

KHÁNH THÀNH

CÁC ĐƯỜNG DÂY 500kV MẠCH 3

Từ Quảng Trạch (Quảng Bình) tới Phố Nối (Hưng Yên)

Teambuilding 2024

GẮN KẾT
VÀ LAN TỎA NIỀM VUI

Dự án

NÂNG CẤP HỆ THỐNG XỬ LÝ DỮ LIỆU TRUNG TÂM

AWOS 900

Sân bay Quốc tế Phú Bài



THÔNG TIN XUẤT BẢN

Biên tập: Nhiếp Thị Trung Chinh

Thiết kế: Dương Tuyết

BAN BIÊN TẬP

160 Trần Bình, P. Mỹ Đình 2, Q. Nam Từ Liêm, Hà Nội

Email: Bulletin.vtd@gmail.com

VTD 2024

Một năm của nỗ lực và
khát vọng bền bỉ

Mục lục

- 3 - 5 **TỔNG KẾT**
Hoạt động VTD năm 2024
- 6 - 7 Khánh thành các đường dây 500kV mạch 3
Từ Quảng Trạch (Quảng Bình) tới Phố Nối (Hưng Yên)
- 8 - 10 Dự án Nâng cấp Hệ thống xử lý dữ liệu trung tâm (AWOS 900)
Sân bay Quốc tế Phú Bài
- 11 - 13 Dấu ấn VTD Smarthome tại dự án Sun Tây Hồ View
- 14 - 15 VTD 2024 - Một năm của nỗ lực và khát vọng bền bỉ
- 16 - 19 Teambuilding 2024
Gắn kết và lan tỏa niềm vui
- 20 - 21 VTD - Tình yêu thương và Trách nhiệm xã hội
- 22 - 26 Cán bộ nhân viên - Những đại sứ thương hiệu tiềm năng
thời đại số



31 thg 10,



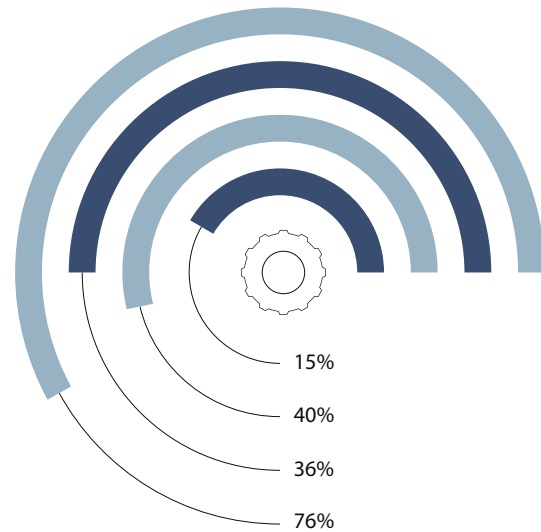
TỔNG KẾT *Hoạt động* **VTD** Your reliable partner NĂM 2024



TOÀN CẢNH 2024

- Nguyễn Ngọc Tùng - Tổng Giám đốc -

Công ty VTD bước vào năm 2024 với rất nhiều kỳ vọng, ngay từ những ngày đầu năm, chúng ta đã cùng các đối tác ngoài nước (PLP, ZIBO) chuẩn bị tham gia tổng cộng 9 gói thầu cung cấp cách điện và phụ kiện, thuộc dự án đường dây 500 kV Mạch 3 từ Quảng Trạch (Quảng Bình) tới Phố Nối (Hưng Yên). Tuy nhiên, kết quả không như mong đợi, chúng ta chỉ trúng được 1 gói thầu và đã thực hiện tốt, góp phần vào thành công của dự án.



Trong năm nay, lần đầu tiên sản phẩm chủ lực của chúng ta, dây ACCC đã được sử dụng trên lưới điện 500 kV thuộc đường dây 500 kV Nhơn Trạch – Rẽ Phú Mỹ - Nhà Bè, đây là đường dây có ý nghĩa đặc biệt quan trọng, phục vụ việc kết nối cụm nhiệt điện Nhơn Trạch 4 do PVN làm chủ đầu tư lên lưới điện quốc gia, góp phần cung cấp thêm nguồn điện cho khu vực phía Nam cũng như khu vực phía Bắc sau khi đường dây 500 kV mạch 3 đã được đóng điện toàn tuyến.

Về các sản phẩm truyền thống, chúng ta đã thực hiện thành công nhiều dự án: Dự án cung cấp Vật tư thiết bị cho trạm 220 kV Long Khánh, trạm 220 kV Thủy Nguyên; cung cấp và lắp đặt kháng, tụ bù cho các trạm 220 kV Bắc Giang, 220 kV Thái Bình, 220 kV Nghi Sơn,... Các dự án trạm và đường dây kể trên đều đã đóng điện thành công và đưa vào vận hành trong năm 2024, qua đó khẳng định uy tín, thương hiệu của chúng ta trong việc triển khai các gói thầu có quy mô và tầm quan trọng cho lưới điện quốc gia.

Mảng sản phẩm đèn hiệu hàng không, công ty đã giành được các dự án Sửa chữa hệ thống đèn chớp tuần tự - Cảng hàng không quốc tế Phú Quốc và dự án Sửa chữa hệ thống đèn chớp tuần tự thuộc hệ thống đèn hiệu hàng không - Cảng hàng không Đồng Hới. Hai dự án có giá trị không lớn nhưng mang lại nhiều ý nghĩa với Công ty VTD. Việc có được hai dự án nêu trên, VTD khẳng định được có đủ năng lực kỹ thuật để thực hiện việc thay thế, kết nối thiết bị mới với Hệ thống đèn hiệu hiện hữu tại sân bay, phá vỡ thế độc quyền của đối thủ cạnh tranh.

Mảng sản phẩm thiết bị khí tượng hàng không, Công ty có được dự án Cung cấp và lắp đặt thiết bị cho hệ thống quan trắc khí tượng tự động AWOS tại CHKQT Phú Quốc (Dự án AWOS Phú Quốc), dự án đạt tiêu chuẩn ICAO/FAA và dự án Cung cấp thiết bị để nâng cấp hệ thống quan trắc khí tượng tự động (AWOS 900) cho sân bay Phú Bài và các dịch vụ kèm theo (Dự án AWOS Phú Bài), khẳng định năng lực của VTD trong các dịch vụ kỹ thuật

đảm bảo để sửa chữa, nâng cấp các hệ thống hiện hữu.

Ở lĩnh vực cung cấp thiết bị điện thông minh cho biệt thự, khách sạn, chúng ta cũng đã nhận được sự tin tưởng của khách hàng trong rất nhiều dự án quan trọng: Tây Hồ View, tháp 2A; khách sạn Diamond Sapa; Resort Marriot Cam Ranh; Villa Anh Kiến (TP.HCM); Villa Mr.Công (TP.HCM); Villa Dũng Vy (Đà Nẵng); Villa Vườn Tùng Ecopark (Hà Nội),...

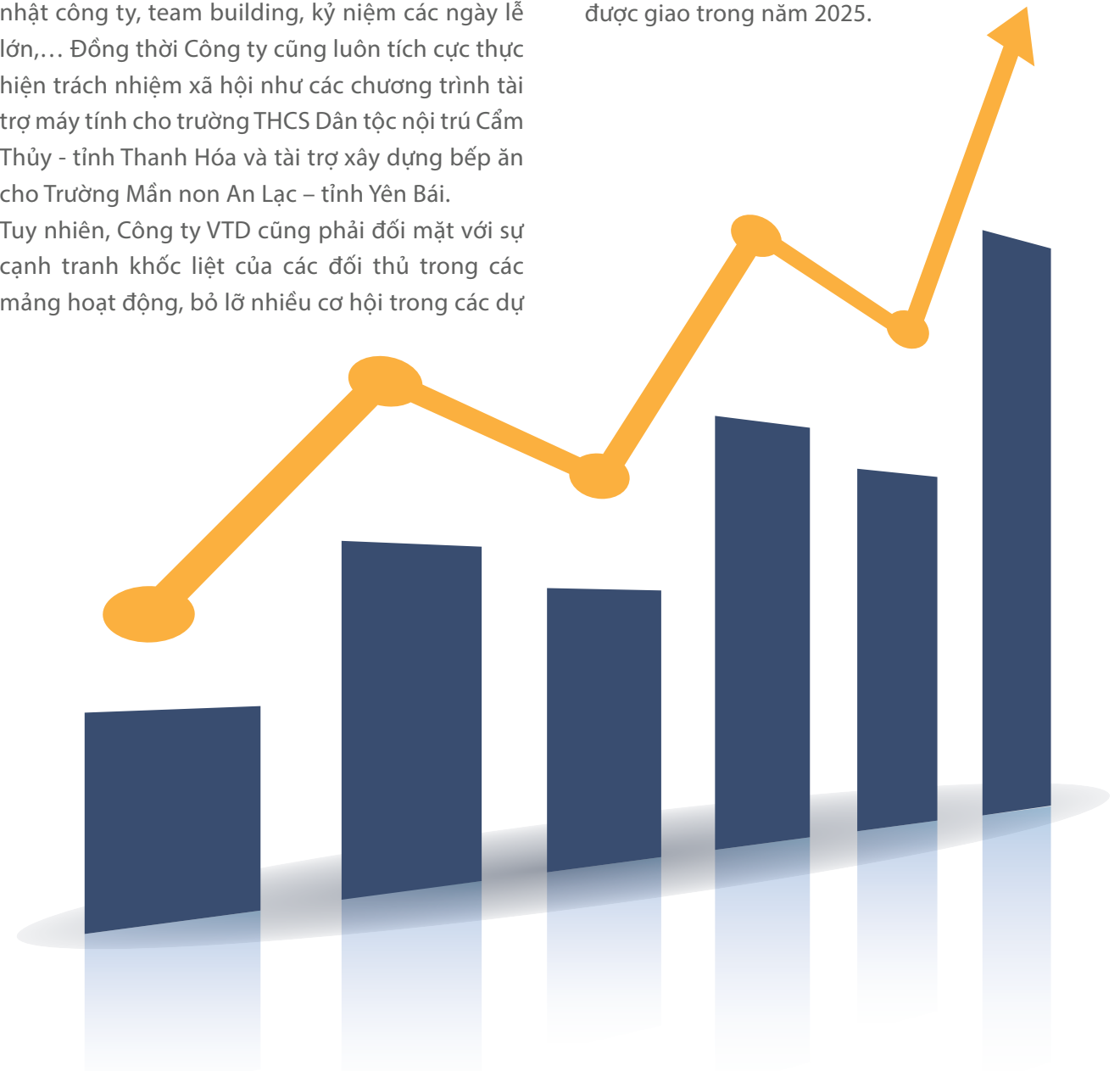
Ngoài tập trung phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh, Ban lãnh đạo Công ty cũng luôn quan tâm chăm lo đến đời sống cán bộ công nhân viên, rất nhiều các hoạt động như đi Lễ đầu năm, sinh nhật công ty, team building, kỷ niệm các ngày lễ lớn,... Đồng thời Công ty cũng luôn tích cực thực hiện trách nhiệm xã hội như các chương trình tài trợ máy tính cho trường THCS Dân tộc nội trú Cẩm Thủy - tỉnh Thanh Hóa và tài trợ xây dựng bếp ăn cho Trường Mầm non An Lạc – tỉnh Yên Bái.

Tuy nhiên, Công ty VTD cũng phải đối mặt với sự cạnh tranh khốc liệt của các đối thủ trong các mảng hoạt động, bỏ lỡ nhiều cơ hội trong các dự

án trọng điểm như 500kV Mạch 3, hệ thống đèn sân bay và MET Long Thành. Công ty cũng không đạt kế hoạch bán hàng thiết bị điện thông minh, máy chế biến gỗ.

Năm 2024 khép lại có thể nói là một năm không thành công của Công ty VTD khi các chỉ tiêu kinh doanh Hợp đồng/Doanh số - Lợi nhuận đều chỉ đạt mức trên 90% so với kế hoạch.

Bước sang năm 2025, Công ty VTD sẽ thực hiện quá trình tái cấu trúc các mảng kinh doanh, hướng đến mục tiêu hoạt động có hiệu quả bền vững. Hy vọng rằng, với những hạn chế đã được chỉ ra cùng với quyết tâm, đồng lòng của tập thể Công ty, chúng ta sẽ thực hiện thắng lợi nhiệm vụ được giao trong năm 2025.



KHÁNH THÀNH

CÁC ĐƯỜNG DÂY 500KV MẠCH 3

Từ Quảng Trạch (Quảng Bình) tới Phố Nối (Hưng Yên)

- Nguyễn Ngọc Tùng - Tổng Giám đốc -

Công trình đường dây 500 kV Mạch 3 từ Quảng Trạch (Quảng Bình) tới Phố Nối (Hưng Yên) đã được đóng điện toàn tuyến và tổ chức lễ khánh thành ngày 29/08/2024 với các mốc tiến độ được xem là kỷ lục: chỉ sau 9 tháng kể từ khi dự án thành phần đầu tiên được phê duyệt TKKT và hơn 6 tháng kể từ ngày khởi công. Đây là công trình trọng điểm cấp Quốc gia, thực hiện theo Quy hoạch điện VIII của Chính phủ, nhằm đảm bảo cấp điện cho miền Bắc; nâng cao độ dự trữ ổn định truyền tải trên giao diện Bắc - Trung. Việc đóng điện dự án đảm bảo cung cấp điện và góp phần không nhỏ vào việc Truyền tải công suất các nhà máy nhiệt điện khu vực Bắc Trung Bộ cũng như các nhà máy Năng lượng tái tạo (NLTT) khu vực Bắc Trung Bộ vào hệ thống điện quốc gia, cung cấp điện cho trung tâm phụ tải khu vực miền Bắc cũng như có ý nghĩa quan trọng trong việc vận hành kinh tế hệ thống điện Quốc gia.

Dự án 500 kV mạch 3 có chiều dài toàn tuyến 513 km, đi qua 9 tỉnh từ Hưng Yên, Hà Nam, Nam Định, Ninh Bình, Thái Bình, Thanh Hóa, Nghệ An, Hà Tĩnh và Quảng Bình. Dự án bao gồm 1.177 vị trí móng cột

với 513 khoảng néo, trong đó có nhiều khoảng néo ở những vị trí đặc biệt khó khăn, địa hình rất hiểm trở. Đặc biệt đây là dự án đường dây đầu tiên áp dụng tiêu chuẩn TCVN 2737:2023 trong tính toán thiết kế đường dây với việc nâng cao hệ số an toàn trong tính toán theo tiêu chuẩn này, đường dây 500 kV mạch 3 đã ghi nhận các kỷ lục trong ngành điện như cột cao nhất 145m và nặng trên 400 tấn, chuỗi cách điện néo dạng "Triple", tải trọng chi tiết phụ kiện chuỗi lên đến 900 kN...

LIÊN DANH VTD (bao gồm 3 nhà thầu: Công ty TNHH phát triển kỹ thuật Việt Nam; Preformed Line Products (Thailand) Limited và Shandong Zibo Insulators Co.Ltd (Trung Quốc) thực hiện gói thầu số 97: Cung cấp và vận chuyển cách điện, phụ kiện chuỗi và phụ kiện (từ vị trí 390 tới vị trí 464) thuộc dự án đường dây 500 kV Quảng Trạch - Quỳnh Lưu, bao gồm 576 chuỗi đỡ, 426 chuỗi néo, 36.306 bát cách điện và các phụ kiện khác. Hàng hóa được giao tới kho của 6 đơn vị xây lắp trên cung đoạn từ vị trí 390 tới vị trí 464.

Thông thường, với các gói thầu cung cấp cách điện



Tổng Giám đốc Nguyễn Ngọc Tùng đại diện VTD tham gia Lễ khánh thành các dự án đường dây 500kV mạch 3.

và phụ kiện cho ĐZ 500 kV với quy mô tương tự, thời gian thực hiện hợp đồng là 6-8 tháng. Tuy nhiên với gói thầu này, tiến độ cung cấp chỉ là 90 ngày cho phần chuỗi néo và 130 ngày cho phần chuỗi đỡ. Nỗ lực trong việc thực hiện thành công dự án, bạn đọc có thể xem thêm trong bài viết "Đường dây 500 kV Mạch 3, Thách thức và Giải pháp" của chị Phạm Thị Thanh Đàm – TP Thực hiện Hợp đồng, đăng trên Bulletin Quý II/2024.

Bằng những nỗ lực vượt bậc và giải pháp sáng tạo, liên danh VTD đã giao chuyển hàng cuối cùng tới kho của khách hàng vào ngày 10/6/2024 và có thể nói là nhà thầu đầu tiên hoàn thành việc cung cấp cách điện và phụ kiện cho cung đoạn 500 kV Quảng Trạch – Quỳnh Lưu, góp phần không nhỏ vào tiến độ chung của dự án.

VTD tự hào là một phần của dự án đường dây 500 kV Mạch 3, dự án mà giờ đây đã thành biểu tượng, như là hình mẫu trong phong trào thi đua xây dựng các công trình thuộc tất cả các lĩnh vực đầu tư công trong công cuộc phát triển đất nước. Dự án đánh

dấu bước trưởng thành của Nhà thầu trong việc thực hiện dự án đầu tiên trên lưới điện 500 kV, được khách hàng đánh giá cao. Qua đó, mở ra hướng phát triển quan trọng trong mảng kinh doanh của Công ty trong những năm tiếp theo.

Thông qua việc thực hiện dự án, chúng ta cũng rút ra được những bài học, đặc biệt trong các dự án lớn, có sự kết hợp của nhiều nhà thầu trong và ngoài nước, đó là:

1. Phải có tư duy đột phá, không bị giới hạn trong các cách làm sẵn có, đã thành lối mòn.
2. Đồng lòng, quyết tâm thực hiện các mục tiêu đã đề ra, "chỉ bàn làm, không bàn lùi", "quyết tâm phải cao, nỗ lực phải lớn" thì "không có gì là không thể". Phân công phải rõ người, rõ việc, rõ trách nhiệm, rõ thời gian, rõ sản phẩm, rõ kết quả, dễ kiểm tra, đơn đốc, đánh giá.
3. Phải có tinh thần tương trợ lẫn nhau kịp thời, chia sẻ khó khăn, rủi ro giữa các thành viên trong liên danh để cùng đạt được mục tiêu chung trên tinh thần đặt lợi ích tổng thể của dự án lên hàng đầu.

Dự án

NÂNG CẤP HỆ THỐNG XỬ LÝ DỮ LIỆU TRUNG TÂM

AWOS 900

Sân bay Quốc tế Phú Bài

- Nguyễn Ngọc Tùng - Giám đốc bán hàng Thiết bị hàng không

Dự án nâng cấp hệ thống xử lý dữ liệu trung tâm (CDP) AWOS 900 tại sân bay quốc tế Phú Bài đánh dấu một bước tiến đáng kể trong chiến lược kinh doanh của VTD.



Không chỉ nằm trong định hướng phát triển lâu dài về ngành khí tượng, dự án này còn mang đến giá trị cạnh tranh bền vững thông qua việc cung cấp các vật tư dự phòng định kỳ, tạo nền tảng cho sự hợp tác hiệu quả với đối tác Trung tâm Quản lý Bay Miền Trung (MIRATS).

Từ góc nhìn tổng thể, dự án có thể không quá nổi bật về quy mô tài chính nhưng lại chứa đựng những tiềm năng quan trọng cho tương lai. Sự thành công của dự án là minh chứng rõ ràng cho khả năng điều phối và triển khai sáng tạo của đội ngũ kỹ thuật VTD trong việc giải quyết những thách thức phức tạp, đồng thời đáp ứng kỳ vọng của đối tác và thị trường.

hợp thực tế và lợi thế sẵn có để đảm bảo cung cấp cho MIRATS hầu hết các thành phần của hệ thống bao gồm hệ thống các cảm biến, hệ thống truyền dẫn số liệu UHF, hệ thống xử lý dữ liệu trung tâm-CDP.

Bằng việc chủ động nghiên cứu sâu về kỹ thuật và hiện trạng của hệ thống AWOS hiện hữu cũng như nhu cầu khách hàng từ đó xác định chiến lược kinh doanh, chúng ta tiếp cận để thuyết phục khách hàng hợp tác thực hiện theo chiến lược của mình. Cụ thể đã tư vấn khách hàng thay vì đầu tư mới một lần toàn bộ hệ thống thì tiến hành nâng cấp từng phần (Các thiết bị cảm biến – Gói vật tư dự phòng AWOS 900 năm 2022; Hệ thống truyền dẫn – Dự án UHF Phú Bài năm 2023; Hệ thống xử lý dữ liệu – Dự án nâng cấp hệ thống CDP năm 2024 đang triển khai).

Chiến lược kinh doanh này giúp chủ đầu tư MIRATS có được một hệ thống AWOS hoàn chỉnh tại Phú Bài với chi phí đầu tư thấp hơn đầu tư mới một lần xấp xỉ 30% đồng thời cũng giúp chúng ta có lợi thế cạnh tranh với các đối thủ và đã thành công khi VTD có được hầu hết các hợp đồng mua sắm cải tạo và nâng cấp đối với hệ thống AWOS 900 Phú Bài.

Những thách thức và bài học từ quá trình triển khai

Trong suốt quá trình thực hiện dự án, không thể tránh khỏi những thách thức đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ giữa các bên liên quan. Một trong những yêu cầu quan trọng nhất của MIRATS là không làm ảnh hưởng đến hoạt động của hệ thống AWOS hiện hữu trong quá trình nâng cấp. Đây là một bài toán khó bởi việc nâng cấp hệ thống thường đòi hỏi phải tạm dừng hoặc can thiệp vào cấu trúc vận hành.

Sự hỗ trợ tích cực từ phía MIRATS đã trở thành yếu tố quan trọng giúp giải quyết vấn đề này. Sự hỗ trợ này bao gồm cung cấp thông tin, cung cấp kỹ thuật viên chuyên ngành tham gia lắp đặt chạy thử, kiểm tra nghiệm thu mà không cần kỹ sư của nhà sản xuất AWI có mặt tại hiện trường.

Quá trình tiếp cận dự án

Năm 2020, Đội ngũ kinh doanh thiết bị khí tượng đã tiếp cận khách hàng là công ty Quản lý bay Miền trung -MIRATS và đánh giá nhu cầu khách hàng cũng như lợi thế cạnh tranh đối với hệ thống AWOS 900 Phú Bài. Từ đó, chúng ta đã xây dựng chiến lược kinh doanh phù



Dự án AWOS Phú Bài là minh chứng rõ ràng cho sự phối hợp hiệu quả giữa các bên liên quan. Từ khách hàng đến đội ngũ kỹ thuật và ban lãnh đạo VTD, tất cả đã cùng nhau nỗ lực để biến những thách thức thành cơ hội. Thành công này không chỉ nằm ở việc hoàn thiện hệ thống AWOS 900 tại Phú Bài mà còn mở ra nhiều triển vọng cho các dự án tương tự trong tương lai.

Trong bối cảnh ngành hàng không và khí tượng đang phát triển mạnh mẽ, VTD cam kết tiếp tục đổi mới và sáng tạo để mang đến những giải pháp công nghệ tiên tiến, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng. Sự thành công tại Phú Bài chính là bước đệm để công ty mở rộng quy mô hoạt động, không chỉ giới hạn ở Việt Nam mà còn vươn tầm ra các thị trường quốc tế.



Cán bộ kỹ thuật của VTD trẻ, với kiến thức chuyên môn và tinh thần trách nhiệm cao đã cố gắng vượt khó để nắm bắt kỹ thuật, chủ động trong công việc, không ngại vất vả để cố gắng hoàn thành công việc đúng hạn.

Hầu hết các nội dung công việc liên quan đến giải pháp kỹ thuật để thống nhất với chủ đầu tư, chúng ta đều phải chủ động chuẩn bị kỹ lưỡng và gửi nhà sản xuất, VTD đã yêu cầu sự hỗ trợ trực tiếp từ một kỹ sư trưởng giàu kinh nghiệm của Hãng là Ông Eric Phelp, lúc này công việc được cụ thể và tiến triển.

Thành quả và ý nghĩa của dự án

Sau nhiều nỗ lực, hệ thống CDP nâng cấp đã hoạt động song song và độc lập với hệ thống AWOS hiện hữu, đang trong quá trình theo dõi đánh giá. Kết quả này không chỉ khẳng định năng lực của VTD trong lĩnh vực cung cấp giải pháp khí tượng mà còn tạo tiền đề để công ty tiếp tục mở rộng hoạt động tại các sân bay khác trong nước và khu vực Đông Nam Á.

Nhà thông minh (smarthome) đang là xu hướng phát triển mạnh mẽ tại Việt Nam, đặc biệt trong phân khúc căn hộ cao cấp. Sự phát triển này được thúc đẩy bởi nhu cầu ngày càng tăng của giới cư dân trẻ, hiện đại, những người mong muốn tận hưởng một cuộc sống tiện nghi và đẳng cấp với sự hỗ trợ của công nghệ. Trong bối cảnh đó, các dự án bất động sản với nền tảng công nghệ thông minh vững mạnh đang dần trở

thành yếu tố quyết định trong lựa chọn của khách hàng.

Đặc biệt, các dự án nhà ở cao cấp hiện nay không chỉ chú trọng đến vị trí hay tiện ích, mà còn khẳng định giá trị qua việc áp dụng những giải pháp công nghệ tiên tiến, đáp ứng nhu cầu sống thông minh và bền vững của cư dân.



Thị trường Nhà thông minh tại Việt Nam – Cơ hội và thách thức

Các cư dân tại các khu đô thị lớn như Hà Nội, TP.HCM đang ngày càng ưa chuộng các sản phẩm bất động sản tích hợp công nghệ, từ hệ thống điều khiển chiếu sáng, điều hòa, rèm cửa, cho đến các giải pháp an ninh và giám sát môi trường sống. Đặc biệt, đối với phân khúc căn hộ cao cấp, yêu cầu về công nghệ thông minh càng trở nên quan trọng khi cư dân không chỉ tìm kiếm một nơi ở tiện nghi mà còn mong muốn trải nghiệm một phong cách sống đẳng cấp, tiện lợi và bảo mật tối ưu.

Những yêu cầu này đang thúc đẩy các chủ đầu tư phát triển những dự án không chỉ đẹp về mặt kiến trúc mà còn đầy đủ tiện ích công nghệ, mang lại trải nghiệm sống khác biệt.

Điều này đã tạo ra một cơ hội lớn cho các nhà cung cấp giải pháp công nghệ, đồng thời thách thức họ phải không ngừng cải tiến và sáng tạo để đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Trong bối cảnh đó, sự hợp tác giữa các đơn vị phát triển dự án bất động sản và các nhà cung cấp công nghệ tiên tiến như VTD Smarthome đã giúp các dự án căn hộ cao cấp như Sun Tây Hồ View đạt được sự thành công đáng kể.

Dự án Sun Tây Hồ View – Kiến tạo không gian sống đẳng cấp

Dự án Sun Tây Hồ View (chung cư 58 Tây Hồ), được phát triển bởi Sun Group, tọa lạc tại vị trí kim cương của thủ đô Hà Nội, ngay trung tâm Quận Tây Hồ. Đây là một trong những dự án cao cấp nhất tại Hà Nội hiện nay, mang đến cho cư dân một không gian sống tuyệt vời với tầm nhìn toàn cảnh hồ Tây, một trong những địa danh nổi tiếng và có giá trị về phong thủy tại Hà Nội. Vị trí này không chỉ tạo ra một không gian sống lý tưởng mà còn mang lại phong thủy vượng khí "Long Phụng sum vầy" cho mọi gia đình.

Sun Tây Hồ View được thiết kế với quy mô 9 tòa tháp, bao gồm hơn 1800 căn hộ thương mại và khách sạn có diện tích đa dạng từ 50m² đến 200m²,

với các loại căn hộ từ 1 đến 4 phòng ngủ, đáp ứng nhu cầu của nhiều phân khúc khách hàng. Ngoài các căn hộ thương mại, dự án còn có 5 biệt thự siêu sang biệt lập Super Villas được thiết kế và xây dựng theo tiêu chuẩn quốc tế, đem đến những trải nghiệm sống đẳng cấp.

Không chỉ nổi bật với vị trí đắc địa, Sun Tây Hồ View đặc biệt chú trọng đến việc ứng dụng công nghệ thông minh trong từng căn hộ. Cư dân của Sun Tây Hồ View thường là các cá nhân có thu nhập cao, doanh nhân thành đạt, những người tìm kiếm một không gian sống lý tưởng tại trung tâm Hà Nội. Do đó, giải pháp cho phân khúc khách hàng cao cấp này không chỉ cần giới thiệu những tiện ích cao cấp mà còn phải làm nổi bật tính năng công nghệ thông minh vượt trội mà dự án mang lại.

Với sự đánh giá cao từ Ban QLDA (PMU) của Sun Group về tính năng kỹ thuật của giải pháp smarthome mang thương hiệu VIMAR (Ý), VTD Smarthome được lựa chọn là đơn vị cung cấp hệ thống điều khiển smarthome cho toàn bộ tòa tháp 2A (với quy mô 2 căn hộ 3 phòng ngủ và 10 căn hộ Duplex). Hệ thống bao gồm các chức năng điều khiển đèn, rèm, điều hòa, và giám sát chất lượng không khí, mang đến sự tiện nghi và an toàn tối đa cho cư dân.

Dấu ấn VTD Smarthome tại “siêu dự án” Sun Tây Hồ View

Việc triển khai hệ thống nhà thông minh tại một dự án lớn như Sun Tây Hồ View không phải là điều đơn giản. Để tìm hiểu về nhu cầu và yêu cầu của khách hàng, đội ngũ của VTD Smarthome đã thực hiện một quá trình nghiên cứu và khảo sát kỹ lưỡng. Đây là một bước quan trọng trong việc thiết kế và triển khai hệ thống smarthome phù hợp, đảm bảo sự tiện lợi và tối ưu cho cư dân.

Dự án Sun Tây Hồ View được triển khai trong một khoảng thời gian rất ngắn, chỉ 3 tháng kể từ khi ký hợp đồng cho đến khi bàn giao và đưa vào sử dụng. Đây là một thử thách không nhỏ đối với đội ngũ thực hiện, đặc biệt khi dự án đã bị gián đoạn trong

3 năm do các vấn đề liên quan đến tiến độ thi công và phối hợp giữa các đơn vị trước đó.

Khó khăn lớn nhất mà VTD Smarthome gặp phải là việc phối hợp giữa các đơn vị thi công trước đây không được tốt, dẫn đến tình trạng công tác đi dây và kiểm tra tín hiệu bị trở ngại. Tuy nhiên, dưới sự chỉ đạo quyết liệt của ban lãnh đạo và sự hỗ trợ tuyệt đối từ nhà sản xuất Vimar về mặt tiến độ và giải pháp mới, đội ngũ VTD Smarthome đã nhanh chóng khắc phục khó khăn và tiếp tục triển khai dự án một cách suôn sẻ, đạt được những thành công bước đầu, tạo uy tín tốt tại siêu dự án này.

Thành công này đã khẳng định năng lực của VTD Smarthome trong việc triển khai các giải pháp nhà thông minh trên thị trường bất động sản cao cấp. Đây cũng là một minh chứng rõ ràng cho sự phát triển mạnh mẽ của thị trường nhà thông minh tại Việt Nam và là cơ hội lớn cho các nhà cung cấp công nghệ tiếp tục phát triển trong tương lai.



VTD 2024

Một năm của nỗ lực
và khát vọng bền bỉ

Ngày 31/12/2024, Công ty TNHH Phát triển Kỹ thuật Việt Nam (VTD) đã tổ chức lễ Tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2024 và đề ra mục tiêu kinh doanh năm 2025. Buổi lễ có sự tham gia của Ban lãnh đạo cùng toàn thể CBNV tại Hà Nội, TP. HCM và Đà Nẵng.

Tại buổi lễ, Tổng giám đốc Nguyễn Ngọc Tùng thông báo trong năm 2024 VTD đạt hơn 283 tỷ doanh thu và hơn 130 hợp đồng. Đây là con số minh chứng cho sự bền bỉ, nỗ lực và không ngừng đổi mới của đội ngũ VTD trong bối cảnh thị trường kinh tế phải đối mặt với những thách thức chưa từng có.

Về hoạt động kinh doanh, mảng Điện công nghiệp tiếp tục giữ vững vị thế dẫn đầu, mang lại doanh thu lớn nhất cho tổng công ty. Anh Vũ Quang Lâm - Trưởng phòng thiết bị điện Công nghiệp đã trình bày báo cáo kinh doanh năm 2024, đồng thời nêu ra những khó khăn sẽ phải đối mặt trong thời gian sắp tới và biện pháp khắc phục để định hình phương hướng cho năm 2025.

Đại diện Mảng thiết bị hàng không sân bay, Chị Trần Thị Thanh Yến - Giám đốc Công ty Bầu Trời Việt (VST) đã trình bày những điểm sáng của hoạt động kinh doanh trong năm qua và kế hoạch năm 2025. Qua đó, Chủ tịch Hội đồng thành viên - Ông Trần Tiến Đạt đã thông báo một số điều chỉnh giúp hoàn thiện hơn bộ máy nhân sự của VST để sẵn sàng đón đầu các dự án lớn.



Mảng Điện dân dụng trong năm qua cũng có những bước tiến đáng tự hào. Chị Nguyễn Thị Ngọc Nhi – Giám đốc kinh doanh thiết bị điện Dân dụng đã tổng kết các dự án trong năm 2024, đúc kết những kinh nghiệm và đề ra mục tiêu kế hoạch cho hoạt động kinh doanh hiệu quả trong năm 2025.

Ngoài ra, các bộ phận khác như: Phòng Thực hiện hợp đồng, Phòng Tổ chức Hành chính, Phòng Kế toán, Phòng Marketing... cũng báo cáo các nội dung công việc đã triển khai trong năm 2024 và kế hoạch, mục tiêu năm 2025.

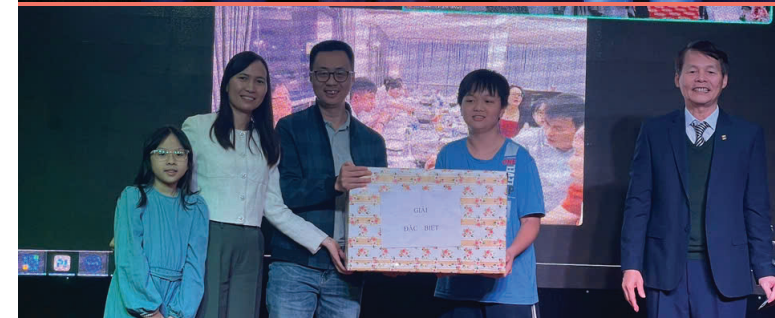
Sau khi tổng kết về tình hình kinh doanh năm 2024, Ban lãnh đạo đã cho ý kiến và cùng các phòng ban thảo luận, đưa ra các giải pháp khắc phục các vấn đề còn tồn đọng, các phương án phát triển dài hạn nhằm hướng đến mục tiêu nâng cao hiệu quả công việc, kết quả kinh doanh, đồng thời thông qua kế hoạch nhiệm vụ của Tổng công ty trong năm 2025.

Tối cùng ngày, toàn thể CBNV tại Hà Nội, TP. HCM và Đà Nẵng và gia đình đã cùng tham gia Tiệc Tất niên 2024. Trong buổi tiệc, không gian trở nên lắng đọng và đầy cảm xúc khi tất cả thành viên VTD cùng quây quần bên nhau nhìn lại những thành tựu của Tổng công ty đã đạt được trong năm 2024.

Phát biểu tại buổi tiệc, Tổng giám đốc Nguyễn Ngọc Tùng và Ban lãnh đạo đã tuyên dương và khen thưởng tập thể xuất sắc và các nhân viên xuất sắc của năm 2024.

Bên cạnh đó, buổi tiệc còn có các hoạt động gắn kết như trò chơi dành cho các gia đình, văn nghệ và chương trình bốc thăm trúng thưởng với nhiều phần quà giá trị, hấp dẫn. Tất cả tạo nên một không gian sôi động nhưng đầy ấm cúng, mọi người thực sự thả lỏng, quên đi những căng thẳng thường ngày, cùng hòa mình vào buổi tối đặc biệt này.

Tiệc cuối năm không chỉ là để tổng kết lại những gì đã đạt được mà còn là lúc để mọi người nhìn về tương lai với niềm tin và hy vọng, cùng nhau hướng đến những mục tiêu mới trong năm tiếp theo. Kính chúc Ban lãnh đạo và toàn thể CBNV của VTD một năm mới với nhiều thành công hơn nữa!



Teambuilding 2024

GẮN KẾT VÀ LAN TỎA NIỀM VUI

- Quách Thị Thương - P. Thực hiện hợp đồng

Mùa hè năm 2024, đại gia đình VTD đã có một hành trình đặc biệt tại FLC Sầm Sơn, Thanh Hóa – một hành trình không chỉ là nghỉ dưỡng, mà còn là cơ hội để gắn kết và tạo nên những kỷ niệm không thể nào quên. Đây không chỉ là một chuyến đi, mà là một lời mời gọi mỗi thành viên "trở về" với ngôi nhà chung VTD, nơi tình đồng nghiệp trở thành những sợi dây gắn bó bền chặt.



NGÀY 1

** Hoà mình với thiên nhiên xứ Thanh*

Chuyến đi khởi đầu bằng cuộc hội ngộ rộn ràng khi người VTD từ các văn phòng, chi nhánh trên toàn quốc tập trung về Thanh Hóa. Bữa trưa với những món hải sản tươi ngon đặc trưng vùng biển Sầm Sơn đã trở thành cầu nối đầu tiên, mở màn cho một hành trình tràn đầy niềm vui.

Các danh thắng nổi tiếng như Hòn Trống Mái và chùa Cô Tiên cùng những câu chuyện huyền thoại và cảnh sắc thơ mộng của biển Sầm Sơn không chỉ mang đến sự thư giãn mà còn gợi lên niềm tự hào về vẻ đẹp quê hương. Kết thúc ngày đầu tiên, các thành viên tự do tận hưởng không gian tĩnh lặng của biển cả, để lại sau lưng những mệt nhọc thường ngày.





NGÀY 2 - 3

** Nơi sức mạnh tập thể lên ngôi*

Hoạt động Team Building vào buổi sáng là điểm nhấn đáng nhớ nhất của chuyến đi. Những trò chơi như xếp hình khối, bắn bóng, hay vượt cột nước không chỉ là thử thách về thể lực mà còn là bài học về tinh thần đoàn kết. Mỗi trò chơi là một minh chứng cho sự phối hợp nhịp nhàng và tinh thần hỗ trợ lẫn nhau – yếu tố không thể thiếu trong hành trình chinh phục mọi khó khăn trong công việc. Khoảnh khắc cả đội đồng lòng hô vang chiến thắng không chỉ mang lại niềm vui mà còn tạo nên một cảm giác tự hào khó tả. Những giây phút ấy, dù mồ hôi ướt đầm áo, nhưng nụ cười vẫn luôn rạng ngời trên khuôn mặt mỗi người.

Buổi họp tổng kết 6 tháng đầu năm vào buổi chiều đã diễn ra trong không khí nghiêm túc nhưng cũng đầy nhiệt huyết. Toàn thể Ban lãnh đạo và CBNV VTD đã cùng nhìn lại những kết quả đã đạt được cũng như thẳng thắn nhìn nhận những khó khăn thách thức từ thị trường, từ đó đặt ra các mục tiêu chinh phục cho chặng đường còn lại của năm 2024.



Tìm về cội nguồn lịch sử

Hành trình khám phá Lam Kinh và Suối Cá Thần đã đưa các thành viên về với cội nguồn lịch sử và thiên nhiên kỳ bí. Tại Lam Kinh, những câu chuyện về vua Lê Lợi và cuộc khởi nghĩa Lam Sơn vang vọng giữa không gian trầm mặc của những di tích cổ kính. Đứng trước bia đá Vinh Lăng hay voi đá cổ xưa, mọi người như cảm nhận được từng hơi thở lịch sử. Khi đến Suối Cá Thần, dòng suối trong veo với đàn cá lấp lánh dưới nắng làm say đắm lòng người. Cảm giác thanh bình tại nơi đây là một lời nhắc nhở nhẹ nhàng rằng, đôi khi, chỉ cần dừng chân và tận hưởng vẻ đẹp thiên nhiên cũng đủ để tái tạo nguồn năng lượng tích cực.



Đêm Gala Dinner là một buổi tiệc thực sự dành cho tâm hồn. Các đội tiếp tục tranh tài trong những phần thi đòi hỏi sự nhanh nhạy trong suy đoán, hiểu ý đồng đội đã mang lại những tiếng cười đầy hào hứng, lan tỏa năng lượng tích cực. Những trò chơi, tiết mục giao lưu văn nghệ, những màn trao giải thưởng cho các đội xuất sắc trong Team Building đã làm sống lại và tiếp nối không khí phấn khởi của ngày hôm trước. Nhưng hơn hết, chính sự sẻ chia, những lời tâm sự chân thành giữa các đồng nghiệp đã biến buổi tối Gala trở thành khoảnh khắc không thể nào quên.

Trong ánh đèn ấm áp, mọi người cười nói như những người thân xa cách lâu ngày nay lại được đoàn viên. Tinh thần “We Are One” đã lan tỏa khắp không gian, để mỗi người khi ra về đều cảm thấy trái tim mình đầy ắp tình yêu và sự gắn kết. Chuyến đi Team Building tại FLC Sầm Sơn không chỉ là những ngày thư giãn, mà còn là một hành trình để mỗi thành viên VTD nhận ra giá trị của sự đoàn kết, sẻ chia và thấu hiểu lẫn nhau. Những kỷ niệm đẹp đã trở thành nguồn cảm hứng để tất cả tiếp tục cố gắng trong công việc, cùng nhau tạo nên một VTD vững mạnh hơn nữa.

Hẹn gặp lại trong chương trình Team Building 2025 để chúng ta viết tiếp những câu chuyện mới, ý nghĩa hơn và tràn đầy năng lượng hơn.

ĐÊM GALA

Nơi cảm xúc thăng hoa





TÌNH YÊU THƯƠNG và Trách nhiệm xã hội

Trong suốt hành trình hình thành và phát triển, song song với hoạt động sản xuất kinh doanh, công ty VTD còn rất chú trọng đến các vấn đề cộng đồng, an sinh xã hội.

Tài trợ kinh phí cho trường Mầm non An Lạc khắc phục hậu quả sau cơn bão Yagi

Tháng 9/2024, Cơn bão số 3 (Yagi) đi vào nước ta đã gây ra thiệt hại nghiêm trọng tại nhiều tỉnh miền Bắc Việt Nam, gây ảnh hưởng lớn đến cơ sở hạ tầng, với nhiều khu vực bị ngập sâu, sạt lở đất, cơ sở vật chất tại các trường học ở nhiều địa phương bị hư hại ảnh hưởng đến việc giảng dạy và học tập của hàng ngàn học sinh, trong đó có ngôi trường mầm non An Lạc tại thôn Cửa Hốc, xã An Lạc, huyện Lục Yên, tỉnh Yên Bái. Đây là một trong những điểm trường bị thiệt hại nặng nề, với tình trạng bị sạt lở đất gây ảnh hưởng lớn đến cơ sở vật chất và hoạt động học tập của gần 140 em học sinh.

Công ty TNHH Phát triển Kỹ thuật Việt Nam VTD với tinh thần "Lá lành đùm lá rách" đã cùng nhau chung tay tài trợ kinh phí cho nhà trường để thực hiện việc mức đất, bạt taluy... khắc phục vùng sạt lở đồi đang vui lấp một phần dãy nhà lớp học, khu bếp ăn tập thể của nhà trường. Kinh phí mà VTD ủng hộ nhà trường trong đó có phần chung tay đóng góp từ anh/chị/em trong công ty, đó không chỉ là sự hỗ trợ về vật chất mà còn là tấm lòng nhân ái của toàn thể ban lãnh đạo và cán bộ nhân viên, với mong muốn đảm bảo an toàn cho các em khi quay trở lại trường.

Sự đóng góp của Công ty VTD không chỉ mang ý nghĩa về mặt vật chất mà còn là nguồn động viên tinh thần vô cùng lớn đối với toàn thể giáo viên, học sinh và người dân xã An Lạc.

Tài trợ giáo dục cho trường THCS Dân tộc Nội trú Cẩm Thủy

Tiếp nối truyền thống tốt đẹp của công ty VTD trong hành trình thiện nguyện, công ty cũng muốn tri ân và ghi nhận những đóng góp của nhân viên, năm nay công ty tiếp tục triển khai chương trình hỗ trợ giáo dục ở quê hương của CBNV công ty, tại một trường học mà nhân viên công ty đã từng học tập.

Trường THCS Dân Tộc Nội Trú Cẩm Thủy là một trong những điểm trường tiêu biểu thuộc thị trấn Cẩm Thủy, tỉnh Thanh Hóa. Thành lập năm 1994, các cán bộ giáo viên đầy tâm huyết của trường đã chấp cánh ước mơ cho rất nhiều thế hệ học sinh, trong đó có chị Quách Thị Thương - nhân viên đang công tác tại Phòng thực hiện hợp đồng của VTD.



Ban giám hiệu nhà trường rất quan tâm đến điều kiện học tập của học sinh, tuy nhiên, do nhiều hạn chế, phòng tin học của nhà trường không đảm bảo nhu cầu học tập cho các em học sinh.

Nhằm trang bị kiến thức công nghệ, tạo điều kiện cho các em học sinh được tiếp cận với thế giới số và nâng cao chất lượng dạy và học, cũng nhân dịp kỷ niệm 30 năm thành lập trường, Công ty VTD đã trao tặng 05 bộ máy tính cho nhà trường. Các máy tính được trang bị đầy đủ phần mềm học tập, giúp các em khám phá thế giới kiến thức một cách sinh động và hiệu quả.

Chia sẻ tại lễ trao tặng, bà Nhiếp Thị Trung Chinh – TP. Tổ chức Hành chính VTD cho biết: "Tại VTD, chúng tôi tin rằng thành công không chỉ được đo lường bằng những con số doanh thu, lợi nhuận mà còn bằng những giá trị mà chúng tôi mang lại cho cộng đồng thông qua những hoạt động vì môi trường, hoạt động từ thiện hay tài trợ cho giáo dục mà chúng tôi thực hiện trong suốt thời gian qua. BLĐ và CBNV trong công ty đều hiểu rõ trách nhiệm xã hội của một tổ chức cần song hành với các hoạt động

sản xuất kinh doanh. Ngoài thực hiện sứ mệnh tiên phong đưa các công nghệ tiên tiến về Việt Nam thì các hoạt động vì cộng đồng luôn được khuyến khích tại VTD".

Nhận được món quà tri ân đầy ý nghĩa, ông Hoàng Hải Vinh - Hiệu trưởng Trường THCS DTNT Cẩm Thủy đã có lời cảm ơn và chia sẻ trường sẽ có kế hoạch quản lý, sử dụng máy tính đúng mục đích, phát huy hết công năng để các em học sinh trong trường có cơ hội tìm hiểu kiến thức mới thông qua các giờ học thực hành với máy móc và công nghệ, giúp việc học tập của các em được tốt hơn. Hy vọng tiếp nối sau này sẽ ngày càng có thêm những thế hệ học sinh ưu tú từ THCS DTNT Cẩm Thủy đưa đất nước ngày càng vươn lên và sánh vai cùng bạn bè quốc tế.

Những hành động này đã khẳng định tinh thần trách nhiệm xã hội của công ty VTD, một VTD đoàn kết, vững mạnh, sẻ chia. Hy vọng tinh thần tương thân tương ái này sẽ tiếp tục lan tỏa và trở thành động lực để chúng ta cùng nhau thực hiện nhiều hoạt động ý nghĩa hơn trong tương lai.

CÁN BỘ NHÂN VIÊN

Những đại sứ thương hiệu tiềm năng trong thời đại số

Khi nhắc đến truyền thông thương hiệu, nhiều người thường nghĩ ngay đến các chiến dịch quảng cáo rầm rộ, những biển quảng cáo ngoài trời khổng lồ hay các chiến dịch truyền thông trực tuyến tốn kém ngân sách. Tuy nhiên, ít ai nhận ra rằng, một trong những kênh truyền thông mạnh mẽ, chân thực và hiệu quả nhất lại chính là đội ngũ cán bộ nhân viên (CBNV) – những người gắn bó trực tiếp với doanh nghiệp hàng ngày. Việc khuyến khích CBNV chia sẻ nội dung về sản phẩm, dịch vụ của công ty lên mạng xã hội cá nhân như Facebook hay Zalo đã dần trở thành một xu hướng trong hoạt động truyền thông hiện đại. Chiến lược này không chỉ mang lại hiệu quả về mặt quảng bá thương hiệu mà còn góp phần xây dựng văn hóa doanh nghiệp bền vững.

Sức mạnh của một đội ngũ đồng hành

Nhân viên chính là những người hiểu rõ nhất giá trị sản phẩm, dịch vụ của công ty. Khi họ chia sẻ, thông điệp ấy mang theo sự tin tưởng và niềm tự hào – một yếu tố khó có thể đạt được qua các kênh truyền thông khác. Không chỉ dừng lại ở việc tăng độ phủ sóng thương hiệu, hoạt động này còn giúp tạo nên một hình ảnh doanh nghiệp gần gũi và thân thiện hơn trong mắt cộng đồng.

Hãy tưởng tượng một doanh nghiệp với hàng chục, hàng trăm, thậm chí hàng nghìn nhân viên. Nếu mỗi người chia sẻ một bài viết về sản phẩm hoặc dịch vụ của công ty, sức lan tỏa sẽ lớn đến mức nào? Điều đặc biệt là, những thông điệp này lại đến từ chính những người đang trực tiếp làm việc trong doanh nghiệp, mang tính chân thực và đáng tin cậy cao hơn rất nhiều so với các bài quảng cáo thông thường.



Giá trị vượt xa một bài viết

Việc khuyến khích nhân viên chia sẻ không chỉ là một chiến lược marketing mà còn mang lại nhiều giá trị ý nghĩa khác:



Thể hiện niềm tự hào của nhân viên: Khi một nhân viên tự tin giới thiệu về sản phẩm, dịch vụ hoặc thương hiệu mà họ đang gắn bó, điều đó thể hiện rằng họ tự hào về công ty mình. Niềm tự hào ấy không chỉ thúc đẩy tinh thần làm việc mà còn truyền cảm hứng cho đồng nghiệp và cộng đồng.



Kết nối khách hàng một cách tự nhiên: Khách hàng ngày nay có xu hướng tin tưởng những thông tin được chia sẻ bởi người thân hoặc bạn bè hơn là các quảng cáo mang tính thương mại. Một bài viết từ nhân viên có thể mở ra cơ hội để khách hàng tiềm năng tiếp cận sản phẩm, tạo sự kết nối một cách tự nhiên và không áp lực.



Tăng cường văn hóa doanh nghiệp: Hoạt động chia sẻ này không chỉ là trách nhiệm cá nhân mà còn là một cách để thúc đẩy tinh thần đồng đội. Khi mỗi cá nhân cảm nhận được mình là một phần quan trọng trong việc xây dựng hình ảnh doanh nghiệp, sự gắn bó và đoàn kết nội bộ sẽ được củng cố mạnh mẽ hơn.

Khai phá tiềm năng đại sứ thương hiệu từ chính đội ngũ nội bộ

Dẫu vậy, hoạt động này cũng không tránh khỏi một số thách thức, được triển khai một cách tinh tế và hợp lý.



Tránh sự áp đặt

Không phải nhân viên nào cũng thoải mái với việc chia sẻ nội dung liên quan đến công việc trên mạng xã hội cá nhân. Vì vậy, việc tạo ra một môi trường khuyến khích, thay vì ép buộc, là điều quan trọng.



Đảm bảo nội dung phù hợp

Doanh nghiệp cần cung cấp các nội dung mẫu, đảm bảo tính chuyên nghiệp và đồng nhất, tránh việc nhân viên tự sáng tạo nhưng không phù hợp với thông điệp thương hiệu.



Tạo động lực

Đưa ra các chương trình ghi nhận hoặc phần thưởng nhỏ cho những nhân viên tích cực có thể tạo động lực để họ tham gia một cách hào hứng hơn.



Theo dõi và điều chỉnh

Luôn lắng nghe phản hồi từ nhân viên để cải thiện cách thức triển khai, đảm bảo không tạo áp lực hay phản ứng tiêu cực.

Sự gắn kết từ trái tim đến thương hiệu

Hoạt động khuyến khích nhân viên chia sẻ nội dung về sản phẩm và dịch vụ của công ty lên mạng xã hội cá nhân là một minh chứng rõ ràng cho thấy sức mạnh của sự kết nối nội bộ. Không chỉ lan tỏa thông điệp thương hiệu ra bên ngoài, chiến lược này còn giúp xây dựng một môi trường làm việc nơi mỗi cá nhân cảm nhận được giá trị và trách nhiệm của mình

đối với sự phát triển của tập thể.

Khi nhân viên thực sự tự hào và sẵn lòng giới thiệu về công ty mình, họ không chỉ trở thành những đại sứ thương hiệu xuất sắc mà còn góp phần tạo nên một hình ảnh doanh nghiệp đáng tin cậy và đầy cảm hứng trong mắt cộng đồng.