

CHUYÊN MỤC HỎI ĐÁP

Lĩnh vực: Luật khiếu nại, tố cáo

Hỏi:

Tôi là CBNV làm việc tại đơn vị thuộc Tổng công ty Khánh Việt, cho tôi hỏi: Nếu tôi muốn gửi Đơn khiếu nại, tố cáo (KNTC) đến cấp có thẩm quyền thì Đơn của tôi phải đảm bảo những điều kiện nào và đáp ứng đủ những thủ tục nào?

Đáp:

Chào bạn, về vấn đề mà bạn muốn hỏi, chúng tôi xin trả lời như sau:

Đơn KNTC hợp pháp là Đơn ghi rõ ngày, tháng, năm KNTC; Tên, địa chỉ của người KNTC; Tên, địa chỉ của cơ quan, tổ chức, cá nhân bị KNTC; Nội dung cụ thể, lý do khiếu nại và yêu cầu của người khiếu nại. Đơn khiếu nại phải do người khiếu nại ký tên. Đơn khiếu nại phải ghi rõ Tên, địa chỉ của cơ quan có thẩm quyền thụ lý giải quyết mà người khiếu nại sẽ gửi đến. Riêng đối với Đơn tố cáo, ngoài các ý nêu trên còn phải ghi rõ Họ, tên, địa chỉ của người có quyền, lợi ích hợp pháp bị xâm hại (nếu có); Họ, tên, địa chỉ của người có quyền và nghĩa vụ liên quan; nêu rõ hành vi vi phạm pháp luật của người bị tố cáo; những vấn đề cụ thể yêu cầu cơ quan tiếp nhận đơn tố cáo giải quyết và các tài liệu, chứng cứ để chứng minh cho việc tố cáo của mình là có căn cứ và hợp pháp.

Các trường hợp Đơn KNTC sẽ không xem xét hoặc giải quyết được quy định tại Điểm c, Khoản 1, Điều 42 của Nghị định số 53/2005/NĐ-CP ngày 19/4/2005 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành Luật KNTC và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật KNTC như sau:

- Tố cáo giấu tên (nặc danh hoặc không ghi danh), mạo tên (mạo danh hoặc giả danh) và không rõ địa chỉ;
- Đơn không có chữ ký trực tiếp mà sao chụp chữ ký hoặc những tố cáo đã được cấp có thẩm quyền giải quyết nay tố cáo lại nhưng không có bằng chứng mới.
- Trường hợp tố cáo hành vi phạm tội thì sẽ được chuyển cho Cơ quan điều tra hoặc Viện Kiểm sát xử lý ■

Chào trân trọng!



(Tiếp theo bài "Thực hành tiết kiệm ...")

tiết kiệm nhất như giấy, thì rất khó để có ý thức tiết kiệm những thứ khác. Bên cạnh đó cùng với việc hạn chế giấy tờ, có thể sẽ là sự giản tiện hóa tối đa thủ tục hành chính. Việc gì thực sự cần đến văn bản thì mới sử dụng đến văn bản. Từ đó có thể tiết kiệm được nhân lực, vật lực và cả thời gian. Thật cảm động khi được xem những lá thư, những bức điện của Hồ Chủ tịch trong những ngày cả nước bước vào cuộc trường kỳ kháng chiến. Đây là những lá thư, những bức điện rất đặc biệt không chỉ về nội dung mà còn cả về hình thức của nó. Những mẫu giấy bé con con, viết tay hoặc đánh máy ngắn gọn và đầy đủ những thông tin. Có bản Hồ Chủ tịch đã viết trên cả hai mặt giấy, cách dòng rất nhỏ, tận dụng cả phần lề. Có thể vì điều kiện kháng chiến khó khăn, có thể vì tình huống cụ thể gấp gáp cần phải vậy, nhưng cũng có thể đơn giản hơn là bởi vì Hồ Chủ tịch luôn có tác phong giản dị, luôn biết tiết kiệm dù chỉ là một chút giấy mọn và luôn tận dụng triệt để thời gian, để có thể điều hành công việc một cách tốt nhất. Ngôn ngữ Người dùng cũng vậy, dù là thư hay lệnh, cũng vô cùng giản dị, súc tích, dễ hiểu, toát lên được tinh thần tự chủ và tình cảm chân thành.

Học tập Người, tại công sở của chúng ta, trước hết hãy biết nâng niu quý trọng, bảo vệ và tiết kiệm những gì nhỏ nhất như tờ giấy, cây bút, nhiều hơn chút như điện, nước và các thiết bị văn phòng, lớn hơn nữa là thời gian, là trí tuệ và rất nhiều thứ khác, ... Đó là tiền của Nhà nước, là tài sản của doanh nghiệp, là thành quả của người lao động và của chính chúng ta. Hãy biết tâm niệm một điều trong mỗi phút giây mà chúng ta đang sống: Lãng phí là có tội ■

Nguyễn Thị Nguyệt Thu | Phó CT Công đoàn – Tổng Công ty Khánh Việt

In 2.000 bản, kích thước (210x297)mm tại XN in Khatoco
Mọi bài vở, thư từ, góp ý xin vui lòng gửi về
Ban biên tập: 84 Hùng Vương, Nha Trang
Điện thoại: 058.3522024 - Email: bantinh@khatoco.com



Bản tin

TỔNG CÔNG TY KHÁNH VIỆT

KHATOCO

Số
01

04-2012

TIẾNG NÓI CÔNG NHÂN VIÊN CHỨC TỔNG CÔNG TY KHÁNH VIỆT - LƯU HÀNH NỘI BỘ

THỰC HÀNH TIẾT KIỆM NƠI CÔNG SỞ NÉT ĐẸP CỦA NGƯỜI CÔNG NHÂN THỜI ĐẠI MỚI

Trong cuộc đời và sự nghiệp hoạt động của Chủ tịch Hồ Chí Minh, bốn đức tính thể hiện đạo đức - tác phong mà Người luôn đề cao, coi đó là "gốc của đạo đức cách mạng" của người cách mạng, là Cần, Kiệm, Liêm và Chính.

Tại cuộc họp các Ủy ban công sở ở Hà Nội vào năm 1946, Hồ Chủ tịch nói: "Để giúp công việc Chính phủ một cách đặc lực, để nâng cao tinh thần kháng chiến, anh em viên chức bây giờ phải có bốn đức tính là: Cần, Kiệm, Liêm Chính. Cần là cần anh em viên chức phải tận tâm làm việc; Kiệm là phải biết tiết kiệm đồng tiền kiếm được cũng như các vật liệu, đồ dùng trong công sở, ... Có Cần, có Kiệm mới trở nên Liêm Chính để cho người ngoài kính nể được". Để nhấn mạnh hơn tầm quan trọng của bốn đức tính này và mối quan hệ mật thiết cần có giữa chúng, tháng 6/1949, Người đã viết bài "Cần, Kiệm, Liêm, Chính".

Trời có 4 mùa : xuân, hạ, thu, đông
Đất có 4 phương: đông, tây, nam, bắc
Người có bốn nết: cần, kiệm, liêm, chính
Thiếu một mùa không thể thành trời
Thiếu một phương không thể thành đất
Thiếu một đức thì không thể thành người.

Như vậy, theo quan điểm của Chủ tịch Hồ Chí Minh, một trong bốn đức tính không thể thiếu được của một con người là phải biết tiết kiệm. Cả cuộc đời của Hồ Chủ tịch đã nêu một tấm gương mẫu mực về đức tiết kiệm. Ngoài việc kêu gọi mọi người tiết kiệm, bản thân Người luôn tiết kiệm ở mọi lúc, mọi nơi. Tiết kiệm trở thành

phương châm sống của Người. Tiết kiệm cũng trở thành chính sách hàng đầu của Nhà nước ta suốt trong những năm kháng chiến trường kỳ gian khổ. Khẩu hiệu "Tiết kiệm là quốc sách" cho đến hôm nay vẫn mang ý nghĩa tích cực lớn lao cho công cuộc xây dựng, bảo vệ và đổi mới đất nước.

Tháng 12/2005, Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam đã thông qua Luật thực hành tiết kiệm, chống lãng phí. Đấu tranh chống tham nhũng, lãng phí được xem là một nhiệm vụ trọng tâm của công tác



xây dựng Đảng, nhiệm vụ trực tiếp thường xuyên của cả hệ thống chính trị và toàn xã hội. Vì vậy, cần tích cực phòng ngừa và kiên quyết chống tham nhũng, lãng phí, triệt để thực hành tiết kiệm, đặc biệt là tiết kiệm của công. Việc thực hành tiết kiệm không thể có hiệu quả nếu mỗi cá nhân không tự ý thức, tự giác tiết kiệm. Và càng không thể tiết kiệm một cách hình thức, máy móc, rập khuôn, tuồng tiết kiệm nhưng thực ra là lãng phí. Vấn đề thực hành tiết kiệm được các cơ quan đơn vị quan tâm, đưa vào làm một trong những nội dung cơ bản của công tác thi đua. Tuy nhiên, không phải lúc nào mỗi cá nhân chúng



ta cũng xác định rõ được rằng tiết kiệm cái gì? Tiết kiệm thế nào cho đúng?... Ngẫm lại thấy lời giải thích của Chủ tịch Hồ Chí Minh thật giản dị mà cũng thật sâu xa: "Kiệm là phải tiết kiệm đồng tiền kiếm được cũng như các vật liệu, đồ dùng trong công sở". Trong môi trường công sở mà chúng ta đang sống và làm việc, chúng ta đã tiết kiệm được những gì? Sinh thời, với cương vị là Chủ tịch nước, vị lãnh tụ đứng đầu cả một quốc gia, Chủ tịch Hồ Chí Minh đã không nề hà, tiết kiệm từ một bữa ăn, từ một que diêm, đôi dép, tấm áo ... cho đến cả giấy tờ làm việc. Ngoài ý thức gương mẫu tiết kiệm trong sinh hoạt, công tác để mọi người noi theo, thì Chủ tịch Hồ Chí Minh đã xem việc tiết kiệm như là một thói quen hàng ngày, ngoài tiết kiệm về vật chất, Người còn tiết kiệm về thời gian, tiết kiệm sức lực, tiết kiệm ngôn từ, nói ít làm nhiều hoặc lời nói phải đi đôi với việc làm.

Trong khi tề quan liêu sách nhiễu giấy tờ hiện nay đang cần được chấn chỉnh, thì việc học cách tiết kiệm của Chủ tịch Hồ Chí Minh, có lẽ nên bắt đầu từ học cách sử dụng giấy tờ như thế nào để không lãng phí. Vấn đề "giấy tờ" thực ra không đơn giản chỉ là "giấy" - một thứ văn phòng phẩm rất phổ biến và không hẳn là đắt so với các tài sản khác trong công sở thời hiện đại, nhưng điều quan trọng là nếu ai không có ý thức để tiết kiệm một thứ dễ tiết

(Xem tiếp trang 8)

Như thường lệ những tháng đầu năm là dịp toàn thể công nhân viên chức (CNVC) của Tổng Công ty Khánh Việt hân hoan chuẩn bị cho công tác Đại hội CNVC, hội nghị của người lao động. CNVC Công viên Du lịch Yang Bay cũng hòa mình vào sự hân hoan đó và công tác chuẩn bị cũng bắt đầu từ đầu năm 2012. Sau nhiều ngày chuẩn bị, ngày Đại hội cũng đến với toàn thể CNVC của Công viên.

Đại biểu tham dự có các đồng chí lãnh đạo từ Tổng Công ty như: Tổng Giám đốc; Chủ tịch Công đoàn; Kế toán trưởng; Trưởng ban TTND Tổng Công ty Khánh Việt. Với sự quan tâm sâu sát đến các đơn vị thành viên, sự có mặt của các đồng chí lãnh đạo Tổng Công ty như tiếp thêm nguồn năng lượng phấn đấu cho một năm được dự báo còn nhiều khó khăn của đơn vị.

Được chờ đợi nhất là phần báo cáo hoạt động năm 2011 và phương hướng hoạt động năm 2012, CNVC đã tham gia sôi nổi cùng thảo luận với lãnh đạo đơn vị nhằm tìm kiếm giải pháp tối ưu cho sự phát triển của Công viên Du lịch Yang Bay trong năm 2012 và xa hơn nữa. Rất nhiều ý kiến đóng góp của nhiều bộ phận được đưa ra, lãnh đạo đơn vị chân thành tiếp thu, giải thích những vấn đề mà CNVC chưa nắm bắt kịp. Từ các dịch vụ mà công viên sẽ đầu tư trong năm 2012 đến công tác đời sống và nhu cầu sinh hoạt trong thời gian làm việc tại Yang Bay, tất cả đều được phổ biến tận tình đến CNVC. Sự quan tâm chu đáo của lãnh đạo đơn vị đã tạo thêm sự tin

ĐẠI HỘI

CÔNG NHÂN VIÊN CHỨC
NĂM 2012
CÔNG VIÊN DU LỊCH YANG BAY

tưởng, gắn chặt thêm tâm huyết của người lao động đối với Công viên, tạo động lực để người lao động yên tâm công tác.



Qua một năm lao động, tuy đã có nhiều cải cách đổi mới, đã có nhiều nỗ lực nhưng không thể không có những hạn chế, với sự quan tâm của lãnh đạo các phòng ban chức năng, lãnh đạo Tổng Công ty

Khánh Việt đã có nhiều ý kiến chỉ đạo sâu sát thiết thực. Ý kiến chỉ đạo của Tổng Giám đốc đã được toàn thể CBCNV Công viên nhiệt tình tiếp thu và quyết tâm thực hiện tốt trong năm 2012.

Kết thúc Đại hội toàn thể CNVC Công viên như đã nạp thêm nguồn năng lượng cho một năm lao động, tràn đầy khí thế để tiếp tục lao động hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch đề ra cho năm 2012 và phát triển xa hơn, mạnh hơn cho các năm tiếp theo. Đại hội đã kết thúc thành công như

báo trước một năm thành công vượt bậc của Công viên Du lịch Yang Bay mà toàn thể CNVC Công viên đã hạ quyết tâm ■

Võ Thanh Chuyển
Phòng Tổ chức - Hành chính - CVDL Yang Bay

Bước chân Khatoco

Công ty thuốc lá Khánh Hoà
Những năm bao cấp muôn vàn khó khăn.
Lãnh đạo quyết lập Liên doanh,
Anh em bỏ vốn vàng y góp phần.
Gian nan mới tỏ tinh thần,
Công ty thuốc lá dần dần tiến lên.
Hợp tác với hãng Rothmans
Sản xuất thuốc lá White horse màu vàng.
Đưa ra sản phẩm trình làng
Thị trường đánh giá thuốc hàng thuốc sang.
Khánh Việt giờ bước sang trang
Công ty chuyển hướng thành đa ngành nghề.
Đầu tiên thuốc lá Khánh Hoà
Tiếp theo In ấn, Bao bì, Rạng đông.
Nhà máy dệt vải cotton

Thương mại dẫn đường tìm chỗ bao tiêu.
Du lịch thể hiện các chiêu
Bóng đá vừa nhận đã xiêu lòng người.
Chăn nuôi ngành mới ra đời
Đà điều cá sấu thuận trời vượn xa

Về Đà Điều

Nghe về nghe về
Nghe về đà điều
Bắt đầu tìm hiểu
Là đà điều con
Hay chạy lon ton
Là con ồm ồm
Bắt đầu ăn cỏ
Là đà điều to
Được người chăm lo
Là con sinh sản.

TTG Đà Điều Khatoco Ninh Hòa



Động lực cho SỰ SÁNG TẠO

Lê Bá Điều | Cty CP Dệt Tân Tiến

Sự sáng tạo và bản về tư duy sáng tạo, hầu như mọi người đều cho rằng:

Trí sáng tạo chỉ có ở những người có chỉ số thông minh (IQ) thật cao. Nhưng theo nghiên cứu của Tiến sỹ Robert Epstein, đăng trên báo Psychology today (Mỹ) thì trí sáng tạo của nhiều nhà khoa học và một số nhà thành đạt nổi tiếng là do quá trình rèn luyện theo bốn khả năng cơ bản sau đây:

Nắm bắt mọi ý tưởng mới lạ: Tận dụng tối đa khả năng đáp ứng của bản thân, trong đầu có ý tưởng nào mới lạ lóe lên đều được ghi chép lại sau đó được cân nhắc, xem xét và thực hiện; quá trình thực hiện có kiểm tra và điều chỉnh cho phù hợp. Đón nhận thách thức: Sẵn sàng đương đầu với những khó khăn, tinh thần lạc quan, chấp nhận những thất bại, xử lý các tình huống trong những hoàn cảnh ngặt nghèo. Luôn tự trấn an bản thân cần cố gắng nhiều hơn nữa, tự giải quyết và tìm ra mọi giải pháp để giải quyết các vấn đề. Càng khó khăn trí sáng tạo càng kích thích và nảy sinh ra nhiều sáng kiến phù hợp.

Hướng tầm nhìn xa hơn, rộng hơn: Với yếu tố này sẽ khắc phục được những sai lầm do bảo thủ và tầm nhìn hạn hẹp. Góc nhìn càng rộng sẽ có nhận định, phân tích, so sánh, tổng hợp. So sánh sự tương quan từ đó sẽ nhận ra sự hạn chế của chính mình, đồng thời học hỏi và đúc kết các tinh hoa.

Liên kết với môi trường lạ: Không ngần ngại thay đổi và cải thiện thói quen, luôn bắt kịp xu thế cạnh tranh và hiểu rõ lợi thế của các đối thủ. Trong giai đoạn hiện nay liên kết với các môi trường mới lạ luôn cần thiết để cập nhật kiến thức nhằm cải thiện bắt kịp xu thế cạnh tranh bên ngoài.

Chúng ta là những đơn vị, doanh nghiệp, nhà máy sản xuất ra các sản phẩm. Làm sao sản phẩm tiêu thụ hết trên thị trường trong thời gian ngắn nhất, trong khi mỗi ngày càng nhiều các đối thủ cạnh tranh.

Uy tín, chất lượng của sản phẩm đòi hỏi ngày càng cải thiện và nâng cao sự cạnh tranh điều đó cũng thể hiện và khẳng định sự tồn tại và danh dự của một đơn vị, công ty.

Qua tổng kết và đánh giá các phong trào tuổi trẻ sáng tạo, phong trào phát huy sáng kiến cải tiến kỹ thuật rất nhiều đề tài sáng kiến của mọi thành phần từ công nhân cho đến đội ngũ kỹ thuật của các đơn vị thành viên trực thuộc Tổng Công ty Khánh Việt đã được Hội đồng sáng kiến Tổng Công ty, Liên đoàn lao động tỉnh đánh giá và công nhận.

Mỗi cải tiến, sáng kiến đều thể hiện rõ nét tinh thần làm việc hăng say, niềm đam mê sáng tạo đầu đó trong các sáng kiến đã chứa đựng sự đoàn kết, hòa nhập môi trường và ý thức cộng đồng

Tư duy sáng tạo trong hoạt động sản xuất tại các đơn vị ngày càng được cải thiện được thể hiện rõ nét có thể khẳng định rằng, kết quả của các đơn vị có nhiều đề tài sáng kiến khi lãnh đạo các cấp luôn động viên, quan tâm và duy trì trường xuyên.

Qua đó chúng ta có thể thấy nội lực trong mỗi cá nhân đều luôn tiềm tàng và ẩn chứa nhiều khả năng. Khả năng đó có thể tăng thêm giá trị khi bản thân mỗi con người tự rèn luyện và cải thiện thêm cho chính mình để cùng tham gia và cống hiến.

Khi đã nắm bắt được khả năng bản thân, hiểu rõ được chính mình, xác định đúng động lực làm việc; cùng hòa với môi trường làm việc trên tinh thần tương thân tương ái đoàn kết tiến bộ và sự quan tâm sâu sắc, sự động viên của các cấp lãnh đạo, đoàn thể chính là yếu tố thành công để mọi cá nhân được thể hiện chính mình và niềm khát khao cống hiến ■





**Chỉ có sự khác biệt (make difference)
Mới có sự thành công (make success)**

Nha Trang là một thành phố du lịch nổi tiếng của Việt Nam, là trung tâm điểm của cụm du lịch Nam Trung Bộ và Tây Nguyên. Đây là một lợi thế vô cùng to lớn cho các nhà khai thác và kinh doanh du lịch tại địa phương. Một lợi thế không kém phần quan trọng đó là Vịnh Nha Trang đã được công nhận là một trong 29 vịnh đẹp nhất thế giới vào tháng 6 năm 2003 với 19 hòn đảo lớn nhỏ trong tổng số khoảng 200 hòn đảo của tỉnh Khánh Hòa, nên thế mạnh của du lịch Nha Trang là du lịch biển đảo.

Trên đây là những lợi thế chung mà các nhà khai thác và kinh doanh du lịch tại Nha Trang đều được thừa hưởng với một mức độ khác nhau. Còn đối với KDL Bảo Đại, ngoài việc thừa hưởng những ưu thế đó thì bản thân nó có những ưu thế gì, có nét đặc thù gì mà các điểm kinh doanh du lịch khác tại Nha Trang không có? Ngay bây giờ chúng ta cùng đi vào tìm hiểu nhé.

+ Về vị trí địa lý: Chúng ta hãy quay lại quá khứ một chút để thấy được sự nhộn nhịp giao thương buôn bán ở nơi đây như thế nào. Trước đây dân ghe bầu thường ra Bắc vào Nam ghé Chệt buôn bán đem buồm, dây neo, dây chằng, phao, lưới, ... nhất là lá buông và song mây là hai loại đặc sản của Khánh Hòa và họ có bài về :

**”Nha Trang xuống Chệt bao xa
Kẻ vô mua đệm, người ra mua chằng
Anh em mừng rỡ lảng xăng
Người hỏi thăm vào, kẻ hỏi thăm ra
Anh em chè rượu hỉ ha”**

Ngày nay, giao thông cả đường thủy và đường bộ tại đây càng thuận lợi gấp bội. KDL Bảo Đại tọa lạc trên mỏm núi Chệt nhô ra sát biển có nhiều cây cổ thụ nên khí hậu mát mẻ quanh năm. Đứng tại nơi đây, có thể quan sát được cả thành phố Nha Trang. Địa thế còn cho chúng ta một bãi tắm hình bán nguyệt tuyệt đẹp, nếu được đầu tư cải tạo đúng mức thì đây là một bãi tắm đẹp nhất ở Nha Trang. Và một lợi thế nữa đó là cầu cảng. KDL có cầu cảng riêng có thể chủ động trong tất cả các hoạt động kinh doanh du lịch vận chuyển bằng đường thủy, ngoài ra nơi đây còn là điểm cập bến của đoàn đua thuyền buồm quốc tế Hồng Kông – Việt Nam diễn

LẦU BẢO ĐẠI MỘT VỊ TRÍ ĐẶC BIỆT

ra 2 năm 1 lần, là nơi neo đậu tàu thuyền và vận chuyển khách du lịch của nhiều đơn vị kinh doanh du lịch trên địa bàn. Trong tương lai không xa, nó sẽ được đầu tư mở rộng quy mô và nâng cấp cơ sở vật chất kỹ thuật để trở thành điểm đến lý tưởng thu hút nhiều nhà khai thác du lịch và khách du lịch trong nước và quốc tế.

+ Về giá trị lịch sử : Lầu Bảo Đại là nơi nghỉ mát của Vua Bảo Đại và sau này là của các nguyên thủ quốc gia. Khách du lịch đến đây sẽ có cơ hội thử cảm giác làm vua khi ngủ trong phòng ngủ của vua, mặc hoàng bào ngồi trên ngai vàng và chụp ảnh lưu niệm, được thưởng thức những món ăn cung đình lạ lẫm và đẹp mắt trên sản thượng của hai lầu Nghinh Phong và Vọng Nguyệt – vừa thưởng thức ẩm thực vừa thả hồn theo ánh trăng và những làn gió mát rượi từ biển thổi vào, đến đây du khách còn có cơ hội được ngâm mình dưới làn nước mát thỏa sức bơi lội tại bãi tắm Hoàng Hậu – nơi mà Hoàng hậu Nam Phương đã từng đến đây hòa mình vào thiên nhiên, vào làn nước mát của biển cả. Vàng, về giá trị lịch sử thì đây là lợi thế vô cùng to lớn mà không nơi nào tại Nha Trang có được. Trên con đường phát triển, chúng ta không được phá bỏ hoặc làm tổn thương nó mà phải song song cùng tồn tại và phát triển.

Với tiềm lực, với sự chuyển hướng đầu tư của Tổng Công ty Khánh Việt, trong tương lai không xa, KDL Bảo Đại sẽ trở thành điểm nghỉ dưỡng và vui chơi giải trí vào hàng bậc nhất nơi đây, về đẹp tiềm ẩn của KDL sẽ được bộc lộ và quyến rũ du khách bốn phương ■

PK.Hùng | KDL Bảo Đại

Trung tâm Giống đà điểu Khatoco Ninh Hòa chính thức đi vào hoạt động đến nay đã gần 8 năm, với nhiệm vụ hoạt động chăn nuôi, cung cấp con giống cũng như các sản phẩm từ đà điểu ...

Nhìn lại thời gian qua, được sự đầu tư, quan tâm của lãnh đạo Tổng Công ty Khánh Việt, cùng với nỗ lực hết mình



MÓN QUÀ NGÀY SINH NHẬT

Nhân dịp ngày sinh nhật vợ tôi, gia đình không tổ chức tại nhà, chúng tôi đưa nhau đi suối Hoa Lan chơi.

Suối Hoa Lan cách Nha Trang khoảng 18 km. Bầu trời trong xanh, sóng biển nhẹ nhàng. Ngồi trên tàu tận hưởng không khí trong lành của gió biển, tàu lướt nhẹ trên làn nước biển trong xanh, cảm giác thật dễ chịu và thú vị khi đi tham quan biển đảo. Tàu chạy vòng qua các đảo và cập bến Khu du lịch Suối Hoa Lan, bên dòng Suối Hoa Lan những cây Phong Lan nở hoa đua sắc tỏa hương thơm, phong cảnh thật thơ mộng hữu tình. Nơi đây quả thật là một bức tranh

TRUNG TÂM GIỐNG ĐÀ ĐIỂU KHATOCO NINH HÒA 8 NĂM NHÌN LẠI ĐỂ BƯỚC LÊN

Chung sức bền lòng | Nỗ lực phấn đấu | Cùng nhau tiến lên

của Lãnh đạo và tập thể CBNV, đến nay Trung tâm đã trở thành một trong những nơi cung cấp con giống đà điểu với số lượng lớn và chất lượng đáng tin cậy nhất Việt Nam. Ngoài ra, các sản phẩm từ thịt, da ... đà điểu đang được khách hàng quan tâm sử dụng trên toàn lãnh thổ Việt Nam.

Để đạt được những kết quả như trên, bên cạnh việc không ngừng đầu tư nghiên cứu công tác giống tại Trung tâm, phải nói đến sự phối hợp chặt chẽ giữa Trung tâm và các đơn vị thành viên trong cộng đồng Tổng Công ty Khánh Việt. Đầu vào thức ăn tinh được cung cấp bởi Nhà máy Thức ăn chăn nuôi Khánh Hòa với sản phẩm đảm bảo chất lượng, số lượng và thời hạn cung cấp kịp thời góp phần làm cho đà điểu tăng trưởng tốt với chất lượng sản phẩm thịt đà điểu ổn

định. Đầu ra được phân phối bởi Công ty TNHH TM Khatoco, với đội ngũ bán hàng chuyên nghiệp, có một hệ thống phân phối rộng khắp trong toàn quốc, đã từng bước đưa sản phẩm thịt đà điểu đến gần hơn với người tiêu dùng.

Trước những khó khăn của nền kinh tế trong nước và thế giới trong thời gian tới, nhưng với tinh thần cầu thị ham học hỏi, sự nỗ lực quên mình của tập thể CBNV Trung tâm, cùng với sự phối hợp nhịp nhàng của các đơn vị thành viên Tổng Công ty Khánh Việt, Trung tâm Giống đà điểu Khatoco Ninh Hòa tin chắc rằng sẽ góp phần ngày càng lớn hơn vào sự phát triển của ngành công nghiệp đà điểu của Tổng Công ty Khánh Việt ■

Nguyễn Đức Như Hải - Kế toán trưởng
TT Giống đà điểu Khatoco Ninh Hòa

tuyệt đẹp về biển đảo quê hương.

Ở đây có dòng suối trong xanh, mát lạnh, cả nhà tôi hân hoan hòa mình vào làn nước trong vắt, cùng đắm mình vào vẻ đẹp thơ mộng mà thiên nhiên đã ban tặng cho chúng ta. Dòng suối mát đem đến cho tôi cảm giác nhẹ nhàng, sảng khoái như vừa rũ sạch bụi trần, mọi lo toan vất vả của cuộc sống hàng ngày bỗng tan biến hết, trước mắt tôi lúc này chỉ còn vẻ đẹp tuyệt diệu của thiên nhiên và sự thoải mái trong tâm hồn. Sau khi thả mình vào dòng suối mát, gia đình tôi lại được thưởng thức những món ăn thật thú vị và hấp dẫn đối với bất kỳ ai đã từng đặt chân đến nơi này. Nhưng bất ngờ nhất là gia đình chúng tôi được thưởng thức món thịt đà điểu, một món ăn tinh túy và độc đáo mà tôi chưa từng được nếm bao giờ. Mùi vị thơm nồng của món đà điểu xào xả ớt hay đà điểu nướng muối ớt tiêu xanh thật sự không thể nào kiếm lòng được những thực khách với cái bụng đang cồn cào, cảm giác khi thưởng thức các món ăn ở đây rất ngon



và lạ, không gian đẹp yên bình và thơ mộng càng làm cho bữa ăn thêm hương vị và đậm đà. Đó là mùi vị thơm nồng của các món ăn và cả hương vị mặn mà của vùng đất Nha Trang, Khánh Hòa.

Chia tay với Suối Hoa Lan, tôi không quên mua tặng vợ một túi xách thời trang được làm bằng da đà điểu. Túi xách màu vàng có những hạt chân lông nổi lên rất đẹp, đó sẽ là món quà tràn đầy ý nghĩa và cảm xúc mà tôi dành cho vợ và gia đình bé nhỏ của mình ■

Nguyễn Mạnh Cường
Cty CP Đông Á

Đầu năm nay, BQĐ xưởng đã phổ biến kế hoạch sản xuất năm 2012 đến từng người lao động. Khá mới lạ, nhưng sau buổi làm việc, tôi và mọi người đã được truyền đạt về nhiệm vụ sản xuất trọng tâm một cách rõ ràng và súc tích. Những chỉ tiêu sản xuất cụ thể của mỗi ca, mỗi tháng đã được xác định. Chúng tôi được biết những công việc phải làm và hoạt động thường ngày của mọi người cần nỗ lực ra sao.

Trước giờ, không chỉ riêng tôi mà hầu hết các anh em công nhân đều suy nghĩ rằng kế hoạch sản xuất ra sao? Đạt được bằng cách nào là việc của lãnh đạo, hoặc đến nữa là kỹ thuật, vận hành máy, chứ không thuộc về công nhân chúng tôi. Vì



dụ, với một công nhân cấp sơi, nếu máy chạy tốt thì cấp, máy trục trục không hoạt động thì ngừng; xa hơn nữa là các anh cây cảnh, các chị nhà ăn... họ không thể quyết định việc thực hiện kế hoạch nếu không có sự điều hành từ cấp quản lý.

Nhưng giờ đây Nhà máy đã làm thay đổi những suy nghĩ đó, và chúng tôi nhận ra rằng thực hiện kế hoạch sản xuất là công việc của mọi người trong xưởng; thực thi nhiệm vụ SXKD là công việc của mọi người trong toàn Nhà máy chứ không chỉ là việc của lãnh đạo. Mỗi chúng ta khi bước vào Nhà máy đều có những đóng góp riêng. Không việc nào quá nhỏ để có thể bỏ qua, không công đoạn nào đơn giản để không cần chú ý. Chẳng hạn, đồng hành cùng các xưởng sản xuất luôn có đội ngũ bảo vệ, họ trực gác 24/24 và tuần tra để giữ gìn trật tự và an toàn; hay như đội ngũ bốc vác, họ vất vả nhọc nhằn để cung cấp vật tư và vận chuyển thành phẩm cho sản xuất; hay các chị bếp luôn nhiệt tình vui vẻ mang đến cho chúng ta bữa ăn ca chu đáo. Và ấn tượng nhất là đội ngũ cây cảnh, họ làm tươi đẹp môi trường bằng rừng hoa lá đầy màu sắc...

Mỗi thành viên là một mắc xích nhỏ trong một guồng máy lớn. Mỗi công việc dù lớn hay nhỏ đều rất cần trách nhiệm của bản thân người thực hiện. Mỗi bộ phận cần phải có những giải pháp để những gì chưa tốt thì làm cho tốt hơn, đã tốt rồi thì làm tốt hơn nữa. Từ những buổi trao đổi này, sự đồng lòng nhất trí và chia sẻ giữa các nhân viên đã trở nên tốt hơn. Dù ở bất kỳ vị trí nào, mỗi người chúng ta đều có thể học một điều gì đó cho riêng mình, lắng nghe, ứng xử, trải nghiệm... Tất cả đều có thể áp dụng vào cuộc sống gia đình, trong xã hội và trong công việc sau này.

Đóng góp của mỗi người quyết định sự thành công của Nhà máy. Với niềm tin sâu sắc đó, mỗi chúng ta hãy cùng chung tay phấn đấu để khẳng định thương hiệu Khatoco trong xu thế hội nhập ■

CHUNG TAY TRÊN CHẶNG ĐƯỜNG MỚI

Lê Thị Kim Chi - Nhà máy Thuốc Lá KTCKH

Tuổi trẻ Trung tâm Giống Đà Điểu Khatoco Ninh Hòa

Dưới sự lãnh đạo, chỉ đạo của Chi bộ, Ban Thường vụ Đoàn Tổng công ty; được sự quan tâm và tạo điều kiện về mọi mặt của Lãnh đạo đơn vị, trong thời gian qua Chi đoàn Trung tâm Giống đã điều Khatoco Ninh Hòa đã triển khai các hoạt động và đạt được kết quả như sau:

- Công tác giáo dục chính trị tư tưởng cho đoàn viên thanh niên: đây là một nhiệm vụ trọng tâm, nhằm nâng cao nhận thức cho đoàn viên, thanh niên về lòng tự hào dân tộc, tình yêu quê hương đất nước, truyền thống anh hùng lao động của Khatoco, tình yêu ngành yêu nghề bằng các hình thức như du khảo về nguồn, thấp nền tri ân tại nghĩa trang liệt sỹ nhân ngày 27/7, tham gia 06 bài học lý luận chính trị...

- Hàng năm Chi đoàn đều có kế hoạch tổ chức các hoạt động của mình, triển khai chương trình rèn luyện đoàn viên, phát động phong trào phát huy sáng kiến cải tiến kỹ thuật hợp lý hóa sản xuất. Trong thời gian qua có 10 đề tài được công nhận là sáng kiến cải tiến kỹ thuật, giải pháp hợp lý hóa sản xuất. trong đó có 03 đề tài được công nhận là sáng kiến cấp Tổng Công ty.

- Hàng năm Chi đoàn đã tổ chức đi thăm và tặng quà các Bà mẹ Việt Nam anh hùng, các gia đình chính sách, ủng hộ quỹ khuyến học khuyến tài các xã Ninh Thân, Ninh Phụng.

- Nhằm nâng cao thể lực, tạo sân chơi lành mạnh cho đoàn viên, thanh niên; hàng năm Chi đoàn tổ chức giải bóng đá mini cụm Khatoco Ninh Hòa, ngoài 03 đơn vị thành viên Tổng Công ty, giải còn thu hút sự tham gia của các đơn vị trên địa bàn Thị xã Ninh Hòa như: Điện lực Ninh Hòa, Công ty



Lê Nguyễn Đăng Khoa
TTGĐĐ Khatoco Ninh Hòa

cổ phần Nhà máy Đường Ninh Hòa... Qua đó thắt chặt tình đoàn kết giữa các cơ quan, đơn vị. Ngoài ra Chi đoàn còn tham gia các giải phong trào tại địa phương như cầu lông, bóng đá, bóng chuyền và đều đạt thành tích cao.

- Nhìn chung trong thời gian qua, đoàn viên thanh niên Chi đoàn đã cố gắng học tập, nỗ lực vươn lên và có bước đột phá lớn được Chi bộ, Lãnh đạo đơn vị tin tưởng giao nhiều trọng trách. Đây là niềm vinh dự, là cơ hội để đoàn viên thanh niên thể hiện vai trò tiên phong, xung kích đi đầu trong công việc và các hoạt động của đơn vị. Qua đó khẳng định tuổi trẻ Trung tâm Giống đà điểu Khatoco Ninh Hòa đã trưởng thành, có đủ nhiệt huyết của tuổi trẻ và kinh nghiệm gánh vác những phần việc quan trọng mà Chi bộ, Lãnh đạo đơn vị giao phó ■

Trong điều kiện cạnh tranh khốc liệt trong ngành sản xuất thức ăn chăn nuôi (TACN) tại Việt Nam hiện nay, việc ra đời những doanh nghiệp sản xuất TACN mang thương hiệu của Việt Nam cạnh tranh sòng phẳng với các sản phẩm TACN của các doanh nghiệp ngoại gần như là điều không tưởng. Thực trạng này có rất nhiều nguyên nhân. Tuy nhiên, Nhà máy Thức ăn chăn nuôi Khánh Hòa (Nhà máy) lại đang từng bước tiến sâu vào thị trường này, với mong muốn khẳng định nội lực và vị thế của hàng Việt Nam.

Bán hàng là khâu cuối cùng trong quá trình SXKD, quyết định sự sống còn và phát triển của doanh nghiệp. Chính vì thế việc xây dựng quy trình bán hàng hiệu quả sẽ giúp doanh nghiệp có được chiến lược bán hàng phù hợp, nhằm gia tăng doanh thu và nâng cao vị thế, thương hiệu của doanh nghiệp trên thị trường.

Thông qua bài viết này, chúng tôi muốn chia sẻ một số kinh nghiệm mà Nhà máy đã đạt được trong việc xây dựng quy trình bán hàng.

1. Nghiên cứu thị trường: Bộ phận bán hàng đã tiến hành thu thập và xử lý thông tin về thị trường, làm cơ sở cho việc nắm bắt được nhu cầu, mong muốn và khả năng tài chính của khách hàng; từ đó phân



Một trưa nắng nóng năm 1998, thấy tôi đang ngồi ăn xôi, bên cạnh là quả ổi chín bị cắn dang dở. Tôi chờ cho thấy dùng xong và hỏi “Thấy không dùng cơm sao mà lại mua xôi ăn”.

- Thấy nói: Xôi của cô gói theo cho thấy đó.

- Tôi lại nói: Chắc là cô yêu thấy lắm.

- Thấy nói tiếp: Tại sao em lại chắc đến một điều có thể không đúng như vậy. Này em, thấy chỉ biết rằng thấy yêu và thương cô rất nhiều, và thấy tin tình yêu của cô đã bị thấy thôi miên.

Bây giờ thấy đã đi đến một thế giới

Thức ăn chăn nuôi KHA FEED

Hành trình đến với khách hàng

khúc thị trường và xác định thị trường mục tiêu, là tiền đề để đưa ra các quyết định về sản phẩm, giá bán, chiến lược truyền thông và kênh phân phối.

2. Sản phẩm: Sản phẩm là yếu tố hàng đầu, quan trọng nhất trong cả quá trình bán hàng. Do đó Nhà máy đã tập trung tới các yếu tố ảnh hưởng đến sản phẩm như:

- Chất lượng sản phẩm: Với lợi thế dây chuyền sản xuất hiện đại, phòng thí nghiệm tiên tiến, đội ngũ công nhân lành nghề. Nhà máy còn áp dụng nghiêm ngặt Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia trong lĩnh vực TACN vào mọi mặt của quá trình sản xuất sản phẩm. Chính vì vậy mà sản phẩm sản xuất đều đạt chất lượng cao, ổn định.

- Giá thành sản phẩm: Do đặc thù của ngành sản xuất TACN, chi phí nguyên liệu chiếm hơn 90% giá thành sản phẩm. Trong đó tập trung phần lớn ở hàng nông sản. Hàng nông sản có tính mùa vụ cao, chỉ bán

tập trung trong một thời gian ngắn; có sự biến động lớn về giá cả, chất lượng nguyên liệu; do đó, Hội đồng mua nguyên liệu phải có nhiều nguồn thông tin để tham khảo và nhận định được sự biến động của thị trường để đưa ra một chiến lược thu mua một cách hợp lý, hiệu quả.

- Nhân hiệu sản phẩm: Bộ phận Marketing đã dành nhiều thời gian để quan sát, nghiên

cứu thị trường, nắm bắt hành vi tiêu dùng để tạo ra các mẫu mã, kiểu dáng, bao bì sản phẩm bắt mắt. Qua đó, thu hút được sự quan tâm và tiêu dùng của khách hàng; đồng thời phân biệt với các sản phẩm của doanh nghiệp khác.

3. Chiến lược truyền thông: Tâm lý tiêu dùng luôn biến đổi hàng ngoại của người dân Việt Nam đã ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của Nhà máy, gây khó khăn trong việc mở rộng thị trường. Vì vậy Nhà máy đang tích cực thay đổi tâm lý tiêu dùng của khách hàng bằng chất lượng sản phẩm và các dịch vụ kèm theo.

4. Chiến lược tiếp thị, bán hàng và kênh phân phối:

- Xác định kênh phân phối thông qua đại lý và trại chăn nuôi.

- Nhân viên thương mại kỹ thuật tiếp cận trực tiếp các Trại trại chăn nuôi để hỗ trợ kỹ thuật chăn nuôi và nắm bắt tâm lý khách hàng để phục vụ khách hàng ngày một tốt hơn.

- Tổ chức các Hội thảo mini tại các khu vực; đồng thời thực hiện các chương trình khuyến mãi nhằm kích thích bán hàng.

- Kết hợp với Trung tâm Giống Đà điểu Khatoco Ninh Hòa hướng đến việc hình thành và phát triển gia công chăn nuôi Đà điểu qua đó hình thành một thị trường mới dẫn đầu bởi TACN khafeed.

Có thể nói trong thời đại ngày nay không có quy trình nào là bất biến, hoàn hảo; mọi thứ hôm nay có thể là hiện đại, hiệu quả nhất nhưng ngày mai nó có thể lạc hậu, thậm chí sai lầm. Chính vì vậy mà Nhà máy xác định mọi hoạt động của Nhà máy phải gắn liền với khách hàng, lấy khách hàng làm trọng tâm để hoạch định chiến lược và triển khai các chính sách bán hàng ■

○ Trần Văn Minh - Khafeed

khác, nhưng câu nói của thầy luôn là bài học nhắc nhở tôi mỗi ngày trong cuộc sống.

Trong tình yêu với gia đình, người thân, đồng nghiệp... tôi không màng đến mọi người có thương yêu mình không mà chỉ cần biết mình rất quan tâm và thương yêu mọi người.

Trong công việc, tôi không quan tâm đến đồng nghiệp sẽ cho tôi gì khi tôi giúp họ, tôi chỉ biết rằng tôi truyền đạt đến đồng nghiệp những gì tôi biết, giúp đỡ họ hoàn thành công việc,... và qua thời gian mười năm làm việc, những thành công hôm nay của tôi ngoài sự cố gắng của bản thân không thể thiếu sự giúp đỡ, truyền đạt kinh nghiệm từ đồng nghiệp ■

Kim Hạnh – TTGĐĐ Khatoco Ninh Hòa

