

MINI GAME

TRIỆU PHÚ VTD

Những câu hỏi, gợi ý tại các hàng dọc, hàng ngang đều liên quan đến các thông tin, sản phẩm, lĩnh vực hoạt động của công ty. Bạn hãy nhanh tay tham gia để rinh quà nhé.

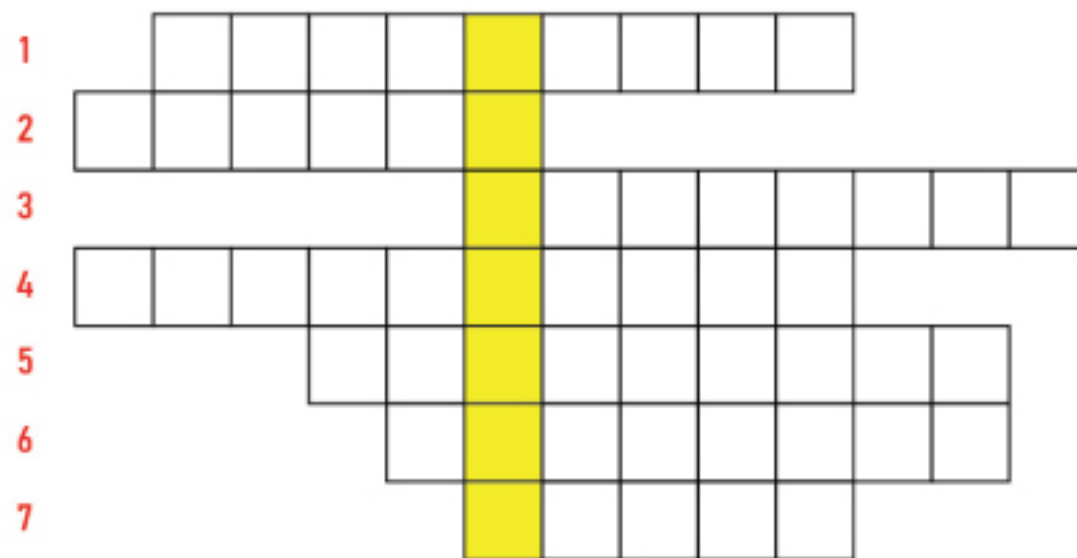
Giải thưởng lên tới 1.000.000 VNĐ sẽ trao cho 05 người có đáp án cùng sự giải thích đúng nhất và nhanh nhất được gửi về hòm thư bulletin.vtd@gmail.com của BULLETIN

Cùng tham gia minigame, theo dõi và đón chờ đáp án cùng danh sách trúng giải sẽ được công bố ở số Bulletin tiếp theo, xuất bản ngày 18 - 20 hàng tháng.

Hàng dọc: 7 chữ cái. Đây là slogan của kỳ nghỉ mát - teambuilding năm 2022 của VTD

Hàng ngang: 7 hàng.

1. Dự án ở Phan Thiết dùng sản phẩm CTOC của VIMAR do VTD cung cấp
2. Dòng sản phẩm tầm trung nhất của VIMAR
3. Dòng sản phẩm CTOC cao cấp nhất của VIMAR hiện VTD đang phân phối
4. VIMAR đã tặng phát minh này cho cộng đồng
5. Một trong những khác biệt chỉ có ở sản phẩm của VIMAR so với các thương hiệu khác là nó có khả năng này khi có thể tích hợp nhiều chức năng của CTOC vào một thiết bị.
6. CTOC của VIMAR có khả năng chống ăn mòn từ chất này
7. Dòng sản phẩm chỉ có 1 kiểu dáng mặt của VIMAR



**CHUYỆN
NHỮNG NGƯỜI
"CÓ SỐ MÁ"
Ở VTD**

**VTD đạt Top doanh nghiệp
phát triển nhanh nhất VN**

**VTD và chế độ "ON"
trong kỳ bình thường mới**

MỤC LỤC



04 VTD thuộc top 500 doanh nghiệp tăng trưởng nhanh

05 VTD tổ chức đào tạo nội bộ chuyên sâu về thiết bị điện thông minh VIMAR

06 VTD kỷ niệm 19 năm thành lập

08 VTD và chế độ ON trong kỳ bình thường mới

Dự án Sân bay Cần Thơ

12

Dự án Cung cấp máy chế biến gỗ Tempora cho Viet's Power

14

Chân dung những người có số má tại VTD (P.Thực hiện hợp đồng)

16

Tôi đi tìm "cân bằng"

22



24 Người VTD ăn gì, chơi gì ở Quảng Bình?

26 Review sách

27 Đáp án ô chữ Bulletin T4.2022

Thư Ngỏ

Tháng 4 vội vã đi qua. Những tia nắng đầu tiên len lỏi nường mình qua vô vàn tán lá, rồi chợt ghé thăm những nụ hoa chưa kịp nở ven đường. Một mùa hè đầy hương sắc đã về.

Chúng ta đã đồng tâm, đồng lòng để bước qua một mùa xuân thật đẹp với những dấu ấn và kỷ niệm đáng nhớ. Mỗi thành viên trong Ngôi nhà chung VTD chắc hẳn không thể quên những phút giây ý nghĩa trong bữa tiệc Sinh nhật VTD - Hành trình 19 năm cất cánh! Buổi tiệc thanh xuân ấy đã thổi bùng lên ngọn lửa của khát vọng, yêu thương và tự tin trong mỗi chúng ta, tiếp thêm năng lượng và ý chí hừng khởi cho người VTD để bước tiếp trong chặng đường mới.

2022 là một năm thật đặc biệt, đặc biệt từ những thay đổi trong cuộc sống "bình thường mới" và cả những dấu mốc tăng trưởng ấn tượng của VTD trong hành trình chuyển mình phát triển bền vững trong quý I năm nay.

Hãy cùng Bulletin tháng 5/2022 điểm lại những tin tức, sự kiện ý nghĩa trong tranh khởi đầu của năm 2022, để từ đó tăng tốc bắt nhịp với cuộc sống bình thường mới và những thành công đang chờ chúng ta ở chặng đường phía trước.

Ban biên tập xin gửi tới những lời tri ân sâu sắc tới Ban lãnh đạo. Chủ nhiệm các dự án cùng tập thể VTD đã luôn đổi theo, góp ý và chia sẻ giúp Ban Biên Tập sáng tạo hơn nữa, đem đến những "món ăn tinh thần" ngày càng chất lượng và nhiều màu sắc.

Chúc các thành viên tại Mái nhà chung VTD luôn nhiều sức khỏe, nhiệt huyết và thành công!



VTD ĐẠT TOP 500 DOANH NGHIỆP TĂNG TRƯỞNG NHANH NHẤT VIỆT NAM 2022

Với hàng loạt các dự án cung cấp thiết bị có quy mô và tính chất quan trọng trong các lĩnh vực điện – điện truyền tải, hàng không – sân bay, máy chế biến gỗ và các giải pháp nhà thông minh Smarthome được triển khai thành công, VTD đã được vinh danh trong Bảng xếp hạng FAST 500 – Top các doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam 2022.



Lễ công bố Bảng xếp hạng FAST500 do Công ty Cổ phần Báo cáo Đánh giá Việt Nam (Vietnam Report) phối hợp cùng báo điện tử Vietnamnet tổ chức ngày 22/4/2022. Đây là bảng xếp hạng được xây dựng dựa trên kết quả nghiên cứu và đánh giá độc lập của Vietnam Report, công bố chính thức lần đầu tiên vào năm 2011. Thứ hạng của các doanh nghiệp trong bảng xếp hạng được sắp xếp dựa trên tiêu chí tăng trưởng kép (CAGR) về doanh thu và hiệu quả kinh doanh. Bên cạnh đó, các tiêu chí như tổng tài sản, tổng lao động, lợi nhuận sau thuế và uy tín doanh nghiệp trên truyền thông... cũng được sử dụng như các yếu tố bổ trợ để xác định quy mô cũng như vị thế của doanh nghiệp trong ngành hoạt động.

Ông Nguyễn Ngọc Tùng – Phó TGĐ Công ty VTD chia sẻ: “Trong ngắn hạn, Công ty VTD sẽ tiếp tục đẩy mạnh hoạt động phân phối thiết bị trong các lĩnh vực thế mạnh của công ty như thiết bị điện, thiết bị hàng không – sân bay, máy chế biến gỗ, và giải pháp nhà thông minh smarthome, đồng thời triển khai hoàn thiện các dự án cung cấp thiết bị cho các đối tác đảm bảo chất lượng và tiến độ. Còn trong dài hạn, bên cạnh việc phát triển, đảm bảo chất lượng các dự án, Công ty VTD sẽ mở rộng thị trường, thị phần và các không gian showroom trưng bày tại các thành phố lớn. Đây là chiến lược phát triển để bắt kịp nhu cầu của thị trường và xu thế phát triển chung của nền kinh tế với mục tiêu trở thành công ty đa ngành, phân phối đa thiết bị uy tín tại Việt Nam...”



VTD TỔ CHỨC ĐÀO TẠO NỘI BỘ CHUYÊN SÂU VỀ THIẾT BỊ ĐIỆN THÔNG MINH VIMAR

Công nghệ luôn có tính đổi mới, và các sản phẩm công nghệ cũng theo đó không ngừng được nâng cấp, cải tiến. Được biết đến là đơn vị Tổng đại lý phân phối các thiết bị điện dân dụng thông minh và giải pháp nhà thông minh (smarthome) của VIMAR – thương hiệu hàng đầu Italy tại Việt Nam, VTD cũng không ngừng cập nhật xu thế chung, đồng thời chú trọng đào tạo, nâng cao tay nghề kỹ thuật cho CBNV cũng như nhân sự các đại lý với mục tiêu mang tới cho khách hàng dịch vụ tốt nhất và sự phục vụ kịp thời nhất. Dịch vụ khách hàng được xác định là điểm mạnh của đội ngũ nhân sự VTD – bên cạnh thế mạnh của sản phẩm VIMAR.



Tiếp nối và duy trì tinh thần đó, mới đây, VTD đã tổ chức kỳ đào tạo chuyên sâu về sản phẩm công tắc ổ cắm VIMAR cho đội ngũ kỹ thuật cùng nhân sự các đại lý phân phối sản phẩm của VIMAR tại showroom Nhà thông minh VTD ở địa chỉ Sh09, 61 Mạc Thái Tổ, Yên Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội.

Những kiến thức từ tổng quan đến chi tiết về sản phẩm VIMAR cùng những bài học kinh nghiệm thực chiến các dự án đã được anh Trương Vĩnh Hưng – một trong các chủ nhiệm dự án chủ chốt của VTD chia sẻ tại buổi đào tạo. Đồng thời, cũng trong khuôn khổ kỳ đào tạo, các học viên đã được hướng dẫn các quy trình tiếp nhận thông tin, triển khai tiếp cận dự án và cách xử lý thông tin, yêu cầu từ khách hàng. Học viên cũng được hướng dẫn chi tiết các phương pháp lựa chọn thiết bị sản phẩm phù hợp phân khúc, học cách đọc bản vẽ, cách bóc tách khối lượng hay cách thực hiện bảng chào giá đính kèm hình ảnh kết nối thiết bị để cung cấp đúng, đủ theo yêu cầu của khách hàng.

Đặc biệt, để nâng cao hiệu quả công việc đồng thời giúp các học viên có cái nhìn trực quan, sát thực tế hơn từ những kiến thức mới được chia sẻ, các học viên đã được trực tiếp trải nghiệm thực tế tại các công trình, dự án mà VTD đã thực hiện như dự án Green Island – EcoPark, dự án khách sạn Dolce by Wyndham Golden Lake... tại Hà Nội, từ đó, học viên có thể áp dụng chính xác những kiến thức của buổi đào tạo, hạn chế tối đa các rủi ro trong quá trình làm việc.

Các sản phẩm VIMAR luôn cải tiến và đột phá mỗi ngày. Chính bởi vậy, mỗi thành viên tại VTD không ngừng học hỏi và cập nhật để đáp ứng toàn diện các nhu cầu từ khách hàng. Với tinh thần đoàn kết, hiệp lực, cùng định hướng đúng đắn của Ban lãnh đạo, chắc hẳn, nguồn lực VTD trong tương lai sẽ đạt mục tiêu kép – mở rộng cả về phân chất lẫn phân lượng.





SINH NHẬT VTD



Nhân dịp kỷ niệm 19 năm thành lập, ngày 15/4/2022, người VTD đã cùng nhau sum họp quây quần trong không gian ấm cúng, cùng nhìn lại và chia sẻ những khoảnh khắc, những dấu ấn đáng nhớ trong hành trình 19 năm cất cánh.

Có khó khăn, có thử thách, có thành công, có cả nụ cười và nước mắt, có những lúc tưởng chừng phải dừng bước, nhưng người VTD đã đồng tâm, đồng hướng để từng bước đứng vững và phát triển.

Tổng Giám đốc Trần Tiến Đạt đã chia sẻ những tâm huyết về quan điểm quản trị, về việc lựa chọn lối đi riêng cho VTD, về những khác biệt tạo dựng nên uy tín của VTD trong lòng đối tác, khách hàng,... và cả những dự định sắp tới mà người thuyền trưởng của VTD muốn đưa VTD hướng đến.



Và 19 năm qua đi, cũng là 19 năm VTD ghi nhận thành quả của đội ngũ CBNV vững chuyên môn, tận tâm, giàu nhiệt huyết, những người đã sát cánh cùng Ban lãnh đạo Công ty tạo nên thương hiệu VTD trên thị trường. Có những con người xuất sắc, những cán bộ chủ chốt trong đội ngũ đã gắn bó với VTD bằng gần cả tuổi đời của công ty như chị Hà Thị Tuyết Mai - 16 năm, anh Vũ Quang Lâm - 15 năm, anh Nguyễn Ngọc Tùng, chị Phạm Thị Thanh Đàm, chị Nhiếp Thị Trung Chinh, chị Trần Thị Thanh Yến, chị Lương Thị Thu, anh Trịnh Xuân Trường,... và nhiều anh chị khác nữa cũng đã gắn bó với VTD từ 5 năm đến trên 10 năm.

Họ là những nhân chứng, chứng kiến những thăng trầm, đổi thay và tự hào khi nhìn thấy sự trưởng thành của VTD ngày hôm nay. Buổi tiệc kỷ niệm 19 năm thành lập cũng đã vinh danh những thành viên quý giá đó.

19 năm, rồi 20 năm và 30, 40 năm và nhiều năm hơn nữa, VTD với tầm nhìn và chiến lược phát triển đúng đắn, kiên định theo mục tiêu riêng, sẽ trở thành doanh nghiệp đa ngành, phát triển lớn mạnh hơn nữa trong tương lai.

Chúc mừng VTD tròn 19 tuổi và cùng đón chờ năm thứ 20 bùng nổ với nhiều sự kiện sôi động, mừng kỷ niệm 20 năm thành lập.

TUỔI 19



VTD và chế độ “ON” trong kỳ bình thường mới

Khi Covid-19 đang dần được chặn đứng bởi các loại thuốc đặc trị và độ phủ vaccine đạt tới đỉnh, với những doanh nghiệp hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực phân phối thiết bị như VTD, việc điều chỉnh chiến lược trước những biến đổi của nhu cầu xã hội trong kỳ bình thường mới là điều cần thiết để thích nghi nếu muốn đảm bảo được hiệu quả kinh doanh. Và VTD đã bật cho mình chế độ “ON” để đón nhận những tín hiệu khả quan hơn từ thị trường sau những thăng trầm ảnh hưởng từ đại dịch.

Sẵn sàng khi thị trường “ON” khách hàng “ON”

Theo đánh giá của chuyên gia, TS. Nguyễn Hoàng Bảo - Trưởng bộ môn Kinh tế đầu tư, kế hoạch và phát triển - Trường Đại học Kinh tế TP.HCM khi quan sát hành vi tiêu dùng của người dân trong giai đoạn ảnh hưởng bởi đại dịch Covid-19, họ không chỉ cắt giảm chi tiêu khi thu nhập giảm mà cả khi thu nhập kỳ vọng cho tương lai không được đảm bảo. Từ sự bất bình trong công việc, thu nhập không ổn định, người dân cần các khoản dự phòng, thắt lưng buộc bụng. Các yếu tố trên tác động trực tiếp lên hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, khi người dân không sẵn sàng mở hầu bao chi tiêu.

Mọi hoạt động đình trệ, kèm theo các biện pháp giãn cách xã hội cũng khiến cho hoạt động của các tổ chức, cá nhân, doanh nghiệp từ nhà nước tới tư nhân cũng như nín thở chờ đợi. Khi đó, rõ ràng, thị trường đang gặp phải những khó khăn chung. Họ buộc phải điều chỉnh các kế hoạch sản xuất kinh doanh và cân đối các chi phí doanh nghiệp để duy trì hoạt động trong trạng thái cầm cự, với những lo lắng về doanh thu, nguồn tiền,...

Tuy nhiên, khi đại dịch tạm thời được kiểm soát, cũng là lúc thị trường cho thấy những tín hiệu hồi phục khả quan. Thời kỳ bình thường mới, xã hội thực hiện mục tiêu kép khi vừa chống dịch, vừa đẩy mạnh phát triển kinh tế. Lúc này, doanh nghiệp nào bắt kịp được với sự xoay chuyển của thị trường, sẽ là doanh nghiệp chứng tỏ được sự đúng đắn trong chiến lược phát triển bền vững.

Và VTD không phải là ngoại lệ.

Với tầm nhìn và định hướng phát triển riêng, mặc dù cũng là một trong những doanh nghiệp bị ảnh hưởng bởi đại dịch khiến hoạt động kinh doanh bị đình trệ, song, VTD coi giai đoạn khó khăn này cũng chính là cơ hội để kiểm chứng nguồn lực nội tại của mình. Bởi vậy, bên cạnh việc cố gắng duy trì hoạt động doanh nghiệp ở mức bình thường, không cắt giảm, hay làm ảnh hưởng đến quyền lợi, chính sách của CBNV, VTD mong muốn giữ cho mình một đội ngũ CBNV mang tâm thế và tinh thần sẵn sàng cao nhất, để ngay khi giai đoạn khủng hoảng chung của xã hội qua đi, thị trường trở lại, VTD sẽ đủ sức thích nghi với kỳ bình thường mới.

Và bây giờ, khi thị trường đã bật nút “ON”, khách hàng cũng sẽ “ON”, và VTD cũng đã sẵn sàng.



Và VTD “ON”



Không chỉ phát huy sức mạnh nội lực, trong giai đoạn xã hội và toàn thị trường nín thở chờ đợi, VTD vẫn không ngừng chất chiu cơ hội, tận dụng từng thời cơ và thế mạnh để duy trì kết nối, chăm sóc các quan hệ với đối tác, khách hàng, đồng thời làm mới mình bằng những hoạt động đào tạo kỹ thuật chuyên sâu cho đội ngũ CBNV nội bộ.

Đề rồi chỉ trong một thời gian ngắn trong điều kiện bình thường mới, người VTD đã liên tiếp đón nhận những tin vui khi doanh nghiệp được ghi nhận trong Top các doanh nghiệp có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất, tốt nhất Việt Nam năm 2022. Không chỉ thế, các hợp đồng cung cấp vật tư, thiết bị cho các dự án điện công nghiệp như nâng cấp trạm 220KV, đèn sân bay,... liên tiếp báo tin trúng thầu. Hay các dự án phân phối thiết bị điện dân dụng thông minh cũng đang ở những giai đoạn nước rút,... Tất cả đã cho thấy một tinh thần VTD mạnh mẽ, sẵn sàng “ON” trong bất cứ hoàn cảnh hay thử thách nào của thị trường.

Mặc dù vẫn biết điều kiện bình thường mới sẽ có rất nhiều khó khăn, hoạt động kinh doanh của VTD nói riêng và các doanh nghiệp nói chung cũng sẽ gặp vô vàn thách thức, song, với tầm nhìn và định hướng phát triển đúng đắn, phù hợp, VTD sẽ kiên định đưa các mục tiêu kinh doanh về đích.



Cột mốc đầu tiên của VTD trong lĩnh vực đèn hiệu hàng không tại thị trường Việt Nam

Nguyễn Thị Ánh Nguyệt

Dự án cung cấp đèn hiệu cho sân bay Cần Thơ năm 2010 đã đánh dấu thành công đầu tiên của hãng Safegate tại Việt Nam sau khi hãng quyết định chọn VTD là đại lý phân phối độc quyền tại thị trường này.

Vào những năm 2K, thị trường thiết bị đèn hiệu sân bay được đánh giá là sân chơi độc quyền của người mua, khi quyền lựa chọn và quyết định thiết bị đều nằm trong tay của 03 Tổng Công ty Cảng hàng không Bắc - Trung - Nam, và thị phần thiết bị đèn hiệu sân bay ở thời điểm đó đều do hãng ADB (Bỉ) gần như độc quyền nắm giữ. Chỉ có sân bay tại Vinh (Nghệ An) là sử dụng đèn hiệu của một hãng thiết bị tại Hàn Quốc.

Điều này cho thấy thị trường thiết bị đèn hiệu sân bay tại Việt Nam lúc đó chưa phổ biến. Các đơn vị chủ đầu tư bị thiếu thông tin về các hãng cung cấp thiết bị tương tự trên thế giới, dẫn đến hạn chế, chưa quan tâm đến việc tìm hiểu và lựa chọn các sản phẩm phù hợp với công trình, dự án cả về đặc tính kỹ thuật lẫn giá cả. Đây cũng là thuận lợi, song cũng là những khó khăn lớn đối với bất cứ nhãn hàng nào mới gia nhập thị trường Việt Nam như Safegate - một

thương hiệu mà sau này là đối trọng xứng tầm của ADB trong lĩnh vực thiết bị hàng không.

Quay lại với dự án cung cấp hệ thống đèn hiệu và thiết bị nguồn cho sân bay Cần Thơ do Tổng Công ty Cảng hàng không Miền Nam (SAC) làm chủ đầu tư. Dự án sử dụng vốn trái phiếu chính phủ thông qua Cục Hàng không Việt Nam. Đây là dự án đầu tiên, đánh dấu sự tham gia mạnh mẽ của "liên danh" VTD - Thorn (công ty con của Safegate). Để tham gia dự án, liên danh VTD - Thorn đối diện với nhiều yếu tố khó khăn đặc thù từ thị trường và thói quen nắm giữ cuộc chơi của chủ đầu tư cũng như đối thủ cạnh tranh. Theo đó, liên danh VTD - Thorn buộc phải đáp ứng được các điều kiện và tiêu chí kỹ thuật được quy định Hồ sơ mời thầu cũng như phải đưa ra được mức giá cạnh tranh so với đối thủ ADB.

Để giành về cho mình cơ hội tham gia đấu thầu dự án, trước giai đoạn đấu thầu, VTD - Thorn đã tổ chức hội thảo tại Tổng Công ty Cảng hàng không miền Nam (SAC) và Cục Hàng không Việt Nam để giới thiệu về sản phẩm, công nghệ, năng lực cũng như kinh nghiệm sản xuất và triển khai các dự án sân bay trên thế giới của hãng Thorn/Safegate. Thông qua hội thảo, liên danh VTD - Thorn đã cung cấp đầy đủ tài liệu và thông tin tới chủ đầu tư, đồng thời tư vấn cho họ về các tiêu chí đánh giá chất lượng thiết bị thông qua việc đáp ứng các tiêu chuẩn của các tổ chức quốc tế như ICAO, FAA... Điều đó đã giúp liên danh VTD - Thorn thuyết phục được chủ đầu tư tạo cơ hội cho liên danh tham gia dự thầu, đồng thời cũng hạn chế được các tiêu chí phi tiêu chuẩn trong hồ sơ mời thầu do các đối thủ cạnh tranh "cài cắm".

Bên cạnh việc thuyết phục chủ đầu tư, VTD cũng đã thuyết phục được hãng Thorn/ Safegate đồng ý chào giá cho dự án ở mức giá thâm nhập thị trường, là mức giá được nhà sản xuất hỗ trợ không tính phí hoặc tính ở mức thấp một số dịch vụ như chi phí khảo sát, tính toán thiết kế các hệ thống đèn tiếp cận, đèn PAPI, giám sát lắp đặt và chạy thử (commissioning).

Bằng những tính toán cẩn thiết và những bước đi thận trọng nhưng chắc chắn, đặt chữ tín và chất lượng dự án lên hàng đầu, liên danh VTD - Thorn đã lần lượt chinh phục những khó khăn, đạt được thành công đầu tiên là vượt qua vòng sơ loại kỹ thuật và có được mức giá cạnh tranh vượt trội so với các đối thủ cùng tham gia dự thầu. Từ đó, thừa thắng xông lên, liên danh VTD - Thorn đã được chủ đầu tư SAC và Cục Hàng không Việt Nam tin tưởng, giao triển khai dự án Cung cấp đèn hiệu cho Sân bay Cần Thơ.

Dự án là thành công đầu tiên của "liên danh" VTD - Thorn, đánh dấu cho sự xuất hiện của một hãng cung cấp thiết bị hàng không lớn khác - ngoài ADB tại thị trường Việt Nam, phá vỡ thế độc quyền nắm giữ thị phần của đối thủ cạnh tranh, đồng thời đưa đến cho các chủ đầu tư thêm nhiều thông tin và cơ hội để lựa chọn được các sản phẩm phù hợp hơn với dự án.

Sau này, VTD còn thực hiện hàng chục dự án sân bay khác, nhưng dự án cung cấp đèn hiệu cho sân bay Cần Thơ vẫn là mốc son chói lọi trong con đường phát triển của Công ty.





Dự án Cung cấp máy chế biến gỗ Tempora 6006L cho Viet's Power

Vượt khó khăn gặt thành quả ngọt

- Trần Phương Hoa -

Năm 2021 thực sự là một năm vô cùng đáng nhớ đối với toàn bộ anh em CBNV Văn phòng miền Nam của VTD – đơn vị chịu trách nhiệm phân phối máy chế biến gỗ Felder từ Châu Âu, và đây cũng là một năm đã mang lại cho tôi nhiều trải nghiệm, từ câu chuyện cuộc sống, câu chuyện quản trị, vận hành doanh nghiệp khi chịu ảnh hưởng khủng hoảng chung, đến trải nghiệm thành công trong công

việc bán hàng. Đặc biệt, thành công từ dự án cung cấp máy chế biến gỗ Tempora 6006L của Felder cho công ty Viet's Power cũng trong năm 2021 này đã giúp bản thân tôi cùng anh em văn phòng miền Nam nói riêng và VTD nói chung có thêm động lực, niềm tin để phát triển phân phối các dòng sản phẩm này tại Việt Nam. Tháng 5/2021, dịch bệnh Covid-19 bùng phát mạnh tại các tỉnh phía

Nam, đặc biệt là TP. HCM và Bình Dương... khiến chính phủ buộc phải ban hành những lệnh hạn chế hoạt động và giãn cách xã hội hết sức ngặt nghèo. Văn phòng miền Nam chính thức phải đóng cửa và tạm dừng hoạt động mất 4 tháng với những khó khăn đi cùng những lo lắng không kể xiết.

Tuy nhiên, khó khăn luôn đi cùng cơ hội – nếu bạn đủ tỉnh táo để nhận ra và nắm bắt nó. Và với anh em văn phòng miền Nam của VTD cũng thế. Khó khăn khi phải đóng cửa văn phòng, nhưng nhờ vậy, anh em đã có thêm thời gian và cơ hội để nghiên cứu, và tìm được những hướng đi mới để đẩy mạnh các dòng sản phẩm máy chế biến gỗ Felder ra thị trường. Và hợp đồng bán máy Tempora cho Viet's Power đã khẳng định cho những nỗ lực vượt khó của anh em văn phòng miền Nam để gặt được trái ngọt thành công.



Ở thời điểm đó, thị trường máy chế biến gỗ tại Việt Nam cũng đa dạng chủng loại, thương hiệu và mẫu mã, trong đó, những thương hiệu máy chế biến gỗ từ châu u luôn là dòng sản phẩm có chất lượng vượt trội nhưng đi cùng giá thành cao, thậm chí là cao hơn nhiều so với các sản phẩm đại trà. Vì vậy, trong hoàn cảnh môi trường kinh doanh nhiều biến động và chịu ảnh hưởng nhiều từ dịch bệnh như năm 2020 – 2021, việc đầu tư dòng máy xuất xứ từ châu u, đặc biệt lại là loại máy cao cấp và đắt tiền như máy Tempora 6006L là một quyết định mà ít chủ đầu tư có thể đưa ra. Điều này dẫn đến doanh số bán máy bị tụt giảm mạnh, thể hiện qua báo cáo của hầu hết các thương hiệu đối thủ.

Tuy nhiên, với anh em văn phòng miền Nam của VTD và với cá nhân tôi, hợp đồng bán máy Tempora cho Viet's Power lại diễn ra suôn sẻ một cách không ngờ chỉ trong một thời gian ngắn tiếp cận và theo đuổi – 1 tuần.

Phải thừa nhận rằng với thị trường như ở thời điểm đó, việc tiếp cận được đến chủ đầu tư đã là một điều khá khó khăn, chưa nói gì đến việc giới thiệu cho họ một dòng máy cao cấp với giá thành cao hơn hẳn so với mặt bằng chung các sản phẩm đại trà khác.



Và tôi tự thấy mình đã ít nhiều may mắn khi thành công ở thương vụ này! Song, có lẽ không có gì là may mắn, nếu như trước đó, tôi và anh em văn phòng miền Nam không có sự cẩn nhắc, nghiên cứu, suy nghĩ nghiêm túc để tìm ra hướng đi, và quyết định triển khai đầu tư bài bản từ hàng mẫu, tiếp thị, tới dịch vụ sau bán hàng, đồng thời tích cực xây dựng, mở rộng và duy trì các mối quan hệ. Để rồi vào một ngày đẹp trời, tôi có thể gặp "đúng người đúng thời điểm"... Tất cả đã tạo nên may mắn và thành công mà chúng tôi cần.

Và điều khiến tôi hạnh phúc nhất trong dự án này đó là sau khi đưa vào sử dụng, đối tác luôn hài lòng với hiệu quả và sự bền bỉ do máy đem lại, cùng sự quan tâm, hỗ trợ kịp thời

của công tác chăm sóc khách hàng sau bán hàng của chúng tôi. Điều này đã mang đến cho chúng tôi cơ hội để ký thêm các hợp đồng khác với khách hàng này ngay trong năm.

Như vậy, việc kinh doanh được các dòng máy lớn từ châu u giữa thời dịch hay không, không phải là câu chuyện bất khả thi, mà sẽ là câu chuyện của sự chuyên nghiệp, của nỗ lực, nghiêm túc tìm tòi cách làm phù hợp với những yêu cầu riêng của từng khách hàng. Cùng với định hướng phát triển và sự đầu tư của công ty, chúng ta có thể đặt những mục tiêu cao hơn đối với dòng sản phẩm này trong tương lai.





Chân dung những người “CÓ SỐ MÁ” tại VTD

Thường khi nói về số má, mọi người thường nghĩ đến khối tài chính – kế toán, song, tại VTD, có một bộ phận khác cũng gắn liền với khái niệm này, họ quản lý số các hợp đồng, chịu trách nhiệm đảm bảo số vật tư – hàng hóa sẽ xuất đi,... và là cánh tay hỗ trợ đắc lực cho các bộ phận phòng, ban chuyên môn của VTD trong các mối quan hệ hợp tác đối tác. Họ là Phòng Thực hiện hợp đồng (P. THHĐ).

Nhắc đến công việc của P. THHĐ, nhiều người sẽ nghĩ đến sự khô khan, đầy căng thẳng, thậm chí là nhàm chán với những bộ hồ sơ dày cộp các nội dung điều khoản và những dãy số liệt kê thiết bị hàng hóa dài bất tận. Thế nhưng, câu chuyện của những người trong cuộc sau đây sẽ “vén màn” bức tranh khác của những người “có số má” tại VTD, những chia sẻ, những câu chuyện “hậu trường” thú vị sẽ được bật mí để chúng ta hiểu thêm về những con người và công việc âm thầm mà vô cùng quan trọng ấy.

Hãy cùng Bulletin khám phá qua cuộc trao đổi với chị Phạm Thị Thanh Đàm – Trưởng phòng THHĐ nhé!

Xin chào chị, để giúp độc giả hiểu hơn về đặc thù công việc của phòng Thực hiện hợp đồng, chị có thể giới thiệu như nào về phòng mình?

Chị Thanh Đàm:

Chào bạn. Phòng THHĐ chúng mình có 4 thành viên, một con số khá khiêm tốn so với những giai đoạn cao điểm phải xử lý nhiều hợp đồng cùng lúc.

Phòng THHĐ có nhiệm vụ phối hợp cùng các chủ nhiệm dự án để thực hiện các hợp đồng, bắt đầu từ khâu thương thảo ký kết cho tới khi hàng hóa được giao đi và hai bên hoàn thành nghiệm thu. Bạn có thể hiểu nôm na là P.THHĐ chịu trách nhiệm thu gom vật tư để giao cho khách hàng. Tuy nhiên, do hàng hóa của VTD là hàng hóa kỹ thuật nên P.THHĐ phải phối hợp với các chủ nhiệm dự án và bộ phận kỹ thuật để đảm bảo mua đúng, đủ các chủng loại hàng hóa được yêu cầu trong hợp đồng.

Còn về công việc cụ thể của phòng thì mình có thể gói gọn trong các đầu mục công việc như: thương thảo hợp đồng với khách hàng và các nhà cung cấp, theo dõi đơn hàng, thuê vận chuyển, thực hiện nhập khẩu hàng hóa, bàn giao và nghiệm thu với khách hàng. Ngoài ra, chúng mình cũng phối hợp với Phòng kế toán trong việc quản lý kho hàng nữa.

Về lý tưởng thì P.THHĐ sẽ thực hiện công việc kể trên đối với tất cả các dự án của VTD. Tuy nhiên, hiện nay do cơ cấu nhân sự của phòng vẫn đang trong quá trình bổ sung và hoàn thiện, nên phòng chủ yếu đang tập trung hỗ trợ nhiều cho các công việc thuộc mảng Điện công nghiệp và một phần công việc của các mảng khác.





Là đầu tàu phụ trách mảng thực hiện hợp đồng của VTD, cá nhân chị đánh giá như nào về vai trò của phòng trong hoạt động sản xuất kinh doanh chung của công ty?

Chắc hẳn đã có những lúc phòng Thực hiện hợp đồng phải cùng lúc chạy một khối lượng công việc lớn khi có những thời điểm công ty có nhiều dự án chuẩn bị triển khai, nhiều hợp đồng phải hoàn thành gấp. Những lúc đó, chị cùng các thành viên trong phòng đã ứng phó ra sao?

Chị Thanh Đàm:

Thực ra các đầu mục của P.THHD kể tên có thể không nhiều, nhưng trong quá trình thực hiện luôn có các vấn đề phát sinh nên công việc của phòng cũng giống như người nuôi con nhỏ, luôn tay luôn chân.

Tầm quan trọng của phòng thì cũng do đánh giá của mỗi người thôi. Nhưng với mình thì mình thấy công việc của phòng là một khâu không thể thiếu trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh chung của công ty. Kết quả hoạt động của phòng góp phần hiện thực hóa hiệu quả hoạt động của công ty. Tất nhiên, hiệu quả hoạt động của phòng một phần do cá nhân trong phòng, một phần lớn là do tính chất của dự án và các chính sách hoạt động của công ty mang lại. P. THHD chỉ là người thi hành các công việc của dự án và tuân thủ các chính sách của công ty sao cho dự án diễn ra trơn tru và hiệu quả nhất.

Chị Thanh Đàm:

P.THHD là nơi thực hiện gần như tất cả các hợp đồng dự án của VTD, nên chắc chắn là có nhiều thời điểm chúng mình nói vui là gần như bị "hợp đồng đè chết người" vì số lượng hợp đồng phải triển khai dồn về cùng lúc. Vừa phải chạy hợp đồng, vừa phải xử lý nhiều công việc phát sinh mà việc nào cũng cần được ưu tiên giải quyết. Áp lực cũng lớn lắm, vì chúng mình không được phép để xảy ra sai sót, bởi sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hợp đồng, đến hàng hóa, đến công ty và cả khách hàng.

Tuy nhiên, chúng mình cũng đã thống nhất quy trình là khi có nhiều hợp đồng dồn về cùng lúc thì sẽ luôn căn cứ vào tính chất của dự án, tính chất của hàng hóa và khách hàng để có cách sắp xếp và phân chia công việc phù hợp nhất. Có những dự án đang ở giai đoạn nước rút, khách hàng cần đóng điện thì mình phải ưu tiên nhất, những dự án chưa tới giai đoạn cuối thì mình chỉ cần lưu ý thực hiện các

công việc để đạt được các mốc tiến độ, kế hoạch đã đề ra...

Có cả những thời điểm mà gần như tất cả các thành viên của phòng đều phải làm thêm giờ, tăng cường thời gian để kịp tiến độ xử lý các hợp đồng. Nhiều lúc chúng mình phải thuê thêm các đối tác bên ngoài hỗ trợ những việc như giao hàng, hạ hàng, còn nhân viên trong phòng thì chủ yếu quản lý việc đó từ xa, để thời gian xử lý các việc khác cần kíp hơn.

Nhiều lúc bản thân mình cũng thấy rất áp lực với khối lượng công việc, nhìn ra xung quanh thấy anh chị em trong phòng cũng đang căng mình để làm, mình chỉ biết cố gắng động viên mọi người nỗ lực thêm một chút, hỗ trợ các dự án suôn sẻ tức là mình đã góp sức vào thành công của dự án, giúp gia tăng lợi nhuận cho công ty. Chúng mình cố gắng để đảm bảo các dự án đều được quan tâm và thực hiện tốt nhất trong khả năng có thể của mình.



Chị có thể chia sẻ một vài sự kiện/sự việc mà chị cùng anh em phòng đã tốn nhiều tâm huyết để thực hiện và hoàn thành?

Chị Thanh Đàm:

Thực ra, công việc của phòng THHD đòi hỏi một sự tỉ mỉ, cẩn trọng và vô cùng chất chẽ. Thế nên, nếu như không dành tâm sức, tâm huyết vào công việc thì e là các dự án sẽ không thể hoàn thành tốt như dự kiến được. Tuy nhiên, lý thuyết thì là thế, còn thực tế thì khác. Có những hợp đồng thu về kết quả như mong đợi, nhưng ngược lại, cũng có những dự án mình và anh em đã rất tâm huyết nhưng lại kết quả nhận về lại không được tốt.

Mình nhớ nhất giai đoạn năm 2020. Trong năm này, công ty mình cùng lúc trúng nhiều gói thầu liên tiếp về các dự án dây chuyền siêu nhiệt và phụ kiện. Khối lượng công việc thì nhiều, nhưng chúng mình đã tiếp nhận và thực hiện với tinh thần hứng khởi hơn bình thường.

Để triển khai các hợp đồng dự án này, phòng THHD đã phối hợp cùng anh Tùng – Phó TGD công ty nghiên cứu các vấn đề của dự án, để từ đó đưa ra được hướng triển khai hiệu quả nhất, khả thi nhất. Thời điểm đó, tiến độ giao hàng và báo giá cạnh tranh là những yếu tố then chốt quyết định thành công của dự án, thế nên, trong giai đoạn giao hàng, anh chị em trong phòng đã dồn toàn tâm toàn lực để tìm kiếm các phương án vận chuyển tốt nhất. Có những buổi, anh Hưng phải tổ chức kiểm đếm cùng khách hàng, rồi lấy mẫu đi từ 8h sáng đến 12h đêm mới tam xong việc. Nhưng bù lại những vất vả đó, các dự án đều hoàn thành tốt, được triển khai thành công, khiến anh chị em phòng THHD cũng cảm thấy tự hào. Giai đoạn 2020 không chỉ là kỷ niệm đẹp của VTD nói chung, của các thành viên phòng THHD nói riêng mà còn là kỷ niệm đáng nhớ của nhiều khách hàng trong việc hợp tác với VTD.

Phẩm chất cần có của những người làm thực hiện hợp đồng theo chị là gì?

Chị Thanh Đam:

Mình nghĩ rằng, ngoài vấn đề chuyên môn ra thì người làm thực hiện hợp đồng cần thực sự tỉ mỉ và cẩn trọng, thậm chí nhiều lúc là phải cẩn trọng đến khát khe để tránh xảy ra sai sót, đồng thời lại cần linh hoạt, biết đánh giá và sắp xếp các công việc ưu tiên để thực hiện, đặc biệt là tránh tuyệt đối việc vô tình bỏ qua hay bị nhỡ mất các cột mốc trong kế hoạch triển khai của dự án.

Mọi người thường nghĩ những người làm về hợp đồng, điều khoản, số má thì thường khô khan, nhàm chán và cứng nhắc, nguyên tắc. Chị thấy nhận định này có đúng không?

Chị Thanh Đam: (Cười)

Thực ra, trong quy trình sản xuất kinh doanh của công ty thì hầu hết các bộ phận từ kinh doanh, thực hiện hợp đồng, đặc biệt là kế toán thì đều tiếp xúc nhiều với các con số và tất cả đều có một số nguyên tắc bắt buộc phải tuân theo. Còn công việc của phòng THHD, nghe thì có vẻ như là sự lặp lại, nhàm chán của các đầu việc giống nhau, nhưng thực ra mỗi dự án đều có những vấn đề riêng của nó, và điều đó không hề nhàm chán.

Sau khi hoàn thành hoặc khi vượt qua được một điểm nghẽn nào đó của dự án, những người thực hiện như các thành viên của phòng THHD đều thấy rất vui mừng, phấn khởi và tự hào vì được góp sức vào sự thành công đó. Còn mình, mình coi đó như là niềm hạnh phúc trong công việc và là động lực, là niềm vui để tiếp tục thực hiện các hợp đồng dự án tiếp theo.

VTD đã trải qua 19 năm với nhiều thăng trầm và cả thành công. Chị có ấn tượng gì về những người lãnh đạo tại VTD?

Cảm nhận của chị khi làm việc tại VTD như thế nào? Đây là yếu tố giúp chị quyết định gắn bó với công ty đến bây giờ?

Chị muốn gửi lời nhắn nhủ gì đến những người đang làm việc tại VTD?

Chị Thanh Đam:

Đối với mình, Ban lãnh đạo của công ty là những người thực sự tuyệt vời. Họ như những người Anh người Chị cả trong gia đình, luôn luôn quan tâm tới mọi thành viên cả trong công việc lẫn đời sống cá nhân. Họ đã định hướng, gây dựng và tạo ra một môi trường VTD ấm áp, các cá nhân trong VTD như anh chị em trong một gia đình, luôn có ý thức phối hợp trong công việc để tạo ra các thành quả chung và cùng nhau chia sẻ thành quả đó.

Chị Thanh Đam:

Bản thân mình đã gắn bó với VTD được gần 15 năm, tức là ngay từ khi ra trường tới giờ. Thế nên đối với mình, VTD thực sự thân thiết như gia đình thứ hai và mình làm việc tại đây như một thói quen. Mình thích VTD và muốn gắn bó với nơi này chính vì sự nhân văn trong triết lý kinh doanh của Ban lãnh đạo công ty khi các thành viên trong mái nhà chung VTD có thể cùng nhau chia sẻ, cùng nhau thụ hưởng. Mọi người đều được giao quyền và được chịu trách nhiệm với chính các công việc mình làm. Điều đó khiến không chỉ mình mà tất cả các thành viên VTD đều được trưởng thành hơn, vững vàng hơn, khiến mọi người đều muốn gắn bó hơn. Thế nên bạn đừng bất ngờ khi hỏi bất cứ thành viên nào ở VTD đều sẽ thấy được thâm niên làm việc rất đáng nể của họ tại nơi này - không chỉ có mình đâu. (cười)

Chị Thanh Đam:

Mình chỉ mong muốn các thành viên trong gia đình VTD luôn nhiệt tình với công việc, không ngại khó, không ngại khổ, anh chị em cứ làm đi, rồi anh chị em sẽ được nhận kết quả xứng đáng.

Vâng, xin chân thành cảm ơn những chia sẻ chân tình của chị!





Tôi đi tìm “Cân bằng”

“Cân bằng” là một trạng thái rất khó để đạt được. Ngày trước mình cứ nghĩ lâu lâu lên kế hoạch đi du lịch để lấy lại sự “cân bằng”. Nhưng mấy lần đi du lịch về có khi lại thấy mệt hơn vì phải sắp xếp tổ chức ăn gì chơi gì... Nên mình đã nghĩ khác đi, rằng để cân bằng lại, có lẽ cách hay nhất là nghỉ ngơi hoàn toàn.

Nhân lúc chồng đi công tác nhiều ngày và con nhỏ theo ông bà về quê chơi, thiên thời địa lợi nhân hòa, mình đã tự cho bản thân 2 ngày cuối tuần để nghỉ ngơi và tìm sự “cân bằng”.

Mình chọn đi Đà Lạt để được gần thiên nhiên hơn, có không gian để tĩnh tâm hơn, và hơn hết là vì khí hậu ở Đà Lạt thì khác hẳn so với cái không khí nóng bức, ngập khói bụi và tiếng ồn ở Sài Gòn.



Sẵn có 1 căn homestay của gia đình tại thành phố này nên mình không phải mất thời gian để tìm kiếm hay sắp xếp gì nhiều. Chỉ đơn giản là xách balo lên và đi thôi.

Mình chọn nhà xe Kumho vì các bác tài chạy không quá nhanh, cho mình cảm giác an toàn, mà giá và dịch vụ cũng tốt hơn – theo quan điểm của mình. Lên xe, ngủ một giấc là đến Đà Lạt rồi. Xe con đưa về tận cửa nhà nữa nha. Còn bạn từ Hà Nội muốn đi Đà Lạt chơi thì mình gợi ý là bạn có thể bay vào Sài Gòn, uống café, lang thang phố với mình, mình sẽ đưa bạn vi vu quanh thành phố, rồi lên xe giường nằm ngủ một giấc là đến Đà Lạt nhé.



Ở Đà Lạt ăn gì cũng ngon !

Không phải tại mình có tâm hồn ăn uống quá đâu, mà là do khí hậu nơi này khiến mình ăn gì cũng thấy ngon. Ở Đà Lạt có những món ăn rất đặc biệt, mà chỉ có ăn ở đây thì mới đậm vị. Và dù Đà Lạt có rất nhiều quán xá nhưng mình có vẻ theo trường phái chung thủy, chung thủy với tình cảm và với cả món ăn, vậy nên mình đã ăn ở đâu ngon thì là ăn suốt ở chỗ đó thôi. Nhờ vậy mà mình cũng đỡ phải hỏi bác Google hay mất thời gian xem review tìm chỗ ăn ngon. Cứ đến nơi đây là mình như cá về với nước, tự chạy đến các quán quen ấy thôi.

Quán bánh ướt lòng gà *Trang* trên đường Tăng Bạt Hổ này, bánh căn *Lệ* trong hẻm Yersin này, lẩu gà lá é này... chao ôi, cơ man nào là đặc sản. Có một quán mà chỉ dân địa phương mới biết là *Carry Chaaaa* nằm trong con ấp Ánh sáng bên cạnh chợ Đà Lạt. Quán có món carry ngon bá cháy, làm mình thay đổi hẳn khái niệm về carry.

Anh chủ nấu theo vị Philippine nên không bị quá béo như miền Tây quê mình và vị cay đậm rất kích thích vị giác. Quán cũng chảnh lắm a, chỉ bán 3 ngày trong tuần, lịch mở lại không cố định, nên là lúc nào muốn đến quán, mình cũng đều lăm lăm cầu hôn, mong là hôm nay quán mở cửa!



Và mình đã đi không biết bao nhiêu vòng hồ Xuân Hương bình lặng...

Vì xác định là đi nghỉ ngơi nên mình không đi chơi xa a. Mình chỉ loang quanh những nơi mà mình có thể ở gần nhất với thiên nhiên cây cỏ, thả lỏng và tĩnh tâm.

Mình đã dành cả buổi, ngồi trong góc khuất của Still café – một quán café phong cách Nhật, mọi thứ đều được decor tối giản với một mảng vườn xinh, một hồ cá nhỏ giúp mình cảm nhận thời gian trôi chậm... Mình nhận ra, cái gì càng đơn giản thì càng giúp người ta thoải mái hơn. Nghỉ đơn giản thì cũng dễ sống hơn.

Mình thuê 1 chiếc Cub đã được tân trang lên 100cc, lai độ thêm bộ để khỏe, nên tha hồ leo đèo dốc. Mình không biết mình đã xách xe chạy bao nhiêu vòng hồ Xuân Hương, cứ ngắm mãi những cây tùng cây thông, rồi ghé qua mua ly đậu nành nóng cùng chiếc bánh tráng nướng và ngồi bệt cạnh hồ...

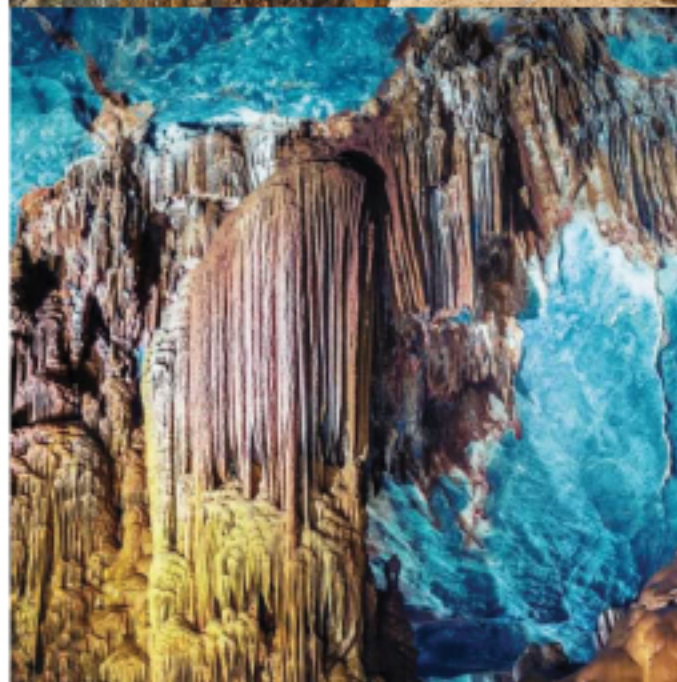
Mình đã có lời giải đáp cho những câu hỏi hay tự vấn!...

Sau mỗi chuyến đi bạn sẽ nhận ra bạn học được nhiều điều từ cuộc sống dù nơi đó là nơi bạn đã từng đến, từng qua hay ở lại. Mình – trong những ngày trốn chốn chốn con đó đã bắt gặp trạng thái “cân bằng”, lấy lại về được một chút năng lượng và có thêm niềm tin, sự quyết tâm để đối diện và xử lý những khó khăn trước mắt, dù là trong công việc hay cuộc sống.

Còn bạn? Đã có khi nào bạn muốn tìm cho mình một không gian riêng, đã có khi nào bạn trót đánh rơi và muốn tìm lại cái trạng thái cân bằng đó trong cuộc sống? Nếu không ngại, bạn có thể chia sẻ cùng mình chứ?

Pê ét là nếu bạn chọn Đà Lạt là điểm đến, đừng ngần ngại, hãy liên lạc tới mình. Ít nhất thì bạn sẽ có người đồng hành, và một góc homestay nhỏ xinh “free” sẽ chữa lành những điều bạn tự vấn! Thật đấy!





QUẢNG BÌNH

Vượt qua những ảnh hưởng từ đại dịch Covid-19, làm quen với thời kỳ bình thường mới, người VTD chọn Quảng Bình làm điểm đến cho chuyến nghỉ mát hè kết hợp teambuilding năm 2022. Vậy Quảng Bình có gì đẹp? Có gì chơi? Cùng đọc ngay bài viết dưới đây để bỏ túi một số thông tin hữu ích để chuyến du lịch Quảng Bình thêm phần ý nghĩa nhé!

ĐI Đâu CHƠI KHI ĐẾN QUẢNG BÌNH?

Các địa điểm du lịch ở Quảng Bình rất đa dạng và phong phú cho bạn thỏa sức trải nghiệm. Trong đó tạo thành những nhóm chính như: du lịch văn hóa tâm linh, du lịch cộng đồng, du lịch khám phá, du lịch biển.

DU LỊCH VĂN HÓA TÂM LINH

Quảng Bình có rất nhiều di tích mang giá trị lịch sử, văn hóa cao. Hiện nay, có trên 200 di tích và dấu hiệu di tích, trong đó có rất nhiều di tích cấp quốc gia cùng với những công trình kiến trúc tâm linh độc đáo. Cùng Khám phá di sản đi qua một số điểm tham quan văn hóa tâm linh: chùa Hoàng Phúc, Chùa Non - núi Thần Đinh, Đền tưởng niệm Liệt sỹ Trường Sơn bên phà Long Đại, nhà tưởng niệm Đại Tướng Võ Nguyên Giáp, Hang Tám Cô, đền thờ Liễu Hạnh Công chúa, Vũng Chùa, tượng đài Mẹ Suốt, Nhà thờ Tam Tòa,...

DU LỊCH CỘNG ĐỒNG

Quảng Bình là địa phương sinh sống của nhiều đồng bào dân tộc thiểu số Bru - Vân Kiều, Chứt, Sách, Mày, Rục, Arem, ... Đa số người dân đều lưu giữ được nét văn hóa đặc trưng độc đáo qua các lễ hội dân gian, phong tục tập quán, các làn điệu dân ca, ẩm thực độc đáo. Cùng với đó là tài nguyên du lịch thiên nhiên vô cùng phong phú, đa dạng của Quảng Bình. Bạn có thể trải nghiệm núi rừng thiên nhiên xinh đẹp cũng như hòa mình vào cuộc sống mộc mạc, chất phác của người dân thông qua các hoạt động như: chăn vịt, cưỡi trâu, cắt lúa, thu hoạch vụ mùa, trò chuyện, tìm hiểu về văn hóa bản địa với người dân địa phương

ĂN GÌ? CHƠI GÌ?

DU LỊCH KHÁM PHÁ

Đến với Quảng Bình mà bạn không ghé thăm Phong Nha - Kẻ Bàng thì thật tiếc phải không nào. Quần thể vườn quốc gia Phong Nha - Kẻ Bàng được thiên nhiên ban tặng cho tài nguyên thiên nhiên vô cùng quý giá với hệ thống hang động đá vôi nguyên sơ hùng vĩ và thảm động - thực vật phong phú. Ngoài ra là một số địa điểm không thể bỏ qua trong chuyến khám phá Quảng Bình như động Phong Nha, Hang Én, động Tiên Sơn, động Thiên Đường, hang Sơn Đoòng, sông Chày - hang Tối, suối Nước Moọc,...

ĐẶC SẢN THƯỜNG THỨC

Vui chơi đã rồi bây giờ phải kể đến các món ẩm thực nào. Sau đây là một số món ẩm thực không thể bỏ qua khi đến với vùng đất đầy nắng và gió này: bánh xèo Quảng Hòa, bánh khoai, lươn đồng, hàu biển, sò huyết, đên biển, bánh canh cá lóc, lẩu cá khoai, bánh bột lọc sắn - tôm sông, ruốc tháng sáu, gỏi cá nghéo, mắm lẹp,...

ĐẶC SẢN LÀM QUÀ QUẢNG BÌNH

Đi Quảng Bình cũng nên mua quà về cho người thân phải không. Một số đặc sản quảng bình phải kể đến như: khoai deo Quảng Bình, nấm tràm, mực khô, bánh tráng Tân An, rượu Vố Xá, nước mắm Bảo Ninh, dầu lạc Quảng Bình, ... Khoai deo: một số địa chỉ khoai deo ngon.

Đại lý khoai gieo:

ĐC: 173 Hai Bà Trưng
SĐT: 09912 589 161 hoặc 0166 894 2216

Hợp tác xã chế biến khoai gieo Hải Ninh:

ĐC: Tân Định, xã Hải Ninh
SĐT: 0164 585 9497

Các chợ: Chợ Ga, chợ Bắc Lý, chợ Đồng Hới, chợ Hoàn Lão, chợ Tréo, chợ Ba Đồn, chợ Quán Hậu...và các siêu thị.

Mực khô: Các bạn có thể mua mực ở những chợ hải sản ven biển như Nhật Lệ, Đồng Hới, chợ Hoàn Lão, Cảnh Dương, Thanh Khê,...

Bánh tráng Tân An: Làng Tân An, xã Quảng Thanh, huyện Quảng Trạch, Quảng Bình





REVIEW SÁCH

NGHỆ THUẬT TINH TẾ CỦA VIỆC ĐẾCH QUAN TÂM

Từ xưa đến nay, tôi vốn dĩ không thích những thể loại sách rao giảng giá trị sống hay hướng dẫn tư duy tích cực vì khi đọc, tôi chỉ toàn tưởng tượng ra một người mặc vest đầy bóng bẩy, cầm micro đứng trên sân khấu và chém gió phần phật về phía khán giả ngồi dưới đang há hốc mồm lắng nghe. Việc đó chẳng có tính nghệ thuật gì vì mọi thứ được nói trắng trợn ra hết cả. Nhưng nếu bắt buộc phải đọc cuốn sách đó thì tôi sẽ đánh giá xem khả năng nói toạc móng heo của tác giả ở mức độ nào. Và ở "Nghệ thuật tinh tế của việc đếch quan tâm", tôi có thể thấy được cái móng heo của Mark Manson được sơn nhũ khá lấp lánh.

Không đùa đâu. Tôi mô tả cuốn sách này như một tô phở nhiều gia vị.

Quyển sách đi từ xoa dịu nỗi đau. Nó bảo ta "đừng cố" nữa. Nó là đồng minh nuông chiều nỗi đau những lúc ta vấp ngã. Sau đó, nó lại như "một cú tát" vào mặt để ta thức tỉnh. Và bảo với chúng ta rằng bản thân mỗi người "cũng chẳng đặc biệt lắm đâu". Và rồi nó cho ta lựa chọn giữa chịu đựng và lãng tránh trước khi nó lại "vả" tiếp

một cú tát vào mặt để thức tỉnh chúng ta hãy làm một điều gì đó. Thất bại cũng được, chỉ cần là bước thêm một bước.

Cuối cùng, tác giả đưa ta đến giới hạn của cuộc đời và truyền cho ta một năng lượng tích cực cũng như một niềm tin khó tả.

"Bởi vì một khi bạn trở nên thoải mái với mọi thứ rác rưởi mà cuộc đời ném vào mặt bạn (và nó sẽ ném hàng đống phân ấy, tin tôi đi!) bạn trở nên bất bại ở một dạng điểm tinh nào đó. Rốt cuộc, cách quy nhất để vượt qua nỗi đau là trước hết học cách chịu đựng nỗi đau đó."

Trong cuốn sách, tác giả nói rất nhiều về sự thất bại – mặt còn lại của sự thành công. Điểm đáng chú ý ở đây đó là Mark không bảo người ta tư duy tích cực gì cả, không bảo người ta đứng trước gương, cười một cái lộ nguyên cả hàm răng trong khi cõi lòng đang tan nát. Hắn bảo người ta chấp nhận và đón nhận thất bại như một phần hiển nhiên của cuộc sống. Khi con sóng ập tới, ta đừng cố ngoi lên mà hãy ngụp lặn cùng nó.

Đây chính là điểm sáng của "Nghệ thuật tinh tế của việc đếch quan tâm". Không phải là đếch quan tâm, mà là biết quan tâm đúng chỗ. Và tác giả đã chỉ ra chỗ đó nằm ở đâu. Anh ta tiếp cận vấn đề một cách âm tính (tiêu cực), anh ta diễn đạt con đường trung đạo bằng cách nói về tai hại của sự cực đoan và anh ta nói về sự buông bỏ bằng cách chỉ ra sự đau khổ của việc níu giữ những thứ không phải chân giá trị.

"Sự trốn tránh việc chịu đựng sự dày vò cũng chính là một sự giày vò. Sự trốn tránh đấu tranh cũng là một cuộc tranh đấu. Sự chối bỏ thất bại cũng là một sự thất bại. Che giấu điều đáng xấu hổ cũng là một dạng hổ thẹn."

Vậy nên nếu chịu đựng được thì tiếp tục chịu đựng thôi, đừng lải nhải than phiền thêm nữa.

Để rồi, khi đọc được đến hết trang cuối cùng, tôi vẫn cho rằng, đây là một cuốn sách ấn tượng và có giá trị, đáng để chúng ta học hỏi và chiêm nghiệm lâu dài. Cuốn sách tạo ra động lực to lớn để người ta giảm bớt thói quen quan tâm đến những thứ nhảm nhí xung quanh, để bận tâm và vươn tới những điều khác thật sự quý giá.

- Sự hạnh phúc dựa trên nền tảng sự hài lòng, khả năng chấp nhận hoàn cảnh.
- Càng tập trung vào giá những trị cốt lõi của bản thân, càng vững chãi trước mọi sóng gió cuộc đời.
- Muốn hạnh phúc một lượng bằng nào thì phải dám chịu đau một lượng bằng đó. Đừng ngồi mãi mơ tưởng về sự thành công.
- Con đường hiển lộ thông qua hành động giải quyết vấn đề, không phải qua mấy lời làm nhảm hão huyền.
- Không quan trọng hoàn cảnh, quan trọng là thái độ trước hoàn cảnh.
- Quyền năng càng cao, trách nhiệm càng lớn.

ĐÁP ÁN MINIGAME

TRIỆU PHÚ VTD

HÀNG DỌC:

BULLETIN

HÀNG NGANG:

					B	Ã	U	T	R	Ờ	I	V	I	Ê	T
			C	H	U	M	I	N	H	H	Ã	I			
			F	E	L	D	E	R							
		G	O	L	D	E	N	L	A	K	E				
V	I	E	T	P	O	W	E	R							
				M	Ạ	C	T	H	Á	I	T	Ổ			
						V	I	M	A	R					
		1	6	0	T	R	Ã	N	B	Ì	N	H			

Người trúng giải:



Chị **Nhiếp Thị Trung Chinh**
TCHC



Anh **Nguyễn Quốc Đạt**
VST



Anh **Trịnh Xuân Trường**
Kế toán