



VĨNH HƯNG®

VĨNH HƯNG 360°

TẠP CHÍ NỘI BỘ QUÝ I/2025



01

Leader talk 2025

02

Vinh Hung triển khai
nhiều dự án trọng điểm trong Quý 1

03

Chúng tôi nói về Chúng ta

SỔ NÀY CÓ GÌ

01

Tiêu điểm Quý I

03

02

Tất niên 2024 - Rise Up Together

05

03

Tin Công trường

07

04

Tin Nhà máy

09

05

Tin Thương mại

10

06

Tin đào tạo

11

07

Tin Văn hóa Doanh nghiệp

13

08

Góc giải trí

21

Lời mở đầu

Này các bạn VinhHungers, thử chậm lại một chút và quan sát xem...

Ở Vinh Hung, mọi sự quan tâm, đồng hành đều được hiện thực hóa bằng chính sách phúc lợi, bằng quy định khen thưởng.

Ở Vinh Hung, từ "ta" không được sử dụng nhiều, thay vào đó là "chúng ta".

Ở Vinh Hung, tồn tại theo cá thể, nhưng lại đồng hành cùng nhau thành một tập thể.

Ở Vinh Hung, mỗi cá nhân có "màu sắc" riêng biệt, đôi khi còn trái ngược nhau hoàn toàn nhưng đứng trước thách thức, tất cả đều vì mục tiêu chung mà bỏ qua cái tôi hiện hữu.

Làm thế nào mà Vinh Hung cân bằng được những điều "trái ngược" đó để phát triển được gần 19 năm qua?

VÌ CHÚNG TA CÙNG MỘT TÂM NHÌN, CHUNG MỘT SỨ MỆNH VÀ CÓ BỘ "GEN" 5 GIÁ TRỊ CỐT LÕI

Đoàn kết

Trách nhiệm

Chất lượng

Kỷ luật

Tôn trọng cá nhân

LEADER TALK

Truyền thông kết quả hoạt động năm 2024 và mục tiêu năm 2025

Kiểm soát hiệu quả thực hiện các chỉ phí của hoạt động thương mại, sản xuất, thi công; Cải tiến hệ thống quy trình, rút ngắn thời gian xử lý nghiệp vụ và tăng cường kiểm soát rủi ro trong quá trình thực hiện; Đảm bảo nguồn vốn, sẵn sàng nguồn lực phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh cốt lõi; Thúc đẩy hiệu suất công việc và hoạt động cải tiến liên tục... là một số mục tiêu phát triển chung trong năm 2025 đã được đại diện Ban Tổng Giám đốc Công ty chia sẻ vào Lead Talk sáng ngày 24/02.

Vinh Hung Leader Talk là một sự kiện truyền thống của Công ty được tổ chức 2 lần/năm (đầu Quý 1 và đầu Quý 3).



ĐÀO TẠO ĐẦU NĂM TOÀN KHỐI QUẢN LÝ THI CÔNG

Triển khai tổng kết năm 2024, kế hoạch hành động năm 2025 và đào tạo nâng cao kỹ năng, chuyên môn

Năm Giáp Thìn đã khép lại với nhiều điểm nhấn của khối thi công nói riêng, cùng với đó những bài học, kinh nghiệm được đúc rút trong thực tế triển khai cũng sẽ giúp tạo đà để anh em bùng nổ hơn nữa trong năm 2025.

Nhằm chuẩn bị cho những đột phá tích cực, ngay sau kỳ nghỉ Tết Nguyên Đán, P. Quản lý Thi công đã tổ chức các buổi đào tạo xuyên suốt trong 2 ngày từ 03/02 tới 04/02 tại Trụ sở chính Hà Nội. Tham dự chuỗi đào tạo còn có đại diện P. Kế hoạch, P. Vật tư Thiết bị và chắc chắn không thể thiếu sự chỉ đạo trực tiếp của của Ban Tổng Giám đốc Công ty.



GÓC VINH DANH



NGÔI S O

QUÝ I

Màn "chào sân" đầu năm 2025 cực gắt của team **"Bánh bèo"** khi Quý khen thưởng đột xuất của Công ty gọi tên:



Chị Lê Thị Năm
Bộ phận Thanh tra Kiểm soát

Hoàn thành xuất sắc và vượt tiến độ trong việc triển khai ứng dụng Base Workflow để quản lý và tự động hóa các quy trình tại VHJSC



Chị Nguyễn Thị Tuyết
Phòng Tài chính Kế toán

Đàm phán thành công với Ngân hàng để chuyển đổi thu lãi suất sang các gói bảo hiểm sức khỏe CBNV, bảo hiểm cháy nổ Công ty



Chị Nguyễn Thị Lan
Phòng Hành chính Nhân sự

Hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ xây dựng và triển khai chính sách bảo hiểm sức khỏe CBNV 2025



Chị Phạm Bùi Lê Na
Ban Phát triển Thị trường

Đột phá trong việc lần đầu đưa sản phẩm gói Mageba vào thiết kế giúp giải phóng hàng tồn kho

TẤT NIÊN 2024 - RISE UP TOGETHER



KHỎI CÔNG DỰ ÁN

NÂNG TỈNH KHÔNG CẦU BÌNH PHƯỚC 1, TP. HCM

Sáng 28/2/2025, Vinh Hưng bắt đầu triển khai thi công hạng mục cọc khoan nhồi tại Dự án Nâng tỉnh không cầu Bình Phước 1. Đây là một trong những hạng mục quan trọng, quyết định tiến độ của toàn dự án.

Dự án nâng tỉnh không cầu Bình Phước 1 có tổng mức đầu tư 110 tỷ đồng, do Trung tâm Quản lý Hạ tầng giao thông đường bộ làm chủ đầu tư, được thực hiện bởi liên danh nhà thầu Công ty Cổ phần Thương mại - Tư vấn và Xây dựng Vinh Hưng với Công ty TNHH Freyssinet Việt Nam.



MSE - GIẢI PHÁP TƯỜNG CHẮN LƯỚI ĐỊA KỸ THUẬT ĐƯỢC ÁP DỤNG TẠI DỰ ÁN QUỐC LỘ 7, TỈNH NGHỆ AN



Dự án cải tạo nâng cấp Quốc lộ 7 đoạn Km0 - Km36 và xử lý sụt trượt do bão lũ đoạn Khe Thơi - Nậm Cắn có tổng mức đầu tư trên 1300 tỷ đồng do Bộ giao thông vận tải phê duyệt, giao Ban quản lý dự án 4 làm chủ đầu tư, **Vinh Hưng tham gia với vai trò nhà thầu thi công hệ Tường chắn có cốt.**

Tường chắn có cốt - MSE (Mechanically Stabilized Earth - MSE Wall) là một giải pháp mới, ứng dụng lưới địa kỹ thuật trong xây dựng công trình giúp giải quyết bài toán kê mái dốc, tường chắn,... Đây là một hệ kết cấu tổ hợp của các lớp vật liệu đắp được đầm nén chặt và các lớp cốt gia cường (dải POLYMERIC) được cố định vào kết cấu mặt tường.

Các tấm Panel đúc sẵn được kết hợp với dải cốt Polymeric cường độ cao và vật liệu đắp chọn lọc nhằm tạo nên một khối tường vững chắc, thẩm mỹ, nâng cao khả năng chịu lực, tăng độ bền và an toàn cho công trình.

TĂNG TỐC THI CÔNG CHỐNG THẨM DỰ ÁN HẦM PHÚ THỨ - NÚT GIAO ĐA TẦNG

Dự án xây dựng nút giao Phú Thứ và tuyến đường kết nối tại xã Tiên Hiệp, thành phố Phú Lý, tỉnh Hà Nam là một công trình giao thông trọng điểm của tỉnh. Với diện tích hơn 34 ha và tổng mức đầu tư gần 1.400 tỷ đồng, Dự án được khởi công vào tháng 5/2023, dự kiến hoàn thành vào tháng 12/2025.

Được thiết kế với cấu trúc ba tầng hiện đại và liên thông, công trình được kỳ vọng sẽ hoàn thiện hạ tầng giao thông Hà Nam và là cú hích quan trọng, tạo đà cho sự phát triển mạnh mẽ của khu vực.



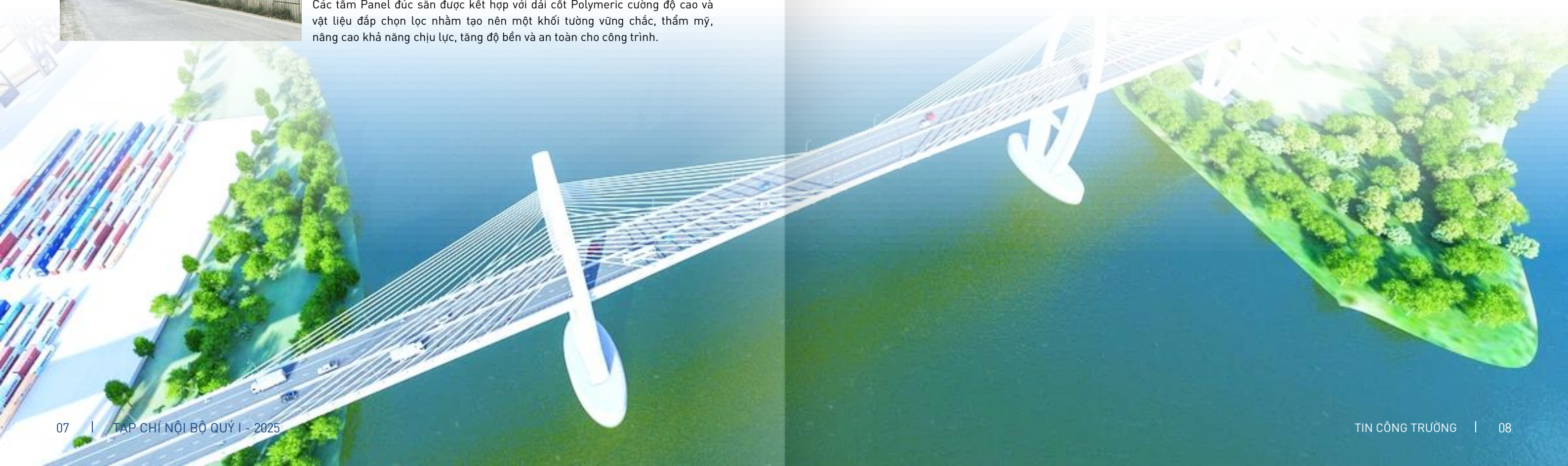
Tại Dự án trọng điểm này, Vinh Hưng cung cấp vật tư và thi công chống thấm hầm. Công tác chống thấm đóng vai trò quan trọng trong việc bảo vệ công trình khỏi các hư hại do mực nước ngầm, độ ẩm, nước rò rỉ, cũng như các mối nguy hại do ảnh hưởng của nước và đất xâm thực cũng như các chất hóa học.

VĨNH HƯNG LÀ NHÀ THẦU CUNG CẤP VÀ THI CÔNG HỆ THỐNG CÁP DÂY VẄNG DỰ ÁN CẦU PHƯỚC AN (BÀ RỊA - VŨNG TÀU)

Cầu Phước An bắc qua sông Thị Vải, kết nối thị xã Phú Mỹ, tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu với huyện Nhơn Trạch, tỉnh Đồng Nai. Đây cũng là cây cầu Extradoss có nhịp chính lớn nhất Đông Nam Á hiện nay (250 mét).

Tại Dự án, Vinh Hưng là nhà thầu cung cấp, thi công hệ thống cáp dây vằng, một phần quan trọng trong kết cấu cầu Extradoss.

Thời gian bắt đầu triển khai từ 12/3/2025 và dự kiến kết thúc vào 7/2026

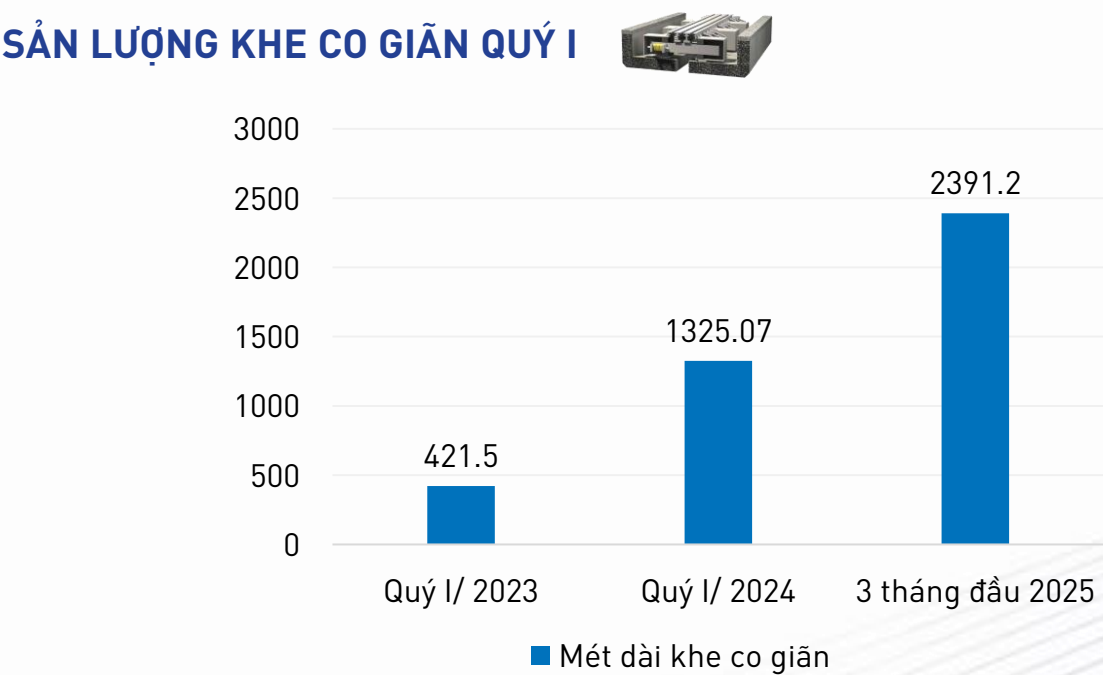
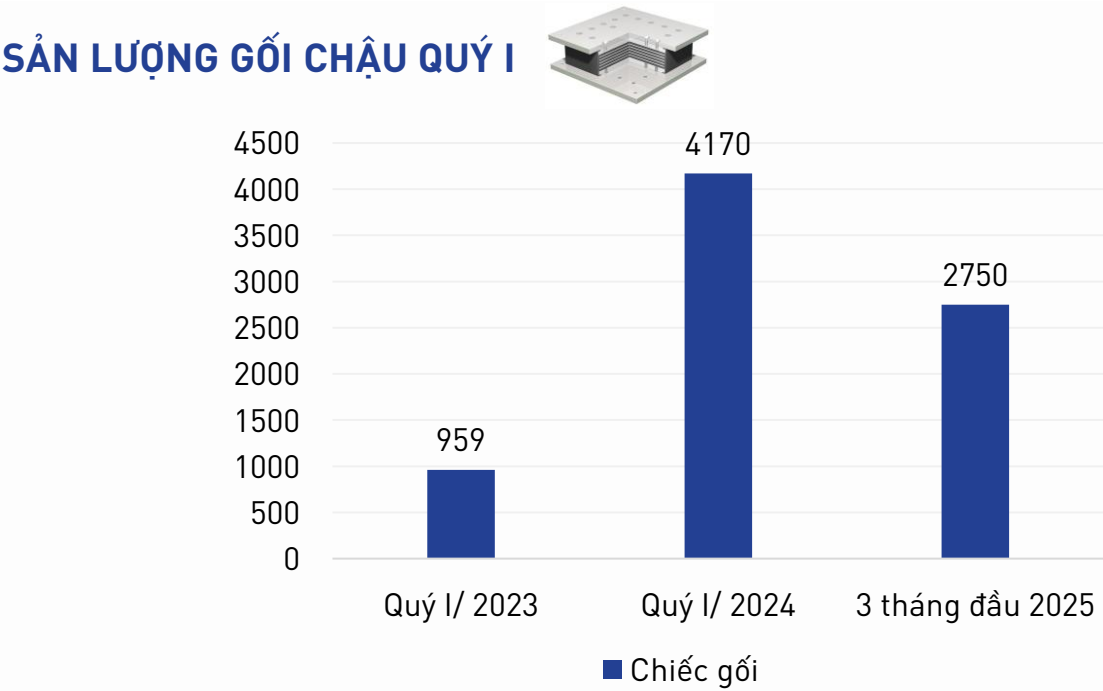


SẢN LƯỢNG
QUÝ I/2025 CỦA VHIP

Trong Quý I 2025, sản lượng gối chịu giảm nhưng sản lượng khe co giãn do các Dự án cao tốc Bắc Nam chuyển sang giai đoạn hoàn thiện, nhu cầu sử dụng khe co giãn tăng cao.

Ngoài sản phẩm gối chịu, khe co giãn, Nhà máy IP cũng tập trung sản xuất các đơn hàng xuất khẩu và tường chống ồn. Vì vậy, tổng sản lượng Quý I 2025 vẫn tương đương so với cùng kỳ năm 2024.

Trong thời gian tới, các Dự án lớn như Vành đai 3 TP. Hồ Chí Minh, Cao tốc Khánh Hoà - Buôn Mê Thuật, Cao tốc Biên Hoà - Vũng Tàu... được kỳ vọng đẩy nhanh tiến độ thì sản lượng sản xuất của Nhà máy IP sẽ hứa hẹn tiếp tục tăng mạnh.



VĨNH HƯNG HOÀN THÀNH CUNG CẤP SEISMIC RESTRAINER
CHO DỰ ÁN ĐƯỜNG SẮT TRỌNG ĐIỂM SOUTH COMMUTER RAILWAY



Quý I 2025, Vĩnh Hưng hoàn thành cung cấp seismic restrainer cho các gói thầu thuộc Dự án South Commuter Railway (SCRP) – một trong những dự án đường sắt quan trọng nhất của Philippines, đóng vai trò then chốt trong việc phát triển hạ tầng giao thông của quốc gia này.

SCRP là một phần của dự án North-South Commuter Railway (NSCR), tuyến đường sắt trọng điểm với tổng vốn đầu tư lên tới 6,4 tỷ USD, dự kiến hoàn thành vào năm 2028. Với tổng chiều dài khoảng 55 km và 18 ga, bao gồm cả ga trên cao và ga mặt đất, dự án hướng tới phục vụ hàng trăm nghìn hành khách mỗi ngày.

Trong dự án, Hyundai Engineering – tập đoàn xây dựng hàng đầu Hàn Quốc – giữ vai trò tổng thầu chính. **Vĩnh Hưng là đơn vị cung cấp Seismic Restrainer cho 3 gói thầu lớn.**

VĨNH HƯNG TIẾP TỤC XUẤT KHẨU GỐI NHÀ GA
CHO DỰ ÁN ĐƯỜNG SẮT MALOLOS-CLARK,

Mở đầu năm 2025, Vĩnh Hưng đã xuất khẩu thành công lô hàng gối nhà ga phục vụ lắp đặt tại Dự án đường sắt Malolos-Clark, Philippines.

Dự án Đường sắt đô thị Malolos-Clark (MCRP) dài tổng cộng 53,1km, nối thành phố Malolos tới Đặc khu kinh tế và Sân bay Quốc tế Clark (CIA) ở trung tâm Luzon, Philippines. Lô hàng gối nhà ga sử dụng trong dự án tuân theo tiêu chuẩn thiết kế AASHTO LRFD.

Từ giai đoạn đầu vào cho đến khi sản phẩm được hoàn thiện, toàn bộ nguyên vật liệu cũng như thành phẩm đều được kiểm tra tại phòng thí nghiệm của nhà máy và đánh giá một lần nữa tại phòng thí nghiệm độc lập bên ngoài; giám sát chặt chẽ bởi đội ngũ Kỹ sư chất lượng của nhà máy, đại diện từ phía khách hàng và đơn vị độc lập do nhà thầu chỉ định.

Việc liên tục được tin tưởng lựa chọn để cung cấp các vật tư quan trọng như gối nhà ga, gối chịu, gối cao su, seismic restrainer... cho dự án hạ tầng giao thông trọng điểm của Philippines là minh chứng rõ nét cho năng lực sản xuất, quản lý chất lượng vượt trội và sự tin nhiệm từ chủ đầu tư, nhà thầu quốc tế đối với thương hiệu Vĩnh Hưng.



KẾ HOẠCH ĐÀO TẠO NĂM 2025



Tháng 1

- 1. Thuê ngoài | Đào tạo nhận thức về ISO9001 và ISO383 | KSNB
- 2. Thuê ngoài | Sạt trượt và các ứng dụng của giải pháp Tường chắn có cốt | R&D, MHQT

Tháng 2

- 1. Nội bộ | Kiểm soát rủi ro Hợp đồng trong soạn thảo, đàm phán và thực hiện HĐ | NV Pháp chế
- 2. Nội bộ | Tương tác và làm việc với các bên liên quan | CV tuyển dụng
- 3. Nội bộ | Đào tạo về Giải pháp phòng chống đá lở đá rơi | NV, CV P. QLTC
- 4. Nội bộ | Quản lý chất lượng và an toàn các dự án năm 2024 | NV, CV P. QLTC
- 5. Nội bộ | Làm chủ công nghệ cầu dây văng | NV, CV P. QLTC

Tháng 3

- 1. Nội bộ | Triển khai thị trường và phát triển khách hàng | CV, NV Kinh doanh VP Đà Nẵng
- 2. Nội bộ | Phân tích và rà soát số liệu hạch toán | Kiểm toán Nội bộ
- 3. Nội bộ | Quy trình triển khai dự án | NV P. QLTC
- 4. Nội bộ | Lập, rà soát tiến độ thi công | NV P. QLTC
- 5. Nội bộ | Kiểm soát tiến độ và làm việc với các bên liên quan | NV P. QLTC

Tháng 4

- 1. Thuê ngoài | Tường chắn có cốt | R&D, MHQT, QLTC, KD
- 2. Cử đi học | Chứng chỉ Tư vấn giám sát | CHT P. QLTC + Nhân sự P.KH
- 3. Nội bộ | Horenso: Kỹ năng giao tiếp và quản lý công việc hiệu quả | CBNV Đăng ký
- 4. Nội bộ | Quy trình thực hiện dịch vụ hành chính | Tập vụ, lái xe, lễ tân
- 5. Nội bộ | Hướng dẫn soạn thảo tài liệu theo quy định của Công ty | CBNV Đăng ký
- 6. Thuê ngoài | Ứng dụng AI nâng cao hiệu suất công việc | Toàn bộ CBNV sử dụng máy tính do Công ty cấp
- 7. Nội bộ | Công việc của chuyên viên tài chính | Nhóm Tài chính
- 8. Nội bộ | Đào tạo về sản phẩm KCT nâng cao | MHQT
- 9. Thuê ngoài | Phần mềm 3D trong thiết kế | R&D, KTTT
- 10. Nội bộ | Kỹ năng hoạch định chiến lược hợp tác | MHQT
- 11. Nội bộ | Kỹ năng đàm phán | MHQT
- 12. Nội bộ | Kỹ năng giải quyết vấn đề | MHQT
- 13. Nội bộ | Quy trình nghiệp vụ của MHQT | MHQT
- 14. Nội bộ | Kỹ năng làm việc với TVTK | KDXK
- 15. Nội bộ | Sử dụng công cụ để giảm thiểu sai sót trong hạch toán | Kiểm toán

Tháng 5

- 1. Nội bộ | Tiêu chuẩn dịch vụ hành chính | Lễ tân
- 2. Nội bộ | Thiết lập mục tiêu bộ phận | TN Hành chính
- 3. Nội bộ | Lựa chọn, đánh giá và đàm phán với NCC | MH, MMTB, VC
- 4. Nội bộ | Sản phẩm đường sắt | MHQT
- 5. Nội bộ | Cách thức làm việc với nhà thầu xây dựng giao thông | KDXK
- 6. Thuê ngoài | Ứng dụng gia cố và thoát nước cơ bản | R&D, MHQT, QLTC, KD

Tháng 6

- 1. Nội bộ | Đọc hiểu Dự toán | BP KD
- 2. Nội bộ | Kỹ năng giải quyết vấn đề | NV VPĐN
- 3. Thuê ngoài | Giải pháp Maccaferri cho các ứng dụng Đường sắt | R&D, MHQT, QLTC, KD
- 4. Thuê ngoài | Các giải pháp sạt trượt | R&D, MHQT, QLTC, KD
- 5. Nội bộ | Quy định trong thiết kế gối cầu, để kiểm soát các kích thước chi tiết gối | KTCN VHIP

Tháng 7

- Cử đi học | Pháp lý chuyên sâu về M&A trong lĩnh vực bất động sản | Phó ban ĐT - PC

Tháng 8

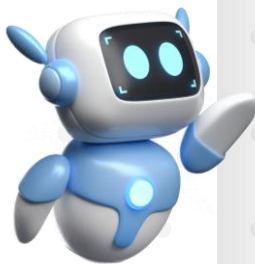
Tháng 9

- 1. Nội bộ | Chi tiết thiết kế TCO | KTTT
- 2. Cử đi học | Chứng chỉ An toàn chạy tàu trong điều kiện vừa thi công vừa tổ chức chạy tàu | P. QLTC, P. KH

Tháng 10

- 1. Cử đi học | Đào tạo về ISO | CV KSNB
- 2. Nội bộ | Lập kế hoạch và kiểm soát công việc | NV VPĐN

CÁC DỰ ÁN VỀ ĐÀO TẠO TRONG NĂM 2025



ỨNG DỤNG AI NÂNG CAO HIỆU SUẤT CÔNG VIỆC

Đối tượng học: Toàn thể CBNV sử dụng máy tính trong công việc
Thời gian dự kiến: T4 – T8



THI HIỂU BIẾT VỀ QUY TRÌNH, QUY ĐỊNH

Đối tượng học: Toàn thể CBNV có thời gian làm việc từ 06 tháng trở lên
Thời gian dự kiến: T9 – T10



NÂNG CAO NĂNG LỰC QUẢN LÝ

Đối tượng học: Quản lý cấp trung (Band 5,6)
Thời gian dự kiến: T4 – T12



PHÁT TRIỂN CHUYÊN VIÊN KINH DOANH DỰ ÁN

Đối tượng học: Nhân viên, Chuyên viên Kinh doanh
Thời gian dự kiến: T4 – T12

Khai Xuân



VĨNH HƯNG RỘN RÀNG NGÀY QUỐC TẾ PHỤ NỮ 08.03

Với gần 30% nhân sự nữ, Vinh Hung tự hào với đội ngũ nhân viên nữ năng động, nhiệt huyết, đặc biệt là trong lĩnh vực xây dựng vốn khó khăn và căng thẳng.

Từ những "chiến binh" kinh doanh, chuyên gia tài chính đầy nhiệt huyết, marketing miệt mài sáng tạo, hay những chuyên viên nhân sự chu đáo, tận tâm, tất cả đều góp phần tạo nên bức tranh đa sắc, đóng góp sức mình vào hành trình "kết nối những con đường".

Chúc các chị em luôn rực rỡ, tràn đầy năng lượng tích cực, thành công trong cuộc sống và có nhiều thời gian thành thời relax.



YẾU TỐ NÀO LÀ QUAN TRỌNG NHẤT ĐỂ QUYẾT ĐỊNH HIỆU QUẢ CỦA CÔNG VIỆC MUA HÀNG???



Các bạn trẻ và các bạn không còn trẻ nhưng mới vào nghề đều hỏi tôi: "Yếu tố nào là quan trọng nhất để quyết định hiệu quả của Công việc Mua hàng?". Câu hỏi này không dễ trả lời và đáng suy ngẫm. Nhưng nếu có câu trả lời rõ ràng, đây sẽ là kiến thức rất quan trọng để giúp các bạn có thể phân bổ nguồn lực phù hợp và hiệu quả hơn trong quá trình "làm nghề".

"Với tôi, yếu tố tiên quyết và quan trọng nhất chính là Tạo mối quan hệ và điều tiết hợp lý mối quan hệ với các nhà cung cấp". Tất nhiên, câu trả lời sẽ không thể bao trùm được trong mọi ngành nghề, mọi lĩnh vực kinh doanh hay mọi giai đoạn dòng đời của 1 sản phẩm. Nhưng theo tôi nó vẫn đúng ở trong nhiều trường hợp, và tôi phân tích dựa trên bối cảnh hiện tại và ngành nghề của chúng ta. Có mấy

điểm cơ bản mà tôi cho rằng đây là yếu tố quan trọng nhất:

Trước tiên: Có 1 mối quan hệ tốt luôn mang lại nhiều lợi ích trong bất kỳ môi trường, hoàn cảnh nào. Và đặc biệt trong kinh doanh, khi thị trường ngày càng mở, thông tin luôn rất sẵn sàng để tiếp cận, khách hàng có nhiều lựa chọn, và 1 nhà sản xuất có thể bán hàng cho nhiều đối tượng khách hàng ở cùng 1 thị trường. Khi đó, việc có "ưu thế hơn về nguồn hàng" sẽ có hỗ trợ rất lớn cho hoạt động kinh doanh (tất nhiên không chỉ riêng ưu thế về nguồn, mà còn nhiều ưu thế khác cộng hưởng, nhưng trong phạm vi này tôi chỉ tập trung vào yếu tố nguồn hàng).

Vậy bạn đã bao giờ tự hỏi là làm thế nào để có ưu thế hơn về nguồn

hàng??? Điều đó phụ thuộc rất nhiều vào việc tạo lập mối quan hệ với đối tác cung cấp hàng của mình. Nếu quan hệ đủ tốt, ưu tiên giao hàng trước và thực hiện được các đề xuất khác nữa cũng sẽ hiệu quả hơn hẳn. Thêm nữa: Hoạt động mua hàng luôn luôn là hoạt động đàm phán thường xuyên liên tục 3 bên, giữa khách hàng, công ty, nhà sản xuất. Lý thuyết dạy rằng: để đàm phán hiệu quả thì các bước chuẩn bị và xác định mục tiêu, lên các kịch bản đàm phán luôn quan trọng. Nhưng tôi cho rằng, mối quan hệ góp phần rất lớn vào hiệu quả của đàm phán. Có rất nhiều thực tế chứng minh rằng mối quan hệ tốt sẽ giúp cho cuộc đàm phán "dễ chịu", "thấu hiểu" và "dễ chấp nhận" các đề nghị được đưa ra, vì trước khi bước vào cuộc đàm phán, đôi bên đã "thấu hiểu" nhau rồi, và đã có các hoạt



động bên lề mà đôi bên cùng nhận biết để chuẩn bị cho cuộc đàm phán.

Cuối cùng: Mọi mối quan hệ luôn có những giai đoạn cao trào, thậm chí là đi đến hồi kết. Nhưng xử lý cao trào đó thế nào, hoặc làm thế nào để cho hồi kết đó "êm ái", "nhẹ nhàng" và "ít tổn thương" nhất, cũng phụ thuộc vào

mối quan hệ đó được duy trì và cân bằng ra sao. Thường thì nếu cân bằng không tốt mối quan hệ, khi cao trào đến sẽ xảy ra những sự gay gắt không cần thiết, đôi khi là những quyết định ""cay đắng"" kiểu: không bán hàng cho, không trả tiền nhà sản xuất, không giải quyết các khiếu nại hay yêu cầu hỗ trợ, thậm chí liên hệ

không hồi đáp... Do vậy, cần thiết phải dự kiến trước các diễn biến của mối quan hệ, để có các bước đệm phù hợp, và phát đi những tín hiệu để việc tiếp nhận các giai đoạn của mối quan hệ dễ dàng và hiệu quả hơn.

"Chị Đào Thị Hoa"
Trưởng phòng Xuất Nhập Khẩu



“

Tháng 3 này, là tháng háo hức của hệ thống, vì là tháng được quyền đàm phán lương cho kì tiếp theo. Vì vậy, việc tạo mối quan hệ với đối tượng mình cần đàm phán thế nào để đạt được hiệu quả đàm phán, cũng là yếu tố rất quan trọng. Chúc cho chúng ta có 1 tháng 3 tươi đẹp và hoành tráng.

"Ms. Đào Thị Hoa"

”

TẢN MẠN CHUYỆN CŨ TRONG "PHỦ THỊ TRƯỜNG"

Chắc hằn với người người, nhà nhà ở công ty, sẽ không còn ai không biết đến Ban Phát Triển Thị Trường. Nhưng hàng cùng ngõ hẻm là Team thiết kế thì chắc không nhiều người biết đến cũng như nhiều người để ý đến vì chúng tôi thường làm việc khá trầm lặng, ít liên quan tới các phòng ban khác. Vì thế mà nay chắc tôi phải lôi ra ánh sáng cái con người mà đã đồng hành cùng tôi trong suốt chặng đường gần 7 năm nay: Anh **Nguyễn Thanh Hà** - hay còn gọi với bí danh: **Hà Béo**.

Cũng đúng như cái tên - "BÉO". Anh thực sự rất béo, béo rứt cả cổ. Hồi đầu nhiều khách hàng không nhớ tên anh ấy nên toàn gọi là: "Cái thằng Béo béo, đẹp trai" - Nghĩ cũng đúng, với gương mặt điển trai và vóc dáng tròn trịa, dễ gây thiện cảm, những ai lần đầu gặp anh đều phải thừa nhận rằng, dù anh có biệt danh là "Béo", nhưng nhìn anh rất "ngầu" và rất dễ gần, mang đến cho người đối diện thiện cảm. Chính lợi thế đó mà khả năng lấy lòng người đối diện và chốt được niềm tin khách hàng chắc anh Hà số 2 thì khéo không ai dám nhận số 1. Tuy nhiên, về mức độ "NÓNG TÍNH" - thì anh ấy chắc chỉ sau anh Lã Minh Quang.



Mỗi lần, có ai mà đi ngang qua Ban tôi đang họp triển khai dự án, thì chắc nghĩ chúng tôi sắp chuẩn bị lao vào đánh nhau đến nơi. Hoặc họp với các Bộ phận khác, chắc hẳn "vo lum" của "người ở Ban" khéo to nhất cuộc họp. Nói là "Nóng" - nhưng đây cũng lại là điều tôi luôn nể anh Hà ở khả năng tự điều chỉnh cảm xúc của mình sau những lúc giận dữ. Anh không để cơn giận kéo dài lâu mà thường nhanh chóng bình tĩnh lại và tiếp tục làm việc. Thậm chí, anh còn biết cách nhận lỗi nếu cần thiết và luôn tìm cách khôi phục lại không khí làm việc hòa thuận trong team. Điều này thể hiện sự trưởng thành trong cách quản lý của anh và là bài học cho tôi trong việc kiểm soát cảm xúc và hành vi của mình khi nóng giận.

Trong công việc, anh Hà là quản lý trực tiếp của tôi, đồng thời cũng chịu trách nhiệm cho công việc của team chúng tôi trước công ty. Anh không phải là người quản lý quá nghiêm khắc hay chi lý tỉ mỉ, mà anh là một người khá "Tổng quan" - tức là sẽ overview về công việc chung của team, còn chi tiết thì tôi phải là người tự kiểm soát công việc mà tôi đang làm. Chính điều này khiến tôi cảm thấy rất thoải mái trong việc tôi được quyền tự quyết định về công việc của mình sau khi xin ý kiến bàn bạc với anh. Hay nói cách khác làm việc với anh tôi cảm thấy mình được "dân chủ", "dân quyết", "dân bàn", "dân triển khai".



Qua gần 7 năm làm việc và rất nhiều những dự án chúng tôi cùng phối hợp, chắc hẳn tôi và Anh Hà không thể quên được những "sự kiện" ở chiến dịch "Dự án Bắc Nam giai đoạn 2" - Một thời kì mà anh em chúng tôi "vất chân lên cổ" để hoàn thành từng mốc của "Đại dự án" - từng những buổi chiều nhá nhem tối muộn vẫn đứng chầu trực ở đợi khách hàng để xử lý công việc, từng những sáng uống hàng chục cốc nước chờ chờ tin, rồi có khi "đùng một cái" công việc thay đổi trong từng tích tắc phút giây sau mỗi cuộc họp chốt chủ trương. Rồi có những lúc ngày nào tôi cũng ngao ngán bảo anh "Thôi, em chả làm nữa đâu, đến đâu thì đến, chán lắm rồi"... Tâm trạng chúng tôi lúc nào cũng ở trong trạng thái "Sao Hòa Tinh chiếu mạng".... Nhưng qua tất cả những lần "ngàn cân treo sợi tóc" đó tôi mới thấy ở anh Hà sự "THÔNG MINH", khả năng ứng phó công việc, nghĩ ra cách để chúng tôi "lách qua khe cửa hẹp". Nhờ có cơ hội được trải qua thời điểm đó mà tôi cảm thấy đúng là mình trưởng thành lên hẳn như lời Sếp Lương đã nói: "Làm xong Bắc Nam 2 này, thì tin luôn chẳng có bất kỳ 1 dự án nào được coi là không thể với chúng ta nữa". Tự hào lắm!

Công việc của chúng tôi vốn luôn trầm lặng, không truyền thông, không ghi danh "âm i" nên có lẽ với nhiều anh chị em cũng khá xa lạ, khó hiểu và có phần nhạt nhòa. Nhưng cứ mỗi lần nhận được tin từ khối Thi công, khối thương mại...



Công việc của chúng tôi vốn luôn trầm lặng, không truyền thông, không ghi danh "âm i" nên có lẽ với nhiều anh chị em cũng khá xa lạ, khó hiểu và có phần nhạt nhòa. Nhưng mỗi lần nhận được tin từ Thi công, thương mại... về những dự án chúng tôi đã làm, chúng tôi đều hiểu rằng công sức của mình đã được anh chị em công ty cùng nhau phấn đấu bán được hàng, thi công được hoàn thiện, mang lại lợi nhuận tăng trưởng cho công ty.

về những dự án chúng tôi đã làm, chúng tôi đều hiểu rằng công sức của mình đã được anh chị em công ty cùng nhau phấn đấu bán được hàng, thi công được hoàn thiện, mang lại lợi nhuận tăng trưởng cho công ty. Hi vọng trong tương lai sắp tới Anh Hà và tôi cùng các anh chị em khác sẽ có những bước tiến mạnh mẽ trong công việc để góp phần đóng góp công sức mình cho sự phát triển của Vinh Hưng.

*"Chị **Phạm Bùi Lê Na** - Ban Phát triển Thị trường"*



5S đã đổi mới Nhà máy và anh chị em chúng tôi như thế nào?

Từ cuối năm 2024 đến tận thời điểm hiện nay, Nhà máy bận rộn với nhiều đoàn khách lớn nhỏ. Khách Tây có, khách Việt thì thống kê cũng hàng trang A4. Nhớ thời điểm trước, mỗi lần nghe tin chuẩn bị đón khách là Nhà máy sẽ một lần xôn xao, rạo rực, Anh Tùng – GĐNM sẽ đưa hẳn vào thành 1 vấn đề trong buổi họp giao ban để thông tin, định hướng các bộ phận đều nắm được. Đội Hành chính nhân sự thì vội vàng dọn rác, tĩa cây, anh Chiến, anh Tú gấp rút bố trí anh em lau lau quét quét...kiểu cả một năm thì những bức tường, cái bảng tin, cái máy tiện máy phay mới được các anh ve vuốt một lần, còn lại cả một đời thất sủng.

Và rồi dừng cái, cơn bão IPSC đổ về Nhà máy, dân dã hơn thì Nhà máy gọi đó là dự án 5S. Gì chứ 5S à, tôi đi làm bao công ty, công ty nào chả 5S, góm mấy cái chữ "S" Sàng lọc, sắp xếp, sạch sẽ, sẵn sàng, sẵn sàng...tôi thuộc cả. Nhưng không, dự án này lại đưa về một ông thầy cũng kỳ lạ lắm, ông thầy khiến cho bao sự hiểu biết của mấy kẻ có tí hiểu biết như chúng tôi phải nghi ngờ bản thân, nghi ngờ nhân sinh. Đến cả bà Google với bề dày kiến thức, logic như chị Lan Phương cũng có lúc phải lè lưỡi, lắc đầu Ông thầy ấy có thể mạnh là "chửi", "chửi như hát hay", thầy "chửi" từ trên xuống dưới, từ ông làm to đến ông làm bé, "chửi" đến ám ức mà nghĩ cách làm, phải bắt tay vào mà làm, làm phải bằng được thì thôi. Từ tháng 03/2024, mỗi tháng ông thầy ấy qua càn quét Nhà máy 3 ngày dài dằng dặc. Nói là dài dằng dặc vì trong 03 ngày ấy nó hội tụ rất nhiều kiến thức phải lĩnh hội, nó tỏa ra rất nhiều công việc phải làm. Sau 03 ngày "rút gan rút ruột" ông thầy thì Nhà máy làm bỏ ra cả tháng cật lực mới xong.

Mất 2 tháng đầu, đội quân tinh nhuệ của Nhà máy gồm những đối tượng được chọn mặt để "gửi vàng", ai nấy đều rệu rã, chán chường. Mấy ông tổ trưởng sản xuất vốn quen hoạt động trong môi trường rộng rãi, âm thanh sôi động, đồng hành với máy móc, dụng cụ thì nay bị cho vào phòng kín im phăng phắc, chỉ có tiếng "hát" của ông thầy lãnh lãnh, vui vui lại bị gọi lên trả nhời, góp ý kiến, báo cáo này



nọ, kinh hoàng hơn cả là còn phải thuyết trình trước mấy chục con mắt đổ về... Nói chung là khiếp lắm! Đã từng có một số tờ A4 được gửi lên vì lý do: "Ca này khó, em không làm tổ trưởng tổ phó gì sất, cho em đi làm bình thường thôi". Thế nhưng chỉ khi gặp anh Tùng – Giám Đốc Nhà máy, nghe anh nói: "Đến anh cũng bị thầy bấu môi hỏi: Ông Tùng, ông có dẫn dắt đội ngũ này làm được không?" thì các em sao có quyền tự ái, sao có quyền bỏ cuộc".

Và cứ thế, chỉ sau 2 tháng thôi, Nhà máy tôi như "rũ bùn đứng dậy sáng lòa". Đội sản xuất thì xắn tay sàng lọc, dán hàng thẻ đỏ. Bao nhiêu đồ đạc vật tư mất cả năm trời tự dung được trả về chốn cũ vì "người mượn" không còn chỗ chứa nữa. Các tổ, các phòng ban í ới hỏi han nhau: cái bàn, cái đồ này của ai,mấy năm trước em mượn e dùng nhưng giờ e không dùng nữa, em kính cần trả lại ạ... Một cuộc cách mạng cho đồ cũ đã được diễn ra như thế, mọi người đều bắt ngờ trước đồng rác cần thanh lý, đồng đồ cũ cần sắp xếp. Nhìn khu hàng thẻ đỏ chất chồng, chẳng ai nghĩ trước nay mình đã làm cạnh đồng rác lâu như thế.

Sàng lọc còn dễ, chỉ là lọc ra những đồ thừa, đồ không dùng đến nhưng đến các bước tiếp theo còn cam go hơn nữa. Các tháng tiếp theo là sắp xếp sao cho thẳng hàng vuông góc song song, là tạm định, là dễ thao tác, dễ trả lại. Rồi còn cả duy trì cho nhà xưởng, máy móc, đồ dùng luôn sạch sẽ, sáng choang. Khối văn phòng thì bộ phận QC với những anh trai khéo tay như anh Quân, anh Thắng, anh Tuyên được nhờ vả tối đa công suất để cắt hình bao, để in mẫu, để thiết kế đúng chuẩn font chữ. Dưới xưởng thì anh Hiệu, Tuấn Anh, Trường, Tâm, Thành... tất tắp ép ép dán dán, chỉ người này lau máy, kêu người kia lau tường, còn có cả một nhóm gia công 5S làm việc hết công suất để thiết kế đà kê, giá kệ,...chuyên nghiệp như một xưởng cơ khí dân dụng thu nhỏ tại xưởng. Từ đây những giá treo đồ dùng vệ sinh, những băng tải, những khay đựng dụng cụ được sáng tạo, chế tạo bằng tất cả tình yêu công việc, bằng tất cả sự nỗ lực cho bước chuyển mình của Nhà máy.

Chín tháng là thời gian thai nghén, tạo ra một cuộc đời mới. Tại Nhà máy VHIP, 9 tháng với sự nỗ lực bám trụ, bỏ qua tự ái, bỏ qua cả sự hiểu biết mơ hồ của bản thân về 5S chúng tôi đã tạo ra một diện mạo mới, một sinh khí mới. Chúng tôi hiểu ra rằng phải bắt tay vào làm, chỉ có làm, tuân theo những gì đã học, tuân theo sự chỉ đạo, hướng dẫn, áp dụng triệt để kiến thức, bỏ qua những kiến thức ít ỏi chấp nhận để tranh luận với nhau mà hãy bắt tay vào làm, làm nhiều hơn, nói ít hơn. Cứ thế Nhà máy chúng tôi đã bước dần qua cái ngưỡng mà chúng tôi nghĩ là "Em còn công việc, em chỉ làm được thế thôi" để tạo ra sản lượng đạt đỉnh, kinh qua cuộc thi đua mỗi tháng, để nhận về những nụ cười, những cái gật đầu của ông thầy khó tính.

Mỗi tháng, hàng trăm bức hình với hàng trăm nhiệm vụ phải cải tiến, phải khắc phục, nhưng tổ này nhìn tổ kia, rồi áp lực anh Tùng, anh Chiến đi chụp ảnh chỉ đạo, áp lực điểm số tháng này mình bị thua tổ khác, mất toi vài triệu...mà quan trọng đó là niềm kiêu hãnh, là sự thi đua của tập thể, là tự hào khi thấy việc mình làm được ghi nhận, được chiếu lên trước lớp. Là cảm giác thấy ông thầy đi chụp ảnh chấm điểm dừng lại gật gù, với những câu nói mà tạm thời cứ cho là đang khích lệ: " Cái này ai làm đấy, có tí trí tuệ rồi đấy," " Đây này, đẹp hơn không, về đẹp ẩn chứa bên trong sự tỉ mỉ, nhớ nấy".. Có một đoạn thơ con cóc mà tôi thấy anh Tùng – GĐNM viết ra số tay trước kỳ Đại hội IPSC diễn ra, tôi vội chụp lại để có cơ hội thì chìm hàng. Nhớ những lúc mặt anh Tùng thừ ra bất lực khi nhìn đồng hàng thẻ đỏ, hay những lúc thấy anh lặng người đi khi nghe thấy phê bình cả đội ngũ đang rệu rạo, tôi không nghĩ sẽ có lúc "Trưởng ban Tinh gọn" viết được văn thơ như thế:



**"Kaizen cải tiến từng ngày
Nâng cao hiệu suất, đổi thay vững bền.
Năm S nền tảng đầu tiên
Sạch – gọn – khoa học, từng ngày vươn xa.
Gemba kiểm soát thật thà,
Tận nơi sản xuất, không làm qua loa.
QC chất lượng tối đa,
Chuẩn từng công đoạn, tránh xa lỗi lầm.
Kiên trì cải tiến âm ỉ,
Nỗ lực bền bỉ, mục tiêu vững vàng.
Công ty phát triển huy hoàng,
Kaizen ứng dụng, mở đường tương lai!"**

Chúng tôi thầm biết ơn "ông thầy khó tính" dù gay gắt với chúng tôi qua từng câu nói nhưng đã đặt niềm tin: Nhà máy nhất định làm được. Chúng tôi biết ơn Ban Lãnh Đạo công ty đã đưa ra một thử thách để chúng tôi tự tin hơn về những gì khả năng có thể làm được, cảm ơn vì đã mang lại một khối kiến thức vận hành khổng lồ cho tất cả CBNV. Cảm ơn vì tất cả chúng ta, Nhà máy VHIP yêu dấu, cảm ơn vì chúng ta đã không bỏ cuộc. Cảm ơn vì chúng ta đoàn kết để vượt qua một dự án đầu tiên đầy khó khăn nhưng cũng quá nhiều kỷ niệm.

Cảm ơn, vì chúng ta đã mang lại cho nhau một diện mạo xinh đẹp của Nhà máy, hãy cùng nhau giữ gìn và duy trì vẻ xinh đẹp này cho Nhà máy của chúng ta nhé đại gia đình Vinh Hưng.

"Chị Nguyễn Thị Huyền - TBP HCNS, VHIP"

GIỚI THIỆU NHÂN SỰ MỚI

Trò chuyện cùng những gương mặt mới trong đại gia đình Vĩnh Hưng - Quý I. 2025



Anh Nguyễn Huy Trường - CV Tuyển dụng, P.HCNS

“Tôi ấn tượng với Vĩnh Hưng bởi Công ty là đơn vị tiên phong xuất khẩu ra thị trường quốc tế các sản phẩm công nghệ cao trong lĩnh vực xây dựng giao thông và cũng là đơn vị đầu tiên & duy nhất trong lĩnh vực cơ khí giao thông tới hiện tại đạt chứng nhận Thương hiệu Quốc gia Việt Nam. Môi trường làm việc ở Vĩnh Hưng cũng có những sự hỗ trợ tốt như tổ chức bếp ăn, cafeF tăng năng lượng cho nhân viên, các ngày lễ trong năm tổ chức khá vui vẻ...”

Chị Nguyễn Tuyết Nhung - NV Pháp Chế, B.ĐTPC

“Tôi rất vui vì vượt qua rất nhiều hồ sơ ứng tuyển, tôi đã được lựa chọn và có cơ hội trở thành thành viên chính thức của Đại gia đình Vĩnh Hưng. Bởi tôi luôn mong muốn được làm việc trong một môi trường chuyên nghiệp hơn, kỷ luật hơn. Cảm ơn các Anh Chị Em đã hỗ trợ tôi thời gian qua và rất mong sẽ tiếp tục được cả nhà đồng hành để tôi hoàn thành công việc một cách tốt nhất.”



Chị Nguyễn Thị Quyên - CV Kế toán thuế, P.TCKT

“Tôi rất vui khi được là một thành viên của Đại gia đình Vĩnh Hưng. Được làm việc trong môi trường chuyên nghiệp cùng những đồng nghiệp tài năng và thân thiện. Cảm ơn các Anh Chị Em đã luôn đồng hành cùng tôi.”

Anh Vũ Văn Phong - NV Quản lý thi công, P.QLTC

“Điều ấn tượng nhất mình thấy khi làm việc ở Vĩnh Hưng là sự cởi mở và rõ ràng. Anh Chị Em đồng nghiệp đều nhiệt huyết, tâm huyết với nghề nên cũng tạo cho mình thêm động lực và sự phấn đấu khi làm việc ở đây.”



GÓC GIẢI TRÍ CÓ THỂ BẠN ĐÃ BIẾT?



Cánh quạt trước của máy bay trực thăng thực chất để làm mát cho phi công. Nếu cánh quạt này ngừng quay chúng ta sẽ thấy phi công bắt đầu toát mồ hôi hột



Khi bạn vừa nằm xuống giường, não bạn ngay lập tức mở PowerPoint trình chiếu lại toàn bộ những sai lầm từ lớp 5 đến giờ.



Máy in văn phòng chỉ hoạt động bình thường khi không ai cần in gấp.

File "Final.docx" chưa bao giờ là bản cuối-còn "Final_v3_REAL_Final.docx" thì cũng chỉ là khởi đầu của bi kịch.



"Ngủ thêm 5 phút" là cú lừa vĩ đại nhất của nhân loại với bản thân.



Mỗi lần bạn "lướt TikTok 5 phút rồi ngủ" là bạn đang tham gia một thí nghiệm về thời gian không hồi kết



9/10 người nói "không sao đâu" thực ra đang giữ trong lòng một cuộc nội chiến cấp độ Marvel.



Khi con muỗi đậu lên bạn, đó là tín hiệu tự nhiên nhắc nhở bạn vẫn còn máu



Khi bạn thấy mỏi lưng, đau cổ, đừng lo – đó là dấu hiệu bạn đang sống sau 25 tuổi, chứ không phải bệnh gì cả.

"Em không sao mà" là câu nói khiến hơn 50% nam giới nhập viện tinh thần mỗi năm.



Khi bạn nói "tháng này tiết kiệm nha", Shopee, Lazada và GrabFood đồng loạt gửi lời chúc may mắn.



Lúc có thời gian thì không có tiền, lúc có tiền thì không có sức, lúc có sức thì deadline nói: "Đứng lại đó!"

Làm việc không giết được bạn. Nhưng làm việc + mạng chậm + đồng nghiệp hỏi "xong chưa?" thì có thể.

VĨNH HƯNG

Kết nối những con đường

