

# ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG VN-TELECOM THÔNG QUA KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2022 VÀ SỬA ĐỔI ĐIỀU LỆ CÔNG TY

## Bản tin T04-22



Thành viên Becamex IDC

CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ & TRUYỀN THÔNG VIỆT NAM

## ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN

### NĂM 2022

20/04/2022

NET - WIFI - CLOUD  
Japan Quality & Service



# MỤC LỤC

CÁC HOẠT ĐỘNG  
VNTT, BCC, VNTTs

TIN THỊ TRƯỜNG

GÓC HỌC TẬP

ĐỜI SỐNG

01.

Đại hội đồng cổ đông VNTT thông qua kế hoạch kinh doanh năm 2022 và sửa đổi điều lệ công ty

P. 02

02.

Giảm thuế GTGT "Vừa làm vừa lo"

P. 03

03.

Chi bộ VNTT tổ chức lễ kết nạp Đảng viên 2022

P. 05

04.

Các hoạt động BCC nổi bật trong tháng 4

P. 06

05.

Tài liệu đã được TGD ký duyệt ban hành tháng 03-04/2022

P. 08

06.

Việt Nam có tuyến cáp quang biển mới với dung lượng băng thông lớn nhất hiện tại

P. 09

07.

Trung tâm IOC: "Bộ não số" cho đô thị thông minh tỉnh Bình Dương

P. 10

08.

GÓC HỌC TẬP : Kinh doanh theo mô hình giải quyết vấn đề là gì? (Phần 2)

P. 12

09.

Tranh thủ yêu thương khi còn có thể

P. 14

”

“Để biến những ý tưởng thú vị trở thành hiện thực và những công nghệ còn non yếu thành một công ty có thể tiếp tục đổi mới trong nhiều năm trời, ta cần nhiều kỷ luật.”

- Steve Jobs -

# CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ & TRUYỀN THÔNG VIỆT NAM

## ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN

### NĂM 2022

20/04/2022

NET - WIFI - CLOUD  
Japan Quality & Service



VNTT đăng ký với Đại hội đồng Cổ đông về kế hoạch năm 2022 như sau: doanh thu 444 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế 36.5 tỷ đồng, chia cổ tức tỷ lệ 8%.

Sáng ngày 20/4, VNTT tổ chức thành công Đại hội cổ đông thường niên năm 2022.

Báo cáo tại Đại hội, lãnh đạo VNTT cho biết ảnh hưởng của đại dịch Covid-19 đến hoạt động kinh doanh năm 2021 của VNTT làm tổng doanh thu giảm, chi phí tăng mạnh, trong đó phát sinh chi phí phụ cấp nhân sự làm việc 3 tại chỗ, chi phí thiết bị phòng chống dịch và test Covid-19.

Cụ thể, kết quả kinh doanh hợp nhất năm 2021, tổng doanh thu và thu nhập khác đạt 305 tỷ đồng, thực hiện 81% kế hoạch; lợi nhuận sau thuế đạt 25.7 tỷ đồng, thực hiện 72% kế hoạch. Đại hội thông qua tỷ lệ chia cổ tức năm 2021 là 6%.

Về kế hoạch kinh doanh năm 2022,

VNTT đặt mục tiêu tăng 45% doanh thu lên 444 tỷ đồng, tăng 42% lợi nhuận sau thuế lên 36.5 tỷ đồng, dự kiến chia cổ tức tỷ lệ 8% sau khi trích lập các quỹ.



Trong năm 2022, VNTT sẽ mở rộng hợp tác với Viettel; tăng cường mối quan hệ hợp tác với NITEASIA của Nhật Bản; đầu tư xây dựng POP Quảng Ngãi; đầu tư hạ tầng viễn thông tại Becamex VSIP Bình Định; đẩy mạnh kinh doanh dịch vụ data-center, trong đó nghiên cứu phát triển sản phẩm/dịch vụ mới; tái cấu trúc nhân sự mảng cơ điện, dự án; xây dựng nguồn nhân lực chất lượng cao.

Công ty con (VNTTS) đẩy mạnh

outsourcing để xây dựng lực lượng, tiếp cận và bán dịch vụ chuyển đổi số cho đối tượng khách hàng là các công ty Nhật trong khu công nghiệp, tiếp tục xây dựng giải pháp chuyển đổi số dựa trên nhu cầu hệ sinh thái của Becamex.



Đại hội đồng cổ đông cũng thông qua tờ trình sửa đổi bổ sung Điều lệ sau khi kết thúc đợt chào bán cổ phiếu để tăng vốn. Theo đó, vốn điều lệ của VNTT sau khi tăng là **367.275.000.000 VND**. Số tiền thu được từ đợt chào bán được sử dụng cho mục đích tái cấu trúc tài chính Công ty, bổ sung nguồn vốn kinh doanh, đầu tư dự án hạ tầng viễn thông, phát triển hoạt động kinh doanh của Công ty trong thời gian tới.



Là tựa đề một bài viết được đăng trên báo Tuổi trẻ online đầu tháng 3 vừa qua, cũng là nội dung được anh Nguyễn Văn Phúc – Kế toán trưởng VNTT chia sẻ với Ban điều hành và các Trưởng phòng/Trung tâm cho thấy anh cũng có cùng cái lo ấy.

#### **Nghị quyết 43 của Quốc hội**

Nghị quyết 43 có hiệu lực từ ngày 11/01/2022 đã thông qua chính sách tài khóa: **"giảm 2% thuế suất thuế giá trị gia tăng trong năm 2022, áp dụng đối với các nhóm hàng hóa, dịch vụ đang áp dụng mức thuế suất thuế giá trị gia tăng 10% (còn 8%), trừ một số nhóm hàng hóa, dịch vụ sau: viễn thông, công nghệ thông tin, hoạt động tài chính, ngân hàng, chứng khoán, bảo hiểm, kinh doanh bất động sản, kim loại, sản phẩm từ kim loại đúc sẵn, sản phẩm khai khoáng (không kể khai thác than), than cốc, dầu mỏ tinh chế, sản phẩm hoá chất, sản phẩm hàng hóa và dịch vụ chịu thuế tiêu thụ đặc biệt"** (trích Điều 3 Nghị quyết 43).

#### **Nghị định 15 của Chính phủ**

Ngày 28/01/2022, Chính phủ đã ban hành Nghị định 15, có hiệu lực từ ngày 01/02/2022 (ngày Mừng 1 Tết Nguyên đán Nhâm Dần) đến hết ngày 31/12/2022 quy định chính sách miễn, giảm thuế theo Nghị quyết số 43/2022/QH15. **Điểm nhấn là chính sách giảm thuế suất thuế giá trị gia tăng từ 10% xuống còn 8%, loại trừ một số loại hàng hóa không được giảm thuế.** Danh mục hàng hóa không được giảm thuế được quy định tại các phụ lục ban hành kèm theo Nghị định này.

#### **Nghị định 15 quy định:**

- Theo Điểm a Khoản 3 Điều 1, khi bán hàng hóa được giảm thuế, cơ sở kinh doanh cần lập hóa đơn với thuế suất 8%. Căn cứ hóa đơn giá trị gia tăng, người bán kê khai thuế giá trị gia tăng đầu ra và người mua kê khai khấu trừ thuế giá trị gia tăng đầu vào theo số thuế đã ghi trên hóa đơn.

- Theo Khoản 4 Điều 1, cơ sở kinh doanh phải lập hóa đơn riêng cho hàng hóa, dịch vụ được giảm thuế

thuế giá trị gia tăng. Trường hợp không lập hóa đơn riêng thì không được giảm thuế.

**Công điện số 02 của Tổng cục Thuế** Ngày 09/02/2022, Tổng cục Thuế ban hành Công điện số 02 gửi Cục thuế các địa phương về việc đẩy mạnh triển khai thực hiện giảm thuế giá trị gia tăng theo quy định tại Nghị quyết số 43/2022/QH15 của Quốc hội và Nghị định số 15 của Chính phủ. **Công điện yêu cầu Cục thuế các địa phương giám sát chặt chẽ việc thực hiện quy định về giảm 2% thuế suất thuế GTGT trong năm 2022, các trường hợp cố tình vi phạm, phải xử lý nghiêm theo quy định pháp luật.**

**Không thể phủ nhận rằng chính sách giảm 2% thuế suất thuế GTGT sẽ giúp các doanh nghiệp, người dân giảm bớt một phần khó khăn về kinh tế, đồng thời tạo đà phục hồi trước ảnh hưởng của đại dịch Covid-19. Tuy nhiên, trong quá trình áp dụng thực tế doanh nghiệp đang gặp phải nhiều vướng mắc và lúng túng.**

**Wướng mắc lớn nhất** là việc xác định rõ mặt hàng kinh doanh của mình có thuộc danh mục hàng hóa, dịch vụ áp dụng Nghị định 15 được giảm thuế hay không. Đặc biệt, phần lớn các doanh nghiệp gặp vướng mắc trong việc tra cứu mã ngành kinh doanh của mình có thuộc “Phụ lục I – Danh mục hàng hóa, dịch vụ không được giảm thuế GTGT” hay không, dẫn đến không xác định được chắc chắn hàng hóa nào được giảm thuế.

**Khó khăn khác** khi áp dụng Nghị định 15 là dễ gây hiểu nhầm trong vấn đề áp dụng thuế suất thuế giá trị gia tăng đối với nguyên vật liệu đầu vào và sản phẩm đầu ra. Nguyên vật liệu đầu vào vừa có loại được giảm thuế vừa có loại không được giảm thì sản phẩm của doanh nghiệp đó có được hưởng giảm thuế GTGT hay không. Có trường hợp cùng một loại hàng hóa nhưng nhà cung cấp mỗi nơi áp dụng một mức thuế giá trị gia tăng khác nhau, doanh nghiệp lại vừa phải trao đổi bên mua vừa thống nhất bên bán. Hay hàng hóa, dịch vụ được bàn giao hoàn thành trước thời điểm Nghị định 15 có hiệu lực (ngày 01/02/2022) nhưng chưa được xuất hóa đơn do đối soát công nợ sau ngày 01/02/2022 thì hàng hóa, dịch vụ đó có được giảm thuế xuống 8% hay không? Hiện vẫn chưa có hướng dẫn cụ thể về nội dung này.

**Ngoài ra**, việc quy định cơ sở kinh doanh phải lập hóa đơn riêng cho hàng hóa, dịch vụ được giảm thuế giá trị gia tăng khiến kế toán doanh nghiệp than khổ vì thuế giá trị gia tăng là thuế gián thu, doanh nghiệp không được hưởng. Nếu như trước đây chỉ cần xuất một hóa đơn cho một đơn hàng giờ phải tách ra theo thuế suất, tốn nhiều thời gian xử lý hơn. Nếu sai sót, sau này doanh nghiệp còn bị phạt, bị truy thu.

**Doanh nghiệp xoay sở thế nào**  
Nhiều trang báo đưa tin, điều mà



*Cán bộ Cục thuế TP Hồ Chí Minh đang hướng dẫn hồ sơ, thủ tục cho người dân đến liên hệ. (Ảnh: PLO)*

doanh nghiệp lo lắng là có nguy cơ mất tiền còn bị phạt khi hậu kiểm sau này, bởi rất dễ xảy ra trường hợp doanh nghiệp xác định lĩnh vực đang kinh doanh của mình được giảm thuế GTGT theo Nghị định 15 nhưng cơ quan thuế xác định ngược lại.

Nhiều ý kiến còn cho rằng “xuất thừa hơn thiếu”, tức là với những trường hợp không rõ ràng, sẽ áp dụng mức thuế suất 10%.

#### **Tại VNTT**

Hoạt động kinh doanh của VNTT cũng không ngoại lệ khi cũng gặp rất nhiều vướng mắc như các doanh nghiệp khác.

VNTT kinh doanh đa ngành, đa dịch vụ, một số loại hàng hóa khó mà phân biệt được chính xác có giảm thuế hay không, đặc biệt trong các trường hợp sau:

- Các hợp đồng thi công công trình mà vật tư đầu vào bao gồm cả những loại được giảm và không được giảm thuế GTGT thì khi hoàn thành công trình xuất hóa đơn cho khách hàng có được giảm thuế hay không?

- Công trình thi công từ trước ngày Nghị định 15 có hiệu lực với vật tư đầu vào không được giảm thuế thì đến thời điểm hiện tại hoàn thành xuất hóa đơn cho khách hàng có được giảm hay không? Hoặc Công trình được thi công trong thời gian Nghị định 15 có hiệu lực với vật tư đầu vào được giảm thuế nhưng thời gian hoàn thành sau ngày 31/12/2022 (hết hiệu lực Nghị định 15) thì có được giảm thuế không?

- Công trình thi công từ trước Nghị định 15 đã xuất hóa đơn đợt 1 thuế GTGT 10% thì phần nghiệm thu còn lại năm nay xuất hóa đơn tiếp có được giảm hay không?

**Hiện VNTT cũng trong tâm thế vừa làm vừa lo. VNTT rất mong Bộ Tài chính sớm có hướng dẫn cụ thể và thống nhất tháo gỡ để các doanh nghiệp an tâm kinh doanh sản xuất.**



## CHI BỘ VNTT TỔ CHỨC LỄ KẾT NẠP ĐẢNG VIÊN 2022



Bồi dưỡng, kết nạp đảng viên mới là nhiệm vụ thường xuyên, có ý nghĩa quan trọng trong công tác xây dựng Đảng, góp phần phát triển, nâng cao chất lượng và sức chiến đấu của tổ chức cơ sở Đảng nói chung và các cá nhân Đảng viên nói riêng. Sinh thời Chủ tịch Hồ Chí Minh đã khẳng định: "Vấn đề phát triển Đảng là vấn đề quan trọng trong xây dựng Đảng. Đảng phải có một số lượng đảng viên nhất định mới hình thành nên tổ chức Đảng. Sự nghiệp lãnh đạo cách mạng của Đảng là sự nghiệp vĩ đại lâu dài phải do nhiều thế hệ chiến sĩ cộng sản tham gia gánh vác. Năng lực lãnh đạo và sức chiến đấu chỉ có thể có trên cơ sở số lượng, chất lượng đội ngũ Đảng viên tương ứng. Do đó, Đảng phải thường xuyên làm tốt công tác phát triển Đảng".

Với ý nghĩa đó, dưới sự hướng dẫn, giúp đỡ tận tâm của Chi Bộ Công Ty Cổ Phần Công Nghệ & Truyền Thông Việt Nam. Cùng với sự nỗ lực phấn đấu của bản thân mỗi cá nhân, vào ngày 25/04/2022 đã có

có 06 Đồng chí được đứng vào hàng ngũ Đảng Cộng Sản Việt Nam, gồm các đồng chí sau:

1. Đồng chí Nguyễn Thanh Toàn (nhân sự phòng MEP)
2. Đồng chí Phan Quốc Cường (nhân sự phòng MEP)
3. Đồng chí Phan Đình Đình (nhân sự phòng QTDC)
4. Đồng chí Đào Tăng Lộc (nhân sự TTDVKH - Phòng Kinh doanh)
5. Đồng chí Đỗ Trúc Thy (nhân sự TTDVKH - Phòng Kinh doanh)
6. Đồng chí Nguyễn Tấn Lộc (nhân sự TTDVKH - Phòng Kinh doanh)

Đồng chí Lai Xuân Nghĩa – Bí Thư chi bộ trao quyết định kết nạp Đảng cho các tân Đảng viên. Đồng thời quán triệt nhiệm vụ, quyền hạn của người Đảng viên, nhiệm vụ của Chi bộ, phân công Đảng viên chính thức tiếp tục giúp đỡ các đồng chí trong thời gian làm Đảng viên dự bị.

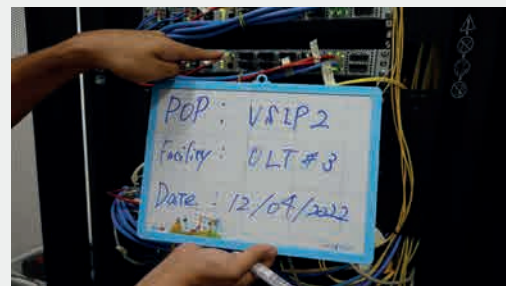
Các tân Đảng viên sau khi nhận quyết định từ Bí thư Chi bộ đọc lời tuyên thệ trước cờ Tổ Quốc, cờ Đảng và chân dung chủ tịch Hồ Chí

Minh. Trong bầu không khí trang nghiêm đó, tinh thần yêu nước, lòng tự hào Dân tộc như được bùng cháy trong tim mỗi người, thôi thúc Chúng tôi phải luôn nỗ lực phấn đấu hơn nữa hoàn thiện bản thân xứng đáng là người Đảng viên gương mẫu, góp sức mình thực hiện thành công nhiệm vụ chính trị của Chi Bộ, xây dựng Chi Bộ ngày càng vững mạnh, nâng cao tinh thần Dân tộc.

Ngày hôm nay khi đứng tại đây, tôi cảm thấy mình thật vinh dự khi được xếp vào hàng ngũ của Đảng. Tôi Đồng chí Đào Tăng Lộc, lại một lần nữa tôi thật vinh dự khi đại diện các Đảng viên mới phát biểu cảm nghĩ: "Trải qua quá trình tham gia các lớp Cảm Tình Đảng và Bồi Dưỡng Chính Trị, cùng với đó là sự dìu dắt nâng đỡ của các đồng chí trong Chi Bộ nói chung và Chi Ủy nói riêng đã giúp cho các tân Đảng viên có được sự vinh dự được đứng vào hàng ngũ Đảng Cộng sản Việt Nam ngày hôm nay, chúng tôi không biết nói gì hơn ngoài lời cảm ơn sâu sắc gửi đến các đồng chí và xin hứa sẽ thực hiện đúng theo điều lệ Đảng, pháp luật của Nhà Nước Việt Nam".

# CÁC HOẠT ĐỘNG BCC NỔI BẬT TRONG THÁNG 4

**NTTeA đã tiến hành nghiệm thu lắp đặt thiết bị OLT tại POP Mỹ Phước và POP VSIP2**



**NTTeA họp với các lãnh đạo Becamex**



**Đoàn công tác của NTTeA đã sang Việt Nam làm việc với VNTT (làm việc với Phòng KTVT, Trung tâm dịch vụ Viễn thông, Trung tâm DVKH, Phòng NOC)**



Với mục tiêu là nắm bắt hiện trạng hoạt động của VNTT và đưa ra các khuyến nghị để VNTT có thể hoạt động hiệu quả hơn nữa trong thời gian tới.

**Làm việc với Công ty KOYOBOND, TOYOTA TSUSHO**

để cùng với VNTT giới thiệu các dịch vụ /giải pháp viễn thông nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ cho khách hàng.



# CÁC HOẠT ĐỘNG BCC NỔI BẬT TRONG THÁNG 4

Ngày 20 và 22/04/2022, NTTeA đã cùng VNTT làm việc với Becamex TOKYU và Nhà thầu Hòa Bình về dự án The Glory (H9BC).



## NTTeA và VNTT giao lưu bóng đá ngày 05/04/2022



# TÀI LIỆU ĐÃ ĐƯỢC TGD KÝ DUYỆT BAN HÀNH

## T03-04/2022

1. Quy trình phối hợp triển khai hạ tầng viễn thông (BLĐ-QT07), ban hành lần 4 có hiệu lực ngày 10/04/2022

- Link tài liệu:

--> <https://bom.so/NWkQHx> (xem online)

### Nội dung mới:

1. Không còn P.DA tham gia vào quy trình này. (Do đội Đầu tư-Thiết kế(cống, bể)-GS thi công-HSQT HTVT đã chuyển sang P.MEP)
2. Gom nội dung bước 1 : TTGD yêu cầu cung cấp dịch vụ viễn thông/Dự báo nhu cầu khách hàng & Bước 2: P. KTVT kiểm tra xác định hiện trạng HTVT vào thành 1 bước.
3. Bước 2: bổ sung nội dung
  - TTGD chủ trì họp với các Phòng để xác định thời gian dự kiến hoàn thành cho từng dự án đầu tư biểu mẫu "Bảng dự trù thời gian hoàn thành công trình/ dự án" (BLĐ-QT07-BM06).
  - Thời gian tối đa hoàn tất việc khảo sát – thiết kế: Đối với dự án nhỏ: 7 ngày, đối với dự án lớn: 21 ngày kể từ ngày thực hiện khảo sát (dự án lớn / nhỏ sẽ do các phòng ban chuyên môn đánh giá thực tế).
4. Bước 5: Bỏ nội dung
  - Phòng MEP tổ chức thi công HT cồng bể theo Thiết kế đã được phê duyệt và chịu trách nhiệm thực hiện xin giấy phép Chủ đầu tư / Ban quản lý.
  - Lưu ý: Không thành lập Ban chỉ huy công trường, mà các phòng ban chịu trách nhiệm thực hiện các công việc theo quy trình.
5. Bổ sung thêm thời gian thực hiện cho từng bước trong quy trình và bổ sung biểu mẫu:
  - Bảng dự trù thời gian hoàn thành công trình/ dự án (BLĐ-QT07-BM06)
  - Bảng tổng hợp khối lượng chi tiết (BLĐ-QT07-BM07)\QT07-BM06)
  - Bảng tổng hợp khối lượng chi tiết (BLĐ-QT07-BM07)
6. Bổ sung template cho các biểu mẫu

2. Phụ lục 30 Danh sách phần mềm được phép cài đặt (HC-QC02-PL30), ban hành lần 4 có hiệu lực ngày 15/04/2022

- Link tài liệu:

--> <https://bom.so/NZripv> (xem online)

3. TỜ TRÌNH PHÊ DUYỆT ĐIỀU CHỈNH SĐTC PHÒNG KINH DOANH , có hiệu lực từ ngày 10/04/2022

4. CNNV & SĐTC CỦA PHÒNG KINH DOANH, ban hành lần 3 có hiệu lực ngày 10/04/2022

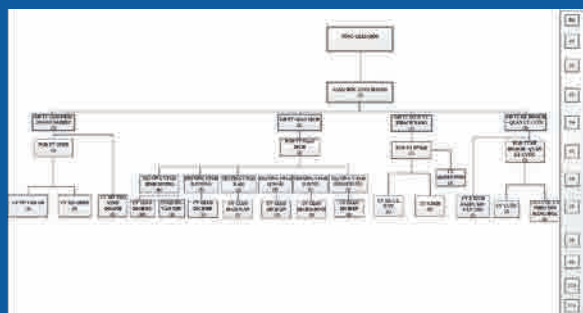
- Link tài liệu:

--> <https://bom.so/AzZJ9n> (xem online)

### Nội dung mới:

- |                              |                              |
|------------------------------|------------------------------|
| 1. Trưởng VPGD Bình Định     | 2. Chuyên viên GD Bình Định  |
| - Định biên: 1               | - Định biên: 1               |
| - Nhân sự: 0                 | - Nhân sự: 0                 |
| 3. Chuyên viên GD Bình Dương | 4. Chuyên viên GD Quảng Ngãi |
| - Định biên: 15              | - Định biên: 2               |
| - Nhân sự: 13                | - Nhân sự: 0                 |
| 5. Chuyên viên CSKH          | 6. Chuyên viên kinh doanh    |
| - Định biên: 9               | - Định biên: 9               |
| - Nhân sự: 8                 | - Nhân sự: 6                 |

Tổng định biên mới: 70



Sơ đồ tổ chức PKD (lần 14)



# TUYẾN CÁP QUANG ADC BẰNG THÔNG LỚN NHẤT VIỆT NAM

## Sơ đồ kết nối Tuyến cáp quang ADC

Ngày 19/04/2022, tại Quy Nhơn, Tập đoàn Công nghiệp – Viễn thông Quân đội (Viettel) chính thức công bố tuyến cáp biển quốc tế ADC (Asia Direct Cable) cập bờ tại Quy Nhơn, Bình Định, Việt Nam. Đây là tuyến cáp quang có dung lượng băng thông lớn nhất Việt Nam, gấp 3 lần tuyến cáp APG (Asia Pacific Gateway).

ADC là tuyến cáp biển thứ 5, với quy mô đầu tư lớn nhất cho đến nay của Viettel, trên cơ sở hợp tác đầu tư, xây dựng với các Tập đoàn viễn thông quốc tế lớn trên thế giới như: Singtel, China Telecom, SoftBank, China Unicom, NT, PLDT, TATA Communications.

Tuyến cáp quang biển ADC có chiều dài cáp ngầm là 9.800km, dung lượng đạt trên 140 Tbps, sử dụng công nghệ truyền dẫn hiện đại nhất hiện nay, giúp kết nối các quốc gia trong khu vực Châu Á - Thái Bình Dương với tổng mức đầu tư ban đầu là 290 triệu USD, cho phép truyền tải dữ liệu lớn tốc độ cao giữa các quốc gia trong khu

vực Đông Á và Đông Nam Á. Cùng với các tuyến cáp quang biển hiện đang khai thác khác, tuyến cáp ADC của Viettel dự kiến khi đưa vào vận hành khai thác sẽ bổ sung 18Tbps vào tổng dung lượng kết nối quốc tế của Viettel, góp phần cung cấp một lượng lớn dung lượng tốc độ cao kết nối từ Việt Nam đi quốc tế.

Tuyến cáp ADC đáp ứng triển khai các ứng dụng kết nối Internet quốc tế yêu cầu tốc độ cao như: Internet vạn vật (IoT), tự động hóa, trí tuệ nhân tạo (AI), thực tế ảo (AR/VR); đồng thời đảm bảo an toàn, dự phòng mạng lưới, đảm bảo chất lượng dịch vụ Internet và các dịch vụ kết nối quốc tế khác của Viettel.

Ông Đoàn Đại Phong, Phó Tổng Giám đốc Tổng công ty Giải pháp Doanh nghiệp Viettel (Viettel Solutions) – thành viên của Tập đoàn Viettel cho biết: "Sau khi hoàn thành cập bờ, tuyến cáp biển ADC sẽ chính thức được Viettel đưa vào khai thác thương mại trong năm 2023. Qua đó, Viettel khẳng định là

đơn vị tiên phong xây dựng và phát triển hạ tầng số toàn diện, đáp ứng được nhu cầu truyền tải dữ liệu tốc độ cao, ứng dụng các công nghệ 4.0 hiệu quả và đảm bảo an ninh thông tin liên lạc quốc gia."

Ngày 16/6/2020. Tập đoàn Viettel chính thức công bố với báo chí về việc tham gia đầu tư xây dựng tuyến cáp quang biển ADC (Asia Direct Cable). Tuyến cáp ADC là đường cáp quang biển công suất cao kết nối các nước Trung Quốc, Nhật Bản và các nước Đông Nam Á (Việt Nam, Philippines, Thái Lan, Singapore). Với chiều dài 9.400 ki lô mét (5.840 dặm), có nhiều lõi cáp sợi, băng thông truyền tải lên tới 140 Tbps.

ADC kết nối các quốc gia trong khu vực Châu Á - Thái Bình Dương như: Singapore – Nhật Bản – Hongkong – Trung Quốc – Philippines – Việt Nam - Thái Lan.



# LỄ CÔNG BỐ

## TRUNG TÂM GIÁM SÁT, ĐIỀU HÀNH THÔNG MINH CỦA TỈNH VÀ CÔNG THÔNG TIN ĐIỆN TỬ TỈNH ỦY BÌNH DƯƠNG

Bình Dương, ngày 19 tháng 4 năm 2022



### TRUNG TÂM IOC: "BỘ NÃO SỐ" CHO ĐÔ THỊ THÔNG MINH TỈNH BÌNH DƯƠNG

Bộ trưởng Bộ TT&TT Nguyễn Mạnh Hùng và Thứ trưởng Phạm Đức Long

Những năm gần đây, Chính phủ, các Bộ ngành Trung ương, các tỉnh, thành phố trong cả nước đang hết sức chú trọng việc đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin (CNTT) trong hoạt động của chính quyền, hướng tới xây dựng chính phủ điện tử (CPĐT).

Thực hiện mục tiêu chuyển đổi số (CDS) quốc gia, trong thời gian qua, Chính phủ đã đưa ra nhiều giải pháp trọng tâm nhằm đẩy nhanh phát triển CPĐT. Trong đó, Trung tâm điều hành thông minh (Intelligent Operation Center - IOC) là một mục tiêu quan trọng nhằm phục vụ sự chỉ đạo điều hành của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ và lãnh đạo các tỉnh, thành phố.

Với vai trò tiên phong trong quá trình CDS quốc gia, trong thời gian qua, Tổng công ty Becamex IDC đã đồng hành cùng Chính phủ và tỉnh Bình Dương xây dựng thành công IOC thông minh của tỉnh Bình Dương.

Theo các chuyên gia công nghệ,

Trung tâm IOC được ví như "bộ não số" của các địa phương với khả năng tích hợp dữ liệu và các hệ thống sẵn có cùng các phần mềm điều khiển trung tâm, tạo ra một cái nhìn toàn cảnh về tỉnh, thành phố trên mọi lĩnh vực.



Phòng Dự Án thi công hệ thống màn hình tại trung tâm IOC

Chức năng trọng tâm của IOC gồm: Giám sát, điều hành chỉ tiêu kinh tế - xã hội; chỉ tiêu báo cáo, thống kê; Giám sát hiệu quả hoạt động của chính quyền; Giám sát quản lý, sử dụng đất đai; Giám sát, điều hành an ninh trật tự công cộng, an toàn giao thông; Tương tác, giao tiếp phục vụ công dân; Giám sát chất lượng môi trường; Giám sát, điều hành lĩnh vực y tế; lĩnh vực giáo dục; lĩnh vực du lịch và Giám sát thông tin trên Internet...

**Bước phát triển mới của tỉnh Bình Dương trong quá trình xây dựng chính quyền điện tử**

Sáng 01-03, tại Trung tâm Hành chính tỉnh Bình Dương, Sở Thông tin và Truyền thông tổ chức Hội nghị triển khai thí điểm Trung tâm Giám sát, điều hành thông minh tỉnh Bình Dương (IOC) theo sự ủy quyền của UBND tỉnh. Tại cuộc họp, đại diện Becamex IDC đã thông qua tổng quan về IOC. Hệ thống IOC sẽ được kết nối với các hệ thống ứng dụng, cơ sở dữ liệu khác trong nội bộ tỉnh và bên ngoài để thu thập, tổng hợp dữ liệu phục vụ công tác chỉ đạo, điều hành, hỗ trợ ra quyết định và được vận hành liên tục không gián đoạn 24/7; thúc đẩy khả năng đáp ứng nhanh đối với các vấn đề của các Bộ, ngành, địa phương.

Chức năng, dịch vụ IOC bao gồm: Phân tích dữ liệu chỉ tiêu kinh tế - xã hội; giám sát hành chính công; giám sát, điều hành lĩnh vực y tế, giáo dục, du lịch, quản lý đô thị...; giám sát, điều hành môi trường

trường (đất đai, rừng, nước, không khí...); tương tác, giao tiếp phục vụ công dân; giám sát an ninh, an toàn thông tin và thông tin trên Internet; ứng cứu, hỗ trợ khẩn cấp; giám sát, điều hành an ninh trật tự và an toàn giao thông.

Lộ trình triển khai gồm 03 giai đoạn. Giai đoạn 1: Triển khai IOC và xây dựng nền tảng kết nối. Giai đoạn 2: Thống nhất dữ liệu hiện có, xây dựng các chỉ số hiển thị. Giai đoạn 3: Các đơn vị xây dựng các đề án thành phần tập trung cho từng lĩnh vực cụ thể. Hiện tại tỉnh đang bắt tay vào thực hiện giai đoạn 2.



Phòng Dự Án thi công hệ thống màn hình tại trung tâm IOC

Đại diện Sở Thông tin và Truyền thông đã trình bày dự thảo Kế hoạch triển khai thí điểm Trung tâm Giám sát, điều hành thông minh tỉnh Bình Dương. Mục tiêu nhằm giúp lãnh đạo tỉnh giám sát, điều hành; hỗ trợ chỉ huy, ra quyết định; quản lý chất lượng dịch vụ một cách tổng thể trên một số lĩnh vực cụ thể. Lộ trình bao gồm 7 bước thực hiện: Cải tạo, bổ sung cơ sở vật chất, phần cứng, cài đặt phần mềm lõi, triển khai hạ tầng máy chủ, khảo sát cơ sở dữ liệu và tích hợp các phân hệ, chức năng vào IOC, xây dựng đề án nhân sự cho IOC, kiểm thử chức năng và đánh giá an toàn thông tin của hệ thống, vận hành thử nghiệm, đánh giá tính khả thi.



Trung tâm Giám sát, điều hành thông minh tỉnh Bình Dương

Dự kiến có 14 lĩnh vực được chọn làm thí điểm: Chỉ tiêu kinh tế - xã hội; hành chính công; thông tin trên môi trường mạng Internet; thông tin du lịch; thông tin Covid; an ninh, an toàn thông tin; tương tác, giao tiếp phục vụ công dân; công khai thông tin quy hoạch; giám sát chất lượng môi trường; giám sát khu công nghiệp; giám sát tài nguyên; thông tin lĩnh vực y tế; thông tin lĩnh vực giáo dục; an ninh trật tự và giao thông (qua hệ thống camera).

Với việc tích hợp thông tin, số liệu của nhiều lĩnh vực hoạt động được thể hiện trực quan, sinh động, Trung tâm IOC Bình Dương được kỳ vọng giúp các cấp lãnh đạo có cái nhìn tổng quan toàn diện về mọi mặt hoạt động kinh tế - xã hội theo thời gian thực.



Phòng Dự Án thi công hệ thống màn hình tại trung tâm IOC

Từ đó, đưa ra quyết định nhanh chóng, kịp thời, chuẩn xác, tiết kiệm được nhiều thời gian và công sức trong quá trình giám sát, điều hành công việc. Thông qua hệ thống IOC, cũng sẽ giúp tăng tính tương tác giữa người dân với chính quyền, góp phần tăng cường mức độ hài lòng của người dân, doanh nghiệp đối với hoạt động của chính quyền.

Như vậy, có thể nói, việc hỗ trợ địa phương triển khai Trung tâm IOC là tiền đề quan trọng để tỉnh Bình Dương nhanh chóng xây dựng CPĐT, đô thị thông minh trong tương lai không xa.



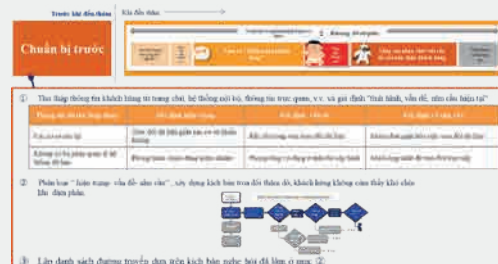
## GÓC HỌC TẬP : Kinh doanh theo mô hình giải quyết vấn đề là gì? (Phần 2)

### 2. Nắm bắt nhu cầu để nâng cao động lực giải quyết bằng cách khơi nguồn các vấn đề chỉ riêng ở khách hàng.

Giai đoạn này bao gồm các vấn đề như sau:

#### a. Chuẩn bị và ý thức về khách hàng

Trước khi tiến tới gặp và đàm phán với khách hàng, điều quan trọng là phải chuẩn bị trước khi đến thăm để có thể hiểu tường tận về "ngành vụ phân phối giao thương" và "môi trường làm việc" của khách hàng. Cụ thể thu thập thông tin khách hàng, giả định "hiện trạng, vấn đề và nhu cầu hiện tại" dựa trên thông tin thu thập được tạo nên bản trình bày (đề xuất) nhằm xác định các mục sẽ trình bày tại thời điểm đàm phán.



Xây dựng kịch bản nghe hỏi dựa trên quan điểm cụ thể như "Hỏi khách hàng như thế nào", "Nghe hỏi theo trình tự như thế nào" "Sẽ có câu trả lời như thế nào từ khách hàng" để nắm bắt hiện trạng của khách hàng.



Sau khi đã có kịch bản nghe hỏi, bước tiếp theo là vẽ ra sơ đồ các bộ phận/phòng ban khách hàng liên quan.



※ Sơ đồ các bên liên quan là sơ đồ tương quan giữa các bên liên quan quanh lợi ích và thiệt hại (Các bên liên quan xoay quanh công ty)

#### b. Nắm bắt hiện trạng của khách hàng

Nắm bắt "Hiện trạng khách hàng" dựa trên kịch bản đã chuẩn bị, cụ thể là, với ý thức "80% nghe và 20% nói", thực hiện nghe hỏi từ khách hàng về "Ngành vụ của người đàm phán", "Kênh phân phối của khách hàng" và "Môi trường làm việc của khách hàng".



Để xác định giá trị mà khách hàng đang tìm kiếm, điều quan trọng là phải hiểu từ hai quan điểm sau đây:

(1) Nắm bắt những thay đổi trong ngành nghề và môi trường xung quanh khách hàng, không chỉ trong quá khứ và hiện tại, mà còn trong tương lai

(2) Không chỉ nắm bắt kênh phân phối, nghiệp vụ và môi trường làm việc của khách hàng mà còn nắm

[illegible]

- Để rút ra được vấn đề từ khách hàng và truyền tải chính xác thông điệp từ công ty, quan trọng là phải chú ý không chỉ đến giao tiếp bằng ngôn ngữ mà còn cả phi ngôn ngữ (giao tiếp phi ngôn ngữ).

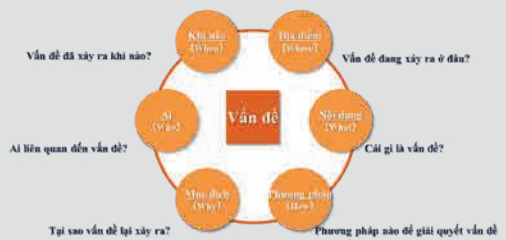
|                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Điện mạo</b></p> <p><b>Điện mạo gọn gàng, sạch sẽ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Tóc (đỏ dài, màu, mũ thơm)</li> <li>■ Gương mặt (Nam: râu; Nữ: trang điểm)</li> <li>■ Trang phục (Nếp nhàu, vết bẩn)</li> </ul>                              | <p><b>Nét mặt</b></p> <p><b>Nét mặt thoát mái</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Gương mặt cười tự nhiên</li> <li>■ Ánh mắt nhìn thẳng</li> <li>■ Tâm mắt rộng</li> </ul>                                                                      |
| <p><b>Ứng xử</b></p> <p><b>Cách ứng xử tự tin</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Ngồi thẳng lưng</li> <li>■ Không cau mày, tay ra</li> <li>■ Chỉ ý chúng tôi quên chúng tôi như bạn</li> <li>■ Chỉ ý của em chúng tôi hợp tác như bạn "Ồ, ừ"</li> </ul> | <p><b>Giọng nói</b></p> <p><b>Giọng nói mang cảm giác yêu tâm</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Hông giọng nói to, phải làm rõ "ừ ừ ừ ừ ừ"</li> <li>■ Không nói quá nhiều</li> <li>■ Chỉ ý của em chúng tôi hợp tác như bạn "Ồ, ừ"</li> </ul> |

|   | Số lượng từ, ngữ                  | Biện pháp                                                                                                                                                                        |
|---|-----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Tên đầu thể hiện về mặt hình thức | Gắt đầu: chuẩn động từ là từ xưng, thể hiện sự tôn thành: "chàng", "ông xít", "dạ",...                                                                                           |
| 2 | Nội dung                          | Việc tập lại càng diễn ra đối phương nói.                                                                                                                                        |
| 3 | Số câu                            | Tên dùng những dấu về hai câu, ngữ mà Quý thích có quan hệ thời gian, những dấu mà một người đầu tiên và nói về các <b>vị dụ</b> .                                               |
| 4 | Câu chữ                           | Một lần đối phương nói, thể hiện sự tập trung, ông xít bằng <b>cái chữ</b> như chỉ ra.                                                                                           |
| 5 | Đầu câu                           | Bắt đầu theo từ <b>cái</b> , <b>hình ảnh</b> của <b>đối phương</b> như: cái ông xít, cái ông xít, cái ông xít, cái ông xít.                                                      |
| 6 | Tên từ ngữ                        | Thay đổi nội dung nội chuyển hợp với các từ chuyển từ <b>đối phương</b> (tương quan từ ngữ, tập thể, thể hiện hình ảnh: đó quan tâm, hình ảnh tập thể đó là một câu đối phương). |
| 7 | Nội dung                          | Nhìn lại cuộc nói chuyện ở từ <b>đây</b> thì nói đến đối phương nói <b>đến nội tại</b> .                                                                                         |
| 8 | Đầu từ ngữ                        | Số lượng <b>cái</b> từ <b>cái</b> thể hiện sự chuyển từ <b>đối phương</b> , tập trung từ, tập trung từ, tập trung từ, tập trung từ.                                              |

**Nguồn: Phòng Kinh Doanh**

|                   | Câu hỏi mở rộng                                                                                                                                                                                                           | Câu hỏi giới hạn                                                                                                                                                                                                                             |
|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Đặc điểm</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Câu hỏi có thể trả lời tự do (không giới hạn)</li> <li>Hiệu quả khi hỏi về bối cảnh lý do của câu</li> <li>"Tại sao", "liên quan như"</li> </ul>                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Câu hỏi có thể trả lời bằng "vâng/không", "có/không" hoặc "không"</li> <li>Hiệu quả khi cần câu trả lời đúng hoặc sai về câu khẳng định</li> <li>"Đúng hay", "sai", "có/đúng", "không/gi?"</li> </ul> |
| <b>Ưu điểm</b>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>Dễ mở rộng cuộc nói chuyện</li> <li>Có thể thu được nhiều thông tin cho việc phân tích</li> </ul>                                                                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Độc lập</li> <li>Dễ nắm bắt cuộc nói chuyện (có thể dùng để xác nhận)</li> </ul>                                                                                                                      |
| <b>Nhược điểm</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Không thể tóm tắt cuộc nói chuyện</li> <li>Không thể dùng câu trả lời ngắn gọn súc tích</li> </ul>                                                                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>Khó mở rộng cuộc nói chuyện</li> <li>Độc lập nên gây cảm giác nhàm chán</li> </ul>                                                                                                                    |
| <b>Ví dụ</b>      | <p>Khi đi ra ngoài, bạn khách của bạn vừa đi xe đạp bị ngã.</p>  <p>Tôi được cho mượn xe đạp, nên tôi rất cẩn trọng khi đi ra ngoài.</p> | <p>Đúng hay, bạn có đang lái xe đạp đúng hay không?</p>  <p>Đúng hay, bạn đi xe đạp đúng hay không?</p>                                                     |

Nói một cách đơn giản là hãy coi vấn đề hiện tại của khách hàng cũng như vấn đề của mình. Và sử dụng quan điểm 5W1H để cụ thể hóa nền tảng và nguyên nhân gốc rễ của những vấn đề đó. Từ đó sẽ có những hành động phù hợp để có chiến lược tư vấn giải quyết vấn đề.



Khi đã hiểu được vấn đề/trở ngại khách hàng đang gặp phải, hãy giúp khách hàng xác nhận các tiêu chí đánh giá và thứ tự ưu tiên giải quyết vấn đề. Nếu khách hàng không thể quyết định mức độ ưu tiên, từ giờ sẽ sử dụng hai trục "Mức độ quan trọng" và "Mức độ khẩn cấp" để thúc đẩy việc đánh thứ tự ưu tiên.

**Công cụ xác nhận mức độ ưu tiên**

|      | THẤP                                                                                                                                                                  | CAO                                                                                                                                                           |
|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| CAO  | <b>Tư vấn</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Đánh giá ưu tiên dựa trên bằng chứng khoa học</li> <li>■ Hỗ trợ bệnh nhân trong quá trình giao tiếp</li> </ul> | <b>Ưu tiên nhất</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Một trong những tài sản quý giá nhất của bệnh nhân</li> <li>■ Tập trung vào bệnh nhân</li> </ul> |
| THẤP | <b>Hỗ trợ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Xem xét OS mới</li> </ul>                                                                                      | <b>Chẩn đoán</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Muốn khám phá ra một điều gì đó</li> </ul>                                                          |

**Quy trình tư duy dạng công cụ**

- Tạo một bảng với hai trục: mức độ quan trọng và mức độ khẩn cấp, ví dụ như nhân viên y tế đang đi tìm tài liệu hoặc bệnh nhân đang chờ đợi.
- Ưu tiên các vấn đề có mức độ cao của các trục trên. Ngược lại, chúng sẽ sẽ bởi quá nhiều tài liệu phân đoạn trên thời gian và sử dụng nó làm tài liệu về vấn đề không phải là vấn đề (ví dụ như, chẩn đoán bệnh).

Ghi chú: trình độ tư duy, đánh giá tình hình thực tế

Là đưa ra những giải pháp tối ưu nhất và hỗ trợ đưa ra quyết định cho việc triển khai.

Chuẩn bị để giải quyết các vấn đề của khách hàng.

The diagram illustrates the research methodology, divided into two main phases: **Nghiên cứu thực nghiệm** (Experimental Study) and **Lựa chọn và phân tích dữ liệu** (Data Selection and Analysis).

**Nghiên cứu thực nghiệm (Experimental Study):**

- Top Row:**
  - Box 1: **Năng suất tổng hợp đất nước** (Soil synthesis productivity)
  - Box 2: **Thí nghiệm số 1** (Experiment 1)
  - Box 3: **Thí nghiệm số 2** (Experiment 2)
- Middle Row:**
  - Box 4: **Năng suất tổng hợp đất nước** (Soil synthesis productivity)
  - Box 5: **Năng suất tổng hợp đất nước** (Soil synthesis productivity)
- Bottom Row:**
  - Box 6: **Năng suất tổng hợp đất nước** (Soil synthesis productivity)
  - Box 7: **Năng suất tổng hợp đất nước** (Soil synthesis productivity)

**Lựa chọn và phân tích dữ liệu (Data Selection and Analysis):**

- Top Row:**
  - Box 8: **Lựa chọn và phân tích dữ liệu** (Data selection and analysis)
  - Box 9: **Phân tích dữ liệu** (Data analysis)
  - Box 10: **Phân tích dữ liệu** (Data analysis)
- Middle Row:**
  - Box 11: **Phân tích dữ liệu** (Data analysis)
  - Box 12: **Phân tích dữ liệu** (Data analysis)
- Bottom Row:**
  - Box 13: **Phân tích dữ liệu** (Data analysis)
  - Box 14: **Phân tích dữ liệu** (Data analysis)

A large orange arrow labeled **Thống kê phân tích** (Statistical analysis) points from the experimental study phase to the data selection and analysis phase.

- (1) Suy nghĩ từ nội dung (Cây mai) được thống nhất với hình ảnh giải quyết
- (2) Nội dung đáp ứng nhu cầu (Cây trúc)
- (3) Nội dung đáp ứng nhu cầu bắt nguồn từ cây trúc (Cây thông).



| Quy trình                              | Việc cần làm                                                                                                          |
|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Nhận đề (Nhận nhận thành quả)       | <b>Khởi đầu bằng lực giải quyết bằng một số, xác nhận hai bên của và vấn đề</b>                                       |
| 2. Phân công phân hợp                  | Nhận thêm từ các vấn đề báo gồm các chỉ để không thể nhận thêm như các được và <b>thông báo tiến pháp giải quyết.</b> |
| 3. Quảng bá (giới thiệu)               | Trình bày cụ thể về <b>những gì có thể làm</b> , làm thêm được để trở nên khác "đó với khách hàng"                    |
| 4. Thúc đẩy giải quyết hoặc chấp thuận | Trình bày nhiều giải và đang có khả năng trở nên trong tương lai và để <b>khách hàng lựa chọn</b>                     |
| 5. Xác định phân chia                  | Xác định "phần văn thực sự" trong tổng từ xác định là người nhận giải không thể vượt quá giá trị                      |
| 6. Lưu lại phân chia                   | Nếu tạo phân văn và chấp nhận đó là sản phẩm giải quyết sẽ nhận "đó với khách hàng"                                   |

(còn tiếp...)

# TRANH THỦ YÊU THƯƠNG KHI CÒN CÓ THỂ.



Hiện nay nhu cầu sống của chúng ta ngày càng cao, chính vì điều đó mà nhịp độ sống của chúng ta luôn hối hả, vội vã. Có thể vì cuộc sống mưu sinh, có thể vì cơm áo gạo tiền,...làm chúng ta lãng quên đi cái gọi là tình thân, cái gọi là gia đình.

Có thể mọi người sẽ nghĩ tôi thật xấu tính khi nói ra câu này "Tôi cảm thấy biết ơn đại dịch covid 19". Tôi cảm thấy thật tiếc vì đại dịch đã lấy đi biết bao sinh mạng của con người, bao người mất đi những người thân yêu. Nhưng cũng chính qua đại dịch này, chúng ta mới có thời gian dừng lại để biết được tình thân đáng quý tới dường nào.

Bạn sẽ không thể nào biết được ba mẹ hay anh chị em trong gia đình của bạn, họ quan trọng đến dường nào – cho đến khi bạn sắp mất đi họ. Cuộc sống cứ trôi cứ trôi, ngày qua ngày chúng ta xem họ là những người hiển nhiên có ở đó, hiển nhiên làm những việc đó,...mà quên mất là gia đình thì cũng cần phải trao đổi tình thương

Chúng ta có thể nói yêu vợ yêu chồng rất thoải mái nhưng khi muốn mở miệng ra nói yêu ba yêu mẹ, liệu có bao nhiêu người nói được như vậy. Vậy thì tôi hỏi đã bao lâu rồi bạn chưa mua cho ba mẹ bạn tô phở? Bạn có biết số đo quần áo của ba mẹ bạn hay không? Ba mẹ bạn mang giày size bao nhiêu? Ba mẹ có bao nhiêu đôi giày đôi dép? Đã có bao nhiêu quần áo đã cũ cần thay mới? Đã bao lâu rồi bạn chưa hỏi han xem tình hình sức khỏe của ba mẹ?.....Có rất nhiều điều nó thật sự rất đơn giản nhưng liệu mấy ai quan tâm tới.

Tôi cũng vậy! Tôi cũng không thể thốt ra được câu: "Con yêu ba" và tôi cũng quên mất rằng bản thân vẫn còn có ba để yêu thương.

Đến 1 ngày bác sĩ chẩn đoán ba tôi bị viêm tụy cấp 4, dương tính với Covid và kèm theo rất nhiều bệnh nền nguy hiểm tính mạng – có thể không qua khỏi. Thời điểm Covid đang diễn ra rất phức tạp, đã có bao người mất người thân vì bị nhiễm virus kèm bệnh nền, hướng

gì ba tôi được chẩn đoán rất nhiều bệnh nền nguy hiểm. Dường như lúc đó trời bỗng sập trước mặt tôi, mắt tôi tối sầm lại và tôi chỉ biết quy xuống khóc, có thể nói lúc đó tôi chỉ biết khóc vì tôi sắp mất ông ấy. Tôi chợt nhận ra, trước nay ba ở trong lòng tôi rất quan trọng. Cũng may là ba tôi vượt qua được, có thể là 1 phép màu đã xuất hiện. Tôi thầm cảm ơn những điều đã đến với mình, vì đúng là ông bà ta có câu "Trong họa có may" - ở đó tôi tìm được những giá trị tình thân trân quý.

Qua sự việc đó tôi hiểu được vật chất thật sự cũng rất cần nhưng giá trị tình thân nó còn quan trọng hơn rất rất nhiều. Ở xã hội như hiện nay việc để một người nhận ra giá trị này rất ít, vì trong mắt họ giá trị vật chất được đặt lên hàng đầu.

Qua bài viết này tôi muốn nhắn nhủ đến các bạn 1 điều rằng, cho dù như thế nào đi nữa, chúng ta hãy nên trân quý những người bên cạnh, Chúng ta nên TRANH THỦ YÊU THƯƠNG KHI CÒN CÓ THỂ.



Thành viên **Becamex IDC**

## **BAN BIÊN TẬP**

### **Xin Cảm Ơn**

Văn phòng điều hành NTTeA Bình Dương

Phòng HC-NS

Phòng Kinh doanh

Phòng Dự Án

Anh Đào Tăng Lộc

Chị Nguyễn Thị An

Chị Đỗ Trúc Thy

Anh Nguyễn Tấn Lộc

**ĐÃ ĐÓNG GÓP THÔNG TIN ĐỂ  
HOÀN THÀNH BẢN TIN T04-22**

### **LIÊN HỆ GỬI BÀI**



0943 645 306



[marketing@vnnt.com.vn](mailto:marketing@vnnt.com.vn)

[longbn@vnnt.com.vn](mailto:longbn@vnnt.com.vn)