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước (SCIC) là sự thay đổi cơ bản về phương thức quản lý vốn từ mệnh lệnh hành chính sang cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước. Điều này có nghĩa là, mối quan hệ giữa SCIC và DN là quan hệ cổ đông với doanh nghiệp theo quy định của Luật Doanh nghiệp. Quyền và nghĩa vụ của cổ đông nhà nước được SCIC thực hiện thông qua người đại diện phần vốn nhà nước tại các doanh nghiệp. Người đại diện giữ vai trò cầu nối giữa đại diện chủ sở hữu vốn với công ty cổ phần, thay mặt chủ sở hữu thực hiện các quyền và nghĩa vụ cổ đông Nhà nước tại công ty cổ phần. Vì vậy, người đại diện có vai trò quan trọng đối với hiệu quả đầu tư vốn tại công ty cổ phần.

Sau đây là những ý kiến chia sẻ của Người đại diện trong quá trình hoạt động của DN từ khi chuyển giao phần vốn nhà nước về SCIC. Trên cơ sở các ý kiến đó, SCIC đã từng bước tháo gỡ những vướng mắc và đưa ra các kiến nghị với các cơ quan chức năng để tạo điều kiện thuận lợi cho người đại diện thực hiện tốt công tác của mình.

BÀ PHẠM THỊ VIỆT ANGA,
Chủ tịch HĐQT CTCP Dược Hậu Giang:

Vượt qua thử thách của thị trường cũng như thử thách của chính doanh nghiệp, nhìn lại các năm sau cổ phần hóa và chặng đường dài đã đi qua, DHG Pharma vẫn giữ vững vị trí dẫn đầu ngành Công nghiệp Dược Việt Nam trong suốt 15 năm liền. Đặc biệt, kết quả kinh doanh càng hiệu quả, giá trị doanh nghiệp càng nâng cao và uy tín thương hiệu càng gia tăng kể từ khi SCIC quản lý phần vốn Nhà nước tại DHG Pharma.

Là doanh nghiệp sản xuất dược phẩm, lợi thế lớn nhất của DHG Pharma là có được hệ thống phân phối sâu rộng, chất lượng sản phẩm cao và lực lượng Marketing lành nghề. Chính vì thế, uy tín thương hiệu của Công ty luôn được khẳng định, sản phẩm được người tiêu dùng và các bác sĩ tin tưởng. Chính sách khuyến khích sử dụng thuốc trong nước cùng với dân số - thu nhập tăng trưởng, nhu cầu chăm sóc sức khỏe tăng cao là những cơ hội lớn cho DHG Pharma cũng như các doanh nghiệp khác trong ngành.

Sau khi nhận bàn giao phần vốn Nhà nước tại DHG Pharma, SCIC đã đổi mới phương thức quản lý vốn nhà nước, hỗ trợ DHG Pharma tiếp cận với thị trường vốn, tư vấn nâng cao năng lực quản trị, nâng cao hiệu quả tài chính, cụ thể như: Tích cực ủng hộ DHG Pharma triển khai sớm việc niêm yết cổ phiếu trên sàn giao dịch chứng khoán nhằm nâng cao tính minh bạch trong hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như phát huy khả năng huy động



vốn; Hỗ trợ DHG Pharma tái cơ cấu vốn, thể hiện ở việc tư vấn phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ 20 tỷ đồng năm 2007 đúng thời điểm, mang lại 379 tỷ đồng thặng dư vốn cổ phần, thay đổi cấu trúc nợ/vốn, làm điểm tựa tài chính và giảm thiểu đáng kể rủi ro tín dụng trong những năm tiếp theo; Nâng cao quyền tự chủ và quyền tự chịu trách nhiệm của HĐQT, Ban Điều hành. Chú trọng đến việc tạo sự thống nhất cao giữa SCIC và Ban Điều hành DHG Pharma, tham gia ý kiến nhanh chóng, kịp thời các định hướng chiến lược, chỉ tiêu sản xuất kinh doanh hàng quý, năm và các vấn đề mang tính thời sự.

SCIC luôn chú trọng kiện toàn người đại diện phần vốn SCIC tại DHG Pharma; đồng thời cử cán bộ SCIC có trình độ chuyên môn về tài chính, quản trị tham gia HĐQT, BKS nhằm nắm bắt kịp thời tình hình hoạt động của Công ty, đưa ra nhiều ý kiến thiết thực, góp phần tăng

cường năng lực quản trị, giám sát Công ty, mang lại hiệu quả cao cho DHG Pharma.

SCIC luôn ủng hộ các chính sách cân đối mục tiêu lợi nhuận, hài hòa lợi ích doanh nghiệp và cộng đồng nhằm thực thi trách nhiệm xã hội, phù hợp tính chất ngành nghề của Công ty. Chính nhờ sự tham gia tích cực với vai trò cổ đông năng động, nhà đầu tư chiến lược, SCIC đã hài hòa được lợi ích giữa cổ đông, doanh nghiệp và người lao động của DHG Pharma, tạo sự gắn kết bền vững, gia tăng giá trị doanh nghiệp.

Với mối quan hệ và uy tín của SCIC, doanh nghiệp mong rằng, SCIC có thể tập hợp các ý kiến của các doanh nghiệp kinh doanh Dược phẩm Việt Nam để xem xét, đề xuất các Bộ - Ngành có sự thay đổi, nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp Dược Việt Nam cùng phát triển, góp phần xây dựng kinh tế nước nhà giàu mạnh và gia tăng giá trị cho các nhà đầu tư.

vốn nhà nước – Ý kiến Người đại diện”

ÔNG TRẦN BÁ PHÚC,

Chủ tịch HĐQT CTCP Nhựa Thiếu Niên Tiền Phong:

Xin ông cho biết những khó khăn và thuận lợi trong hoạt động của DN trong năm 2012?

Các DN VN hiện nay đang hoạt động trong điều kiện hết sức khó khăn do biến động của nền kinh tế trong nước cũng như trên thế giới. Năm 2012, mặc dù có thuận lợi hơn: tỷ giá ổn định, lãi suất cũng đã giảm; nhưng CTCP Nhựa Thiếu Niên Tiền Phong vẫn gặp không ít khó khăn. Đó là: giá nguyên nhiên vật liệu đầu vào biến động và luôn có chiều hướng tăng làm chi phí sản xuất của doanh nghiệp tăng theo. Mặt khác, trong nước chưa cung cấp đủ nguyên liệu nhựa phục vụ cho ngành nhựa nên vẫn phải thụ thuộc vào nguyên liệu nhựa nhập khẩu từ nước ngoài. Sự đóng băng của thị trường bất động sản nên kéo theo nhu cầu sử dụng các vật liệu xây dựng trong đó có sản phẩm của Nhựa Tiền Phong cũng giảm theo. Nhiều dự án đầu tư cơ sở hạ tầng, hệ thống cấp thoát nước sử dụng vốn ngân sách đang tạm dừng vì chưa có vốn do chính sách hạn chế đầu tư công của Chính phủ. Bên cạnh đó, tình trạng hàng giả, hàng nhái lan tràn cũng là yếu tố ảnh hưởng đến doanh nghiệp và người tiêu dùng. Một



số khách hàng nợ đọng, nợ lâu làm ảnh hưởng đến vòng quay vốn kinh doanh của doanh nghiệp.

Xin Ông chia sẻ một số kinh nghiệm vượt qua khó khăn của DN? Đánh giá của Ông về vai trò của các cổ đông, trong đó có SCIC?

Kinh nghiệm vượt qua khó khăn của Nhựa Tiền Phong là: Giữ vững và luôn nâng cao chất lượng sản phẩm để đảm bảo uy tín thương hiệu Nhựa Tiền Phong; Chia sẻ và hỗ trợ khách hàng trong thời kỳ khó khăn bằng các chính sách kinh doanh linh hoạt; Thực hiện chính sách tiết giảm chi phí để hạ

giá thành sản phẩm; Đoàn kết, đồng lòng trong toàn thể Ban lãnh đạo và các CBCNV doanh nghiệp để cùng nhau vượt qua khó khăn.

Ngoài ra, để vượt qua khó khăn, vai trò của cổ đông là hết sức quan trọng, đặc biệt là cổ đông lớn như SCIC. SCIC luôn quan tâm, hỗ trợ, giám sát hoạt động của doanh nghiệp để đảm bảo hoạt động của doanh nghiệp theo đúng các quy định của Pháp luật và mang lại hiệu quả cao nhất cho doanh nghiệp và các cổ đông.

Với vai trò là một cổ đông lớn, SCIC đã quan tâm sâu sát tới mọi hoạt động của DN. Ngoài việc SCIC giới thiệu Người đại diện tham gia vào HĐQT và Ban Lãnh đạo công ty, SCIC còn cử cán bộ có trình độ chuyên môn, có năng lực quản lý để tham gia quá trình quản lý và chính vì vậy đã giúp SCIC với DN ngày càng gắn bó. Chúng tôi mong rằng, thời gian tới nhận được sự góp ý quý báu vào đường lối chiến lược của DN, giúp công ty chúng tôi hoàn thiện các quy chế hoạt động, quy chế quản trị DN... và tạo ra hiệu quả cao trong công tác quản lý.

Ngoài ra, với vai trò là cổ đông lớn của DN, trong năm qua, SCIC đã tổ chức nhiều chương trình tập huấn, đào tạo, nâng cao năng lực nhận thức, nâng cao kiến thức quản trị cho Người đại diện nói riêng và cán bộ lãnh đạo các DN nói chung.

ÔNG LƯU NHÂN VINH,

Chủ tịch HĐQT, Giám đốc CTCP Du lịch Việt Nam tại Hà Nội (Vietnamtourism):

Xin Ông cho biết những khó khăn và thuận lợi trong hoạt động của DN trong năm 2012? Nhiệm vụ trọng tâm của DN từ nay đến cuối năm là gì?

Tôi cho rằng, khó khăn của Công ty Cổ phần Du lịch Việt Nam – Hà Nội không nằm ngoài những khó khăn mà các doanh nghiệp gặp phải trong thời kỳ suy thoái, đặc biệt trong bối cảnh Việt Nam đang ngày càng hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới. Tốc độ tăng trưởng kinh tế chậm lại và Chính phủ các nước Châu Âu, Hoa Kỳ, ... đều thi hành chính sách thắt lưng buộc bụng, tăng thuế, giảm chi tiêu công, tình trạng thất nghiệp gia tăng, ... sẽ dẫn đến hệ quả là nhu cầu tiêu dùng ở các quốc gia này suy



giảm. Nhu cầu du lịch lại thường đặt ở vị trí cuối cùng.

Tuy nhiên, cũng có những thuận lợi nhất định với chúng tôi trong năm qua. Các khách sạn, nhà hàng, đơn vị vận chuyển... là những hạt nhân quan

trọng trong sản phẩm du lịch đều có những động thái tích cực giúp chúng tôi đối phó với khủng hoảng. Các chương trình khuyến mại giảm giá... đã giúp các doanh nghiệp lữ hành nâng cao năng lực cạnh tranh.

Nhiệm vụ trọng tâm từ nay đến cuối năm của chúng tôi là tiếp tục củng cố và tăng cường quan hệ hợp tác với các bạn hàng, thị trường truyền thống trong và ngoài nước để có được những sản phẩm, những dịch vụ tốt nhất với giá cạnh tranh nhất. Tham gia các hội chợ du lịch quốc tế quan trọng với mục tiêu quảng bá hình ảnh, thương hiệu Công ty, tìm những thị trường mới, thị trường tiềm năng. Tiếp tục đẩy mạnh các chương trình đào tạo nhân viên, nâng cao chất lượng dịch vụ,

Xin Ông chia sẻ một số kinh nghiệm vượt qua khó khăn của DN? Đánh giá của Ông về vai trò



► của các cổ đông, trong đó có SCIC?

Thực ra, kinh nghiệm vượt khó có ở rất nhiều tấm gương và đã được chia sẻ ở rất nhiều diễn đàn. Tuy nhiên, với Công ty Cổ phần Du lịch Việt Nam – Hà Nội, chúng tôi thấy có yếu tố vô cùng quan trọng để xây dựng, phát triển và vượt khó. Đó là: **LIÊN KẾT**.

Đầu tiên phải kể đến sự **LIÊN KẾT** trong nội bộ doanh nghiệp. Chính bởi sự đoàn kết, đồng lòng và quyết tâm cao của đội ngũ cán bộ công nhân viên mà chúng tôi đã có được những thông tin kịp thời, chính xác; lập những kế hoạch linh hoạt trong giai đoạn nhiều biến động của nền kinh tế thế giới; điều chỉnh kịp thời sản phẩm và hoạt động marketing thị trường nhằm tiếp cận hiệu quả các thị trường mục tiêu.

Tiếp đến là sự **LIÊN KẾT** mà chúng tôi đạt được với các đối tác cung cấp dịch vụ trong hệ thống ngành du lịch: liên kết để giảm giá, liên kết để nâng cao chất lượng dịch vụ, liên kết trong các hoạt động marketing... Chính bởi sự liên kết này mà chúng tôi đang thực hiện tốt việc giữ vững các bạn hàng và thị trường truyền thống của mình. Đây cũng là một sự chia sẻ đầy ý nghĩa giữa các doanh nghiệp để giúp nhau cùng vượt qua khó khăn trong thời kỳ khủng hoảng kinh tế.

Chúng tôi cho rằng, với tư cách là cổ đông lớn, SCIC đang làm tốt vai trò hỗ trợ trong quá trình xây dựng chiến lược đầu tư phát triển sản xuất, tư vấn các doanh nghiệp tìm kiếm cơ hội đầu tư phát triển và thường xuyên cung cấp thông tin quan trọng cho chúng tôi về đường lối, chủ trương, chính sách của cơ quan quản lý Nhà nước, Chính phủ, giúp chúng tôi có những định hướng tốt trong kế hoạch phát triển. Sự lãnh đạo, chỉ đạo sát sao, cụ thể đặc biệt là sự cảm thông, chia sẻ những khó khăn cùng doanh nghiệp của Tổng công ty đã và đang là nguồn động viên, khích lệ những người đại diện trực tiếp tại doanh nghiệp hoàn thành tốt nhiệm vụ và chức trách của mình. Bản tin Người đại diện của SCIC- người bạn đồng hành của các doanh nghiệp luôn đưa tới chúng tôi nhiều thông tin, nhiều kinh nghiệm bổ ích và thiết thực cho công tác quản trị doanh nghiệp và cơ hội tốt để tăng cường sự hiểu biết và sự hợp tác giữa các doanh nghiệp thành viên. Chúng tôi mong rằng trong thời gian tới đây, với sự tham gia của SCIC vào HĐQT sẽ làm cho hoạt động của HĐQT được nâng lên một bước, theo hướng tăng cường minh bạch hóa, đồng

thuận cùng có lợi.

Sau mấy năm hoạt động từ khi phân vốn nhà nước tại DN chuyển về SCIC, điều gì khiến Ông ấn tượng nhất. Là người đại diện phân vốn nhà nước tại DN, xin Ông cho biết một số đánh giá của mình về công tác đại diện phân vốn nhà nước tại doanh nghiệp so với thời điểm năm đầu tiên chuyển giao về SCIC?

Theo tôi, chương trình cổ phần hóa đã thành công trong việc chuyển quyền sở hữu của một số lượng lớn các doanh nghiệp Nhà nước sang những hình thức sở hữu hiệu quả hơn. Trong các doanh nghiệp nhà nước được cổ phần hóa, vai trò làm chủ của người lao động – cổ đông được nâng lên rõ rệt, từ đó góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp. Và điều ấn tượng nhất đối với tôi từ khi Công ty được cổ phần hóa là sự tăng trưởng kết quả kinh doanh. Kết quả kinh doanh, lợi nhuận của Công ty đều đạt mức tăng trưởng 2 con số kể từ thời điểm cổ phần hóa năm 2007 cho đến nay.

Tôi cho là thời điểm bỡ ngỡ với nhiều mới mẻ của những năm đầu tiên chuyển giao 51% vốn về SCIC đã qua. Tại thời điểm hiện tại, sự phối kết hợp giữa Người đại diện với SCIC và sự liên kết giữa SCIC với doanh nghiệp đã ngày một chặt chẽ hơn. Với vai trò là cổ đông lớn, SCIC đã quan tâm sâu sát tới mọi hoạt động của doanh nghiệp. Việc tăng cường người đại diện tham gia HĐQT đã để có những đóng góp đáng kể vào đường lối chiến lược của doanh nghiệp là một bước tiến lớn khẳng định mối quan hệ chặt chẽ này.

Hoạt động của DN hiện nay có khó khăn gì cần tháo gỡ liên quan đến cơ chế chính sách và sự hỗ trợ từ phía SCIC?

Để đối phó với những khó khăn vẫn tiếp tục gia tăng trong giai đoạn hiện nay, chúng tôi rất cần sự chỉ đạo để tăng cường liên kết, hợp tác giữa các doanh nghiệp cùng hạng mục đầu tư trong khối SCIC mà trong đó SCIC giữ vai trò chủ đạo, tập trung, chi phối và liên kết các hoạt động của các Công ty theo chiến lược phát triển của ngành trong từng giai đoạn và kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng năm.

Trước hết, chúng tôi mong có thể “Liên kết” trong những hoạt động cụ thể sau: Liên kết để xây dựng và phát triển sản phẩm; Liên kết trong các hoạt động xúc tiến, mở rộng thị trường; Liên kết trong công tác đào tạo nguồn nh



BÀ NGUYỄN THỊ NGA,

Chủ tịch HĐQT CTCP Du lịch Đồng Tháp:

Công ty CP Du lịch Đồng Tháp là một đơn vị lữ hành quốc tế của tỉnh Đồng Tháp, được thành lập từ năm 1982 và cổ phần hóa năm 2006. Đến cuối năm 2006, thì phân vốn nhà nước được chuyển về SCIC quản lý. Những năm qua, Công ty luôn nhận được sự hỗ trợ của SCIC trong quản lý, điều hành doanh nghiệp.

Trong quá trình làm việc với SCIC, tôi muốn chia sẻ với SCIC 3 nội dung:

Thứ nhất, SCIC quản lý rất nhiều các đơn vị đa ngành nghề, vì thế các DN có cùng ngành nghề có thể chia sẻ thông tin, kết nối và sử dụng dịch vụ để cùng nhau phát triển vì lợi ích chung của DN và của SCIC.

Thứ hai, SCIC thường xuyên tổ chức các lớp đào tạo kỹ năng mềm, cũng như chia sẻ kinh nghiệm...

Thứ ba, về việc SCIC thoái vốn tại các DN. Theo tôi, đó là chủ trương đúng đắn của Nhà nước. Tuy nhiên, trong thời điểm hiện nay, đề nghị TCT xem xét lại thời điểm thoái vốn đối với những DN làm ăn hiệu quả, có chiến lược phát triển...



ÔNG NGUYỄN GIÁC,

Chủ tịch HĐQT, Giám đốc CTCP Điện tử - ảnh màu Nha Trang:

Là người đại diện vốn của SCIC phải luôn thể hiện có trách nhiệm với vai trò của mình, tuân thủ các quy định về người đại diện, tạo mối quan hệ tốt đẹp, tin tưởng lẫn nhau nên tôi cảm nhận được ngày càng thân thiện và gắn bó nhiều hơn với SCIC. Lãnh đạo và



ÔNG NGUYỄN THÀNH LONG,
 Chủ tịch HĐQT, TGD CTCP Mía đường Cần Thơ:

“Từ khi nguồn vốn nhà nước tại doanh nghiệp được chuyển về SCIC thì đã có những tác động thuận lợi tới hoạt động của DN. Đó là thuận lợi hơn do công việc được trao đổi với những người cùng mục tiêu là kinh doanh và có tầm nhìn rộng ra cả ngành hàng trên phạm vi cả nước và thế giới, tham mưu được cho doanh nghiệp những chiến lược kinh doanh ở tầm cao hơn. Tuy nhiên, bên cạnh đó DN cũng bị ảnh hưởng vì sự gắn bó giữa doanh nghiệp và địa phương phần nào bị giới hạn.

SCIC cũng là một cổ đông, có quyền và nghĩa vụ như mọi cổ đông khác. Vì thế không thể đòi hỏi SCIC một trách nhiệm nghĩa vụ đặc biệt nào khác. Tuy nhiên, vì là Nhà nước, nên SCIC ngoài tìm kiếm lợi nhuận còn phải thực hiện chức năng hỗ trợ phát triển doanh nghiệp theo đúng mục tiêu, chiến lược phát triển kinh tế xã hội của ngành nghề”.

cán bộ SCIC có trình độ chuyên môn cao, am hiểu thương trường sâu rộng, cập nhật kịp thời các thông tin về thị trường và pháp luật nhà nước, người đại diện biết thường xuyên tranh thủ ý kiến của SCIC trong hoạt động kinh doanh, được chia sẻ nhiều thông tin hữu ích góp phần mang lại hiệu quả, đúng pháp luật, không phải mất nhiều thời gian. Do vậy, tiếng nói của SCIC qua các văn bản đề nghị của người đại diện được trình cho Hội đồng quản trị và các kỳ đại hội đồng cổ đông thường được coi trọng, luôn nhận được sự thống nhất cao, tạo thuận lợi cho chiến lược phát triển ngắn hạn, dài hạn của công ty và chuyển biến kịp thời theo sự biến động của thương trường, tránh rủi ro, phát huy hiệu quả vốn đầu tư.

Công ty chuyên hoạt động trong lĩnh vực điện tử viễn thông, trong đó có chức năng thông tin truyền thông, chịu sự điều tiết bởi Luật Doanh nghiệp và Luật Báo chí (ngành nghề đặc biệt) nên vốn nhà nước tại doanh nghiệp rất quan trọng, không phải chỉ mục tiêu là cổ tức mà còn góp phần chi phối giúp công ty phát triển sản xuất kinh doanh đúng định hướng theo chủ trương, đường lối của Đảng và pháp luật nhà nước.

Với tư cách Chủ tịch Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc cũng là người đại diện vốn của SCIC, tôi xin chân thành cảm ơn sự ủng hộ nhiệt tình, kịp thời với tinh thần trách nhiệm cao của SCIC trong thời gian vừa qua. Mong muốn của công ty là SCIC phát huy mạnh mẽ vai trò của mình thông qua người đại diện, có thời gian trực tiếp đến thăm

và làm việc tại đơn vị có thể sẽ giúp cho công ty được nhiều hơn trên bước đường dài kinh doanh.



ÔNG TRẦN VĂN TIẾN,
 Chủ tịch HĐQT, Giám đốc CTCP Lương thực Vật tư nông nghiệp Đắk Lắk:

Công ty chúng tôi hoạt động trong lĩnh vực vật tư nông nghiệp và chế biến sản phẩm từ vật tư nông nghiệp. Sản phẩm chính là phân bón, giống cây trồng và chế biến tinh bột sắn phục vụ xuất khẩu.

Trong những năm vừa qua, có sự phối hợp rất nhịp nhàng giữa Người đại diện với Tổng công ty, tất cả các nội dung báo cáo trong quy chế chúng tôi đã thực hiện đầy đủ. Trong những năm qua, mức độ tăng trưởng của công ty tương đối tốt, thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đối với Tổng công ty về tất cả các khoản liên quan đến thuế, cổ tức và các khoản tồn đọng từ năm trước để lại...

Là người đại diện vốn nhà nước tại DN, tôi hiểu rõ trách nhiệm của mình và mong muốn có sự hợp tác chặt chẽ hơn nữa với TCT.



ÔNG NGUYỄN TRƯỜNG GIANG,
 Chủ tịch HĐQT, Tổng giám đốc CTCP Thủy sản Năm Căn:

“Với vai trò là nhà đầu tư chiến lược của Chính phủ, đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước tại công ty, trong thời gian qua, SCIC chứng tỏ là một cổ đông năng động và có trách nhiệm. Với tư cách là cổ đông lớn của công ty, SCIC đã tham gia vào việc xây dựng chiến lược phát triển của đơn vị, đóng góp nhiều ý kiến cho Người đại diện trong công tác điều hành thông qua các cuộc họp HĐQT và ĐHĐCĐ; mặt khác, với điều kiện của mình, SCIC đã giúp cho công ty có được

► những thông tin cần thiết và kịp thời phục vụ cho hoạt động sản xuất, kinh doanh của đơn vị”.

ÔNG QUÁCH THANH HẢI,

Chủ tịch HĐQT, Tổng giám đốc CTCP Phát triển hạ tầng khu công nghiệp Tây Ninh:

Từ khi phần vốn nhà nước tại công ty chuyển về SCIC, hoạt động của DN và Người đại diện gặp nhiều thuận lợi: Thứ nhất, quyền lợi, nghĩa vụ và trách nhiệm của Người đại diện do SCIC ủy quyền được cụ thể, rõ ràng bằng Quy chế Người đại diện theo Quyết định số 08 và được sửa đổi, bổ sung bằng Quyết định số 20/QĐ-ĐTKDV-HĐQT của Hội đồng quản trị Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước. Do đó, tạo nên tăng pháp lý cho Người đại diện được chủ động trong thực hiện quyền và nghĩa vụ của cổ đông Nhà nước tại DN. Từ đó, các vấn đề phát sinh trong quá trình hoạt động SXKD ở DN được giải quyết nhanh chóng, kịp thời.

Ngoài ra, với đội ngũ cán bộ trẻ, có trình độ chuyên môn cao, SCIC luôn sẵn sàng tư vấn, hỗ trợ giúp đỡ Người đại diện của SCIC ở DN trong việc đề ra phương hướng, chiến lược kinh doanh, kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng năm, thông qua báo cáo tài chính hàng năm, phương án sử dụng lợi nhuận và chia cổ tức...

ÔNG HỒ QUỲNH HƯNG,

Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc CTCP Bóng Đèn Điện Quang:

Công ty Cổ phần Bóng Đèn Điện Quang được cổ phần hóa từ năm 2005. Trong những năm vừa qua, Công ty luôn nhận được sự hỗ trợ và phối hợp chặt chẽ



của SCIC với tư cách là cổ đông lớn, nhà đầu tư chuyên nghiệp nên hoạt động của DN có nhiều thuận lợi. Việc đưa ra quyết định liên quan đến điều hành hoạt động của DN luôn được diễn ra nhanh chóng, không phải thông qua nhiều cấp. SCIC cũng hỗ trợ nhiều cho các DN trong định hướng về tài chính và quản trị DN. Ngược lại, các ý kiến của SCIC liên quan đến các nội dung quản trị lớn đều được HĐQT thống nhất. Minh chứng cho hiệu quả hoạt động phối hợp giữa SCIC và DN từ khi cổ

phần hóa đến nay: Vốn pháp định tăng trên 10 lần, vốn chủ sở hữu tăng gần 28 lần.

Về thương hiệu, Điện Quang là DN duy nhất trong ngành chiếu sáng và là một trong 27 DN trên toàn quốc 2 lần liên tiếp được Chính phủ công nhận là thương hiệu quốc gia. Điện Quang là một trong hai đơn vị nhận Nhân Xanh Việt Nam. Không chỉ đầu tư trong nước, Điện Quang còn đầu tư ra nước ngoài.

Trong thời gian tới, chúng tôi cũng đề nghị SCIC hỗ trợ thêm cho DN bằng cách khuyến khích các DN sử dụng sản phẩm và dịch vụ nội bộ của các DN có vốn của SCIC, vừa giúp cho DN, vừa giúp cho hiệu quả đầu tư của SCIC. Việc SCIC tổ chức các buổi tập huấn, hội thảo đã cập nhật nhiều kiến thức, chính sách pháp luật, xu thế thị trường, quy định và chủ trương mới cho Người đại diện. Vì thế, SCIC cần phát huy hơn nữa điều này để giúp cho sự phối hợp của Người đại diện vốn và SCIC được nhuần nhuyễn hơn.

ÔNG NGUYỄN TẤN SƠN,

Chủ tịch HĐQT, Tổng giám đốc CTCP Du lịch An Giang:

Từ khi phần vốn nhà nước tại DN được chuyển về SCIC, hoạt động của Công ty ngày càng thuận lợi hơn so với trước kia. Tách bạch giữa chức năng quản lý nhà nước và chức năng kinh doanh được xác định rõ ràng hơn. SCIC cũng là một cổ đông có quyền lợi và nghĩa vụ như các cổ đông khác, nên SCIC luôn ủng hộ và hỗ trợ công ty rất nhiều trong hoạt động kinh doanh.



Năm đầu tiên khi chuyển giao vốn về SCIC và được cử làm đại diện, bản thân tôi rất lúng túng không biết đại diện vốn SCIC là làm gì? cái gì mình được quyền quyết định, cái gì phải xin ý kiến, thời gian trả lời ý kiến sẽ nhanh chóng hay không...

Qua 5 năm được cử là người đại diện, quan hệ giữa SCIC và người đại diện ngày càng gần bó hơn. Hoạt động của người đại diện ngày càng thuận lợi hơn. Với tư cách là cổ đông lớn, có năng lực và kinh nghiệm trong quản trị tài chính và quản trị doanh nghiệp, SCIC đã hỗ trợ rất nhiều cho công ty trong công tác điều hành DN. Việc xin ý kiến cũng như trả lời ý kiến cho người đại diện cũng rất thuận lợi, đơn giản, kịp thời,

đúng thời gian. SCIC thường xuyên đôn đốc nhắc nhở người đại diện trong việc tham gia với HĐQT và công ty trong việc tổ chức đại hội đồng cổ đông thường niên và bất thường đúng quy định,.. Bên cạnh đó SCIC đã tổ chức cho người đại diện tham dự các lớp tập huấn nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp,... đã góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của người đại diện.



ÔNG TRẦN VĂN DŨNG,

Chủ tịch HĐQT, Tổng giám đốc CTCP Chế biến XNK thủy sản Bà Rịa Vũng Tàu:

Trong thời gian qua, SCIC đã tạo điều kiện thuận lợi cho việc ổn định tổ chức và hoạt động sản xuất kinh doanh của DN. Tôi đánh giá cao các chương trình đào tạo cho NĐD và đề nghị SCIC tiếp tục phát huy, tăng cường thêm công tác này. Ngoài ra, SCIC nên tổ chức các diễn đàn để hỗ trợ liên kết các DN có vốn đầu tư của SCIC, đặc biệt là các DN cùng ngành nghề. Chúng tôi mong nhận được sự hỗ trợ nhiều hơn nữa của SCIC trong trường hợp DN gặp vướng mắc với các cơ quan quản lý nhà nước (VD: TC Thuế, TC Hải quan...). Ngoài ra, còn một số vấn đề cần làm rõ, như: Thể chế hóa địa vị pháp lý của NĐD; nghiên cứu cơ chế để đảm bảo quyền lợi vật chất và khen thưởng xứng đáng cho NĐD.

Với vai trò là NĐD phần vốn Nhà nước tại DN, tôi nhận thức rõ trách nhiệm của mình trong công tác quản lý vốn và tài sản nhà nước. Để quản lý tốt, đòi hỏi NĐD phải bám sát cơ sở, tập trung chỉ đạo thường xuyên công việc và phải là đầu mối cho việc đoàn kết, giải quyết kịp thời các khó khăn, vướng mắc trong quá trình hoạt động, không để ứ đọng công việc và biết tạo điều kiện để mọi người hoạt động và cống hiến. Với vai trò cầu nối, chúng tôi mong SCIC tập hợp các DN có cùng ngành nghề để sinh hoạt theo nhóm, địa phương để các DN có thể liên hệ, hỗ trợ với nhau. Trong thời gian tới, với sự hỗ trợ thường xuyên hơn của SCIC và với những quy chế cụ thể về quyền và lợi ích chính đáng của NĐD, tôi nghĩ NĐD sẽ phát huy tốt vai trò của họ hơn nữa trong việc quản lý và làm tăng trưởng phần vốn của nhà nước tại DN.

Khen thưởng năm 2011 đối với Người đại diện và Công ty TNHH một thành viên thuộc Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước

Hệ thống Người đại diện của Tổng công ty hiện có 438 người tại 419 doanh nghiệp có phần vốn nhà nước do Tổng công ty quản lý trên cả nước. Trong số đó, phần lớn là cán bộ đang công tác tại doanh nghiệp và cán bộ hành chính nhà nước kiêm nhiệm (thuộc các Bộ, các Sở, ngành địa phương).

Qua năm bất bình hình các doanh nghiệp, Tổng công ty nhận thấy, trong hệ

thống Người đại diện có nhiều người rất cố gắng, gương mẫu chấp hành các chủ trương, chính sách, pháp luật, hoàn thành tốt nhiệm vụ đại diện phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp, đồng thời đóng góp tích cực vào sự phát triển của doanh nghiệp.

Để ghi nhận những nỗ lực trên, đồng thời động viên, tạo không khí phấn khởi, thi đua hoàn thành tốt nhiệm vụ đại diện phần vốn nhà nước tại các

doanh nghiệp, hàng năm Tổng công ty xét khen thưởng đối với những Người đại diện có thành tích tiêu biểu trong công tác đại diện vốn của năm và trao tặng tại Hội nghị Người đại diện thường niên của Tổng công ty. Theo đó, những Người đại diện tiêu biểu hoàn thành xuất sắc công tác đại diện vốn nhà nước tại doanh nghiệp nhiều năm và năm 2011 được khen thưởng như sau:

Tặng Bằng khen của Bộ trưởng Bộ Tài chính cho 04 cá nhân Người đại diện đã có thành tích xuất sắc trong công tác đại diện vốn nhà nước tại doanh nghiệp năm 2011

1. Ông Nguyễn Nam Hải, Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc Công ty cổ phần Giám định Cà phê và hàng hóa xuất nhập khẩu;
2. Ông Nguyễn Thành Long, Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc Công ty cổ phần Mía đường Cần Thơ;
3. Bà Phạm Thị Việt Nga, Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Dược Hậu Giang;
4. Ông Phạm Hữu Quát, Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu Sa Giang

Tặng Giấy khen của Chủ tịch Hội đồng thành viên Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước cho 12 cá nhân đã có thành tích trong công tác đại diện vốn nhà nước tại doanh nghiệp năm 2011:

1. Ông Đào Văn Dũng, Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Giám đốc Công ty cổ phần Khai thác và chế biến khoáng sản Hải Dương
2. Ông Đỗ Văn Hà, Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Giám đốc Công ty cổ phần Quản lý đường sông số 2
3. Ông Lương Văn Sơn, Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Giám đốc Công ty cổ phần Dược - Vật tư y tế Thanh Hóa
4. Bà Mai Kiều Liên, Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc Công ty cổ phần Sữa Việt Nam
5. Ông Ma Ngọc Tiến, Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Cơ khí và Khoáng sản Hà Giang
6. Ông Tạ Xuân Lai, Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Du lịch Kim Liên
7. Ông Nguyễn Văn Tiến, Tổng giám đốc Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu An Giang
8. Ông Cao Minh Lâm, Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu An Giang
9. Ông Đoàn Hữu Thuận, Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc Công ty cổ phần Thủy sản Cửu Long - Trà Vinh
10. Ông Nguyễn Chí Hiếu, Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc Công ty cổ phần Bách hóa miền Nam
11. Ông Võ Văn Bon, Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc Công ty cổ phần Rau quả Tiền Giang
12. Ông Nguyễn Tấn Sơn, Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc Công ty cổ phần Du lịch An Giang

Tặng Giấy khen của Chủ tịch Hội đồng thành viên Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước (Tổng công ty) cho Tập thể Công ty TNHH một thành viên Khai thác và Chế biến Đá An Giang đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2011.

Tặng Giấy khen của Chủ tịch Hội đồng thành viên Tổng công ty cho ông Nguyễn Tấn Danh, Chủ tịch kiêm Giám đốc Công ty TNHH một thành viên Khai thác và Chế biến Đá An Giang đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ năm 2011.

Tặng Giấy khen của Tổng giám đốc Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước (Tổng công ty) cho 04 cá nhân thuộc các Công ty TNHH một thành viên đã hoàn thành tốt nhiệm vụ năm 2011:

1. Ông Võ Tấn Đình, Phó Giám đốc Công ty TNHH một thành viên Khai thác và Chế biến Đá An Giang;
2. Ông Nguyễn Thái Thanh, Phó Giám đốc Công ty TNHH một thành viên Khai thác và Chế biến Đá An Giang;
3. Ông Văn Hoàng Nhựt, Phó Giám đốc Công ty TNHH một thành viên Khai thác và Chế biến Đá An Giang.
4. Ông Nguyễn Thành Được, Kế toán trưởng Công ty TNHH một thành viên Khai thác và Chế biến Đá An Giang.



Hội thảo “Nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp – Vai trò của cổ đông nhà nước”, ngày 5/7/2012



Lãnh đạo SCIC thăm và tặng quà thương binh nhân ngày Thương binh liệt sỹ



Lễ ký kết Biên bản ghi nhớ hợp tác giữa SCIC và Tập đoàn đầu tư Qatar trước sự chứng kiến của Chủ tịch nước Trương Tấn Sang và Quốc vương Qatar Hamad Bin Khalifa Al Thani ngày 16/1/2012



Hội nghị xúc tiến đầu tư Quảng Ninh



Tổng Giám đốc SCIC Lại Văn Đạo tiếp Ông Goh Yong Siang, Giám đốc cao cấp Quan hệ chiến lược và khu vực Đông Dương của Temasek, ngày 15/3/2012



Tổng giám đốc Lại Văn Đạo làm việc với Cục trưởng tài chính Đặc khu Hành chính Hồng Kông, ngày 24/4/2012



Lễ ký kết biên bản ghi nhớ giữa SCIC và Deloitte

Vượt qua hàng loạt khó khăn thách thức, từ những biến động khồng lồ của nền kinh tế nội tại cho đến sự cạnh tranh khốc liệt của các doanh nghiệp bảo hiểm cùng ngành... Tổng Công ty CP Bảo Minh vẫn mạnh mẽ khẳng định vị thế, củng cố vị trí và tiếp tục đứng ở vị trí top đầu các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ của Việt Nam và tự tin khẳng định giá trị thương hiệu “Bảo hiểm Bảo Minh” trên thị trường.

Tạo dựng và giữ vững niềm tin

Với tầm nhìn chiến lược “Xây dựng Bảo Minh luôn là một doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ hàng đầu tại Việt Nam hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ tài chính và bảo hiểm”. Trong thời gian qua, Bảo Minh luôn chú trọng và nâng cao chất lượng dịch vụ qua việc phục vụ khách hàng, cải tiến chất lượng sản phẩm;

tập trung đầu tư và phát triển nguồn nhân lực có chuyên môn cao cùng đội ngũ tư vấn bảo hiểm chuyên nghiệp, tiếp tục mở rộng các kênh phân phối bán hàng trên phạm vi toàn quốc. Ngoài ra, Bảo Minh cũng quan tâm đa dạng hóa, tăng cường quảng bá, đưa các sản phẩm của mình ngày càng gần gũi và đáp ứng thiết thực nhu cầu của người dân. Đồng thời, đơn giản hóa các thủ tục hành chính trong tất cả các khâu theo định hướng “Bồi thường một cửa”, chuẩn hóa các quy định bảo hiểm, công khai minh bạch các điều khoản, điều kiện, phí bảo hiểm cũng như nhiệt tình tư vấn khách hàng trên mọi phương diện. Qua đó, đã tạo dựng được niềm tin cho khách hàng.

Chia sẻ bí quyết thành công, Tổng Giám đốc Bảo Minh – Ông Lê Văn Thành cho biết: “Ngay từ khi thành lập, Bảo Minh đã nghiên cứu kỹ thị trường bảo hiểm, xây dựng chiến lược và lộ trình phát triển phù hợp. Niềm tự hào, đồng thời cũng là bí quyết thành công của Bảo Minh chính là đội ngũ cán bộ, nhân viên giàu kinh nghiệm, tận tâm với nghề và luôn chủ động trước sự phát triển và khắc nghiệt của thị trường bảo hiểm”. Trong suốt chặng đường vừa qua, bằng những nỗ lực không mệt mỏi, Bảo Minh đã mạnh mẽ vượt qua mọi khó khăn thách thức, tự tin khẳng định thương hiệu của mình trên thị trường và đạt được những con số ấn tượng, thể hiện qua doanh thu của Tổng Công ty tăng đều hàng năm.

Đặc biệt trong năm 2011, bất chấp những biến động của nền kinh tế Việt

**BẢO MINH
- GIỮ VỮNG
NIỀM TIN**



Nam, tổng doanh thu của Bảo Minh vẫn đạt 2.962 tỷ đồng, tăng trưởng 12,5% so với cùng kỳ. Phát huy những thành quả đạt được, năm 2012, Bảo Minh xây dựng kế hoạch doanh thu là 2.947 tỷ đồng, lợi nhuận 193,2 tỷ đồng.

Mặc dù kinh tế được dự báo là còn nhiều khó khăn, nhưng tập thể lãnh đạo Tổng Công ty luôn tin tưởng vào những giải pháp đã hoạch định và kiên định thực hiện đồng bộ các giải pháp. Tiếp tục tái cơ cấu tổ chức, phát triển mạnh kênh phân phối, phát triển nhiều sản phẩm mới phù hợp quy định của nhà nước như bảo hiểm Trách nhiệm nghề luật sư, công chứng viên; Trách nhiệm nghề nghiệp Bác sĩ; Bảo hiểm Tín dụng xuất khẩu; Bảo hiểm nông nghiệp...

Không tự cho phép mình thỏa mãn với những thành công đạt được trong kinh doanh, Ban Điều hành Bảo Minh còn luôn chủ động khai thác các ứng dụng mới của công nghệ thông tin trong quản trị và điều hành. Nhiều phần mềm hỗ trợ công tác như SAM, SAM plus phục vụ cho công tác Quản lý đại lý; SAP phục vụ cho công tác thống kê kế toán... Đặc biệt Bảo Minh tự hào là đơn vị bảo hiểm phi nhân thọ đầu tiên ứng dụng phần mềm lõi trong quản lý nghiệp vụ bảo hiểm (core-Insurance), từ đó giúp công tác hoạch định chiến lược, chăm sóc khách hàng luôn sát thực và đạt hiệu quả cao.

Kiên định khát vọng dẫn đầu

Những thành quả Bảo Minh gặt hái

được ngày hôm nay đã tạo nên móng cho việc gia tăng sức lan tỏa của thương hiệu “Bảo hiểm Bảo Minh” trên thị trường trong giai đoạn tới. Với định hướng luôn là một trong những doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ hàng đầu Việt Nam kèm chủ trương kiên định nguyên tắc hoạt động “Hiệu quả và phát triển bền vững” trên tinh thần khẩu hiệu hoạt động “Bảo Minh – Tận tình phục vụ”, trong giai đoạn 2011-2015, Bảo Minh đã đề ra các mục tiêu chiến lược cụ thể với các chỉ tiêu được thể hiện rõ ràng và xem hiệu quả kinh doanh là thước đo năng lực điều hành, là tiêu chuẩn đánh giá cán bộ lãnh đạo từ Tổng Công ty tới các đơn vị thành viên.

Để đạt được mục tiêu trên, Bảo Minh luôn tập trung củng cố, ổn định mạng lưới; tái cấu trúc lại danh mục đầu tư vốn, tập trung mọi nguồn lực vào việc phát triển kinh doanh mà cốt lõi là bảo hiểm

phi nhân thọ. Đồng thời chú trọng nâng cao chất lượng quản trị doanh nghiệp; nâng cao trình độ cán bộ, công nhân viên; nâng cao chất lượng dịch vụ - phục vụ trên tinh thần phục vụ nhanh chóng tiện lợi và chính xác để mang lại niềm tin vững chắc cho khách hàng.

Bảo Minh cam kết cung cấp dịch vụ tốt nhất đến khách hàng và đáp ứng kỳ vọng của các cổ đông, giữ vững thành công là vị trí doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ hàng đầu tại Việt Nam cả về chất lượng lẫn hiệu quả hoạt động. Chủ tịch HĐQT – Tiến sĩ Trần Vĩnh Đức nhấn mạnh “Vượt lên trên mọi giải pháp, quan trọng nhất vẫn là sự gắn bó, đồng tâm hiệp lực của các cấp từ lãnh đạo đến từng CBCNV và đại lý của toàn hệ thống. Chính vì vậy khối đại đoàn kết Bảo Minh sẽ tiếp tục được phát huy trong thời gian tới, cùng chung tay góp sức xây dựng Tổng Công ty ngày càng phát triển bền vững”.

Trên nền tảng là một tập thể trẻ trung, năng động và giàu kinh nghiệm cùng với những định hướng chiến lược đã được hoạch định kỹ lưỡng, cụ thể và rõ ràng, Bảo Minh đã, đang và sẽ luôn khẳng định vị trí là một thương hiệu uy tín trên thị trường, giữ trọn niềm tin của khách hàng. Vững tin trong chặng hành trình sắp tới, Bảo Minh sẽ tiếp tục phát huy vị thế và uy tín, góp phần thúc đẩy vào sự phát triển bền vững của thị trường bảo hiểm Việt Nam; đồng thời tạo những thành công mới trong công cuộc CNH-HĐH đất nước.

TRAPHACO - VƯỢT LÊN CHÍNH MÌNH



THS. TRẦN TÚC MÃ - Tổng giám đốc công ty cổ phần TRAPHACO

Bối cảnh năm 2012, cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu diễn ra mạnh mẽ và còn diễn ra ngày càng phức tạp tác động tiêu cực đến các nền kinh tế còn đang phát triển. Ngay tại Việt Nam, sức mua của người tiêu dùng giảm dẫn đến sản xuất hàng hóa bị đình trệ và đời sống việc làm của người dân càng khó khăn hơn.

Những thách thức chung của nền Việt Nam nói chung cũng là thách thức đối với các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh như TRAPHACO: vừa phải đương đầu cạnh tranh với các hãng được phẩm đa quốc gia với tiềm lực tài chính mạnh mẽ, vừa đảm bảo tăng trưởng kinh doanh, ổn định lợi nhuận, đảm bảo công ăn việc làm cho người lao động.

Dựa trên những lợi thế là doanh nghiệp “khỏe”, trong 5 năm qua TRAPHACO đã phát triển tăng trưởng nhanh (trung bình 25%) trong 5 năm liên tiếp, tốc độ tăng trưởng lợi nhuận với tỉ lệ tăng trưởng là 20%/năm; đến hết năm 2011 đã trở thành doanh nghiệp được phẩm có doanh thu và lợi nhuận đứng thứ 2 trong số các doanh nghiệp được niêm yết trên thị trường chứng khoán; thương hiệu TRAPHACO ngày càng nổi tiếng và thực sự là thương hiệu có trách nhiệm với cộng đồng xã hội.

Để thực hiện được tốt các mục tiêu chiến lược của TRAPHACO năm 2012, Ban lãnh đạo TRAPHACO đã xác định giá trị lớn nhất của doanh nghiệp hiện nay chính là nền tảng văn hóa của TRAPHACO và Nguồn nhân lực của doanh nghiệp. Phát huy vai trò của tổ chức Đảng trong doanh nghiệp, Lãnh đạo công ty đã phối hợp với Đảng bộ công ty tổ chức và vận động toàn thể CBCNV tham gia chương trình hành động “Vượt lên chính mình” với mong muốn phát huy truyền thống - văn hóa doanh nghiệp, luôn kiên định ý chí, quyết tâm thực hiện mục tiêu vượt qua chính mình “Đột phá trong tư duy - đoàn kết trong hành động - thống nhất trong mục tiêu” để cùng nhau đưa TRAPHACO bứt phá phát triển vượt bậc trong bối cảnh nền kinh tế trầm lắng.

Văn hóa của TRAPHACO là văn hóa của doanh nghiệp được sinh ra và trưởng thành trong khó khăn, càng khó khăn càng được tôi luyện vững vàng, và không có gì không thể phát triển được với một doanh nghiệp luôn lựa chọn được hướng phát huy tích cực, biết phát huy nội lực với sự chia sẻ và hợp tác của cộng đồng. Do đó, ngay khi phát động, chương trình đã nhận được sự hưởng ứng

tích cực của các cá nhân, nhóm làm việc. Sau hai tuần làm việc, Ban tổ chức cuộc thi đã nhận được 136 chương trình đăng ký tham gia với ý chí quyết tâm đột phá mọi lĩnh vực của doanh nghiệp, khắp mọi miền đất nước: từ sáng kiến cải tiến tăng năng suất lao động của công nhân lao động, hợp tác giữa các phòng ban chức năng trong công ty để cải tiến, hiện thực hóa các dự án đột phá doanh nghiệp, sự quyết tâm của đội ngũ bán hàng với cam kết vượt mức chỉ tiêu đã đề ra từ 5-10% doanh số kế hoạch. Đồng thời chương trình có sự phối hợp của nhóm tác giả của nhiều bộ phận, liên phòng, liên khối và liên công ty.

Với nỗ lực của toàn thể CBCNV, chương trình hành động “Vượt lên chính mình” đã phát huy trí tuệ của các tập thể, cá nhân tận dụng những cơ hội hiện có để góp phần giải quyết bất hợp lý trong sản xuất kinh doanh, thực hành tiết kiệm, chống lãng phí; đảm bảo tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận, sản lượng, tăng năng suất lao động, chất lượng sản phẩm; đảm bảo an toàn trong SXKD, tạo môi trường lành mạnh, phát triển thương hiệu, tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp; đồng thời đây cũng là hoạt động mang ý nghĩa thiết thực nhất của doanh nghiệp hướng tới kỉ niệm 40 năm thành lập doanh nghiệp.

Kể từ khi các chương trình “Vượt lên chính mình” được đăng ký, văn hóa cam kết và thực hiện cam kết của TRAPHACO được phát huy tối đa, khí thế làm việc thi đua sôi nổi tràn ngập khắp doanh nghiệp. Tinh thần hăng hái, đoàn kết, thống nhất ý chí đã góp phần mang lại thành quả rất lớn đối với công ty 9 tháng đầu năm vừa qua:

Doanh thu toàn công ty đạt 1.050 tỉ đồng, tăng 27% so với cùng kỳ năm 2011; Lợi nhuận 75 tỉ, tăng trưởng 25% so với năm 2011 là 25% TRAPHACO đã vinh dự nhận “TOP 50 công ty kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam”. Dự kiến năm 2013 công ty sẽ vượt mức kế hoạch đề ra 10%, tăng 29% so với năm 2012.

Thực hiện kế hoạch phát triển hệ thống phân phối, công ty đã tham gia đấu giá thành

công và sở hữu 24,5% vốn điều lệ của công ty được Đăk Lăk và đang thực hiện chào mua công khai để nâng tỉ lệ sở hữu lên 51%; đồng thời đã xây dựng và thành lập thêm 03 chi nhánh bán hàng, nâng tổng số chi nhánh bán hàng trên toàn quốc là 13 chi nhánh.

Để đảm bảo phát triển nhanh, ổn định trong những năm tiếp theo, công ty tiếp tục triển khai các dự án phát triển bền vững nguồn được liệu TRAPHACO và nhận được sự ủng hộ của nhiều địa phương như Thái Nguyên, Nam Định, Lào Cai...; đã có 9 sản phẩm mới được triển khai ra thị trường đưa doanh số sản phẩm mới 9 tháng đầu năm chiếm 9% doanh thu công ty. Công ty cũng đã vinh dự được nhận “Giải thưởng chất lượng quốc tế năm 2012” tại Frankfurt, Đức. Trong bối cảnh nền kinh tế trầm lắng, nhiều doanh nghiệp đang khó khăn, có nhiều bi quan về sự chuyển động của nền kinh tế trong những năm tiếp theo, thành công của TRAPHACO trong 9 tháng đầu năm khẳng định được chiến lược phát triển doanh nghiệp dựa trên nguồn nhân lực và văn hóa doanh nghiệp là đúng đắn và phát huy tối đa sức mạnh doanh nghiệp trong điều kiện thị trường có nhiều khó khăn và trở ngại. Chính tinh thần làm việc của người lao động đã giúp doanh nghiệp vượt qua trở ngại vươn lên phía trước.

Đồng thời, thành công của TRAPHACO cũng cần có được bản lĩnh vững vàng của đội ngũ cán bộ lãnh đạo doanh nghiệp đã sáng suốt lựa chọn hướng đi phù hợp trong bối cảnh thị trường có nhiều diễn biến phức tạp, có khả năng vận động, động viên CBCNV tích cực xây dựng đóng góp phát triển doanh nghiệp.

Thêm vào nữa, cũng là lợi thế của các doanh nghiệp có vốn góp của Tổng công ty đầu tư và quản lý vốn nhà nước (SCIC)- thường là các doanh nghiệp nhà nước cổ phần hóa, các lãnh đạo doanh nghiệp sẽ có nhiều thuận lợi nếu biết dựa vào vai trò của các tổ chức Đảng, Đoàn thanh niên, Công đoàn để vận động CBCNV cùng đồng lòng chia sẻ với khó khăn của cộng đồng, doanh nghiệp và quyết tâm “Vượt lên chính mình”.



Công trình Constrexim Complex - A1

CONSTREXIM HOLDING: Tiên phong trong phát triển bất động sản

Phát triển bất động sản (BDS) là khái niệm khá mới với nhiều người Việt Nam. Thị trường lâu nay vốn chỉ quen với khái niệm Chủ đầu tư, các đơn vị tư vấn thiết kế và các nhà thầu. Để phát triển một công trình, chủ đầu tư phải lo từ ý tưởng, chứng nhận quyền sở hữu đất, tìm kiếm đơn vị tư vấn thiết kế, các thủ tục cấp phép xây dựng, vốn và tìm kiếm đơn vị thi công.

Vấn đề ở chỗ, rất nhiều chủ đầu tư muốn có công trình nhưng lại gặp khó khăn ngay từ những công đoạn đầu tiên như ý tưởng, quyền sử dụng đất, hàng loạt các thủ tục pháp lý cần thiết với các cơ quan quản lý Nhà nước. Việc lựa chọn các nhà thầu, quản lý tiến độ triển khai, quản lý các nhà cung cấp vật liệu cũng không hề đơn giản. Hậu quả thường thấy là công trình không đạt được chất lượng và mỹ thuật như kỳ vọng ban đầu. Thời gian đầu tư kéo dài. Nhiều phát sinh trong suốt quá trình xây dựng. Và cuối cùng, suất đầu tư và tổng mức đầu tư thường vượt xa dự toán ban đầu.

Giải pháp cho vấn đề nêu trên ở các thị trường BDS đạt tới độ phát triển nhất định là hình thành các đơn vị phát triển BDS chuyên nghiệp. Đơn vị phát triển BDS lo từ ý tưởng (concept), mọi thủ tục pháp lý cần thiết, quyền sử dụng đất, thiết kế, quản lý, thi công trọn gói chỉ thông qua một hợp đồng duy nhất kiểu Chìa khóa trao tay (Turnkey Contract).

Tại thị trường Việt Nam, Tổng công ty cổ phần Đầu tư Xây dựng và Thương mại Việt Nam (Constrexim Holdings) là đơn vị tiên phong trong lĩnh vực phát triển BDS từ nhiều năm nay. Kinh nghiệm và uy tín 30 năm, làm tổng thầu

xây dựng các công trình lớn có yêu cầu cao về mỹ thuật và kỹ thuật đã giúp Constrexim Holdings phát triển các sản phẩm BDS đáp ứng được mọi yêu cầu khắt khe nhất của khách hàng.

Nhiều công trình tiêu biểu đã và đang được Constrexim Holdings thực hiện và bàn giao cho khách hàng theo phương thức hợp đồng Chìa khóa trao tay. Có thể kể đến như: Trụ sở chính của Công ty Thông tin Di động Mobifone đưa vào sử dụng năm 2010; trụ sở chính của Tập đoàn Hòa Phát đưa vào sử dụng năm 2011; trụ sở chính của Tổng công ty Bảo hiểm Dầu khí - PVI sẽ đưa vào sử dụng năm 2013...

Thế hệ trẻ tại Constrexim Holdings đang viết tiếp truyền thống 30 năm phát triển bằng tư duy sáng tạo và những cách làm đột phá. Niềm tin được xây dựng từ chất lượng và tiến độ của những công trình cụ thể. Trong lĩnh vực Phát triển bất động sản đầy tiềm năng, với sự mạng của người tiên phong, chúng tôi đang góp phần xây dựng Việt Nam "đàng hoàng hơn - to đẹp hơn".

Những người đặt nền móng đầu tiên cho ngành du lịch Việt Nam

Đối với nhiều người làm trong ngành du lịch cái tên “Công ty 30A” đã trở nên thân quen khi họ muốn nhắc đến Công ty Du lịch Việt Nam trước kia và nay là Công ty CP Du lịch Việt Nam – Hà Nội (Vietnamtourism – Hanoi JSC) có địa chỉ tại 30A Lý Thường Kiệt, Hà Nội. Một điều đặc biệt, Công ty được thành lập ngày 09/07/1960 cũng chính là thời điểm đánh dấu sự ra đời của Ngành Du lịch Việt Nam và ngày 09/07 hàng năm đã được chọn làm ngày kỷ niệm thành lập Ngành Du lịch.

Qua hơn 50 năm xây dựng và trưởng thành, Vietnamtourism - Hanoi hiện là một trong những thương hiệu lữ hành quốc tế hàng đầu tại Việt Nam. Những năm qua, Công ty đã phục vụ hàng trăm nghìn khách du lịch quốc tế đến Việt Nam du lịch và khách Việt Nam đi du lịch nội địa và nước ngoài. Tính đến năm 2011, công ty đã ký kết hợp đồng hợp tác phục vụ khách quốc tế đến Việt Nam du lịch với trên 100 hãng lữ hành quốc tế ở hơn 50 nước và vùng lãnh thổ trên thế giới. Thị trường khách Việt Nam đi du lịch nội địa và nước ngoài cũng không ngừng phát triển với điểm đến là tất cả các nước trên thế giới có tài nguyên du lịch. Bên cạnh đó, Công ty cũng đã thiết lập được mạng lưới các nhà cung cấp dịch vụ có uy tín (như khách sạn, vận chuyển, nhà hàng, hướng dẫn...) rất chuyên nghiệp với chất lượng dịch vụ tốt, bảo đảm an toàn tuyệt đối cho cả các đoàn khách có số lượng lớn. Với phong cách tổ chức chuyên nghiệp, Công ty đã vinh dự được giao tổ chức và phục vụ nhiều sự kiện lớn của đất nước như Đại lễ Phật đản Liên hợp quốc (VESAK 2008) lần đầu tiên được tổ chức tại Việt Nam, Diễn đàn Du lịch Đông Nam Á tại Hà Nội (ATF 2009), Đại lễ 1000 năm Thăng Long – Hà Nội,



Ông Lưu Nhân Vinh – Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Du lịch Việt Nam – Hà Nội tại Lễ trao Giải thưởng Top ten Du lịch Việt Nam năm 2010

Lễ đón vị khách quốc tế thứ 5 triệu đến Việt Nam năm 2010... và mới đây nhất là Hội nghị thường niên Ngân hàng phát triển Châu Á (ADB) tổ chức tại Việt Nam tháng 6/2011. Đặc biệt hơn nữa, không chỉ tổ chức các chương trình hội thảo, du lịch thuần túy, Vietnamtourism-Hanoi còn là đơn vị đi tiên phong tổ chức các loại hình du lịch thể thao mạo hiểm ở Việt Nam. Thành công của Chương trình Raid Gauloises 2002 (chương trình du lịch thể thao mạo hiểm ở khu vực rừng núi phía Bắc Việt Nam) – đây cũng là một giải lớn của Pháp với hơn 1,600 vận động viên và khách mời quốc tế tham dự; cùng Action Asia Challenge Vietnam 2003 – một chương trình du lịch thể thao mạo hiểm do Pháp tổ chức tại Việt Nam với hơn 1,350 vận động viên và khách mời quốc tế tham dự. Sự kiện này đã được rất nhiều hãng thông tấn, báo chí quốc tế nổi tiếng tham dự, đưa tin và đã gây tiếng vang lớn trên thị trường du lịch quốc tế, góp phần đẩy mạnh loại hình du lịch thể thao mạo hiểm ở Việt Nam.

Không chỉ đạt được sự yêu mến, gắn bó của khách hàng, Công ty đã vinh dự nhận được hàng loạt giải thưởng do các tổ chức trong và ngoài nước trao tặng như: 12 năm liên tiếp (từ năm 1999 đến 2010) đạt danh hiệu “TOPTEN Lữ hành quốc tế” - giải thưởng cao nhất của ngành Du lịch Việt Nam; danh hiệu “Dịch vụ lữ hành được ưa chuộng” năm 2005, “Thương hiệu mạnh” năm 2008 + 2009, danh hiệu “Quả cầu vàng” và “Top Trade Service” năm 2009 + 2010, “Cup Thăng Long”, “Cup Thương hiệu Việt hội nhập WTO”, “Thương Hiệu Việt uy tín” năm 2011, “Cúp 100 thương hiệu bền vững năm 2012”...

Đây là sự đánh giá công bằng cho những cố gắng của Công ty, đặc biệt là cho những thành công trong hoạt động kinh doanh. Theo lời ông Lưu Nhân Vinh “với doanh nghiệp: thương hiệu là yếu tố sống còn”. Hy vọng trong tương lai, cái tên Công ty CP Du lịch Việt Nam – Hà Nội sẽ mãi được nhiều người mến mộ, không chỉ trong phạm vi đất nước Việt Nam mà còn trên toàn thế giới.

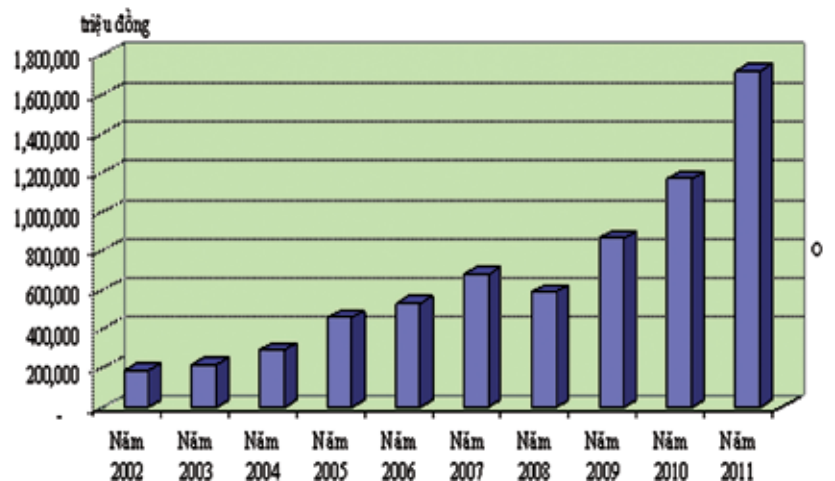
CASUCO PHÁT TRIỂN cùng chung tay vì cộng đồng!

Công ty Cổ phần Mía đường Cần Thơ – CASUCO, tiền thân là doanh nghiệp Nhà Nước thành lập ngày 15/11/1995; và được chuyển đổi thành Công ty cổ phần ngày 29/4/2005 - qua hơn 15 năm xây dựng và phát triển, Ban điều hành, tập thể công nhân lao động với tinh thần trách nhiệm, đoàn kết chung sức, cùng lòng chủ động khắc phục để vượt qua mọi khó khăn, thách thức, luôn giữ vững tốc độ tăng trưởng và phát triển theo Nghị quyết Đại hội cổ đông giao hàng năm trong điều kiện khó khăn của kinh tế đất nước, thế giới và nổi bật hơn sau thời gian Công ty được Cổ phần hóa.

CASUCO xác định sự phát triển bền vững của doanh nghiệp trên nền tảng: Hiệu quả doanh nghiệp – Lợi nhuận cho người trồng mía, khách hàng và đối tác – Lợi ích cộng đồng. Với phương châm đó CASUCO quyết tâm “Tiếp tục đổi mới tổ chức, hoạt động doanh nghiệp, Đảng, đoàn thể; nâng cao chất lượng, các giá trị hiện có; chủ động hoàn thành tốt mọi nhiệm vụ được giao trong tình hình mới”. CASUCO luôn quan tâm, chia sẻ trách nhiệm, lợi nhuận của doanh nghiệp cùng nông dân trồng mía, địa phương các vùng nguyên liệu và đặc biệt là quê hương Hậu Giang và khu vực đồng bằng sông Cửu Long.

Hàng năm, CASUCO chi hàng tỷ đồng cho các hoạt động an sinh xã hội như: “Ăn Tết cùng người nghèo”, xây dựng “Mái ấm tình thương”, Chương trình “cảm thông và chia sẻ”, “Nông thôn Hậu Giang”, phát triển Câu lạc bộ 200 tấn mía/ha nhằm hỗ trợ và giúp nông dân về kỹ thuật canh tác, giống mía sản xuất hiệu quả, xây dựng cầu bê tông xóa dần cầu khỉ ở nông thôn, trao tặng tập, học bổng cho học sinh nghèo vượt khó học tốt, hỗ trợ các nạn nhân chất độc màu da cam, tài trợ các hoạt động văn hóa, văn nghệ, thể dục, thể thao, ... trong tất cả lĩnh vực trên CASUCO đã thể hiện vai trò tích cực cùng cộng đồng trong và ngoài tỉnh Hậu Giang triển khai góp phần hoàn thành nhiệm vụ phát triển kinh tế, chính trị, xã hội địa phương.

Qua nhiều hoạt động vì an sinh xã hội, chung tay vì cộng đồng, thương hiệu CASUCO đã thực sự gần gũi, quen thuộc với bà con vùng mía nguyên liệu nói riêng, người dân Hậu Giang và vùng lân cận nói chung, tiếp tục nhận được sự ủng hộ và gắn bó từ đối tác, Khách hàng



Phát triển doanh thu của CASUCO qua 10 năm hoạt động



Bí thư Tỉnh Ủy Hậu Giang và TGD CASUCO đến thăm, cứu trợ cho các gia đình bị thiên tai tại huyện Long Mỹ - HG

trong và ngoài nước.

Ban điều hành, tập thể người lao động CASUCO xin chân thành cảm ơn các cấp chính quyền Trung ương và địa phương, các Đơn vị, cơ quan truyền thông đã quan tâm ủng hộ, đặc biệt có vai trò quan trọng của cổ đông lớn SCIC trong việc ổn định và phát triển của CASUCO. Thách thức

vẫn còn phía trước, đặc biệt là năm 2012 và những năm kế tiếp... Song, CASUCO tin rằng với sự cố gắng hết mình của Ban điều hành và tập thể người lao động, CASUCO sẽ tiếp tục nhận được sự ủng hộ từ quý cổ đông, các đối tác để có được sự hợp tác hữu hiệu bền vững, cùng có lợi và mang lại lợi ích nhất cho cộng đồng.

3 điều khác biệt giữa lãnh đạo và quản lý

Một công ty muốn thành công phải có sự phân công vị trí, vai trò cụ thể và rõ ràng. Đa số những vai trò này đều dễ dàng xác định và phân biệt rõ nhưng có những vai trò rất khó để phân biệt như vị trí người lãnh đạo và nhà quản lý.

Có những công ty, người lãnh đạo cũng chính là người quản lý, nhưng có những công ty thì hai vị trí này được tách bạch. Vì thế, đôi khi có những người có thể là một lãnh đạo tồi nhưng lại là một nhà quản lý xuất sắc, và ngược lại.

Vậy điều khác biệt giữa lãnh đạo và quản lý là gì?

Trong cuốn *On Becoming a Leader* (tạm dịch Để trở thành lãnh đạo), tác giả Warren Bennis đã chỉ ra những điểm khác nhau chủ yếu giữa lãnh đạo và quản lý. Dưới đây là 3 điểm khác nhau cơ bản được trích từ cuốn sách này cũng như những chiêm nghiệm thực tế của Gene Wade - sáng lập viên và CEO của UniversityNow và người quản lý của công ty này - Peter Drucker.

1. Lãnh đạo là người đưa ra ý tưởng còn quản lý là người thực thi ý tưởng

Điều này có nghĩa là lãnh đạo là một trong những người trong công ty có nhiệm vụ nghĩ ra những ý tưởng mới và đưa vào kế hoạch của công ty trong giai đoạn tiếp theo. Người lãnh đạo phải luôn có tầm nhìn và luôn phát triển các chiến lược và chiến thuật mới. Do đó họ cần phải có hiểu biết về các xu hướng hay các nghiên cứu và kỹ năng mới nhất.

Trong khi đó, người quản lý sẽ duy trì và vận hành những gì đã được thiết lập để nó hoạt động trơn tru đúng kế hoạch. Người quản lý phải luôn để mắt tới nhân viên cấp dưới và duy trì sự kiểm soát thường xuyên để nhằm đảm bảo sự hoạt động của các bộ phận trong công ty. Vì trực tiếp làm việc với nhân viên nên họ am hiểu nhân viên của mình, biết rõ ai là người phù hợp nhất với những nhiệm vụ cụ thể.

2. Lãnh đạo củng cố niềm tin trong khi quản lý dựa vào kiểm soát

Ông Wade cho rằng, người lãnh đạo là



người truyền cảm hứng cho nhân viên, để nhân viên biết như thế nào là tốt nhất và làm thế nào để đẩy nhanh tiến độ. “Lãnh đạo không phải là ở những gì bạn làm mà chính là những gì mà người khác làm cho bạn. Nếu không có ai thực thi ý tưởng của bạn thì bạn thực sự không phải là một lãnh đạo”, ông nói.

Nếu mọi người hào hứng với ý tưởng của bạn thì đó chính là bởi họ đã được bạn truyền cảm hứng. Điều đó có nghĩa là bạn đã tạo được sự tin tưởng đối với nhân viên, điều này là đặc biệt cần thiết nếu hoạt động kinh doanh đang thay đổi nhanh chóng và cần thiết xốc vác lại niềm tin của nhân viên vào sứ mệnh của công ty.

Ở vai trò người quản lý, Drucker lại cho rằng, nghề của họ là duy trì việc kiểm soát nhân viên để nhân viên phát huy khả năng và năng lực lớn nhất từ đó tạo ra sản phẩm hoặc tăng doanh thu/lợi nhuận cho công ty. Để làm điều này một cách hiệu quả, người quản lý cần phải am hiểu rõ cấp dưới của mình và hiểu cả đam mê và mong muốn về lương bổng của nhân viên.

3. Lãnh đạo hỏi “Cái gì?” và “Tại sao?” trong khi quản lý hỏi “Như thế nào?” và “Bao giờ?”

Để đặt câu hỏi “cái gì” và “tại sao”, bạn có thể sẽ phải hỏi tại sao điều đó xảy ra nhưng đôi khi câu hỏi này sẽ khiến người nghe có cảm giác như bạn đang thách thức cấp trên của bạn. Ông Wade cho rằng “Điều đó có nghĩa là họ đang leo lên lớp cấp quản lý cao nhất khi nghĩ rằng cần phải hoàn thành việc gì đó cho công ty”. “Tôi luôn bảo với nhân viên của mình rằng, tôi không mong là tất cả những gì tôi nói ra là đúng mà tôi mong nó có nhiều điểm sai”.

Và nếu công ty vấp phải sai lầm nào đó, thì lãnh đạo sẽ là người hỏi “chúng ta học được điều gì sau sai lầm này?” và “Làm thế nào để sử dụng những thông này để làm rõ hoặc thực hiện tốt hơn những mục tiêu của chúng ta?”.

Tuy nhiên, theo Wade, người quản lý thì lại không thực sự nghĩ nhiều về những sai lầm. Nghề của họ là hỏi “như thế nào”, “bao giờ” để cho chắc chắn kế hoạch sẽ được thực hiện phù hợp.

Còn Drucker thì cho rằng, các nhà quản lý thường chấp nhận hiện trạng. Họ biết rằng đơn đặt hàng và kế hoạch là rất quan trọng và công việc của họ là thực thi được các mục tiêu hiện tại của công ty.

Nguồn: Dân Trí

Tính cách cá nhân trong việc hình thành văn hóa doanh nghiệp

Văn hóa nói chung và văn hóa doanh nghiệp (VHDN) nói riêng là một đề tài tương đối “trừu tượng”. Không ít lãnh đạo doanh nghiệp cũng đồng tình rằng VHDN là một chủ đề hay, có ích, nhân văn... nhưng họ cũng lại thấy những mục tiêu sản xuất kinh doanh cùng sự bận rộn hàng ngày đã choán hết thời gian, vì vậy, trên thực tế đã không xem xét thấu đáo vấn đề.

Việc này xuất phát từ thực tế là chúng ta chưa thấy được tiềm năng lớn lao và những liên kết mang tính nhân quả giữa VHDN (phù hợp, tối ưu) với hiệu quả và sự phát triển bền vững của tổ chức. Làm thế nào để hiểu, xây dựng và thay đổi VHDN, để yếu tố này thực sự đóng góp vào thành công của tổ chức?

Để giải quyết được điều đó, “vấn đề VHDN” cần được tiếp cận ở một mức độ thực tiễn, gắn gũi, gắn liền với tầm nhìn của doanh nghiệp, với “văn hóa” của những con người trong tổ chức, đặc biệt là lãnh đạo. Việc có được và phát huy một (giá trị) VHDN phù hợp sẽ mang lại hiệu quả và lợi ích to lớn. Chẳng hạn:

- Giúp việc ra quyết định được phù hợp và nhanh chóng, dễ được hiểu và đồng cảm bởi các thành viên trong tổ chức. Việc này mang đến hiệu quả trong sản xuất kinh doanh, giúp tiết kiệm được nguồn lực thời gian và nguồn lực về cảm xúc, tinh thần (tránh những nghi ngờ, bất đồng, không hài lòng...).

- Giúp phát huy được tốt nhất các năng lực và tiềm năng của cá nhân và tổ chức khi mọi người có một cơ chế và môi trường để phát huy và đóng góp...

- Giúp hạn chế được sự lãng phí các nguồn lực về thời gian, sức khỏe tâm lý phát sinh từ các suy nghĩ, thái độ, và hành xử không phù hợp, hoặc gây hiểu lầm, mâu thuẫn...

Văn hóa doanh nghiệp là “hệ thống” các giá trị, niềm tin, quan niệm hay giá thiết chung mà được chia sẻ trong tổ chức; chính nó định hướng, dẫn dắt các thái độ, hành vi và việc ra quyết định của các thành viên. VHDN cần xuyên suốt, thấm vào sự hình thành và vận hành của các cấu thành trong hệ thống, là kim chỉ nam cho cách ứng xử, ra quyết định, là nền tảng để xử lý xung đột và là định hướng để các cá nhân phấn đấu phát triển hoàn thiện năng



lực và phẩm chất bản thân.

Văn hóa doanh nghiệp – phân tích từ góc nhìn tính cách và giá trị mỗi cá nhân

Để hiểu về VHDN, chúng ta cần có sự hiểu biết về những yếu tố gì (trong mỗi cá nhân) gắn kết và thu hút họ với nhau để xây dựng văn hóa thích hợp. Vì ở đâu có một nhóm làm việc, thì ở đó có sự tương tác và sẽ tạo nên văn hóa của nhóm.

Có ba yếu tố đóng vai trò “hút” và “gắn” mọi người với nhau trong tổ chức.

Yếu tố 1: Các giá trị, nhân sinh quan cơ bản.

Đây chính là những yếu tố gắn kết mang lại “ý nghĩa” và “giá trị” cuộc sống cho mỗi cá nhân. Ai cũng có những quan điểm, giá trị sống nhất định, nó phụ thuộc vào giáo dục, môi trường sống, những xu hướng thiên bẩm... Ở một số người, những giá trị và nhân sinh quan cơ bản rất rõ và là kim chỉ nam cho xu hướng hành động và ra quyết định.

Với một số người khác, các giá trị nên tảng mờ nhạt hơn, đôi lúc bị lãng quên, nhường chỗ cho những động cơ hoặc nhu cầu mạnh mẽ hơn, như nhu cầu về thành công, chiến thắng, tiền bạc... Trong những tình huống quan trọng và thử thách, nền tảng giá trị “nông” hay “sâu” sẽ được thể hiện, có người sẽ đánh đổi giá trị để được lợi ích trước mắt, có người lại

chấp nhận thua thiệt để giữ được giá trị lâu dài, lại có người thỏa hiệp...

Yếu tố 2: Sở thích, thói quen, tài năng

Đây chính là những nhân tố kéo mọi người gần nhau và có khả năng hỗ trợ cho nhau. Các cá nhân qua quá trình sống, trưởng thành và phát triển, tương tác với xung quanh... sẽ hình thành những năng lực/tài năng, những thói quen, sở thích. Những người có các xu hướng sở thích và thói quen giống nhau sẽ dễ dàng nói chuyện, chia sẻ. Những người có năng lực và tài năng nhất định ở các lĩnh vực cũng thường có sự tương tác với nhau ở một mức độ nào đó.

Yếu tố 3: Động lực và đam mê của cá nhân.

Đây chính là lực hút các cá nhân với nhau để cùng thực hiện và đeo đuổi một mục tiêu chung, góp phần quan trọng tạo nên định hướng và tầm nhìn tổ chức. Mỗi cá nhân, tùy vào mong muốn và đam mê/tài năng của mình, hoặc bị thôi thúc bởi hoàn cảnh, sẽ hình thành nên sự thôi thúc cần đạt được điều gì đó. Đây chính là yếu tố thúc đẩy người ta hiệp lực hành động. Có những sáng lập viên hiệp lực vì cùng đam mê và có tài năng ở lĩnh vực nào đó, hoặc chỉ vì thấy có thể cùng làm ăn để kiếm được nhiều tiền... Trong một tổ chức, sẽ có các nhóm liên kết với nhau vì những động lực và đam mê như vậy, tạo nên sự đa dạng và phức tạp, góp phần hình thành và ảnh hưởng đến VHDN.

Phản ánh của ba yếu tố trên vào VHDN

Ba yếu tố trên có sự tương tác với nhau. Về ảnh hưởng của cá tính lãnh đạo đối với VHDN, những sáng lập viên và lãnh đạo có nền tảng giá trị rõ ràng thường đặt ra tầm nhìn tổ chức kết hợp với việc đạt được các thành công bên ngoài và thành tựu, giá trị bên trong. Những tổ chức có lãnh đạo bị thúc đẩy mạnh bởi động lực bên ngoài (tiền bạc, thống lĩnh thị trường, nổi tiếng...) mà ở họ những giá trị bên trong không thật sâu sắc, sẽ chạy theo những thành công trước mắt và có thể phá vỡ giá trị bên trong để đạt được mục đích của mình...

Tổ chức mà lãnh đạo quan tâm nhiều đến giá trị nền tảng nhưng thiếu đi sự đam mê và động lực làm việc thì giống như cái

▶ nhà chỉ có móng. Ngược lại, muốn đạt được bằng mọi cách những thành công bên ngoài mà thiếu đi giá trị cốt lõi là kim chỉ nam cho hành động, thì giống như xây nhà trên một cái móng mỏng manh...

Một số nơi lại liên kết với nhau nhiều hơn ở nhóm yếu tố thứ hai, khi đó tổ chức có thể có những nhóm dễ dàng hoạt động và chia sẻ với nhau, nhưng nếu họ không xây dựng trên một giá trị và tầm nhìn chung thì sự liên kết cũng không chặt chẽ. Đặc biệt, nếu họ giữ vai trò quan trọng trong tổ chức thì sự thích nhau đôi khi lại tạo ra lợi ích nhóm, ảnh hưởng đến việc ra quyết định khách quan trong tổ chức.

Một số gợi ý phát triển VHDN dựa trên đây mạnh hiểu biết cá nhân

“Hiểu biết cá nhân” là nói đến sự tự nhận biết về bản thân và người khác – ở khía cạnh về (xu hướng) tư duy, (xu hướng) cảm xúc, những cơ sở hình thành nên động lực trong cuộc sống. Những vấn đề này được bao hàm trong trí tuệ cảm xúc và trí tuệ tâm hồn, là khả năng thấu hiểu, làm chủ được cảm xúc, những thôi thúc và động lực của bản thân; qua đó có thể thấu hiểu, đồng cảm, và trong trường hợp cần thiết ảnh hưởng đến cảm xúc, thôi thúc, động lực của người khác.

Một VHDN tích cực và lâu bền cần được xây dựng bởi chính các cá nhân trong đó. Khi một người hiểu rõ hơn về mình – những giá trị, mong muốn, năng lực hiện tại và từ đó hiểu rõ hơn những người xung quanh; anh/chị ta sẽ dễ dàng hơn trong việc chấp nhận, thấu hiểu thái độ, cảm xúc, hành vi, cách giải quyết vấn đề của mình và của người. Đó chính là nền tảng để có được sự hỗ trợ và tương tác tích cực trong tổ chức và cũng là cơ sở để lãnh đạo biết phương pháp tác động và ảnh hưởng đến (xu hướng) tư duy, cảm xúc, và động lực của những thành viên trong tổ chức.

Trong quá trình xây dựng hay thay đổi VHDN, các tổ chức nên có những hoạt động đào tạo, hướng dẫn, chia sẻ để mọi người hiểu hơn về mình và người khác. Cũng nên có những đào tạo, chỉ dẫn riêng cho lãnh đạo để họ có thể thực hiện tốt vai trò dẫn dắt, định hướng, quản lý người khác. Cần có các “con chim đầu đàn” là đòn bẩy để tạo nhiệt huyết và kết nối, xây dựng VHDN. Một môi trường cởi mở, chân thành sẽ tạo ra bầu không khí tích cực hỗ trợ cho việc thay đổi. Đặc biệt, tổ chức cũng cần hiểu về quản lý thay đổi để có thể dẫn dắt thành công quá trình xây dựng hay thay đổi VHDN.

Nguồn: DNSG Cuối tuần

10 thành tố quan trọng tạo nên nền văn hóa doanh nghiệp

Xây dựng nền văn hóa doanh nghiệp là một quá trình kéo dài nhiều năm, đòi hỏi một kế hoạch hành động thống nhất và cứng rắn. Người ta đã đúc kết được mười thành tố thiết yếu góp phần tạo nên nền văn hóa doanh nghiệp, trong tiếng Anh gọi ngắn gọn là 10 C mà các nhà quản trị nên đặc biệt quan tâm, đó là:

• Giá trị cốt lõi (Core Value)

Nhiều người thường suy nghĩ đơn giản là chỉ cần viết ra một cụm từ phản ánh thành công to lớn nhất của doanh nghiệp rồi treo trên tường của văn phòng công ty là xong. Về bản chất, giá trị cốt lõi của doanh nghiệp chính là chiếc la bàn định hướng trong mỗi quyết định hằng ngày, đồng thời giúp các nhân viên có cách ứng xử thống nhất, chuẩn mực trong mọi tình huống. Do đó, giá trị cốt lõi của doanh nghiệp không chỉ cần được quảng bá bằng nhiều cách khác nhau, mà còn nằm trong nội dung đào tạo nhân viên ngay từ khi tuyển dụng người mới.

Trong các buổi truyền đạt những hiểu biết cần thiết đối với các nhân viên mới, bộ phận nhân sự nên bắt đầu bằng những nội dung về các giá trị cốt lõi của doanh nghiệp, kể ra những mẫu chuyện nhỏ cho thấy các nhân viên đã nắm vững điều đó và thể hiện nó ra sao trong công việc hằng ngày.

• Tinh đồng đội (Camaraderie)

Mối quan hệ gắn bó giữa các đồng nghiệp cần được đánh giá cao. Ngoài sự hiểu biết về mặt chuyên môn nghiệp vụ, để khi cần người này hỗ trợ được người khác kịp thời nhằm hoàn thành công việc đúng thời hạn, các nhân viên trong doanh nghiệp còn được khuyến khích tìm hiểu về hoàn cảnh riêng, về gia đình của đồng nghiệp.

Bộ phận nhân sự nên cố gắng tổ chức những buổi tiệc ngoài trời, thi đấu thể thao, văn nghệ, ngày kỷ niệm sự kiện lớn của doanh nghiệp, ngày hội gia đình, ngày thi tài của con em cán bộ công nhân viên... để tạo điều kiện cho mọi nhân viên giao lưu, hiểu biết về nhau sâu sắc hơn.

• Công nhận thành tích và khen thưởng (Celebrate)

Các nhà quản trị cần đánh giá đúng thành tích mà một nhóm hay một cá nhân đã đạt được để có biện pháp biểu dương, khen thưởng kịp thời. Các nhân viên luôn vui mừng khi được lãnh đạo đánh giá cao và niềm vui đó còn được nhân thêm gấp bội nếu cả tập thể đều tỏ ra khâm phục một thành tích xuất sắc nào đó. Hằng quý, lãnh đạo doanh nghiệp nên tổ chức họp để bình chọn những cá nhân xuất sắc trong việc thực hiện các giá trị cốt lõi của doanh nghiệp, sau đó trao phần thưởng xứng đáng cho một số cá nhân xuất sắc nhất. Việc trao thưởng được tổ chức với sự tham dự của đông đảo nhân viên và còn được tuyên truyền trong bản tin nội bộ doanh nghiệp, trên website của doanh nghiệp...

• Quan hệ với cộng đồng (Community)

Một phần quan trọng cấu thành nền văn hóa doanh nghiệp chính là mối quan hệ gắn bó và có trách nhiệm với cộng đồng tại nơi doanh nghiệp đóng trụ sở và ở những nơi nằm trong tầm hoạt động của doanh nghiệp. Nên kêu gọi đội ngũ nhân viên tình nguyện tham gia vào những hoạt động thiện nguyện để cải thiện điều kiện sống cho cộng đồng. Những việc làm thiết thực ấy không những trực tiếp giúp đỡ cho những người có hoàn cảnh khó khăn, mà còn mang

đến niềm hạnh phúc và tự hào cho các nhân viên của doanh nghiệp.

• Truyền đạt thông tin (Communication)

Cần thiết khuyến khích việc giao tiếp và chia sẻ thông tin thường xuyên giữa các cấp và phòng ban trong doanh nghiệp. Các cuộc họp toàn thể nhân viên hằng quý sẽ giúp mọi người hiểu rõ hơn hoạt động của toàn doanh nghiệp và cảm nhận được tinh thần đoàn kết, gắn bó giữa các bộ phận, giữa các đồng nghiệp. Đồng thời, nên tạo điều kiện cho các nhân viên được phép nêu những thắc mắc hoặc nguyện vọng cá nhân với phòng nhân sự hoặc nhà quản trị cấp cao nếu vấn đề của họ không được giải quyết ổn thỏa trong nhóm hay trong bộ phận.

• Quan tâm đến cuộc sống của nhân viên (Caring)

Bằng những hành động cụ thể, các nhà quản trị cần cho nhân viên thấy rằng doanh nghiệp thực sự quan tâm đến từng người trong việc ổn định đời sống của họ, đặc biệt là khi có các sự kiện quan trọng của nhân viên, chẳng hạn cưới hỏi, sinh con, tang gia... Trường hợp nhân viên chẳng may bị tai nạn thì thăm hỏi và hỗ trợ chi phí thuốc men cũng là một trách nhiệm mà doanh nghiệp không nên bỏ qua.

• Cam kết đào tạo (Commitment to Learning)

Doanh nghiệp phải làm cho mọi nhân viên hiểu rằng phát triển năng lực của đội ngũ nhân viên là điều hết sức quan trọng, doanh nghiệp luôn quan tâm tạo điều kiện cho mọi người phát huy khả năng sáng tạo và được thăng tiến. Ngoài các chương trình đào tạo nâng cao tay nghề và trình độ, doanh nghiệp nên có thêm những biện pháp khác, ví dụ tổ chức câu lạc bộ sách, câu lạc bộ sáng kiến để khuyến khích mọi nhân viên cùng tham gia.

• Kiên trì giữ vững truyền thống (Consistency)

Nền văn hóa doanh nghiệp phải dựa trên truyền thống được bồi đắp lâu dài. Truyền thống tốt đẹp của doanh nghiệp cần được duy trì và nâng cao trong các dịp lễ, nhất là nhân ngày kỷ niệm thành lập doanh nghiệp. Nên tập hợp những câu chuyện về truyền thống doanh nghiệp để đưa vào nội dung đào tạo nhân viên, in thành tài liệu để nhân viên cũ mới đều dễ dàng tham khảo và noi theo.

• Kết nối gắn bó trên dưới (Connect)

Các nhà quản trị không nên tự giam mình trong bốn bức tường, mà hằng ngày nên giao tiếp chan hòa với mọi người thuộc mọi cấp bậc khác nhau trong doanh nghiệp. Việc tham gia các hoạt động thể thao, văn nghệ tập thể là rất cần thiết đối với các nhà quản trị nhằm tạo được mối quan hệ gắn bó với đội ngũ nhân viên.

• Viết sách truyền thống (Chronicles)

Để mọi nhân viên trong doanh nghiệp cũng như những đối tác, khách hàng của doanh nghiệp đều nắm bắt được những cột mốc lịch sử trong quá trình phát triển doanh nghiệp, cứ sau vài năm, doanh nghiệp nên tổ chức in và phát hành rộng rãi cuốn sổ tay truyền thống. Tài liệu này còn giúp đội ngũ nhân viên hiểu rõ hơn về vai trò của từng bộ phận, thậm chí từng cá nhân trong việc xây dựng và phát triển doanh nghiệp. Đó cũng là cuốn sách rất cần cho những người mới gia nhập doanh nghiệp và nằm trong gói quà tặng để biếu các vị khách quý khi họ đến thăm doanh nghiệp.

Nhà lãnh đạo giỏi trước hết phải là nhân viên giỏi

Ranh giới giữa những nhà lãnh đạo và những người đi theo (followers) hay những nhân viên thuộc cấp theo quan niệm truyền thống đang ngày càng trở nên mờ nhạt trong một thế giới mở mà sự sáng tạo và độc lập của mỗi cá nhân luôn được đề cao. Theo các chuyên gia về lãnh đạo, trong cuộc sống cũng như thế giới công việc, bất cứ ai cũng có một vị sếp và có cơ hội để làm sếp, nhưng để trở thành một nhà lãnh đạo lớn, trước hết sếp cũng phải là những nhân viên giỏi và có 11 cách sau đây để làm điều đó...

1. Nhân viên giỏi là người chủ động đưa ra đề xuất. Đã qua rồi cái thời mà các nhân viên thuộc cấp răm rắp nghe và làm theo các mệnh lệnh của nhà lãnh đạo.

Ngày nay, các nhà lãnh đạo rất cần các cộng sự của mình chủ động đưa ra những ý tưởng mới mẻ chứ không cần những con “ong thợ” luôn chờ được chỉ bảo nên làm điều gì. Những nhân viên giỏi sẽ nói “Tôi nghĩ chúng ta nên làm điều đó”, chứ không phải nói “Sếp muốn tôi làm điều gì?”.

2. Nhân viên giỏi tự tạo công việc cho mình.

Các nhân viên giỏi luôn xác định được một mục tiêu rõ ràng, có thể định lượng về kết quả và đo lường thời gian hợp lý để hoàn thành mục tiêu đó. Họ cũng có khả năng vạch ra một kế hoạch cụ thể để thực hiện mục tiêu và sẵn sàng báo cáo cho sếp bất cứ lúc nào về những diễn tiến thực hiện mục tiêu. Có nghĩa là, nhân viên giỏi chứng minh với sếp rằng họ hoàn toàn có thể làm chủ công việc của mình. Làm việc với sự chủ động và độc lập bản thân nó sẽ giúp cho nhân viên tìm thấy niềm vui và cảm hứng trong công việc.

3. Nhân viên giỏi là những người biết lắng nghe và học hỏi từ người khác.

Mặc dù một nhân viên giỏi được đánh giá cao ở tính độc lập nhưng điều đó không có nghĩa là anh ta không nên lắng nghe, tiếp thu ý kiến của cấp trên và những người xung quanh. Chính quan niệm cởi mở mới giúp anh ta mở rộng tầm nhìn và trở thành một nhà lãnh đạo lớn sau này.

4. Nhân viên giỏi có khả năng tiên đoán và chủ động giải quyết công việc cho sếp.

Những nhân viên giỏi thường tự đặt ra câu hỏi: “Nếu tôi là sếp, tôi sẽ làm điều



gì tiếp theo?”. Với cách tiếp cận công việc như vậy, họ sẽ chủ động giải quyết phần lớn các công việc thay cho sếp trước khi sếp nhận được thông tin về công việc.

5. Nhân viên giỏi là người giỏi truyền thông.

Nếu để cho sếp hỏi về tiến độ của một công việc hay báo cáo nào đó thì một nhân viên chưa được xem là giỏi. Những nhà lãnh đạo lớn cũng là những người luôn có nhiều mối lo lớn. Các nhân viên giỏi là những người biết cách giúp sếp xoa tan những mối lo ấy bằng cách thường xuyên cập nhật thông tin cho sếp. Nếu nhân viên không làm như vậy, sếp có thể nghĩ rằng anh ta đang muốn giấu giếm những tin xấu.

6. Nhân viên giỏi là người biết hướng đến mục tiêu.

Các sếp thường bận rộn và họ chỉ

muốn làm duy nhất một việc là “giám sát” nhân viên. Nhân viên giỏi thường bám theo mục tiêu đã đặt ra để tổ chức công việc trước mắt, đặt ra các ưu tiên hợp lý. Trong khi đó, những nhân viên dở thì làm việc theo kiểu ứng phó với những gì xảy ra trước mắt với hy vọng chỉ cần làm việc bận rộn là sẽ có kết quả. Các sếp chắc chắn không trả lương cho nhân viên chỉ để thấy họ “có vẻ bận rộn” hay làm việc chăm chỉ. Điều mà họ kỳ vọng ở nhân viên là đạt được các mục tiêu và thực hiện hiện sứ mệnh của tổ chức.

7. Nhân viên giỏi “nói ít làm nhiều”.

Hành động chắc chắn sẽ có tính thuyết phục nhiều hơn lời nói và các nhân viên giỏi luôn biết phát huy điều này để chứng minh năng lực của mình.

8. Nhân viên giỏi biết cách tạo niềm tin ở sếp.

Họ làm điều này bằng cách làm cho công việc của sếp trở nên dễ dàng hơn và thực hiện đúng các lời hứa của mình. Khi tạo được sự tin tưởng ở sếp, nhân viên sẽ được sếp tạo nhiều cơ hội, chia sẻ nhiều thời gian, các nguồn lực và cả những thông tin quan trọng nhất.

9. Nhân viên giỏi đưa ra giải pháp.

Những nhân viên tồi thì sẽ biến các vấn đề khó khăn mà mình đang gặp thành các vấn đề của sếp. Những nhân viên giỏi thì sẽ chủ động giải quyết các vấn đề hoặc đề xuất các giải pháp lên cho sếp nếu tự họ không quyết định được.

10. Nhân viên giỏi biết cách chia sẻ với sếp.

Họ luôn tỏ ra cảm thông và chia sẻ với những áp lực mà các sếp đang phải gánh chịu. Họ cũng chủ động tìm cách giúp sếp giảm bớt các áp lực này và làm cho sếp cảm thấy rằng ít nhất vẫn còn có một người có thể thấu hiểu những khó khăn của mình.

11. Nhân viên giỏi là những người trung thành.

Họ tự hào khi góp phần làm đẹp hình ảnh của sếp. Ngay cả khi bản thân họ không hài lòng về một quyết định nào đó của sếp, họ cũng sẽ thống nhất với nó như một cách để thể hiện sự tôn trọng sếp. Họ cũng sẽ chủ động suy nghĩ ra những lý do đằng sau quyết định đó, làm theo quyết định đó và khuyến khích các đồng nghiệp khác làm như mình.

ĐÔNG DƯƠNG

(theo Forbes)/DNSG Cuối tuần

ADB cam kết cho Việt Nam vay gần 4 tỷ USD

Việt Nam và Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB) vừa ký kết thỏa thuận hợp tác chiến lược quốc gia (CPS) trong 4 năm để tập trung phát triển tăng trưởng kinh tế hài hòa, bền vững. Theo đó, ADB cam kết sẽ cho Việt Nam vay 2,6 tỷ USD từ các nguồn vốn vay thông thường và 1,2 tỷ USD từ vốn ưu đãi của Quỹ Phát triển châu Á. Các khoản vay này được giải ngân trong 4 năm từ 2013-2015, giai đoạn thực hiện thỏa thuận hợp tác chiến lược quốc gia (CPS). ADB cho biết, nguồn vốn cho hỗ trợ kỹ thuật có thể đạt 8 triệu đôla Mỹ mỗi năm.

Chiến lược mới sẽ tiếp tục hỗ trợ những cải cách thể chế và chính sách bao gồm cải cách các doanh nghiệp Nhà nước, thúc đẩy tăng trưởng hài hòa thông qua hướng mục tiêu đến các khu vực khó khăn và tăng cường năng lực của chính phủ trong việc

giải quyết các thách thức về môi trường và biến đổi khí hậu. Ngoài ra 6 lĩnh vực trọng tâm của chiến lược là nông nghiệp và tài nguyên thiên nhiên; giáo dục; năng lượng; tài chính; giao thông vận tải; cấp nước và các cơ sở hạ tầng đô thị khác.

Phó chủ tịch ADB, ông Stephen P. Groff cho biết: “Trong hai thập kỷ qua, Việt Nam đã đạt mức tăng trưởng nhanh và giảm nghèo đáng ghi nhận. Tuy nhiên, Việt Nam vẫn có những nhóm nghèo biệt lập, và những hạn chế về cấu trúc trong dài hạn”.

Theo đó, dù đạt được những tiến bộ trong xóa đói giảm nghèo nhưng theo đánh giá của ADB, Việt Nam vẫn còn tình trạng mất cân bằng giàu - nghèo giữa các vùng. Nhà tài trợ này còn cho rằng, năng lực cạnh tranh quốc gia cũng đang bị hạn chế bởi việc thiếu thốn lao động có tay nghề cao và cơ sở hạ tầng chưa tốt.

Các quỹ đầu tư chính phủ có xu hướng mua các công ty bảo hiểm

Các quỹ đầu tư chính phủ đang rất quan tâm đến việc đầu tư vào các công ty bảo hiểm có bảng cân đối kế toán ổn định và có vị thế độc quyền tại nhiều thị trường bảo hiểm khác nhau.

Nhìn chung, công ty bảo hiểm kiếm tiền nhờ phí bảo hiểm và đôi khi là từ lợi nhuận đầu tư. Đầu tư vào một công ty bảo hiểm châu Á có khả năng thu lợi nhuận cao, vì hầu hết các nước châu Á, trừ Nhật Bản, vẫn đang trong quá trình xây dựng ngành bảo hiểm. Những thị trường bảo hiểm đã bão hòa như Mỹ có ít cơ hội lợi nhuận đầu tư cao như thế.

Năm 2010, Cơ quan Đầu tư của chính phủ Kuwait (KIA) đã dành khoảng 1 tỷ USD đầu tư vào thương vụ IPO của Tập đoàn Bảo hiểm AIA. Những nhà đầu tư công khác cũng tham gia vào vụ IPO này. Tập đoàn Bảo hiểm AIA thuộc Tập đoàn Quốc tế Mỹ American International Group, Inc. (AIG) là tập đoàn bảo hiểm nhân thọ hàng đầu tại châu Á. Năm 2011,

Tập đoàn Đầu tư của chính phủ Singapore (GIC) đã hợp tác với các nhà đầu tư khác, bao gồm Goldman Sachs, để mua cổ phần của AXA tại công ty bảo hiểm Trung Quốc Taikang Life Insurance.

Tập đoàn Daewoo International Corporation đã bán 24% cổ phần tại Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ Kyobo – công ty tư nhân của Hàn Quốc cho một nhóm nhà đầu tư do công ty Affinity Equity dẫn đầu. Số cổ phần 1.06 tỷ USD này đã được bán do Tập đoàn Daewoo International Corporation thuộc Tập đoàn POSCO đã bắt đầu chiến dịch thoái các tài sản không ưu tiên nắm giữ trong danh mục. Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ Kyobo là công ty bảo hiểm đứng thứ 3 tại Hàn Quốc. Ngày 21/6/2012, Quỹ hưu trí Giáo viên tỉnh Ontario (Ontario Teachers' Pension Plan - OTPP) đã mua lại 9.9% cổ phần tại Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ Kyobo từ Tập đoàn Quản lý Tài sản Hàn Quốc (KAMCO) với số tiền 414 triệu USD.



Qatar muốn rót 4 tỷ USD vào bất động sản Việt Nam

Qatar đang có kế hoạch đầu tư 4 tỷ USD vào các dự án ở Việt Nam, bao gồm mở một trung tâm đào tạo lao động trước khi xuất khẩu sang Vùng Vịnh. Thông tin trên được ông Lê Hồng Phấn, Đại sứ Việt Nam tại Qatar, công bố bên lễ buổi lễ được tổ chức nhân dịp 67 năm Quốc khánh Việt Nam, và được báo Gulf Times dẫn lại.

“Công ty bất động sản Qatari Diar Real Estate Company của Qatar sẽ thực hiện nhiều dự án phát triển bất động sản ở Việt Nam thông qua liên kết với các chính quyền địa phương”, ông Phấn cho biết.

“Các cuộc đàm phán đang được tiến hành để xây dựng các dự án đa năng, các dự án nhà ở và thương mại, cũng như một số khách sạn ở Việt Nam. Hai bên đã đạt được các thỏa thuận về hợp tác song phương và các bước tiếp theo của các dự án này cũng đang được tiến hành”, ông Phấn nói. Ông Phấn ước tính, tổng giá trị của các dự án này sẽ vào khoảng 4 tỷ USD.

Theo thỏa thuận song phương Việt Nam-Qatar, phía Việt Nam sẽ mở một trung tâm để đào tạo người lao động trước khi sang làm việc ở Vùng Vịnh. Ông Phấn cho biết, trung tâm này sẽ tập trung vào đào tạo ngôn ngữ và văn hóa Trung Đông, đặc biệt là ngôn ngữ và văn hóa Qatar.

“Bộ trưởng Bộ Lao động - Thương binh xã hội Việt Nam đã gặp gỡ với người đồng cấp phía Qatar tại Hà Nội để thảo luận về các bước để triển khai dự án”, ông Phấn nói.

Ngoài ra, ông Phấn cũng khẳng định, trong thời gian tới sẽ có một công ty xây dựng của Việt Nam mở văn phòng tại thủ đô Doha trong một liên doanh với một đối tác Qatar.

Được biết, theo số liệu của Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ Kế hoạch và Đầu tư), đến ngày 20/8, lĩnh vực kinh doanh bất động sản đứng thứ hai về thu hút vốn FDI với 8 dự án đầu tư đăng ký mới, tổng vốn đầu tư cấp mới và tăng thêm là 1,72 tỷ USD, chiếm 20,4%.

Tập đoàn Bảo hiểm AIA

Năm tài chính 2011 – Tổng tài sản theo phân khúc địa lý	Triệu USD
Hồng Kông	28.03
Thái Lan	21.52
Singapore	23.216
Malaysia	7.613
Trung Quốc	8.85
Hàn Quốc	9.827
Các thị trường khác	11.068
Tổng tài sản	110.124

Mục tiêu tăng trưởng 6% có phù hợp?

Bộ Kế hoạch và Đầu tư vừa đề xuất kế hoạch phát triển kinh tế xã hội năm 2013. Theo đó, tăng trưởng tổng sản phẩm quốc nội (GDP) được dự kiến ở mức 6% với lạm phát khoảng 6-7%. Mục tiêu tăng trưởng này được đánh giá là phù hợp với một quốc gia đang phát triển như Việt Nam. Thế nhưng, với những thách thức trong và ngoài nước, để đạt được mục tiêu trên là cả một vấn đề đối với các nhà làm chính sách.

Trong 6 tháng đầu năm nay, tăng trưởng kinh tế chỉ đạt 4,38% so với cùng kỳ năm ngoái. Và mặc dù nền kinh tế được kỳ vọng sẽ tăng trưởng tốt hơn vào 2 quý cuối năm nhưng 2012 được dự báo sẽ lại là một năm Việt Nam chứng kiến tốc độ tăng trưởng chậm lại. Tại Hội nghị Đầu tư do NCĐT tổ chức vào tháng 8 vừa qua, Tiến sĩ Võ Trí Thành cho rằng tăng trưởng GDP năm nay chỉ có thể đạt 5,1-5,2%. Còn tại cuộc họp tổng kết tình hình kinh tế - xã hội 8 tháng đầu năm vào ngày 5/9, Chính phủ cũng dự kiến tăng trưởng vào khoảng 5,2%.

Do đó, để tăng trưởng GDP “nhảy” từ 5,1% lên 6% ngay trong năm tới trong điều kiện vẫn muốn kiểm soát lạm phát là một điều rất khó khăn, thậm chí là không khả thi nếu xem xét các thách thức mà Việt Nam phải đối mặt cả trong lẫn ngoài nước.

Cuộc khủng hoảng nợ công châu Âu vẫn đang diễn biến phức tạp, dù Ngân hàng Trung ương châu Âu cho biết sẽ thực hiện chương trình mua trái phiếu chính phủ không có giới hạn. Ở Mỹ, nền kinh tế vẫn trì trệ và tỉ lệ thất nghiệp vẫn duy trì ở mức 8,1% vào tháng 8. Nợ công lên tới hơn 16.000 tỉ

USD cũng là một mối quan ngại lớn của quốc gia này. Trung Quốc cũng được dự báo sẽ tăng trưởng thấp hơn trong vòng 12 tháng tới, theo báo cáo mới đây của Hội đồng Hợp tác Kinh tế Thái Bình Dương (PECC).

Nhìn chung, triển vọng kinh tế thế giới vẫn rất u ám. Trong báo cáo cập nhật mới nhất về kinh tế toàn cầu vào tháng 7, Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) đã hạ dự báo tăng trưởng kinh tế thế giới năm nay từ 3,6% xuống 3,5% và năm tới từ 4,1% xuống 3,9%. Quỹ cũng hạ dự báo tăng trưởng năm 2013 của khu vực ASEAN (Hiệp hội các Quốc gia Đông Nam Á) từ 6,2% xuống 6,1%.

Trong khi đó, những thách thức trong nước vẫn chưa được giải quyết triệt để như vấn đề nợ xấu ngân hàng, hàng tồn kho cao, thị trường bất động sản đóng băng. Đặc biệt, chương trình tái cấu trúc nền kinh tế mà Chính phủ đặt ra hồi đầu năm gồm cải cách khu vực đầu tư công, ngân hàng và cải cách các doanh nghiệp nhà nước vẫn chưa thấy tiến triển rõ nét.

Trao đổi với NCĐT về mục tiêu tăng trưởng 2013, Tiến sĩ Lê Đăng Doanh nhận xét: “Việt Nam đang đối mặt với nhiều thách thức cả trong và ngoài nước, trong khi tiến trình tái cấu trúc nền kinh tế vẫn diễn ra quá chậm. Vì vậy, việc đặt mục tiêu tăng trưởng cao hơn vào năm sau là không nên.”

Theo ông, mặc dù một số yếu tố vĩ mô đã được cải thiện đáng kể như tỉ giá ổn định, lạm phát được kiểm soát, thâm hụt ngân sách giảm nhưng khía cạnh vĩ mô của nền kinh tế vẫn rất khó khăn. Điển hình là số lượng doanh nghiệp giải thể vẫn

cao, doanh nghiệp vẫn khó tiếp cận vốn vay, hàng tồn kho quá lớn và cạnh tranh gay gắt từ bên ngoài.

Nhìn lại hơn 1 thập kỷ qua, Việt Nam mãi theo đuổi mục tiêu tăng trưởng cao mà chưa quan tâm đúng mức đến chất lượng tăng trưởng. Điều này thể hiện qua việc tăng trưởng chủ yếu dựa vào đầu tư vốn với tỉ lệ tăng trưởng tín dụng và đầu tư ở mức rất cao. Hậu quả là nợ xấu, lạm phát cao, hệ thống ngân hàng bành trướng quá nhanh, các tập đoàn kinh tế nhà nước làm ăn thua lỗ, tham nhũng tràn lan, ô nhiễm môi trường ngày càng trầm trọng. Trong khi đó, các yếu tố năng suất, tính sáng tạo của lao động Việt Nam vẫn rất thấp nếu so với các quốc gia trong khu vực, mà đây lại là những yếu tố giúp tăng trưởng bền vững trong dài hạn.

Việc theo đuổi tăng trưởng bằng mọi giá trong khi các yếu kém của nền kinh tế chưa được giải quyết có thể sẽ đẩy Việt Nam vào một vòng xoáy khủng hoảng mới với những biểu hiện cũ. Đó là tín dụng tăng cao trở lại, đầu tư công thiếu hiệu quả và lạm phát lại tăng.

Trước thực trạng này, tại sao chúng ta không chấp nhận một mức tăng trưởng thấp hơn để tập trung giải quyết triệt để các vấn đề của nền kinh tế, tạo đà cho một giai đoạn phát triển mới? Theo ông Nguyễn Xuân Thành, Giám đốc Chính sách công của Chương trình Giảng dạy Kinh tế Fulbright, Việt Nam đang bước vào giai đoạn thoái nợ. Điều này có thể sẽ khiến tăng trưởng chậm lại nhưng sẽ góp phần thanh lọc các thành phần yếu kém của nền kinh tế và giúp tăng trưởng bền vững hơn trong tương lai. Nguồn: NCĐT

8 nhóm giải pháp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa

8 nhóm giải pháp phục vụ việc phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa giai đoạn 2011-2015 đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt (theo Quyết định số 1231/QĐ-TTg ngày 7/9). Theo quyết định nói trên, mục tiêu đặt ra trong giai đoạn 2011-2015 là số doanh nghiệp nhỏ và vừa thành lập mới đạt 350.000 doanh nghiệp; đến thời điểm ngày 31/12/2015, cả nước có 600.000 doanh nghiệp hoạt động.

Trong giai đoạn 2011-2015, phấn đấu tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu của khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm 25% tổng kim ngạch xuất khẩu toàn quốc; đầu tư của khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm 35% tổng vốn đầu tư toàn xã hội.

Khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa đóng góp khoảng 40% GDP; 30% tổng thu ngân sách nhà nước. Doanh nghiệp nhỏ và vừa tạo

thêm khoảng 3,5-4 triệu chỗ làm việc mới.

Để triển khai thực hiện Kế hoạch phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa giai đoạn 2011-2015, có 8 nhóm giải pháp được đưa ra, gồm:

Nhóm giải pháp thứ nhất là hoàn thiện khung pháp lý về gia nhập, hoạt động và rút lui khỏi thị trường của doanh nghiệp.

Nhóm giải pháp thứ hai là hỗ trợ tiếp cận tài chính, tín dụng và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cho doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Nhóm giải pháp thứ ba là hỗ trợ đổi mới công nghệ và áp dụng công nghệ mới trong các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Nhóm giải pháp thứ tư là phát triển nguồn nhân lực cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa, tập trung vào nâng cao năng lực quản trị cho các doanh nghiệp này.

Nhóm giải pháp thứ năm là đẩy mạnh

hình thành các cụm liên kết, cụm ngành công nghiệp, tăng cường tiếp cận đất đai cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Nhóm giải pháp thứ sáu là cung cấp thông tin hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa và xúc tiến mở rộng thị trường cho doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Nhóm giải pháp thứ bảy là xây dựng hệ thống tổ chức trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Nhóm giải pháp thứ tám là quản lý thực hiện Kế hoạch phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa, trong đó tập trung ưu tiên vào những giải pháp cụ thể như thành lập Quỹ hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa; đẩy mạnh các chương trình đổi mới ứng dụng công nghệ, chú trọng phát triển công nghệ cao nhằm tạo ra các sản phẩm mới, trang thiết bị, máy móc hiện đại... Nguồn: DNSG

Tỉ giá cuối năm: Tăng nhiều hay ít?

Hầu hết các chuyên gia đều có chung nhận định: tỉ giá sẽ nhích nhẹ vào cuối năm nay.

Gía vàng thế giới gần đây liên tục biến động theo hướng tăng cao trước nỗi lo ngại của nhà đầu tư về cuộc khủng hoảng nợ công đang lan rộng tại châu Âu và viễn cảnh chưa rõ ràng về gói kích thích kinh tế mới ở Mỹ.

Theo sát giá thế giới, giá vàng trong nước cũng liên tục tăng cao, có thể tác động tiêu cực đến tỉ giá VND/USD. Tuy vậy, hiện có khá nhiều yếu tố vĩ mô có thể giúp tỉ giá ổn định từ nay đến cuối năm.

Đầu tiên là đà tăng lạm phát từ đầu năm đã thấp hơn nhiều so với năm ngoái. Lạm phát cả năm được các chuyên gia ước tính vào khoảng 7-8%. Lạm phát ở mức hợp lý sẽ giúp củng cố niềm tin vào VND, từ đó góp phần ổn định tỉ giá.

Lãi suất cũng là một yếu tố hỗ trợ cho tỉ giá. Lãi suất huy động bằng VND của các ngân hàng hiện ở mức 9% đối với các kỳ hạn ngắn và cao hơn ở các kỳ hạn dài. Nếu đem so với lãi suất tiền gửi bằng USD chỉ khoảng 2% thì chênh lệch lãi suất giữa VND và USD đã đủ hấp dẫn để người dân cất trữ tài sản dưới dạng VND.

Về ngoại thương, nhập siêu năm nay được dự đoán sẽ ở mức thấp. Theo Tổng cục Thống kê, 8 tháng đầu năm nay, nhập siêu vào khoảng 62 triệu USD, chỉ bằng khoảng 0,08% giá trị xuất khẩu. Việc xuất khẩu tăng lên và nhập khẩu chậm lại làm tăng cung, giảm cầu USD, góp phần xoa dịu sức ép tỉ giá trên thị trường.

Dòng vốn chảy vào cũng đang được cải thiện. Bởi lẽ, cán cân thanh toán của Việt Nam đã thặng dư 7,5 tỉ USD trong nửa đầu năm nay và Ngân hàng ANZ dự báo sẽ tiếp tục thặng dư trung bình 6-7 tỉ USD mỗi năm trong những năm tới.

Luồng vốn giải ngân FDI tiếp tục ở mức khá ổn định khi tổng vốn FDI thực hiện 8 tháng đầu năm chỉ giảm 0,3% so với cùng kỳ năm ngoái. Số lượng khách quốc tế đến Việt Nam trong 8 tháng đầu năm cũng tăng 9,4%. Cùng với đó là một lượng kiều hối khá cao được dự báo chuyển về nước trong các tháng cuối năm, sẽ góp phần gia tăng lượng cung USD. Theo ước tính của Công ty Chứng khoán VietCapital, lượng kiều hối cả năm nay sẽ vào khoảng 6-7 tỉ USD.

Trên thị trường chứng khoán, luồng



vốn đầu tư của nhà đầu tư nước ngoài, theo dự kiến, sẽ khả quan hơn so với đầu năm. Bắt đầu từ ngày 15.9 tới, Nghị định số 58/2012/NĐ-CP sẽ có hiệu lực, cho phép nhà đầu tư nước ngoài thành lập công ty chứng khoán 100% vốn ngoại hay góp vốn để nâng tỉ lệ sở hữu lên mức tối đa 49% ở một công ty chứng khoán Việt Nam. Điều này được kỳ vọng sẽ thúc đẩy một phần vốn đầu tư nước ngoài chảy vào Việt Nam.

Một yếu tố khác rất quan trọng trong việc ổn định tỉ giá là dự trữ ngoại hối. Theo ước tính của VietCapital, dự trữ ngoại hối của Việt Nam hiện đã vào khoảng 19-20 tỉ USD. Đây là sự cải thiện đáng kể so với mức chỉ 12 tỉ USD năm ngoái. Với lượng dự trữ này, Ngân hàng Nhà nước sẽ dễ dàng hơn trong việc can thiệp thị trường mỗi khi có biến động.

Tất cả những phân tích ở trên cho thấy tỉ giá có thể ổn định trong ngắn hạn. Tuy vậy, cũng có không ít yếu tố rủi ro khiến tỉ giá có thể biến động mạnh. Đó là tốc độ tăng trưởng kinh tế đang có dấu hiệu xuống thấp trong năm nay, thậm chí trong những năm tới. Điều này có thể khiến sức hấp dẫn của nền kinh Việt Nam bị giảm, ảnh hưởng đến dòng vốn đầu tư nước ngoài. Biểu hiện đầu tiên là vốn FDI đăng ký tính đến hết tháng 8 đã giảm đến 43,5% so với cùng kỳ năm 2011.

Lạm phát cuối năm vẫn còn là một nỗi lo ngại lớn. Chính sách nới lỏng tiền tệ và tài khóa của Chính phủ có thể khiến tốc độ lạm phát trong các tháng cuối năm tăng nhanh hơn dự kiến. Đồng thời, giá cả hàng hóa nguyên vật liệu thế giới có xu hướng tăng mạnh vào cuối năm do nhu cầu cao và hạn hán tại một số quốc gia sản xuất nông nghiệp lớn như Mỹ, Nga.

Ngoài ra, các vấn đề lớn về nợ xấu ngân hàng, thị trường bất động sản đóng băng vẫn chưa được giải quyết ổn thỏa, ít nhiều

đã ảnh hưởng tiêu cực đến tâm lý của nhà đầu tư nước ngoài.

Một yếu tố tác động khác là nền kinh tế toàn cầu đang đình trệ có thể khiến dòng vốn đầu tư của thế giới giảm sút, từ đó ảnh hưởng không nhỏ đến các quốc gia đang phát triển ở châu Á, trong đó có Việt Nam.

Vậy tỉ giá cuối năm sẽ tăng bao nhiêu? Hầu hết các chuyên gia đều cùng chung nhận định tỉ giá cuối năm sẽ không biến động mạnh. Ông Phong Nguyễn, chuyên viên phân tích vĩ mô của VietCapital, cho rằng những yếu tố hỗ trợ từ xuất nhập khẩu, giải ngân FDI, lạm phát, lượng kiều hối... sẽ giúp VND ổn định và tỉ giá có thể tăng thêm chỉ 1% vào cuối năm nay, tức khoảng 21.000 VND/USD. Còn Tiến sĩ Đinh Thế Hiển, Viện trưởng Viện Nghiên cứu Tin học và Kinh tế Ứng dụng thì đưa ra con số dự báo ở mức 21.000-21.500 VND/USD.

Một số tổ chức khác cũng dự báo khá lạc quan. Công ty Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC) cho rằng tỉ giá sẽ nhích nhẹ nhưng sẽ không vượt qua mức 21.500 VND/USD. Còn Ngân hàng ANZ thì dự đoán tỉ giá sẽ ở mức 21.500 VND/USD, tức tăng 2% vào cuối năm nay.

Tóm lại, tỉ giá đang ổn định trong ngắn hạn. Tuy vậy, việc Ngân hàng Nhà nước neo tỉ giá cố định quá lâu ở mức 20.828 VND/USD được cho là không cần thiết, bởi một sự biến động nhẹ có thể kích thích luồng vốn vào ra uyển chuyển hơn theo quy luật thị trường.

Theo tính toán của Ủy ban Giám sát Tài chính Quốc gia, từ năm 2006 đến nay, VND luôn bị định giá cao so với giá trị thực và ngày càng lên giá so với USD. Vì vậy, việc nên cân nhắc vào lúc này là hạ giá VND nhằm đưa tỉ giá biến động theo quy luật thị trường. Điều này sẽ mang lại lợi ích cho nền kinh tế trong dài hạn. Nguồn: NĐT

Nghị định số 66/2012/NĐ-CP ngày 6/9/2012 của Chính phủ quy định việc xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực quản lý, sử dụng tài sản Nhà nước

Ngày 6/9/2012, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 66/2012/NĐ-CP quy định về việc xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực quản lý, sử dụng tài sản Nhà nước.

Theo đó, hành vi mua sắm tài sản vượt tiêu chuẩn, định mức do cơ quan Nhà nước có thẩm quyền quy định có giá trị dưới 50 triệu đồng sẽ bị phạt tiền từ 1 - 5 triệu đồng. Nếu tài sản mua sắm có giá trị vượt từ 50 - dưới 100 triệu đồng thì phạt tiền từ 5 - 10 triệu đồng. Trường hợp tài sản có giá trị vượt từ 100 triệu đồng trở lên so với tiêu chuẩn, định mức thì mức phạt từ 10 - 20 triệu đồng. Tùy theo tính chất, mức độ vi phạm, tổ chức vi phạm còn bị áp dụng một hoặc một số biện pháp khắc phục hậu quả: Buộc chấp hành đúng các quy định của pháp luật về quản lý, sử dụng tài sản Nhà nước; bồi thường số tiền tương ứng với giá trị tài sản mua sắm vượt tiêu chuẩn, định mức; thu hồi tài sản nhà nước.

Hành vi biếu, tặng cho, trao đổi tài sản Nhà nước không đúng quy định có giá trị dưới 100 triệu đồng thì bị phạt tiền từ 5 - 10 triệu đồng. Trường hợp tài sản là xe ô tô, tài sản có giá trị từ 100 triệu đồng trở lên thì mức phạt là 10 - 20 triệu đồng. Nếu tài sản là trụ sở làm việc, cơ sở hoạt động sự nghiệp thì mức phạt là 30 - 50 triệu đồng. Ngoài ra, tổ chức vi phạm còn bị áp dụng biện pháp thu hồi đối với tài sản biếu, tặng cho, trao đổi không đúng quy định.

Tổ chức, cá nhân có hành vi lấn chiếm trụ sở làm việc, cơ sở hoạt động sự nghiệp; tổ chức có hành vi không thực hiện bảo dưỡng, sửa chữa tài sản là trụ sở làm việc,



cơ sở hoạt động sự nghiệp cũng sẽ bị phạt từ 20 - 30 triệu đồng. Nếu tổ chức, cá nhân có hành vi chiếm đoạt trái phép tài sản mà chưa đến mức bị truy cứu trách nhiệm hình sự sẽ bị phạt tiền từ 1 - 5 triệu đồng. Mức phạt thấp nhất là cảnh cáo hoặc phạt tiền từ 0,5 - 1 triệu đồng được áp dụng đối với các hành vi: Không thực hiện kê khai, lập phương án sắp xếp lại, xử lý tài sản Nhà nước; di dời các cơ sở gây ô nhiễm môi trường và các cơ sở khác phải di dời theo quy hoạch xây dựng đô thị theo quy định của pháp luật; không xử lý hoặc báo cáo cơ quan có thẩm quyền xử lý kịp thời đối với tài sản không có nhu cầu sử dụng hoặc sử dụng không hiệu quả... Mức phạt từ 10 - 20 triệu đồng được áp dụng với hành vi vi phạm quy định về xác định giá trị của tài sản, tổ chức bán đấu giá tài sản, hành vi xử lý tài sản khi chưa có quyết định của cấp

có thẩm quyền đối với tài sản là trụ sở làm việc, cơ sở hoạt động sự nghiệp...

Nghị định quy định, chủ tịch Ủy ban nhân dân các cấp và thanh tra các cấp có thẩm quyền xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực quản lý, sử dụng tài sản Nhà nước. Chủ tịch Ủy ban nhân dân cấp xã có quyền phạt tiền đến 2 triệu đồng; chủ tịch Ủy ban nhân dân huyện có thể phạt đến 30 triệu đồng. Thanh tra viên, người được giao thực hiện nhiệm vụ thanh tra chuyên ngành đang thi hành nhiệm vụ có quyền phạt cảnh cáo và phạt tiền đến 500.000 đồng; chánh thanh tra cấp sở có thẩm quyền phạt tiền đến 30.000 đồng. Thẩm quyền phạt mức phạt tiền tối đa 50 triệu đồng là Chủ tịch Ủy ban nhân dân tỉnh và Chánh Thanh tra Bộ.

Nghị định này có hiệu lực kể từ ngày 01/11/2012.

Thông tư 138/2012/TT-BTC ngày 20/8/2012 của Bộ Tài chính về việc hướng dẫn thực hiện phân bổ giá trị lợi thế kinh doanh đối với CTCP được chuyển đổi từ công ty nhà nước

Ngày 20/8/2012, Bộ Tài chính ban hành Thông tư 138/2012/TT-BTC về việc hướng dẫn thực hiện phân bổ giá trị lợi thế kinh doanh đối với công ty cổ phần được chuyển đổi từ công ty nhà nước.

Theo đó, thời gian thực hiện phân bổ giá trị lợi thế kinh doanh đối với công ty công ty cổ phần được chuyển đổi từ công ty Nhà nước tối đa là 10 năm kể từ khi công ty cổ phần đó chính thức đi vào hoạt động.

Khoảng thời gian phân bổ tối đa 10

năm này cũng được áp dụng đối với trường hợp doanh nghiệp (DN) chưa thực hiện phân bổ giá trị lợi thế kinh doanh vào chi phí của DN kể từ khi chính thức chuyển thành công ty cổ phần.

Trường hợp sau khi chuyển thành công ty cổ phần, DN đã thực hiện phân bổ giá trị lợi thế kinh doanh vào chi phí của DN theo quy định pháp luật với thời gian phân bổ là 03 năm, nếu giá trị lợi thế kinh doanh vẫn chưa được phân bổ hết, công ty cổ phần được tiếp tục

thực hiện phân bổ giá trị lợi thế kinh doanh không quá 10 năm theo quy định tại Thông tư này.

Cũng theo Thông tư này, công ty cổ phần khi thực hiện phân bổ giá trị lợi thế kinh doanh theo quy định tại Thông tư này nếu phát sinh lỗ thì công ty đó được thực hiện chuyển lỗ trừ vào thu nhập chịu thuế của những năm sau theo quy định của pháp luật thuế thu nhập DN.

Thông tư này có hiệu lực thi hành kể từ ngày 05/10/2012.

Thông tư số 121/2012/BTC ngày 26/7/2012 của Bộ Tài chính quy định về quản trị công ty áp dụng cho các Công ty đại chúng

Ngày 26/7/2012, Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư số 121/2012/TT-BTC quy định về quản trị công ty áp dụng cho các Công ty đại chúng.

Thông tư này xoay quanh bốn (04) nội dung chủ yếu sau đây:

1. Các quy định về Cổ đông và Đại hội đồng cổ đông.
2. Các quy định về Hội đồng quản trị, thành viên hội đồng quản trị.
3. Các quy định về Ban kiểm soát, thành viên ban kiểm soát.
4. Các quy định về Ngăn ngừa xung đột lợi ích giữa các thành viên, chế độ báo cáo và công bố thông tin.

Theo Thông tư này, các công ty đại chúng phải xây dựng và công bố trên trang thông tin điện tử của mình các quy định liên quan đến cuộc họp Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) như trình tự, thủ tục triệu tập, cách thức đăng ký tham dự, biểu quyết, cách thức bỏ phiếu, kiểm phiếu...

Quyền tham dự cuộc họp ĐHCĐ của các cổ đông cũng được mở rộng hơn thông qua việc cho phép cổ đông tham gia biểu quyết bằng thư bảo đảm, bỏ phiếu từ xa hay biểu quyết thông qua họp ĐHCĐ trực tuyến.

Về điều lệ, Công ty đại chúng bắt buộc tham chiếu Điều lệ mẫu để xây Điều lệ

cho công ty mình.

Ngoài ra, nhằm đảm bảo sự cân đối trong cơ cấu thành viên Hội đồng quản trị (HĐQT) của các công ty đại chúng quy mô lớn và công ty niêm yết, Bộ Tài chính yêu cầu HĐQT phải có tối thiểu 1/3 là thành viên độc lập. Trong đó, thành viên HĐQT độc lập là thành viên Hội đồng quản trị đáp ứng các điều kiện như: Không điều hành và không phải là người có liên quan với Giám đốc (Tổng giám đốc), Phó giám đốc (Phó Tổng giám đốc), kế toán trưởng và những cán bộ quản lý khác được Hội đồng quản trị bổ nhiệm; không phải là thành viên Hội đồng quản trị, Giám đốc (Tổng giám đốc), Phó Giám đốc (Phó Tổng giám đốc) của các công ty con, công ty liên kết, công ty do công ty đại chúng nắm quyền kiểm soát; không phải là cổ đông lớn hoặc người đại diện của cổ đông lớn hoặc người có liên quan của cổ đông lớn của công ty...

Bên cạnh đó, Thông tư cũng nhấn mạnh trách nhiệm trung thực và ngăn ngừa xung đột quyền lợi giữa các thành viên của HĐQT, Ban kiểm soát, Giám đốc (Tổng giám đốc) điều hành và cán bộ quản lý khác trong các công ty đại chúng, cụ thể: Các thành viên phải công khai các lợi ích liên quan theo quy định pháp luật;

không được phép sử dụng những cơ hội kinh doanh có thể mang lại lợi ích cho công ty vì mục đích cá nhân; không được sử dụng những thông tin có được nhờ chức vụ của mình để tư lợi cá nhân hay để phục vụ lợi ích của tổ chức hoặc cá nhân khác; thực hiện công bố thông tin về nghị quyết Đại hội đồng cổ đông trong thời hạn 24 giờ trên trang thông tin điện tử của công ty và báo cáo Ủy ban Chứng khoán Nhà nước...

Thông tư cũng quy định về các giao dịch mà theo đó khi thực hiện các giao dịch này thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Giám đốc điều hành phải thực hiện báo cáo và công bố thông tin về giao dịch.

Thông tư này có hiệu lực kể từ ngày 17/9/2012 và thay thế Quyết định số 12/2007/QĐ-BTC ngày 13/3/2007 của Bộ trưởng Bộ Tài chính về việc ban hành Quy chế quản trị công ty áp dụng cho các công ty niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán/Trung tâm giao dịch chứng khoán, Quyết định số 15/2007/QĐ-BTC ngày 19/03/2007 của Bộ trưởng Bộ Tài chính về việc ban hành Điều lệ mẫu áp dụng cho các công ty niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán/Trung tâm giao dịch chứng khoán.

Thông tư hướng dẫn về việc mua lại cổ phiếu, bán cổ phiếu quỹ và phát hành thêm cổ phiếu của công ty đại chúng

Ngày 10/8/2012, Bộ Tài chính ban hành Thông tư 130/2012/TT-BTC hướng dẫn việc mua lại cổ phiếu, bán cổ phiếu quỹ và một số trường hợp phát hành thêm cổ phiếu của công ty đại chúng.

Theo đó, công ty đại chúng không được thay đổi ý định hoặc phương án bán cổ phiếu quỹ như đã báo cáo và công bố thông tin ra công chúng, trường hợp bất khả kháng (thiên tai, hỏa hoạn, chiến tranh và những trường hợp khác được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước (UBCKNN) chấp thuận) thì phải báo cáo với UBCKNN, đồng thời thực hiện công bố thông tin về quyết định thay đổi trên phương tiện thông tin đại chúng trong thời hạn 24 giờ kể từ khi ra quyết định thay đổi việc bán cổ phiếu quỹ.

Ngoài ra, Thông tư cũng quy định cụ thể về điều kiện bán cổ phiếu quỹ. Theo đó, việc sử dụng cổ phiếu quỹ để chia cho cổ đông hiện hữu, thưởng cho người lao động phải được Đại hội đồng cổ đông thông qua và công ty phải đảm bảo có đủ nguồn đối ứng từ nguồn vốn chủ sở hữu căn cứ báo cáo tài chính gần nhất được kiểm toán từ các nguồn như: Thặng dư vốn; quỹ đầu tư phát triển; lợi nhuận sau thuế chưa phân phối và quỹ khác được sử dụng để bổ sung vốn điều lệ theo quy định của pháp luật (nếu có). Trường hợp công ty là công ty mẹ thì phải đảm bảo đủ nguồn thuộc quyền sở hữu và sử dụng của công ty mẹ trên báo cáo tài chính hợp nhất được kiểm toán.

Thông tư này có hiệu lực thi hành kể từ ngày 01/10/2012.

Hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp

Ngày 27/7/2012, Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư số 123/2012/TT-BTC hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp và Nghị định số 124/2008/NĐ-CP, Nghị định số 122/2011/NĐ-CP hướng dẫn thi hành một số điều của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp.

Theo đó, ngoài các quy định về thuế TNDN đã được hướng dẫn cụ thể như trước đây, Thông tư hướng dẫn thêm một số điểm mới sửa đổi, bổ sung, thay thế về: Thu nhập tính thuế; Việc xác định doanh thu; Việc xác định chi phí được trừ vào thu nhập chịu thuế; Thu nhập được miễn thuế TNDN; Xác định lỗ và chuyển lỗ; Thuế suất thuế TNDN; Về ưu đãi thuế TNDN.

Công ty chúng tôi là công ty niêm yết, hoạt động trong lĩnh vực thi công xây lắp. Năm nay, do tình hình kinh tế khó khăn nên Công ty phải điều chỉnh giảm chỉ tiêu kinh doanh, cụ thể là chỉ tiêu lợi nhuận và cổ tức. Chúng tôi phải gửi văn bản xin ý kiến cổ đông mất khá nhiều thời gian và tốn kém chi phí. Xin hỏi, liệu chúng tôi có thể điều chỉnh kế hoạch kinh doanh mà không cần xin ý kiến cổ đông hay không?

Trả lời: Quy định pháp luật hiện hành không phân định một cách chi tiết và rõ ràng thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông (ĐHCD) và Hội đồng quản trị (HĐQT) trong việc quyết định các chỉ tiêu tài chính như lợi nhuận và cổ tức.

Theo quy định, tại Luật DN 2005, ĐHCĐ có quyền thông qua “định hướng phát triển của Công ty” (điểm a, khoản 2, Điều 79) và HĐQT có quyền quyết định “chiến lược, kế hoạch phát triển trung hạn và kế hoạch kinh doanh hàng năm của Công ty” (điểm a, khoản 2, Điều 108). Tại Điểm b, khoản 2, Điều 79, Luật DN 2005, ĐHCĐ được quyền quyết định “mức cổ tức hàng năm của từng loại cổ phần” theo đề nghị của HĐQT. Nhưng “mức cổ tức” thực chi trả và chỉ tiêu cổ tức là hai con số khác nhau.

Mặc dù luật không phân định rõ ràng, song chỉ tiêu lợi nhuận và cổ tức là những chỉ tiêu rất quan trọng ảnh hưởng tới quyền lợi của các cổ đông, những người chủ sở hữu của công ty. Họ là những người có thẩm quyền giao nhiệm vụ kinh doanh cho HĐQT và các chỉ tiêu lợi nhuận và cổ tức là cơ sở quan trọng để đánh giá việc hoàn thành nhiệm vụ kinh doanh đó. Chính vì điều này, điều lệ của công ty đã quy định cụ thể thẩm quyền của ĐHCĐ trong việc thông qua các chỉ tiêu này.

Về nguyên tắc, cơ quan nào đó có thẩm quyền thông qua, cơ quan đó sẽ có thẩm quyền quyết định việc điều chỉnh các chỉ tiêu đã thông qua đó. Tuy nhiên, cơ quan đó có thể ủy quyền cho cấp thấp hơn (ĐHCĐ ủy quyền cho HĐQT) quyết định việc điều chỉnh các chỉ tiêu này.

Về hình thức thông qua quyết định của ĐHCĐ, khoản 1, Điều 104, Luật DN 2005 quy định hai hình thức biểu quyết tại cuộc họp và lấy ý kiến bằng văn bản. Cả hai cách này, nếu phải thực hiện nhiều lần, đều gây ra nhiều tốn kém chi phí và thời gian cho DN. Để xử lý vấn đề này, mới đây, Bộ Tài chính ban hành Thông tư 121/2012/TT-BTC ngày 26/7/2012 quy định cho phép công ty đại chúng áp dụng

hình thức biểu quyết trực tuyến thông qua nghị quyết của ĐHCĐ (khoản 4, Điều 6). Thông tư này bắt đầu có hiệu lực kể từ ngày 17/9/2012.

Xin hỏi, tổng giám đốc của một công ty đại chúng tạm nghỉ làm việc một vài tháng để dưỡng bệnh thì có phải công bố thông tin (CBTT) với cơ quan quản lý, cổ đông, nhà đầu tư hay không?

Trả lời: Trách nhiệm CBTT của công ty đại chúng được quy định tại các Điều 100 và 101 Luật Chứng khoán 2006 (sửa đổi, bổ sung năm 2010) và được cụ thể hóa tại Thông tư số 52/2012 của Bộ Tài chính hướng dẫn về việc CBTT trên TTCK.

Điểm 1.7 và 1.13, Khoản 1, Điều 8, Thông tư số 52 quy định:

“1. Công ty đại chúng phải CBTT bất thường trong thời hạn 24 giờ, kể từ khi xảy ra một trong các sự kiện như:

... 1.7 Khi có sự thay đổi nhân sự chủ chốt của công ty (thành viên HĐQT, ban kiểm soát, giám đốc/phó giám đốc hoặc tổng giám đốc/phó tổng giám đốc, giám đốc tài chính, kế toán trưởng, trưởng phòng tài chính kế toán);

1.13 Khi có xảy ra các sự kiện có ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất – kinh doanh hoặc tình hình quản trị của công ty...”

Mặc dù không quy định trực tiếp, nhưng có thể xem sự kiện tổng giám đốc công ty đại chúng tạm nghỉ làm việc một vài tháng là một sự kiện có ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất – kinh doanh hoặc tình hình quản trị của công ty. Theo đó, công ty phải thực hiện nghĩa vụ CBTT. Trên thực tế, một DN niêm yết là FPT đã thực hiện đúng nghĩa vụ CBTT nêu trên khi Tổng giám đốc Trương Đình Anh nghỉ phép 2 tháng.

Về cách thức CBTT, theo quy định tại Khoản 3, Điều 8, Thông tư số 52, công ty phải công bố sự kiện trên các ấn phẩm, trang thông tin điện tử của công ty và trên các phương tiện CBTT của Ủy ban Chứng khoán nhà nước, Sở GDCK (nếu công ty là tổ chức niêm yết, đăng ký giao dịch). Nội dung CBTT phải nêu rõ sự kiện xảy ra, nguyên nhân, kế hoạch và các giải pháp khắc phục (nếu có).

Theo quy định tại Khoản 2 và 3 Điều 3, Thông tư 52/2012, việc CBTT phải do người đại diện theo pháp luật của công ty hoặc người được ủy quyền CBTT thực hiện. Người đại diện theo pháp luật của công ty phải chịu trách nhiệm về tính

chính xác, kịp thời và đầy đủ về thông tin do người được ủy quyền CBTT công bố. Việc công bố thông tin phải được thực hiện đồng thời với việc báo cáo Ủy ban Chứng khoán nhà nước về nội dung thông tin công bố. Nếu là tổ chức niêm yết, đăng ký giao dịch thì công ty còn phải báo cáo cả Sở GDCK.

DN tôi là CTCP có 5 cổ đông. Hiện tại, công ty dự định chào bán một số cổ phần phổ thông cho các cổ đông hiện hữu. Xin hỏi, giá chào bán cổ phần dự định có được thấp hơn giá trị sổ sách của cổ phiếu không?

Trả lời: Căn cứ Khoản 1 Điều 87 Luật DN, HĐQT quyết định thời điểm, phương thức và giá chào bán cổ phần trong số cổ phần được quyền chào bán.

Giá chào bán cổ phần không được thấp hơn giá thị trường tại thời điểm chào bán, hoặc giá trị ghi trong sổ sách của cổ phần tại thời điểm gần nhất, trừ những trường hợp sau:

- Cổ phần chào bán lần đầu tiên cho những người không phải là cổ đông sáng lập;

- Cổ phần chào bán cho tất cả cổ đông theo tỷ lệ cổ phần hiện có của họ ở công ty;

- Cổ phần chào bán cho người môi giới hoặc người bảo lãnh. Trong trường hợp này, số chiết khấu hoặc tỷ lệ chiết khấu cụ thể phải được sự chấp thuận của số cổ đông đại diện cho ít nhất 75% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết;

- Các trường hợp khác và mức chiết khấu trong các trường hợp đó do Điều lệ công ty quy định.

DN của bạn chào bán cổ phần cho tất cả cổ đông hiện hữu nên thuộc điểm b khoản 1 điều 87 Luật DN, do đó có thể chào bán với giá thấp hơn giá trị sổ sách công ty.

Ngoài ra, căn cứ khoản 2 điều 87 Luật DN, bạn cần lưu ý:

- Công ty phải thông báo bằng văn bản đến các cổ đông theo phương thức bảo đảm đến được địa chỉ thường trú của họ. Thông báo phải được đăng báo trong ba số liên tiếp trong thời hạn 10 ngày làm việc, kể từ ngày thông báo.

- Cổ đông có quyền chuyển quyền ưu tiên mua cổ phần của mình cho người khác;

- Nếu phiếu đăng ký mua cổ phần không được gửi về công ty đúng hạn như thông báo thì cổ đông có liên quan coi như đã không nhận quyền ưu tiên mua.

Viết tặng những mùa xưa

Hãy chỉ dùm anh hoa sữa phố nào
Thơm ván vắt, nhớ thương nhòe hết cả
Anh quay về hoài niệm giữa chiêm bao
Chợt hoảng hốt cây đến mùa trút lá.
Hương hoa sữa phải một lần thơm quá
Bàn tay em ngậy dại để anh cầm
Cái nóng ấm suốt mười năm mất ngủ
Sớm nay buồn nghe lạnh nhắc hồi âm.
Hãy chỉ dùm anh quán nhớ xa xăm
Cà phê đắng những vỉa hè Hà Nội
Lời nói yêu em môi thơm kẹo vùng
Hỏi hộp trước khi mùa run rẩy đợi.
Chẳng phải mùa đầu em đang run đấy
Phập phồng trắng sau nếp áo đang rằm
Chẳng phải lời đầu kẹo vùng thơm đấy
Chúng ta còn quá trẻ trước trăm năm.
Hãy giữ dùm anh phố cũ rêu phong
Mùa đang rắc những yếu mềm đa cảm
Anh đang khóc cho ngày xưa lãng mạn
Thời hai ta nông nổi đã qua rồi.

TRƯƠNG NAM HƯƠNG

Tìm quên

Em biết một ngày sóng sẽ bỏ bờ đi
Để lại sau lưng chút mặn mòi đã cũ
Gió mãi miết dệt buồn trên khung nhớ
Nắng trót nhạt màu, sao nhuộm được lòng đau ???

Em biết một ngày biển cũng bỏ em đi
Đường xa lắm, ai tìm vui nhọc lối
Thân cát bụi, ngóng bàn chân mệt mỏi
Ai không về, ai hoài đợi, ai quên ???
Em không biết một ngày, gió dừng lại rất lâu
Sóng gào thét, bởi bờ đầu còn nữa
Cát rời rã, nhờ gió tìm vụn vỡ
Trút hết giận hờn, nắng khóc biển còn sâu ...

PHẠM DƯƠNG



Nhật kí 1 ngày đầu đông



Đông về rồi anh ơi.
Một mình em xuống phố.
Gió đã hong khô nước mắt và nỗi nhớ.
Chỉ còn trong lòng tê tái nỗi cô đơn.

Nhìn những người đang yêu, lại thấy buồn hơn
Họ tặng cho nhau một mùa đông không lạnh
Tay trong tay, và tim gần tim ấm
Bóng tối âm thầm, em siết chặt tay em ...

Mỗi bước em đi, con đường lại dài thêm
Mùa đông tới, một "mùa không anh" nữa
Lạc trong kỉ niệm ngọt ngào hương hoa sữa
Bỏ quên tiếng thở dài vương vấn dưới vòm cây...

Biết đâu một ngày anh đến đây
Em đã không còn cần một bàn tay ấm
Bởi đã quá lâu, đi bên cạnh cuộc đời tất bật
Trái tim em giờ lạnh hơn cả mùa đông

Nếu một ngày anh đến, có còn đợi anh không...
Tiếng thở dài bỏ quên
Nơi gốc cây hoa sữa?

Bỗng dưng

Bỗng dưng trời đất thôi đỏ hạ
Chơi nhảy lò cò sang mùa thu
Nắng nhuộm sắc vàng trên mắt lá
Vàng ươm như thể những lời ru ...
Bỗng dưng... mà "người ta" xõa tóc
Không có cột nhông nhánh đuôi gà
Bỗng dưng... bối rối và đỏ mặt
Mỗi lần nhìn bất chợt... nhìn qua
Bỗng dưng, chẳng hiểu sao mình cứ...
Nhớ ngơ nhớ ngẩn một điều gì?
Bỗng dưng... mình thấy lòng giận dỗi
Khi người... vô tình... vụt quay đi...

ĐÀO PHONG LAN

CÔ.GÁI.CẦU.VÔNG

Cái chám trắng mờ ảo, lung linh nhẹ lướt tới. Hai lớp kính cửa sổ loé sáng, tách nhẹ ra như vỏ trứng. Chám trắng bay vào phòng, vụt trở thành hình người. Người đó quay mặt về phía tôi, gương mặt quen thuộc bình thân, rạng rỡ chưa bao giờ tôi được thấy, mỉm cười: "Đừng buồn nhé, chúng mình sẽ gặp lại". Người ấy muốn giơ tay vẫy chào, nhưng cánh tay buông thõng bất lực. Tôi cố nhồm dậy, lao đến, nhưng ai đó tóm chặt tôi kéo lại. Tôi hét lên: "Đợi em với". Hình người nhoà đi, biến thành chám trắng, xé qua hai lớp cửa kính, lượn vờn trên những ngọn lá phong đang chuyển màu dâng ngang tầm cửa sổ và tan biến trong bầu trời phương Bắc mờ nhạt.

Tôi choàng tỉnh, nước mắt vẫn còn trĩu bờ mi. Người run bắn, trống ngực đập dồn. Sau ngày ra đi anh ấy vẫn thường đến bên tôi trong giấc mơ, cùng tôi trò chuyện, cùng tôi đắm say trong nỗi khát khao con gái. Đêm nay anh trở về trong ảo ảnh chớp chờn, giữa giấc ngủ bất an của tôi. Phải chăng đó là dự cảm về sự ra đi vĩnh viễn của anh ở một góc trời bé nhỏ nào mà tôi không sao đoán định được?

Vậy mà hôm cuối cùng trước lúc anh ra đi, tôi lại không dự cảm nổi một điều gì. Mọi góc ngách dẫn đến trái tim nhạy cảm của tôi dường như bị bịt kín.

Suốt ngày chúng tôi lang thang trong cánh rừng nhỏ ven ô, dạo quanh lối mòn len lỏi giữa đám bạch dương đang trút lá. Không hiểu sao năm nay mùa thu không muốn ở lại lâu với trái đất. Mùi hoa tử đinh hương muộn vẫn còn vương vấn trong gió. Cả ngày không có một giọt nắng. Đường nét và khối hình của vạn vật nhoà nhoà trong lớp sương lãng đãng.

Chúng tôi đứng bên lối mòn phía sau quả đồi phủ kín lớp lá phong đỏ thắm màu máu. Xa xa, trên lớp cỏ bắt đầu héo úa, có vài nấm mồ dường như không được ai chăm sóc xô sệch, phía trên có những cây thánh giá bằng gỗ nghiêng ngả, đen mòn thời gian. Anh đắm đắm nhìn nấm mồ rồi lặng lẽ nắm tay tôi kéo đi. Bất chợt anh bế thốc tôi lên, hai tay tôi choàng lấy cổ anh xiết chặt. Sau đó anh đặt tôi nằm trên thảm lá phong và lặng lẽ nằm xuống bên cạnh. Anh nằm im, mắt nhắm nghiền như đang ngủ. Tôi ngồi dậy bốc từng nắm lá vàng phủ lên người anh. Cả người anh chìm lấp trong màu vàng thắm. Anh nói khe như sợ chiếc lá che mặt rớt xuống: "Giá mà cứ được nằm mãi như thế này để không bao giờ phải ngồi dậy nữa?". Tiếng nói trầm trầm của anh như từ dưới đất

Niềm khúc cuối

TRUYỆN NGẮN CỦA THÙY LINH

vọng lên. Tôi bỗng thấy rờn rợn. Không gian tĩnh mịch đang nuốt chửng chúng tôi. Tôi kéo anh ngồi dậy, lúi đi về phía con đường, nơi từ đó vọng ra tiếng âm ì của những chiếc ô tô đang phóng qua.

Chúng tôi quen nhau năm tháng nay sau buổi gặp gỡ tình cờ ngoài công viên. Tôi chú ý đến anh ngay sau cái nhìn đầu tiên. Người đàn ông châu Âu gầy gò, không đẹp nhưng cuốn hút. Người đàn ông có gương mặt chiều cuối thu ngả sang đông, một gương mặt đau thương, u buồn. Anh là người đàn ông của ba mươi giờ dạo chơi trong công viên chiều se lạnh.

Anh đến, ngồi xuống chiếc ghế mà tôi chọn và ngồi qua ba mươi giờ phủ trắng phân chim bồ câu có từng mảng sơn trắng đã tróc và lộ ra những thanh gỗ cũ mòn. Anh ngồi đọc sách. Tôi quay sang nhìn anh. Một gương mặt đau thương. Ý nghĩ ấy xói thẳng vào óc tôi (tựa như khi bạn vừa trong ngôi nhà kín bưng bước ra đường, bị những tia nắng mới đầu hạ rọi thẳng vào mắt khiến bạn thấy tê nhức). Tôi cảm tưởng không phải anh đang đọc sách mà đang tìm một cái gì phía sau trang giấy. Một cái gì đó rất xa xôi... Và cùng với nó tâm hồn anh trút bỏ lại tất cả, cả công viên, cả buổi dạo chơi, cả thế giới quanh anh.

Hôm sau tôi lại đến. Mọi việc lặp lại giống như hôm qua. Tôi ngồi bên này, gương mặt đau thương ngồi bên kia, đôi mắt đắm đắm nhìn quyển sách, tâm hồn cất cánh về nơi xa...

Vài ngày sau chúng tôi làm quen nhau, trong một ngày tháng năm hoe nắng. "Tình yêu công viên" - Tôi thường đùa với anh như vậy, bởi vì chúng tôi chỉ gặp gỡ và hò hẹn nhau ngoài công viên. Đôi khi tôi có linh cảm rằng anh sợ phải đối diện với tôi trong một không gian chật hẹp, khép kín? Anh sợ phải dừng nghỉ ở một nơi trú thân nào chẳng? Vì sao vậy? Tôi không sao hiểu nổi... Nhiều khi đang ôm chặt tôi trong vòng tay, bỗng anh sợ hãi rời tôi ra, đôi mắt hoảng hốt tránh cái nhìn khao khát chờ đợi, giận hờn và dò hỏi của tôi. Chỉ ít phút sau anh lại dịu dàng khôn xiết. Với tôi anh vẫn chỉ là gương mặt đau thương vừa xa lạ, vừa gần gũi, vô cùng khó

hiểu, vô cùng quyến rũ, vời vợi xa...

Chiều buông. Cảnh vật chìm xuống đáy không gian trong suốt, giá lạnh. Anh kéo cao cổ áo khoác lên cho tôi, nói:

-Bây giờ về chỗ em nhé. Đêm nay chúng mình xem một bộ phim mà anh rất thích.

Tôi ngạc nhiên nhìn anh bởi lời đề nghị chưa từng có thốt ra từ miệng anh. Tôi thấy đôi môi anh run run xúc động. Anh bối rối quay mặt đi.

-Em bằng lòng chứ?

-Em rất vui... -Tôi xấu hổ cúi đầu vào ngực anh.

Giờ đây rất nhiều lần trong mơ, tôi vẫn sống lại nỗi xoắn xang ấy. Tôi gọi anh: "Lại đây với em". Anh cười, nói về trịnh trọng: "Thưa madam, rất vui lòng". Và khi tình dậy, hơi thở dồn dập của tôi trở nên nghẹn ngào, trái tim thắt lại vì đau buồn. Trong lòng đêm còn lại mãi khắc khoải một niềm vui từ lâu đã bị anh lấy mang đi. Tôi lần tìm trong bóng tối u buồn chiếc ghế bành nơi anh ngồi mơ màng ngủ khi chờ tôi chuẩn bị bữa cơm tối. Giờ đây nó như một nấm mồ đen u tịch.

Bữa tối hôm ấy chúng tôi uống sâm banh, quà bạn bè tặng nhân ngày sinh vẫn còn. Tôi nâng ly lên định chạm cốc, nhưng anh ra hiệu đừng làm thế. Anh áp ly vào thái dương, nói khe: "Mong tốt đẹp sẽ đến với em". Anh kể cho tôi nghe về món ăn của người Hungary mà mẹ anh nấu rất tuyệt. Dù anh cố gắng vui vẻ nhưng tôi vẫn có cảm giác anh đang mang một bầu trĩu nặng chỉ thuộc riêng mình anh.

Rồi bật video xem phim "Hồn ma". Câu chuyện thật giản dị. Có đôi trai gái yêu nhau, chàng trai bị người bạn thân lập mưu giết chết để cướp tiền và cướp cả tình yêu. Hồn chàng trai lưu lại nơi trần thế để bảo vệ người yêu và trả thù kẻ giết mình. Tới khi cô gái cảm nhận được linh hồn của người yêu bao bọc bên mình thì là lúc chàng trai phải trở về thiên đàng. "Chúng mình sẽ gặp lại!" - Lời từ biệt của đôi tình nhân trước khi chia hai ngã âm dương cách biệt.

Tôi không biết mình khóc từ lúc nào, bởi bộ phim hay niềm xúc động dễ dãi sau những ly sâm banh không quen dùng.

Giữa ký ức và tôi, vẫn còn nguyên vẹn buổi dạo chơi công viên chiều hôm ấy, bữa cơm giản dị hôm ấy. Hồn ma ngày ấy nhập vào tôi để tôi tin rằng người ta khi yêu nhau thì không bao giờ chia lìa dù là hai ngã âm dương. Và những bài ca Hungary xa lạ đêm ấy chỉ nghe một lần trong phút giây chệnh choáng cũng làm nhớ mãi...Tôi không bao giờ quên hình ảnh cuối cùng đập vào mắt tôi lần cuối trước khi thiếp đi,

anh ngồi bên tôi, đàn ghi ta và hát...

Sáng hôm sau tỉnh dậy không thấy anh đâu. Phía bên trái giường nơi tôi đang nằm vẫn còn vết lõm sâu, vương vấn mùi tóc đàn ông là lạ, tha thiết. Và trong chăn còn ấm hơi người. Tôi úp mặt vào chiếc gối của anh, trong cảm giác mê mèm chưa từng biết. Tôi khoan khoái nằm dài chờ đợi, và hồi tưởng tất cả chuyện đã qua.

Giữa ký ức và tôi không hề có bức thư của anh mà mãi chiều hôm sau tôi mới tìm thấy trong quyển sách để trên bàn. Nó là tiếng vọng của ký ức ngân lên và chẳng bao giờ tắt. Nó là vực thẳm hút bên bờ tâm tưởng mà mỗi lần ngó xuống bắt chợt tôi vụt quay lại theo bản năng. Đôi khi tôi thử kéo mình vào vùng tăm tối nhất của ký ức, nhưng khả năng tự lừa dối mình vẫn mạnh hơn tất cả, chợt bừng tỉnh giữa cuộc đời đang chiêm bao. Mỗi khi nhớ lại bức thư (bức thư mà tôi chỉ đọc đúng một lần trong trạng thái hôn mê) thì nhận thức của tôi lại tắt ngóm, trì độn. Tất cả nhạt nhoà, dần dần tôi bị chôn vùi trong ánh sáng mờ nhạt của công viên chiều thu, quay cuồng bởi cái ghi xiết nồng nàn của anh mà giờ đây da thịt của tôi vẫn cảm nhận rõ rệt trong ngày tiền định đang đến... "Những ngày này anh muốn được sống trong mái nhà tuổi thơ. Và mẹ sẽ là người ở bên anh trong những giây phút cuối cùng. Hãy bình tĩnh nghe anh kể câu chuyện duy nhất trong đời anh. Còn trước đó chẳng có gì đáng nói..."

Trong vùng ký ức của tôi, những hình ảnh theo câu chuyện kể của anh chưa một lần nào hiện lên rõ nét. Trên đường phố, trong các tờ hoạ báo, thường thấp thoáng bóng ma một cô gái Pháp xinh đẹp, người anh làm quen trên bãi biển Habana chói chang và cùng anh qua một đêm ân ái ngắn ngủi. Và, vẫn trong vùng tăm tối đó, câu nói của cô gái cùng với tiếng cười ma quái biến thành những tiếng vọng đứt quãng rời rã: "Hôm nay em sẽ uống cùng anh, người đàn ông thứ một trăm đã cùng em chia sẻ nỗi oán giận của Chúa trút xuống con người... Anh sợ à? Hay ân hận? Rồi là nỗi ân hận rờm đời."

"Cho đến giờ phút này, -anh viết tiếp- anh không hề cảm thù cô ta. Chính nhờ cô ta mà tình yêu trong anh được đánh thức. Một cái gì đó rõ ràng đang sống, đang cử động. Trước đây anh đến với những người đàn bà thật rõ ràng, đơn giản, đôi khi suông sã. Đã có nhiều đêm nhớp nhúa trong cái vũ khúc buông thả, quái dị chỉ có ở thế kỷ chúng ta. Cô ta nói đúng. Chúa đã trừng phạt con người vì họ dám đem tình yêu ra để bôn cọt, cái quý giá nhất mà

Chúa ban cho con người. Khi gặp em, con người anh trước đó đã lột xác. Anh yêu em, đơn giản là anh yêu một điều tốt đẹp nhất mà anh muốn làm được trong cuộc đời này. Tình yêu sẽ là cứu cánh của nhân loại, em hãy tin như vậy. Và chỉ có nó mới giúp con người nhìn nhau thân ái mà thôi. Nhiều lúc anh phải phủ phàng quay mặt đi trong nỗi chờ đợi khao khát của em, chối bỏ cơ thể trẻ trung nồng nàn của em. Bởi anh yêu em. Tình yêu duy nhất trong đời anh. Anh xa em một khoảng thời gian ngắn để rồi mãi mãi bên em. "Chúng ta sẽ gặp lại", em còn nhớ câu nói ấy chứ? Con người sinh ra chỉ có hai bàn tay trắng, khi qua đời có mang theo được gì đâu ngoài tình yêu của họ?". Chúng ta sẽ gặp nhau - giờ đây anh muốn nói với em điều đó. Anh sẽ chờ em ở bên kia cuộc đời..."

Hoá ra từ lâu anh trở lên xa lạ với cuộc đời, với mọi người, xa lạ một cách không ai nhận thấy. Tình yêu trở thành tín niệm thiêng liêng giữ anh sống bình thân thảng ngày còn lại, khi cuộc đời xung quanh đang rời bỏ anh. Anh chống lại bản thân mình để không bị cùng trôi vào mong muốn được trả thù người đời của cô gái Pháp kia. Chính tôi được anh trao những tháng ngày còn lại của cuộc đời cũng không nhận ra khoảng cách xa lạ ấy.

Tôi không thể nào tha thứ được cho anh, bởi anh đã đẩy tôi ra khoảng trống mà anh phải đơn độc vùng vẫy. Anh không muốn cho tôi nhìn thấy nhân dạng anh lúc này thì tôi càng hình dung rõ gương mặt đau thương của anh.

Tôi không thể nào tha thứ cho anh vì hằng đêm anh vẫn về trong giấc mơ của tôi đẹp như một thiên thần. Tôi đang bay trong không gian mật mùng, bỗng một hòn đảo ánh sáng chói lòà hiện ra lơ lửng trong không trung. Tôi bay lượn lại gần nhưng không sao lọt được vào vùng sáng huyền ảo ấy. Anh mặc bộ comple đen đứng bên tôi trong bộ váy trắng mà anh mua tặng tôi dạo nào. Mẹ tôi mặc bộ bà ba đứng bên gốc bưởi, mái tóc thả mái xuống che vầng trán, kiểu tóc tân thời của cô gái Hà Nội những năm bốn mươi. Anh và tôi lăm chằm tuổi lên ba, còn mẹ vẫn đang tuổi hoa niên, trẻ trung xinh đẹp, gương mặt ngời hạnh phúc. Tôi buồn bã bay lượn xung quanh, ngắm nhìn gương mặt mẹ, anh và chính tôi khi còn là một con nhóc... Linh ảnh và nỗi buồn của giấc mơ ấy còn ám ảnh tôi đến bây giờ... Và, tôi tin rằng trong tiền kiếp, tôi và anh đã từng có quan hệ máu thịt với nhau. Tôi bơi ngược lại dòng sông quá khứ để thấy lại những gì đã qua.

Tôi không bao giờ tha thứ cho anh,

bởi anh không cho tôi ở bên vào giây phút cô gái Pháp vờn bên anh bằng tấm thân uốn lượn như rắn, với câu nói lạnh lẽo ơ hờ: "Chính thẳng cha ấy mời tôi về phòng riêng của hắn ở khách sạn gần bờ biển và hắn chiếm đoạt tôi. Nói đúng hơn là chúng tôi chiếm đoạt nhau. Mà điều đó có gì quan trọng đâu? Từ lâu rồi con người vẫn quen đối xử như vậy, thân nhiên, trắng trợn. Sáng hôm sau hắn bắt tôi chờ hắn về bằng ô tô của tôi. Chiếc ô tô dừng lại dưới chân một ngọn đồi, hắn chỉ lên ngôi nhà trắng lơ lửng trên mé sườn. "Nhà tôi đây" - Hắn nói, cười sằng sặc và bỏ đi, còn tôi ngồi chết gục trên tay lái. "Anh có biết nơi đó là đâu không? Bệnh viện dành cho bệnh nhân bị AIDS! Tại sao tôi lại không có quyền bắt buộc mọi người cùng phải gánh chịu nỗi đau đớn như tôi đã phải chịu đựng? Tại sao họ có quyền sống mà tôi lại chết, một cái chết khủng khiếp, chậm chạp, bôn cọt? Tại sao, tại sao?". Và anh trở thành nạn nhân thứ một trăm trong cuộc trả thù của cô ta.

Tôi có thể nào tha thứ cho anh, khi mà chính tôi, sau ngày anh bỏ đi từng chìm đắm và căm cảnh cô đơn đến vậy như anh từng chịu đựng. Không nơi nương tựa. Không người thân thích. Không chỗ cậy trông. Đặc biệt là người phó thác. Phó thác cả cái xấu lẫn cái tốt của mình. Ngả lòng mình vào để nghi ngơi, được an ủi, được vuốt ve làm dịu bớt nỗi đau để rồi hôm sau lại sống, lại chấp nhận mọi gian nan... Anh chuẩn bị tất cả để ra đi. Thậm chí anh không chạm cốc cùng tôi trong giây phút ly biệt chiều thu ấy như người đời vẫn thường làm. Anh chỉ chạm cốc cùng tôi trong ý nghĩ với lời chúc tốt đẹp nhất dành cho tôi. Từ giây phút đó anh chấp nhận tôi và anh ở hai cõi âm dương cách biệt. Vậy mà tôi đã không hiểu ra...

Dù thế nào tôi cũng không thể tha thứ cho anh, người cho tôi cuộc sống thứ hai, mặc dù trong khoảnh khắc yêu đương nồng nàn có thể giết chết cuộc đời thứ nhất của tôi với lương tâm rừ bỏ chẳng bị ai kết án. Anh để lại cho tôi tất cả. Cả cuộc đời buồn bã không anh. Cả những ý nghĩ tốt đẹp nhất về tình yêu mà chợt anh nhận ra. Từ cuộc đời, anh đập cánh rời bỏ khỏi tôi, rời bỏ chính hố sâu tù đọng trong anh để bay lên nhẹ tênh. Anh như ánh sao chổi từ ngàn năm trước mà may mắn lắm mới thấy được một lần trong kiếp người, thổi sáng vào đời tôi rồi vút vào bao la vũ trụ.

Tôi chỉ tha thứ cho anh một điều. Bởi lẽ dù thế nào chúng tôi sẽ còn gặp nhau như trong tiền kiếp. Ở nơi ấy anh vẫn chờ tôi, với lời hẹn ước chiều xưa...

Hạnh phúc

Vào một buổi sáng đẹp trời, chú lợn con chạy đến bên mẹ và hỏi:

- Mẹ ơi, hạnh phúc ở đâu?

Mẹ lợn mỉm cười đáp:

- Hạnh phúc nằm ở chiếc đuôi xinh xắn của con đó!

Lợn con thích lắm, ngày nào chú cũng ngắm nghía chiếc đuôi của mình, vừa nhảy vừa vẫy vẫy chiếc đuôi! Nhưng rồi bỗng một hôm, chú lợn con buồn bã chạy đến bên mẹ:

- Mẹ ơi, tại sao con chẳng bao giờ nắm giữ được hạnh phúc vậy?

Mẹ khẽ vuốt ve lợn con và đáp:

- Chỉ cần con tự tin bước về phía trước, hạnh phúc sẽ tự đi theo con thôi !!!

Thường thì...

Trong bài tập làm văn với đầu đề "Bố em", một học sinh viết:

- Bố em có thể bơi qua đại dương, đi bộ qua sa mạc, đánh ngã hổ hoặc 10 tên cướp. Nhưng thường thì ở nhà bố em phải quét nhà, rửa bát, nấu ăn ... ^^ !

Chính trị là gì?

Một oắt con đề nghị bố giải thích cho cậu hiểu xem chính trị là gì.??

Ông bố nói:

"Con hãy nhìn vào gia đình mình đây: Bố kiếm tiền & mang về nhà, vậy bố là nhà tư bản. Mẹ quản lý số tiền này nên mẹ là chính quyền. Bố mẹ chăm lo đến phúc lợi

i của con, cho con hạnh phúc & bình yên nên con là nhân dân. Chị giúp việc nhà ta là giai cấp lao động, còn cậu em còn quần tã của con sẽ là tương lai đất nước. Con đã hiểu chưa?"

Oắt con hãy còn băn khoăn lăm lăm nhưng trước tiên muốn đi ngủ cái đã. Giữa đêm, oắt con tỉnh dậy vì chú em đã ị ra tã lót & đang kêu gào âm ỉ. Cậu tiến đến phòng ngủ bố mẹ...

Sáng hôm sau ông bố hỏi oắt con xem nó đã hiểu thế nào là chính trị chưa & yêu cầu tự diễn giải lại.

Oắt con trả lời: "Vâng, bây giờ con đã hiểu. Nhà tư bản đẻ đầu cưỡi cổ giai cấp lao động trong khi chính quyền ngủ say không biết gì. Nhân dân hoàn toàn không được đếm xỉa đến & tương lai thì ngập trong *shit* ạ!"

Của ai vậy ????

Trong phòng tắm hơi có tiếng điện thoại di động kêu, một người đàn ông cầm máy lên nghe, tiếng một cô gái trẻ nhẹ nhàng:



Vi sao máy tính hay hơn vợ

Nếu bạn về nhà lúc 3 giờ đêm, nó sẽ không hỏi bạn vừa đi đâu, làm gì, với ai...

Bạn có thể tắt nó đi khi đã "dùng" xong.

Nó chẳng bao giờ nói "Tối nay không đi chơi được rồi. Bạn việc quá".

Bạn có thể kể cho nó bất cứ điều gì và nó luôn luôn lắng nghe.

Nó sẽ nhớ mọi thứ mà bạn muốn nó nhớ, nó sẽ quên mọi thứ mà bạn muốn nó quên.

Bạn có thể lập trình cho nó nói những câu mà mình muốn nghe.

Nó chẳng bao giờ tỏ ra quá mệt mỏi.

Nó sẽ không bao giờ phàn nàn vì bạn không đưa nó đi chơi.

- Anh yêu đó hả, anh ơi em vừa đi shopping về, em vừa mua một chiếc máy 50 đô, em tính vào tài khoản anh nhé !

- Em cứ tự nhiên

- Anh tuyệt quá, em còn mua một bộ nữ trang 500 đô!

- Rồi, tính vô anh luôn đi! không có vấn đề gì!

- Ôi !! anh yêu của em! Em vừa thua cá độ đá banh thua 5000 đô rồi!

- Em đừng lo, cứ trừ vào anh cả đi !

- Anh đúng là người đàn ông tuyệt vời nhất của đời em , em cúp máy nhé !

Tắt điện thoại đi , người đàn ông đứng dậy hỏi lớn :

Bó tay!

Hai sinh viên nói chuyện với nhau:

- Hôm vừa rồi tớ có thằng bạn say rượu, bị ngã từ trên giường xuống thế mà phải vào bệnh viện.

Bác sĩ xem xét xong, lắc đầu bảo: bó tay!

- Thế nó bị gì mà nặng vậy?

- Gãy tay

- Cái điện thoại này của ai vậy ????

Uy tín

Cô giáo hỏi học sinh:

- Em hãy cho cô biết, thế nào là khái niệm "uy tín"

- Dạ thưa cô, uy tín ở trong quần của bố em ạ!

- Tại sao em lại nói thế?

- Vì hôm qua nhà em có khách bấm chuông. Bố em mặc quần đùi định ra mở cửa thì mẹ em nói: Anh mặc quần dài vào không lại mất uy tín.

Được sinh ra như thế nào?

Một cậu bé hỏi bố mình: "Bố ơi! Con được sinh ra như thế nào hả bố?" Người cha là một kĩ sư công nghệ thông tin đang lướt web bên ứng khẩu trả lời cậu quý tử.

"Mẹ và bố cùng duyệt web trên một chiếc giường. Cha kết nối với mẹ. Cha upload dữ liệu từ một cái USB sang cho mẹ. Sau khi download hết về, mẹ sùng sốt thông báo là mẹ không cài một chương trình anti-virus nào cả, trong khi đó, bố cũng không cài đặt Firewall".

"Rồi thế nào nữa hả bố?"

"Cả cha và mẹ đều cố gắng xoá bỏ số dữ liệu trên, thậm chí là format lại ổ nhưng không kịp. Vậy là sau 9 tháng 10 ngày, con được sinh ra đời".

Không phải của tôi

* Một người đi dạo trong công viên, có một con chó chạy theo sau ông ta. Một viên cảnh sát chạy lại và nói:

- Buộc xích cổ lại nếu như anh không muốn bị phạt tiền !

Người kia vẫn thản nhiên đi như không có chuyện gì xảy ra. Lúc này, viên cảnh sát vừa đuổi theo ông, vừa viết giấy phạt. Sau khi viết xong, anh ta thét vào tai người đàn ông:

- Phạt ông 10\$

Người kia tỏ vẻ ngạc nhiên:

- Vì lý do gì, đây đâu phải là chó của tôi !

- Không phải chó của ông thì tại sao nó lại đi theo ông mãi thế ?

- Thế ông cũng đuổi theo tôi, nhưng ông cũng đâu phải là chó của tôi !





TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU VÀ XÂY DỰNG VIỆT NAM

Xây những giá trị, dựng những ước mơ



Thị trấn Vinaconex

Khu đô thị Bắc An Khánh

Đường cao tốc Làng - Hòa Lạc

Tổng Công ty VINACONEX được thành lập năm 1988 theo quyết định của Bộ Xây dựng. Trải qua nhiều giai đoạn phát triển khác nhau, VINACONEX đã trở thành doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam trong lĩnh vực xây dựng và bất động sản, dựa trên sự tiên phong về công nghệ, đảm bảo chính sách chất lượng và coi trọng các giá trị nhân bản.

VINACONEX đã đóng góp to lớn vào sự nghiệp phát triển đất nước qua hàng nghìn công trình xây dựng khắp mọi miền tổ quốc, trong đó có nhiều công trình xây dựng dân dụng quy mô lớn, hiện đại nhất Việt Nam, các công trình giao thông lớn, kỹ thuật phức tạp, các công trình công nghiệp tầm cỡ ảnh hưởng trực tiếp đến phát triển kinh tế - xã hội.

Với cá tính đặc trưng của người thợ xây dựng Việt Nam "Hoài bảo, sáng tạo, chuyên nghiệp, trách nhiệm, đoàn kết", VINACONEX đã nỗ lực hết mình trong nghiên cứu ứng dụng công nghệ mới coi đó là giải pháp trọng yếu để nâng cao năng lực cạnh tranh, rút ngắn thời gian, tiết kiệm chi phí, khẳng định vị thế và thương hiệu của doanh nghiệp.

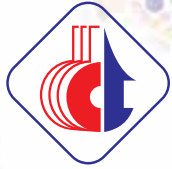
Bằng những nỗ lực miệt mài và cống hiến to lớn của các thế hệ công nhân viên VINACONEX, Tổng công ty đã vinh dự được Đảng và Nhà nước trao tặng phần thưởng cao quý Anh hùng Lao động, Giải thưởng đã ghi một mốc son vàng trên chặng đường phát triển của VINACONEX trở thành một tập đoàn kinh tế mạnh đạt đẳng cấp quốc tế trong lĩnh vực xây dựng và bất động sản, hội nhập thành công với kinh tế khu vực và thế giới.

TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU VÀ XÂY DỰNG VIỆT NAM (VINACONEX)

Tòa nhà Vinaconex - 34 Láng Hạ, Đống Đa, HN

Tel: (84 4) 62849234 - Fax (84 4) 62849208

Email: info@vinaconex.com.vn - Website: vinaconex.com.vn



DOMESCO
 Vì Chất Lượng cuộc sống

CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU Y TẾ DOMESCO

DOMESCO MEDICAL IMPORT - EXPORT JOINT STOCK CORP

Trụ sở: 66 Quốc lộ 30 - P. Mỹ Phú - TP. Cao Lãnh - Đồng Tháp

ĐT: 84.67. 3851950 * Fax: 84.67. 3851270

Email: domesco@domesco.com * Website: www.domesco.com



Công ty Cổ phần Xuất Nhập khẩu Y tế DOMESCO hoạt động theo hệ thống quản lý tích hợp từ các bộ tiêu chuẩn ISO 9001: 2008, ISO/IEC 17025, ISO 14001: 2004, OHSAS 18001: 2007, GMP-WHO, GSP, GLP, GDP, GPP...

Công ty chuyên sản xuất kinh doanh, xuất nhập khẩu dược phẩm, thực phẩm chức năng, mỹ phẩm; kinh doanh xuất nhập khẩu nguyên liệu hóa dược, dược liệu và trang thiết bị y tế.

Công ty DOMESCO đã tiến hành nghiên cứu tương đương sinh học cho nhiều sản phẩm đặc trị: Glucofine; Zinmax; Vosfarel MR; Amlodipin; Dorodipin; Dorotor; Cefixim; Ofmantine... chứng minh sản phẩm có chất lượng tương đương với thuốc phát minh.

Công ty DOMESCO là một trong những Công ty sản xuất nguyên liệu dược liệu ứng dụng công nghệ cao đạt chứng nhận GMP-WHO đầu tiên.

Công ty luôn xác định "DOMESCO - Vì chất lượng cuộc sống". Vì vậy, mục tiêu phát triển của Công ty là "Chất lượng cao, hiệu quả cao là mục tiêu sống còn của DOMESCO".

HỆ THỐNG CHẤT LƯỢNG TÍCH HỢP

TQM : ISO 9001 : 2008 & GMP-WHO

HỆ THỐNG SẢN XUẤT: GMP-WHO + SCADA

PHÒNG KTCL: GLP + ISO/IEC 17025

KHO: GSP ; HỆ THỐNG PHÂN PHỐI: GPP, GDP

MÔI TRƯỜNG: ISO 14001 : 2009 + OHSAS 18001 : 2007

THÀNH TÍCH TIÊU BIỂU

- ★ Hệ thống Quản lý Chất lượng Quốc tế ISO 9001: 2008.
- ★ Hệ thống Quản lý Môi trường ISO 14001: 2004.
- ★ Hệ thống quản lý an toàn sức khỏe nghề nghiệp OHSAS 18001: 2007.
- ★ Chứng nhận Phòng Kiểm nghiệm đạt tiêu chuẩn ISO/IEC 17025: 2005.
- ★ Giải thưởng chất lượng Châu Á Thái Bình Dương (Asia Pacific Quality Award)
- ★ Bằng khen của Bộ thương mại về thành tích xuất khẩu mặt hàng đạt chất lượng cao.
- ★ Tiêu chuẩn Thực hành tốt sản xuất thuốc của Tổ Chức Y Tế thế giới (GMP-WHO).
- ★ Tiêu chuẩn Thực hành tốt bảo quản thuốc (GSP).
- ★ Tiêu chuẩn Thực hành tốt phân phối thuốc (GDP).
- ★ Danh Hiệu Anh hùng Lao động trong thời kỳ đổi mới năm 2007.
- ★ Giải thưởng Khoa học & Công nghệ "WIPO".
- ★ Xếp thứ 303 trong 500 công ty tư nhân hàng đầu lớn nhất và đứng thứ 6 trong bảng xếp hạng ngành Sản xuất, kinh doanh dược phẩm và thiết bị Y tế (Nguồn: VNR500, 2011)
- ★ Năm 2010, chiếm 2,95% thị phần về tiền thuốc sản xuất trong nước và 3,59% về hàng sản xuất trong nước. (Nguồn: IMS, 3/2010)
- ★ Nằm trong top 20 các Nhà sản xuất dược phẩm hàng đầu tại Việt Nam. (Nguồn: Báo cáo phân tích ngành dược – SMES, 2010)
- ★ DMC là Doanh nghiệp hàng đầu về thuốc tim mạch và nội tiết tố. (Nguồn: Báo cáo phân tích ngành dược – SMES, 2010)
- ★ Là 1 trong 21 Công ty niêm yết có hoạt động Quan hệ Nhà đầu tư tốt nhất (do Viet Stock bầu chọn, 2011).
- ★ Doanh thu sản xuất Công ty nằm trong top 5 doanh nghiệp có doanh thu hàng sản xuất cao nhất ngành (năm 2010: 632 tỷ VNĐ), tỷ trọng doanh thu hàng sản xuất chiếm 60% trong tổng doanh thu (đứng sau DHG và IMP, tương ứng 94% và 95%) (Nguồn: Báo cáo phân tích ngành dược – SMES, 2010)
- ★ Địa bàn hoạt động: Thị trường Hà Nội chiếm khoảng 25% thị phần và thị trường TPHCM chiếm khoảng 60%. (Nguồn: Báo cáo phân tích ngành dược – SMES, 2010)





HỢP ĐỒNG CHÌA KHÓA TRAO TAY

TURNKEY CONTRACT

CHỈ CẦN KÝ MỘT HỢP ĐỒNG DUY NHẤT
VỚI CONSTREXIM HOLDINGS
HỌ ĐÃ CÓ TÒA NHÀ TRỤ SỞ NHƯ Ý

PVI HOLDINGS

MOBIFONE

HOA PHAT GROUP



TÒA NHÀ TRỤ SỞ CHÍNH
TỔNG CÔNG TY BẢO HIỂM DẦU KHÍ PVI
ĐƯA VÀO SỬ DỤNG 2013



TÒA NHÀ TRỤ SỞ CHÍNH
CÔNG TY THÔNG TIN DI ĐỘNG MOBIFONE
ĐƯA VÀO SỬ DỤNG 2010



TÒA NHÀ TRỤ SỞ CHÍNH
TẬP ĐOÀN HÒA PHÁT
ĐƯA VÀO SỬ DỤNG 2011

DO CONSTREXIM HOLDINGS PHÁT TRIỂN THEO HỢP ĐỒNG CHÌA KHÓA TRAO TAY (TURNKEY CONTRACT)



Vietnamtourism
HANOI JSC.

HEAD OFFICE:

30A Ly Thuong Kiet Str., Hanoi

Tel: (84.4) 38259942 - 39347785

Fax: (84.4) 38257583 - Email: info@vn-tourism.com

Website: www.vn-tourism.com

Beyond Your Expectations



CONTINUOUSLY TOP - TEN TOUR - OPERATOR OF VIETNAM SINCE 1999 - 2010



ỐNG NHỰA TIỀN PHONG

45 vòng quanh trái đất

NHỰA TIỀN PHONG tự hào đã sản xuất ra 1,8 triệu km ống nhựa,
chiều dài tương đương 45 vòng chu vi trái đất



Miền Bắc: Số 02 An Đà, Ngô Quyền, Hải Phòng ĐT: 0313.64.09.73

www.nhuatienphong.com.vn

Miền Nam: KCN Đồng An II, Hoà Phú, Thủ Dầu Một, Bình Dương ĐT: 0650.35.89.544

Lào: Vientiane IZ, Ban Khoksaat, Saythany district, Vientiane capital, Lao P.D.R Tel: + (85 621) 765022



CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH KIM LIÊN
KIM LIEN TOURISM JOINT STOCK COMPANY



vietnam
The hidden charm



**Happy
New
Year
2011**



Established in 1961, located in the center of Hanoi City, operating business in several fields:

- **450 hotel rooms at 3 star international standard with full of modern and luxurious facilities.**
- **6 luxurious restaurants (total of 3,500 seats), well-equipped halls (from 50 to 600 seats) for conferences & workshops.**

Được thành lập năm 1961, Khách sạn nằm ngay trung tâm TP. Hà Nội, hoạt động kinh doanh nhiều lĩnh vực:

- **450 phòng với tiêu chuẩn 3 sao cùng các trang thiết bị sang trọng và hiện đại.**
- **6 nhà hàng sang trọng (với tổng số 3,500 chỗ ngồi) các phòng họp được trang bị đồng bộ với sức chứa từ 50 đến 600 chỗ ngồi để phục vụ các cuộc họp và hội thảo.**

Kim Lien - your reliable place

Add : No 7 - Dao Duy Anh str., Dong Da dist., Hanoi- Vietnam
Tel : (84.4) 38.522522 Fax : (84.4) 38.524 919

E-mail : kimlienhotel@hn.vnn.vn
Web-site : www.kimlientourism.com.vn



CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH AN GIANG AN GIANG TOURIMEX

Địa chỉ: 80E Trần Hưng Đạo, phường Mỹ Xuyên, TP. Long Xuyên, An Giang
Tel: 076.3853752 Fax: 076.3841648 Website: www.angiangtourimex.com.vn
Chủ tịch HĐQT - Tổng Giám đốc: ông Nguyễn Tấn Sơn

Lĩnh vực hoạt động chính:

- Tổ chức tham quan du lịch trong và ngoài nước
- Kinh doanh du lịch, khách sạn, nhà hàng, khu du lịch di tích lịch sử cách mạng
- Xuất nhập khẩu lương thực, thực phẩm, nông sản...
- Mua bán nội địa, xay xát thóc lúa, đánh bóng gạo
- Nuôi trồng, chế biến, bảo quản thủy sản & các sản phẩm từ thủy sản.

Doanh nghiệp xuất khẩu uy tín được Bộ Thương Mại (nay là Bộ Công Thương) chứng nhận từ 2004 đến nay



Nhà máy chế biến gạo xuất khẩu Tây Phú
(xã Tây Phú, huyện Thoại Sơn, An Giang)

Khách sạn Đông Xuyên (9A Lương Văn Cù, P. Mỹ Long,
TP. Long Xuyên, An Giang)



Khách sạn Bến Đá Núi Sam
(Quốc lộ 91, P. Núi Sam,
TX. Châu Đốc, An Giang)

K S B**BIMICO****CÔNG TY CỔ PHẦN****KHOÁNG SẢN VÀ XÂY DỰNG BÌNH DƯƠNG**

BINH DUONG MINERAL AND CONSTRUCTION JOINT-STOCK COMPANY



Khu Công Nghiệp Đất Cước



Hệ thống chiết rót chai tự động nước uống Bimico

**GIỚI THIỆU CÔNG TY:**

Công ty Cổ phần khoáng sản và xây dựng Bình Dương (BIMICO) tiền thân là một doanh nghiệp nhà nước được thành lập ngày 13/1/1993.

Mã số chứng khoán trên sàn giao dịch TP.HCM là KSB.

Công ty chuyên khai thác, chế biến khoáng sản; Sản xuất, kinh doanh các loại vật liệu xây dựng; nước uống tinh khiết; Xây dựng cơ sở hạ tầng kỹ thuật, các công trình giao thông, công trình dân dụng, khu công nghiệp; điện cơ mỏ; kinh doanh bất động sản; sản xuất, gia công và kinh doanh các loại thép hình; cấu kiện bê tông đúc sẵn; khảo sát, đo đạc địa hình, thăm dò địa chất và các hoạt động dịch vụ khác.

Với thiết bị và công nghệ tiên tiến, các loại sản phẩm, dịch vụ của công ty luôn bảo đảm chất lượng thỏa mãn khách hàng gồm: cát, đá xây dựng các loại, cao lanh nguyên khai, cao lanh chế biến, gạch ngói tuynel, bê tông rung, ly tằm, cọc nhỏ, gạch Block, nước uống tinh khiết đóng chai, xử lý chất thải rắn, chất thải lỏng, bất động sản (cơ sở hạ tầng khu công nghiệp, khu dân cư). Các sản phẩm dịch vụ như: nhà hàng, tiệc cưới, tổ chức hội nghị, hoạt động thể thao.

Với gần 20 năm hoạt động, Công ty Cổ phần Khoáng sản và Xây dựng Bình Dương khẳng định được sự phát triển bền vững, sẵn sàng hợp tác và cung ứng cho khách hàng những sản phẩm và dịch vụ tốt nhất.

SẢN PHẨM CHÍNH:

Đá xây dựng các loại, Kaolin nguyên khai và Kaolin chế biến, gạch ngói Tuynel Bình Phú, cát xây dựng, bê tông chịu lực, nước uống tinh khiết đóng chai Bimico, Cơ sở hạ tầng Khu công nghiệp Đất Cước Tân Uyên, khu dân cư Bình Đức Tiến.



Công trường khai thác đá



Bãi thành phẩm Cao Lanh



Kho thành phẩm cống bê tông

Địa chỉ: Đại lộ Bình Dương, P. Thuận Giao, TX. Thuận An, tỉnh Bình Dương
 Điện thoại: 84.0650.3822602 Fax:84.0650.3823922 Email: bimico@binhduong.com.vn
 Website: www.bimico.com.vn



CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU

Sa Giang[®]

SA GIANG IMPORT EXPORT CORPORATION

Địa chỉ: Lô CII-3, đường số 5, Khu Công nghiệp C, Thị xã Sa Đéc, Tỉnh Đồng Tháp

Tel: (84 - 67) 3 763 155 * Fax: (84 - 67) 3 763 152

Email: sagiang@hcm.vnn.vn * Website: www.sagiang.com.vn

Quản lý chất lượng sản phẩm theo tiêu chuẩn
HACCP, GMP, SSOP, ISO 9001:2008, BRC
EU Code: HK 328

*"Thưởng thức
hương vị
tự nhiên"*



Sản xuất, kinh doanh xuất nhập khẩu các mặt hàng:

- Bánh phồng tôm, bánh phồng cua, bánh phồng mực, bánh phồng cá, bánh phồng đặc sản, bánh phồng hảo hạng, bánh phồng tôm cao cấp, bánh phồng tôm Tứ quý.
- Hủ tiếu bột gạo lọc, bánh phở, bún gạo Sa Đéc, bún gác, bánh canh ăn liền.
- Khô cá tầm gia vị, khô heo ăn liền, giò thủ, da bao, chả lụa.
- Nước uống đóng chai SAGIWA, rượu đậu nành.



CHẤT LƯỢNG - AN TOÀN - VỆ SINH



Giảm 1/3 lượng béo, vị vẫn thơm ngon



MỚI



Với hương vị sữa tươi ngon và được giảm tới 1/3 hàm lượng béo,
Sữa tươi tiệt trùng TÁCH BÉO Vinamilk 100%
giúp bạn luôn tự tin mỗi ngày.

Được thành lập ngày 31/01/1997, Công ty Cổ phần Viễn thông FPT (FPT Telecom) khởi đầu từ Trung tâm Dịch vụ Trực tuyến với 4 thành viên sáng lập cùng sản phẩm mạng Intranet đầu tiên của Việt Nam mang tên “Trí tuệ Việt Nam – TTVN”. Sau hơn 15 năm hoạt động, FPT Telecom đã trở thành một trong những nhà cung cấp dịch vụ viễn thông và Internet hàng đầu khu vực với trên 3.500 nhân viên, 45 chi nhánh trong và ngoài nước. Hiện nay, FPT Telecom đang cung cấp các sản phẩm, dịch vụ chính bao gồm:

- 🌐 Internet băng thông rộng: ADSL/VDSL, TriplePlay, FTTH
- 🌐 Kênh thuê riêng, Tên miền, Email, Lưu trữ web, Trung tâm dữ liệu
- 🌐 Các dịch vụ giá trị gia tăng trên Internet: Truyền hình trực tuyến (OneTV), Điện thoại cố định (VoIP), Giám sát từ xa (IP Camera), Chứng thực chữ ký số (CA), Điện toán đám mây (Cloud Computing),...



Với phương châm “Mọi dịch vụ trên một kết nối”, FPT Telecom luôn không ngừng nghiên cứu và triển khai tích hợp ngày càng nhiều các dịch vụ giá trị gia tăng trên cùng một đường truyền Internet nhằm đem lại lợi ích tối đa cho khách hàng sử dụng. Đồng thời, việc đẩy mạnh hợp tác với các đối tác viễn thông lớn trên thế giới, xây dựng các tuyến cáp quang quốc tế là những hướng đi được triển khai mạnh mẽ để đưa các dịch vụ tiếp cận với thị trường toàn cầu, nâng cao hơn nữa vị thế của FPT Telecom nói riêng và các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông Việt Nam nói chung.

Các lĩnh vực hoạt động của FPT Telecom:

- 🌐 Cung cấp hạ tầng mạng viễn thông cho dịch vụ Internet băng thông rộng
- 🌐 Cung cấp các sản phẩm, dịch vụ viễn thông, Internet
- 🌐 Dịch vụ giá trị gia tăng trên mạng Internet, điện thoại di động
- 🌐 Dịch vụ tin nhắn, dữ liệu, thông tin giải trí trên mạng điện thoại di động
- 🌐 Cung cấp trò chơi trực tuyến trên mạng Internet, điện thoại di động
- 🌐 Thiết lập hạ tầng mạng và cung cấp các dịch vụ viễn thông, Internet
- 🌐 Xuất nhập khẩu thiết bị viễn thông và Internet.

Địa chỉ liên hệ:

Hà Nội:

Tòa nhà FPT, phố Duy Tân, Cầu Giấy | Tel:(84-4) 7300 2222 | Fax: (84-4) 7300 8889

TP HCM:

Lô 37-39A, đường 19, KCX Tân Thuận, Tân Thuận Đông, Quận 7 | Tel:(84-8) 7300 2222 |

Fax: (84-4) 7300 8889

Đà Nẵng

173 Nguyễn Chí Thanh, Q. Hải Châu | Tel: (84-511) 7300 2222 | Fax: (84-511) 7300 8889



- ✓ **Nhà đầu tư chiến lược của Chính phủ**
- ✓ **Cổ đông năng động của Doanh nghiệp**
- ✓ **Nhà tư vấn tài chính chuyên nghiệp**



SCIC

Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước
State Capital Investment Corporation