

TRIỆU PHÚ KOY

ĐỒ VUI CÓ THƯỞNG

Trở lại với Ô Chữ Bí Ẩn, thách thức sự tìm tòi của các Anh/chị trong số này. Với những câu hỏi, gợi ý liên quan trực tiếp tới Tập đoàn, tạo điều kiện để Anh/chị có thể hiểu thêm về Tập đoàn, cũng như có thêm những kiến thức ngoài ngành bổ ích. Hãy nhanh tay tham gia để rinh quà liền tay nhé.



CÂU HÀNG NGANG

- Câu 1:** Từ năm 2017 Tập đoàn đã lấy tên là gì?
- Câu 2:** Việc cam kết và thỏa thuận giữa từ 2 đơn vị trở lên sẽ được thực hiện trên phương thức kí kết gì?
- Câu 3:** Việc Tập đoàn có đủ thời gian, điều kiện, hoàn cảnh chủ quan, khách quan thuận lợi để tiến hành thành công một việc gì đó, người ta gọi là gì?
- Câu 4:** Trong ngành kinh doanh BĐS, trước mỗi lần mở bán một dự án bộ phận Marketing sẽ tổ chức sự kiện gì để đẩy mạnh tinh thần và sức mua của khách hàng?
- Câu 5:** Cuộc họp thường kì lớn nhất được tổ chức tại Kosy Group hàng năm có tên gọi là gì?
- Câu 6:** Tất cả những hình thức sau đây bao gồm xây dựng và lắp đặt thiết bị đối với công trình xây dựng mới, sửa chữa, cải tạo, di dời, tu bổ, phục hồi; phá dỡ công trình; bảo hành, bảo trì công trình xây dựng thường được gọi là gì?
- Câu 7:** Ở bước cuối cùng để nhà máy thủy điện có thể đi vào hoạt động, công tác điều chuyển dòng chảy để nước chảy vào nhà máy người ta gọi là bước gì?

- Câu 8:** Khi có hồ sơ dự thầu, hồ sơ đề xuất hợp lệ, có năng lực và kinh nghiệm đáp ứng yêu cầu, có đề xuất về kỹ thuật đáp ứng yêu cầu, có sai lệch thiếu không quá 10% giá dự thầu, có giá dự thầu sau sửa lỗi, hiệu chỉnh sai lệch, trừ đi giá trị giảm giá (nếu có) thấp nhất đối với phương pháp giá thấp nhất, có giá đề nghị không vượt giá gói thầu được phê duyệt. Trên đây là các bước điều kiện để đạt được gì?

CÂU HÀNG DỌC

Sự kiện mà Kosy Group sẽ tiến hành sau khi trúng thầu dự án, mở đầu cho việc bắt đầu xây dựng một công trình và thường là có quy mô lớn?

Giải thưởng lên tới **1.000.000 đồng** sẽ trao cho 5 người có phương án phân tích, giải thích đúng nhất được gửi về hòm thư banbientap@kosy.vn của KOSY NEWS.

KOSY NEWS

SỐ 10 | Tháng 6 năm 2020

Nội san phát hành ngày 20 hàng tháng

HÙNG HỰC KHÍ THỂ
LỄ RA QUÂN DỰ ÁN
KOSY EDEN BẮC GIANG

Kosy Group
Nhà phát triển đô thị và
năng lượng tái tạo

Nhận diện thương hiệu mới
cho chặng đường phát triển mới

KOSY
Chân dung
tài năng
KID

**RA MẮT WEBSITE
THỦY ĐIỆN NẬM PẠC**



MỤC LỤC

03

Thư ngỏ tháng 6

04

Kick off dự án Bắc Giang

06

Chi trả đền bù GPMB
dự án KĐT số 11 - Gia Sàng

07

Chuẩn bị Đại hội Cổ đông
thường niên 2020

08

Ra mắt website
thủy điện Nậm Pạc

10

Kosy thay đổi slogan
nhận diện thương hiệu

12

Thuốc thử liệu cao và
bài toán ứng phó hậu
đại dịch Covid-19

15

Chuyện về những
người làm thủy điện
giữa đại ngàn

18

Công trường Nậm Pạc
mùa mưa lũ

20

Hành trình thuyết phục
khách hàng và thu hồi
công nợ

24

Chân dung tài năng
Kosy KIDs

25

Trao giải Kosy Power

26

Mùa sen tháng 6

28

Review sách

30

Truyện cười &
Kết quả game số 9

Chịu trách nhiệm nội dung
Ts. Nguyễn Việt Cường
Chịu trách nhiệm xuất bản
Phạm Ngọc Hoàng
Biên tập
Nguyễn Thị Hồng Ngân
Đoàn Thị Trang
Thiết kế
Đỗ Thanh Tùng

Liên hệ tòa soạn
Phòng Truyền thông - Tập đoàn Kosy

Địa chỉ
Tầng 6, Tòa nhà Hội Nhà báo Việt Nam,
phố Dương Đình Nghệ, Cầu Giấy, Hà Nội

Email
Banbientap@kosy.vn

THƯ NGỎ THÁNG 6

Ngân An

Tháng 6/2020 chờ đón người Kosy với những sự kiện sôi động trên hành trình chinh phục các mục tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh 6 tháng đầu năm, chào mừng đại hội cổ đông thường niên năm 2020,...

Tháng 6/2020, Tập đoàn Kosy cũng chính thức công bố slogan mới "Kosy Group – Nhà phát triển đô thị và năng lượng tái tạo", qua đó khẳng định tầm nhìn và chiến lược phát triển trong dài hạn của Tập đoàn thông qua hai lĩnh vực kinh doanh chính là bất động sản và năng lượng tái tạo. Để từ đó, người Kosy từng ngày định nghĩa KOSY thành một điều gì đó lớn lao và ý nghĩa hơn!

Với tinh thần đó, Kosy News số 10, xuất bản tháng 6/2020 sẽ là nơi ghi lại những sự kiện sông động, ý nghĩa đó!



KOSY EDEN
BẮC GIANG

HÙNG HỢC KHÍ THỂ LỄ RA QUÂN DỰ ÁN KOSY EDEN BẮC GIANG

Ngày 12/6/2020, Tập đoàn Kosy phối hợp với các đối tác Đất xanh Miền Bắc, AVLand, G-Home, Best Reals, Liên minh KSB,... tổ chức lễ ra quân giới thiệu dự án KĐT Kosy Eden Bắc Giang đến khách hàng và thị trường.

Đây là sự kiện ghi dấu sự tái khởi động mạnh mẽ mang nhiều ý nghĩa của Tập đoàn Kosy nói riêng và thị trường bất động sản nói chung sau những ảnh hưởng lớn của đại dịch Covid-19.

Phát biểu tại sự kiện, bà Phùng Thị Hải Vân - Phó TGĐ Phụ trách Kinh doanh Tập đoàn Kosy chia sẻ quyết tâm: "Với sản phẩm bất động sản của Kosy là thời thượng nhất hiện

nay, nó không chỉ mang lại giá trị đầu tư mà còn là một loại tài sản cũng như giá trị sống bền vững. Tại Kosy Eden Bắc Giang, với mục tiêu cụ thể cùng tinh thần đoàn kết, tôi mong muốn sự hợp tác này là lâu dài và với chúng tôi các bạn đóng vai trò quan trọng là cầu nối giữa chủ đầu tư và khách hàng, như vậy các bạn cần hiểu rõ chính sách bán hàng và đặc biệt là thông điệp của chủ đầu tư trong mỗi sản phẩm....

Ngân An

“
2 quý bứt phá, 60 ngày chiến thắng, với gần 300 chiến binh của 5 đơn vị thiện chiến nhất đã cùng đại diện Kosy ký kết hợp tác giới thiệu dự án KĐT Kosy Eden Bắc Giang.
”



TỔNG QUAN DỰ ÁN

- Địa điểm: Phường Xương Giang, thành phố Bắc Giang, tỉnh Bắc Giang
- Diện tích: 23,3ha
- Tổng vốn đầu tư: trên 600 tỷ đồng
- Quy mô dân số: 3.500 người
- Số lô nhà ở biệt thự: 50 lô; Diện tích: 250 - 400 m2/lô
- Số lô nhà ở liền kề: 705 lô; Diện tích: 75 - 110 m2/lô
- Diện tích nhà chung cư, dịch vụ hỗn hợp: 80 - 150m2/hộ
- Diện tích đất xây dựng công trình công cộng, dịch vụ - thương mại: 4,5 m2/người
- Diện tích đất giao thông, bãi đỗ xe: 28 m2/người
- Diện tích đất cây xanh TDTT: 10 m2/người.



BẮT ĐẦU CHI TRẢ ĐỀN BÙ GPMB KHU ĐÔ THỊ SỐ 11, PHƯỜNG GIA SÀNG, TP. THÁI NGUYÊN

Tháng 5/2020, Tập đoàn Kosy được công bố chính thức trở thành Chủ đầu tư dự án Khu đô thị số 11, phường Gia Sàng, thành phố Thái Nguyên. Theo đó, ngay sau khi tổ chức ký kết hợp đồng đầu tư dự án với UBND thành phố Thái Nguyên, Tập đoàn Kosy đã sớm hiện thực hóa công tác triển khai dự án khi bắt đầu chi trả đền bù giải phóng mặt bằng cho các hộ dân có đất trong khu vực dự án.



Theo đó, Tập đoàn Kosy bắt đầu chi trả GPMB dự án với tổng số tiền khoảng 230 tỷ, đồng thời phấn đấu hoàn thành công tác GPMB trước quý III/2020.

Với sự tích cực, chủ động trong công tác triển khai dự án, Khu đô thị mới số 11 phường Gia Sàng sẽ sớm được khởi công, và khi hoàn thành sẽ trở thành khu đô thị kiểu mẫu, qua đó tạo đà thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội, tạo cảnh quan đô thị văn minh, hiện đại cho thành phố Thái Nguyên nói riêng và cả tỉnh nói chung.

Dự án Khu đô thị mới số 11 phường Gia Sàng có quy mô 19 ha, tổng mức đầu tư dự kiến trên 600 tỷ đồng.

Thời gian thực hiện 36 tháng với mục tiêu tạo nên khu ở mới bao gồm các công trình nhà ở và biệt thự cao cấp được đầu tư đầy đủ, đồng bộ về hạ tầng kỹ thuật, hạ tầng xã hội.

Được bố trí quy hoạch khoa học với các công trình nhà ở thấp tầng gồm biệt thự, liền kề,... kết hợp hệ thống các công trình hạ tầng xã hội và hệ thống công viên cây xanh, hồ điều hòa, dự án Khu đô thị mới số 11 Gia Sàng tạo môi trường sinh thái, hài hòa với cảnh quan khu vực.

Với định hướng quy hoạch xây dựng đồng bộ cả về hạ tầng kỹ thuật, hạ tầng xã hội, Khu đô thị mới số 11 Gia Sàng sẽ đem lại hiệu quả lớn về mặt kinh tế xã hội, tạo tiền đề và động lực phát triển cho thành phố Thái Nguyên, đồng thời tạo nên một hệ thống hạ tầng đô thị hoàn chỉnh, hiện đại, xác lập cơ sở pháp lý để quản lý quy hoạch xây dựng, thiết kế thi công và đầu tư xây dựng cho toàn khu đô thị, đảm bảo cảnh quan kiến trúc, môi trường hài hòa với thiên nhiên, phát triển bền vững.



Dự kiến, dự án Khu đô thị mới số 11 Gia Sàng sẽ được Tập đoàn Kosy triển khai khởi công xây dựng vào quý III/2020.

Ngân An

CHUẨN BỊ TỔ CHỨC

Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020 – Công ty Cổ phần Kosy (mã chứng khoán: KOS)



Theo kế hoạch tổ chức đại hội cổ đông thường niên đã báo cáo UBCKNN, dự kiến, Công ty Cổ phần Kosy (mã chứng khoán: KOS) - một thành viên của Tập đoàn Kosy sẽ tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020 vào ngày 25/6/2020 tới đây.

Theo tài liệu họp ĐHCĐ năm 2020, Ban lãnh đạo Công ty CP Kosy sẽ đánh giá những tác động trực tiếp, ảnh hưởng từ đại dịch COVID-19 đến các hoạt động sản xuất kinh doanh, thi công triển khai các dự án bất động sản, thủy điện của Tập đoàn. Từ đó có kế hoạch điều chỉnh phù hợp về mục tiêu tổng doanh thu hợp nhất, cũng như các thông số lãi - lỗ hợp nhất của năm 2020.

Bên cạnh đó, Công ty Cổ phần Kosy dự kiến cũng sẽ miễn nhiệm chức danh Thành viên HĐQT đối với ông Nguyễn Đức Trang theo nguyện vọng cá nhân, và miễn nhiệm thành viên ban kiểm soát đối với ông Vũ Trọng Hà – theo nguyện vọng cá nhân.

Đại hội cũng sẽ tiến hành biểu quyết bầu bổ sung các thành viên mới phù hợp tham gia HĐQT và ban kiểm soát.

Ngân An



RA MẮT WEBSITE THỦY ĐIỆN NẬM PẠC

thuydiennampac.vn

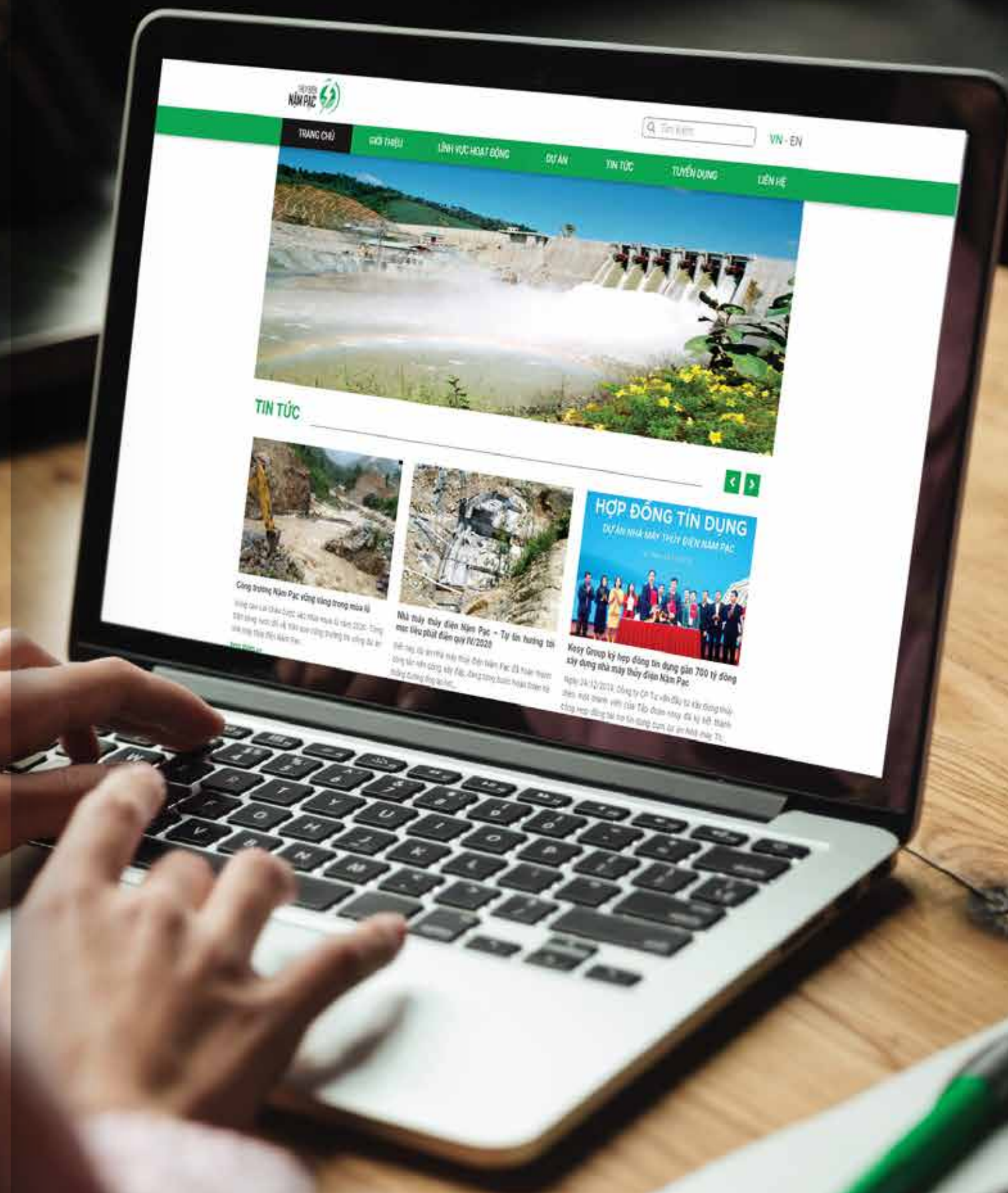
Tháng 6/2020, Công ty Cổ phần Tư vấn đầu tư xây dựng thủy điện, một thành viên của Tập đoàn Kosy chính thức cho ra mắt website của cụm nhà máy thủy điện Nậm Pạc tại địa chỉ tên miền: thuydiennampac.vn.

Việc cho ra mắt website Thủy điện Nậm Pạc sẽ mang đến cho quý đối tác, khách hàng, bạn hữu một kênh thông tin truyền tải cập nhật tin tức, hình ảnh về quá trình triển khai, tiến độ thi công trên công trường dự án Nhà máy thủy điện Nậm Pạc, huyện Phong Thổ, Lai Châu.

Bên cạnh các tin tức hoạt động đối ngoại chung của Tập đoàn Kosy, Thủy điện Nậm Pạc sẽ giúp quý độc giả hình dung rõ nét hơn về tất cả những gì hiện hữu trên công trường. Từ hình ảnh công nhân thấp điện làm đêm, thi công tăng cường 3 ca/ ngày, đến những hình ảnh thử thách sức bền với thiên nhiên, bão lũ vùng cao, và cả những hình ảnh đẹp, giản dị đời thường của những cán bộ kỹ thuật, quản lý dự án,...

Tất cả sẽ được truyền tải sống động tại website thuydiennampac.vn.

■ Ngân An



“

Kosy Group – Nhà phát triển đô thị và năng lượng tái tạo

Nhận diện thương hiệu mới cho chặng đường phát triển mới

Tháng 6/2020, Tập đoàn Kosy chính thức ra mắt slogan nhận diện thương hiệu mới “Kosy Group – Nhà phát triển đô thị và năng lượng tái tạo”. Câu slogan quen thuộc “Kiến tạo đô thị xanh thịnh vượng” được sử dụng từ năm 2008, giờ đây nhường chỗ cho một slogan mới đầy mạnh mẽ, đầy tham vọng, hàm súc và cũng rất linh hoạt, tự tin khẳng định tiềm lực, vị thế thương hiệu của Kosy hơn trên hành trình phát triển thành doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam.

Slogan “Kosy Group – Nhà phát triển đô thị và năng lượng tái tạo” là thông điệp ý nghĩa, thể hiện tổng thể các lĩnh vực Kosy đang hoạt động, đồng thời cũng khẳng định các giá trị mà Kosy đang hướng tới. Slogan mới cũng thể hiện sự tự tin của Kosy với tầm nhìn phát triển đầy lạc quan hướng tới tương lai, là động lực để Ban lãnh đạo và CBNV toàn Tập đoàn chung sức, phát triển thương hiệu Kosy.

Ông Nguyễn Việt Cường – Chủ tịch HĐQT Tập đoàn Kosy cho biết: “Thương hiệu

Kosy nhiều năm nay đã dần trở nên quen thuộc với khách hàng và thị trường bất động sản với hàng loạt các dự án lớn, nhỏ đã và đang được Tập đoàn triển khai tại nhiều tỉnh thành trong cả nước. Giờ đây, khi bước sang chặng đường phát triển mới với tầm nhìn, chiến lược phù hợp xu thế chung, Tập đoàn Kosy đang từng bước phát triển thành công lĩnh vực năng lượng tái tạo với hàng loạt các dự án thủy điện ở một số tỉnh miền núi phía Bắc, đồng thời phát triển nhiều dự án điện gió,

điện mặt trời ở các tỉnh Tây Nam Bộ và Tây Nguyên,...

Kiên định mục tiêu với hướng đi rõ ràng, việc Kosy thay đổi slogan nhận diện thương hiệu chính là một trong những sự kiện quan trọng, đánh dấu sự thay đổi mang tính chất bước ngoặt trong định hướng phát triển mới của Tập đoàn. Qua đó đánh dấu bước chuyển mình tất yếu và toàn diện của Kosy từ định hướng kinh doanh mới đến tầm nhìn và kỳ vọng phát triển ở những lĩnh vực mới, nhằm hướng

đến mục tiêu trở thành doanh nghiệp lớn hàng đầu trong TOP các doanh nghiệp ngoài nhà nước tại Việt Nam.

Chúng tôi hy vọng rằng, với những bước chuyển mình quan trọng này, Kosy Group sẽ tiếp tục mang đến những sản phẩm dịch vụ có chất lượng tốt nhất và là sự lựa chọn tin tưởng, là đối tác tin cậy của khách hàng, đối tác...”

Ngân An



Kosy Group

Thuốc thử liều cao và bài toán ứng phó hậu đại dịch Covid-19

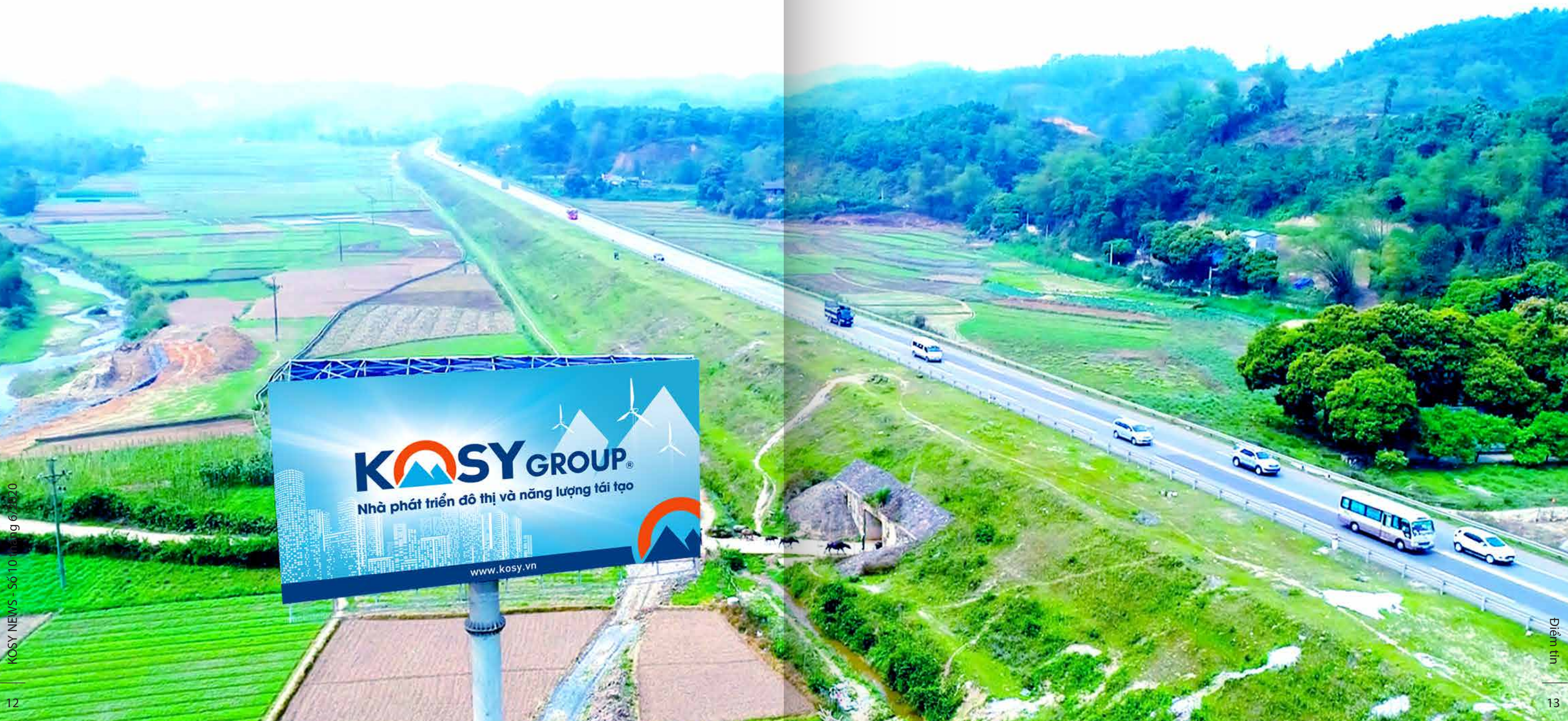
Một bối cảnh bình thường mới đang được tạo lập trong đời sống và hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, theo Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc Kosy Group, ông Nguyễn Việt Cường, khó khăn nhất thời bởi dịch Covid-19 đã qua, điều còn lại là sự sẵn sàng và quyết tâm trở lại mạnh mẽ của những doanh nghiệp để đón nhận những cơ hội mới

THUỐC THỬ LIỀU CAO VÀ BÀI HỌC TỪ NỀN TẢNG TÀI CHÍNH VỮNG CHẮC

Cho đến thời điểm hiện tại, phải khẳng định rằng dịch Covid-19 đã để lại những tác động trên bình diện rất rộng của mọi mặt đời sống kinh tế xã hội. Dù chỉ là một con vi-rút nhỏ bé nhưng những thứ mà nó để lại cho nền kinh tế, cho các doanh nghiệp trong đó có Kosy Group là không thể đếm được, nhưng nó cũng mang lại những sự chuyển biến to lớn, thúc đẩy các doanh nghiệp phải chuyên nghiệp hơn nếu muốn tồn tại và phát triển tiếp.

"Tái cấu trúc" là việc mà các doanh nghiệp bắt buộc phải làm từ tài chính đến hoạt động kinh

doanh bán hàng và quản trị nhân sự. Nhưng tái cấu trúc theo hướng như thế nào và ra sao cho hiệu quả là câu hỏi không hề dễ trả lời với mỗi doanh nghiệp như Kosy Group. Cuộc khủng hoảng tài chính 10 năm trước, Kosy Group là một trong những doanh nghiệp non trẻ hứng chịu ảnh hưởng nặng nề nhất, nhưng nó cũng giúp mang tới bài học và kinh nghiệm sâu sắc để doanh nghiệp này hiểu rằng nền tảng tài chính vững chắc cùng chiến lược kinh doanh đa dạng đóng góp như thế nào cho kết quả "vượt cạm" thành công sau giai đoạn khó khăn vừa qua.



Một trong những ví dụ điển hình nhất có thể nhìn thấy với Kosy Group thời gian vừa qua, mặc dù nhiều dự án phải ngừng giao dịch bởi yêu cầu cách ly xã hội, nhưng hoạt động bán hàng của dự án Kosy Mountain View Lào Cai vẫn ghi nhận con số giao dịch ấn tượng. Ngoài việc được đánh giá cao về chất lượng sản phẩm nhờ vào vị trí, giá cả hấp dẫn, việc nhận thức sớm và chuyển đổi nhanh sang các mô hình kinh doanh online, tận dụng nền tảng công nghệ 4.0 đảm bảo việc truyền tải thông tin cũng như tư vấn sát về dự án vẫn duy trì được tính hiệu quả. Dự án cũng đóng góp tích cực cho kết quả kinh doanh thời gian vừa qua của Kosy Group.

Ngoài Kosy Mountain View Lào Cai, việc nhanh chóng có những xoay trục trong chiến lược kinh doanh thời Covid-19 cũng mang tới những hiệu quả không kém ở những dự án khác như Kosy Bắc Giang (TP. Bắc Giang, tỉnh Bắc Giang), Khu đô thị Kosy Sông Công, Khu đô thị Kosy Gia Sàng (tỉnh Thái Nguyên) và một số dự án khác. Đồng thời, công tác nghiên cứu, tìm kiếm sản phẩm, đào tạo nhân lực hay triển khai các dự án hiện hữu vẫn được duy trì ở mức độ cao, đảm bảo tiến độ các dự án triển khai không bị đình trệ.

Dựa trên triển khai theo từng phân kỳ, chia từng giai đoạn, Kosy Group luôn đảm bảo tính an toàn về tài chính tốt nhất, phục vụ cho chiến lược phát triển dài hơi mà doanh nghiệp này hướng tới. Trong đó, sau khi khởi công xây dựng cụm dự án Nhà máy Thủy điện Nậm Pạc 1 & 2 có tổng công suất lắp máy 34 MW, nằm trên địa bàn các xã Nậm Xe và xã Sin Súi Hồ (huyện Phong Thổ, tỉnh Lai Châu) vào tháng 10/2018, đến nay dự án đang đẩy mạnh triển khai với mục tiêu hòa lưới điện quốc gia vào quý IV/2020. Với sản lượng điện trung bình khoảng 150 triệu kWh cho hệ thống điện quốc gia, đồng thời sẽ mang lại doanh thu khoảng 240 tỷ đồng/năm cho chủ đầu tư và đóng góp vào ngân sách địa phương khoảng 36 tỷ đồng/năm.

Ngoài ra, Kosy Group sắp tới cũng sẽ khởi công tiếp một số nhà máy thủy điện mới tại Nghệ An và

tiếp tục hoàn tất các thủ tục để triển khai 2 dự án điện gió và điện mặt trời ở khu vực phía Nam. Trong đó, tháng 6/2019, Kosy Group cũng đã ký kết thỏa thuận đầu tư Nhà máy điện gió 400 MW với UBND tỉnh Bạc Liêu. Nhà máy dự kiến triển khai tại địa bàn xã Vĩnh Mỹ A, huyện Hòa Bình, tỉnh Bạc Liêu.

BỐI CẢNH MỚI, TÂM THẾ MỚI

Hơn 12 năm hình thành và phát triển, theo Chủ tịch HĐQT, ông Nguyễn Việt Cường, phương châm cơ bản của Kosy Group không thay đổi, đó là phục vụ nhu cầu tăng trưởng của thị trường hơn 96 triệu dân tại Việt Nam và tiến tới là khu vực, đóng góp vào sự phát triển hình ảnh chung của đất nước. Muốn cụ thể hóa chiến lược như vậy, phải đảm bảo nền tảng tài chính và xây dựng con người thật tốt cho mình. Mong muốn của Kosy không phải kiếm được bao nhiêu tiền, mà là đi xa đến đâu, xây được bao nhiêu công trình, kiến tạo được bao nhiêu khu đô thị chuẩn mực kiểu mẫu, cung cấp cho lưới điện quốc gia bao nhiêu kWh điện mỗi năm,...

Theo đó, trong Đại hội đồng cổ đông thường niên sắp tới đây, Kosy Group sẽ tiếp tục đặt những mục tiêu mới về tăng trưởng kinh doanh. Mức doanh số kỳ vọng của Kosy Group vẫn ở con số 1.800 tỷ đồng hoặc 2.000 tỷ đồng với doanh thu đạt khoảng 1.200 tỷ đồng. Tuy nhiên, khác với thời điểm trước khi dịch Covid-19 xảy ra, với mục tiêu ưu tiên phát triển có kiểm soát để ứng phó với diễn biến phức tạp của dịch, Kosy Group sẽ linh hoạt theo tình hình chung của thị trường, tập trung vào những dự án trọng điểm thu hồi dòng tiền nhanh, đảm bảo cân đối cơ cấu tài chính ở mức độ ổn định nhất, từ đó giúp doanh nghiệp duy trì được sự tăng trưởng của mình như kỳ vọng của các cổ đông và nhà đầu tư.

Cũng trong dịp này, Tập đoàn Kosy chính thức công bố slogan nhận diện thương hiệu mới "Kosy Group – Nhà phát triển đô thị và năng lượng tái tạo" thể hiện tổng thể các lĩnh vực Kosy đang hoạt động, đồng thời cũng khẳng định các giá trị mà Kosy đang hướng tới.

Đỗ Hiền

CHUYỆN VỀ NHỮNG NGƯỜI LÀM THỦY ĐIỆN GIỮA ĐẠI NGÀN

Nằm lọt thỏm giữa trập trùng núi trên dải đất Phong Thổ, Lai Châu là nơi ở và làm việc của cán bộ BQLDA cụm nhà máy thủy điện Nậm Pạc 1&2 thuộc Công ty Cổ phần Tư vấn đầu tư xây dựng Thủy điện, một thành viên thuộc Tập đoàn Kosy. Họ trầm lặng, từng ngày đôn đốc, giám sát nhà thầu tập trung xây dựng nhà máy, đồng lòng hướng tới mục tiêu sớm đưa công trình về đích, chính thức tạo ra nguồn điện, hòa lưới điện quốc gia - phục vụ ánh sáng văn minh, góp phần vào sự phát triển của đất nước.

Những ngày tháng 6/2020, dự án thủy điện Nậm Pạc vào mùa chống chọi với từng cơn lũ lớn. Anh em ban quản lý tếu táo: "Với dân làm thủy điện thì mưa càng lớn, nước càng nhiều, phát điện sẽ càng sáng,..."

Song nói vui thì vui thế, chứ mùa lũ về là khoảng thời gian anh em cán bộ Nậm Pạc cùng các đối tác, nhà thầu căng mình chống lũ. Nếu không có kinh nghiệm, hoặc không chủ động chuẩn bị sẵn sàng ứng phó các tình huống có thể xảy ra, ảnh hưởng của lũ có thể sẽ là rất lớn.

Công cuộc chế ngự dòng Dền Sung vô cùng vất vả. Những ngày trời mưa lớn, nước suối dâng cao hơn, dòng chảy càng mạnh. Cầu ngầm qua suối liên tục bị nước chảy xiết cuốn đến xói mòn, xe cộ phương tiện không thể di chuyển qua, không thể vào được đến công trường,... công việc, tiến độ nhiều khi vì thế mà gián đoạn, tạm ngưng. Những ngày lũ tràn qua, nước dâng lên, ngập cả công trường,...

Nhớ trước đây, những ngày đầu đi khảo sát tìm vị trí xây nhà máy, anh em đã phải băng đường bộ, lội suối, vượt đèo, xe máy cũng không có mà đi, ô tô cầu cao cũng phải dừng ngoài rìa núi,... Giữa đại ngàn rộng lớn, tiềm ẩn nhiều hiểm nguy, con người trở nên thật sự nhỏ bé. Anh em đi ròng rã cả ngày, dừng chân ở đâu thì nơi đó như thiên đường vì có chỗ ngả lưng, dù chỉ là phiến đá giữa rừng, là bữa trưa không cơm, chỉ có quả xanh chấm muối xin được của bà con trong bản,...

Khi xác định được vị trí, anh em bắt đầu bước vào giai đoạn triển khai khởi công xây thủy điện. Công trình thủy điện đầu tiên trong lĩnh vực năng lượng tái tạo của Tập đoàn.



Văn phòng đầu tiên của BQLDA là căn nhà nhỏ thuê lại của người dân trong bản, xung quanh là đồng ruộng bậc thang, là núi đồi trước mặt, là cảm giác lọt thỏm giữa không gian rộng mở đến mênh mông mỗi sáng bình minh, là không gian gọn nhỏ nhớ nhà mỗi chiều dần xuống, nơi điều kiện sống còn khó khăn thiếu thốn thật nhiều,... Mặc dù giờ đây, BQLDA đã có được khu nhà điều hành khang trang, kiên cố hơn, song những khó khăn vẫn luôn thường trực.



Cách chợ Mường So hơn 10km, mỗi lần đi chợ là anh nuôi Lịch lại tranh thủ tích trữ lương thực cho cả tuần, sợ đường không đi được.

Vất vả là thế nhưng anh em đều cố gắng. Mọi người đến từ nhiều tỉnh thành khác nhau, từ Nghệ An, Nam Định, Thanh Hóa, Hà Nội,... nhưng cùng chung mục tiêu sớm đưa được nguồn điện vào phục vụ để phát triển kinh tế và xây dựng đất nước. Giữa câu chuyện hàng ngày, sống chung, làm chung, anh em không còn quan tâm mình ở đâu, phân biệt như thế nào và sớm trở nên thân thiết như người một nhà.

Sống, làm việc giữa núi rừng, dân bản, anh em ai nấy đều chấp nhận điều kiện sống thiếu thốn, xa gia đình, và sẵn sàng đánh đổi,...

Thủy điện nằm sâu trong núi nên việc gặp người hầu như rất khó, chỉ có anh em làm chung ở đây thôi. Muối, vất, ruối vàng, rắn độc cộng với sốt rét là những điều đáng ngại. Bên cạnh đó, sạt lở đất, đá cũng đe dọa đến an toàn của con người không kém. Các đơn vị thi công cũng gặp nhiều khó khăn, bất tiện và cực kỳ khổ. Khi đông nhất có khoảng vài ba trăm người trên công trường, anh em chia thành nhiều hạng mục để xây dựng. Mỗi hôm công nhân đổ xuống tường tượng có khi thấm hết cả những cánh rừng..."

Một số anh em vì không chịu được cảnh "Ngư Lang - Chúc Nữ" nên làm một thời gian thì xin nghỉ để về sống cạnh vợ con. Một số khác vẫn bám trụ, phần vì đam mê nghề thủy điện, phần vì cuộc sống mưu sinh hay đúng hơn là vì cố gắng để lo cho gia đình.

Trong số đó có Hoàng Trung Kiên, chàng trai 9x, một kỹ sư mang sẵn trong mình đam mê khám phá những vùng đất mới hoang sơ. Những ngày công tác tại BQLDA thủy điện Nậm Pạc là những tháng ngày anh rong ruổi trên chiếc xe máy "ngựa chiến" mà anh coi như chiến hữu. Không thích đi ô tô, không thích... đi bộ, dù đường có thế nào, Kiên cũng đồng hành cùng ngựa chiến của mình, và giờ, Kiên là một hoa tiêu biết nhiều góc ngách nhất khắp đường rừng của BQLDA.

Nguyễn Vũ Hải, kỹ sư trẻ quê Nam Định cũng là người năng nổ và đầy nhiệt huyết. Lập gia đình và cùng gia đình lên Lai Châu lập nghiệp rồi bén duyên với thủy điện Nậm Pạc từ những ngày đầu, Hải chia sẻ: "Mình may mắn khi được vợ thông cảm và ủng hộ. Mình luôn cố gắng để về nhà với vợ con hàng tuần, còn quê thì xa quá, khi nào bố trí được thì mới về. Mỗi khi nhớ con quá, tôi chỉ biết lên mạng nhìn con cho khuây khỏa và lấy đó làm động lực để làm tốt công việc của mình".

Còn anh Trần Đình Thành thì bình quân cứ 2 - 3 tháng mới tranh thủ ngày phép về Hà Nội thăm vợ thăm con. "Nhiều khi vợ buồn, trách móc, đi ca trực về nhà lủi thủi một mình, cứ yêu cầu tôi chuyển nghề cho gần gia đình và chăm sóc con nhưng tôi cứ lẩn lưa và tìm cách động viên mãi cô ấy mới... xiêu lòng" - anh tâm sự.

Ngay cả trường hợp của Giám đốc BQLDA Vũ Kim Hàm cũng khiến người ta chạnh lòng. Từng kinh qua nhiều thủy điện, thế nhưng, công việc ngược xuôi nên số lần về thăm nhà một năm chỉ có thể đếm trên đầu ngón tay. Anh Hàm bộc bạch: "Đời gắn liền với nghề thủy điện thì tôi phải chấp nhận ở núi rừng nhiều hơn đồng bằng. Làm công việc phải đam mê, nếu không dễ bỏ lăm! Tôi may mắn vì được bà xã động viên, ủng hộ. Dù vậy, tôi vẫn cảm thấy có lỗi với vợ con, vì từ ngày lập gia đình đến giờ, tôi ở xa nhà là chính. Tuy nhiên, tôi cũng cảm thấy được an ủi vì có anh em đồng nghiệp chia sẻ, sát cánh cùng nhau, tạo ra công ăn việc làm cho nhiều người".



“

Cụm Nhà máy Thủy điện Nậm Pạc 1&2 có tổng công suất 34MW, được xây dựng trên địa bàn 2 xã Nậm Xe và Sín Súi Hồ, huyện Phong Thổ, Lai Châu, với mục tiêu khai thác thủy năng trên suối Dền Sung để phát điện. Dự kiến sau khi hoàn thành, công trình sẽ hòa vào lưới điện quốc gia và chính thức phát điện thương mại với sản lượng bình quân 150 triệu KWh/năm.



Chia tay núi đồi Phong Thổ hùng vĩ, tạm biệt các anh em BQLDA thủy điện Nậm Pạc trong một buổi chiều mưa mịt mù, giữa khung cảnh bịn rịn người đi, người ở, cứ lưu luyến chúng tôi, như từng níu kéo bước chân của những người làm thủy điện giữa đại ngàn này.

Họ vẫn ở đó, bám trụ và tiếp tục công việc tạo "ánh sáng văn minh", góp phần vào sự phát triển của đất nước./.

Ngân An

CÔNG TRƯỜNG NẠM PẠC MÙA MƯA LŨ

Ngân An



Vùng cao Lai Châu bước vào mùa mưa lũ năm 2020. Từng trận sóng nước đổ về, tràn qua công trường thi công dự án nhà máy thủy điện Nậm Pạc...

Nằm trên các con suối Phình Hồ, suối Dền Sung, và suối Van Hồ thuộc địa bàn các xã Sin Súi Hồ và xã Nậm Xe, huyện Phong Thổ, tỉnh Lai Châu, công trình nhà máy thủy điện Nậm Pạc chính thức bước vào mùa mưa lũ vùng cao với lượng nước đổ về, tràn qua công trình ngày một lớn. Song với tâm thế chủ động ứng phó, cùng đội ngũ cán bộ kỹ thuật công trường dày kinh nghiệm khi đối chọi với thiên tai đã giúp cho công tác phòng chống bão lũ của công trường trở nên vững vàng.



Anh Vũ Kim Hàm - Giám đốc BQLDA Nhà máy Thủy điện Nậm Pạc chia sẻ:

“Lũ về khiến công tác thi công gặp nhiều khó khăn. Toàn công trường gần như dừng hoạt động, đảm bảo an toàn thiết bị máy móc và cán bộ, đợi lũ đi qua lại dọn dẹp và tái khởi động thi công. Chúng tôi vẫn duy trì công tác tăng cường thi công 3 ca đối với từng hạng mục cụ thể, song với mùa mưa lũ như này, việc đảm bảo an toàn là ưu tiên hàng đầu.”

Sau mỗi trận lũ và sau cả mùa lũ, công trường dự án đều tiến hành kiểm tra tình trạng an toàn công trình, thiết bị bao gồm cả ảnh hưởng xói lở, phối hợp với các cơ quan chức năng ở địa phương kiểm tra thiệt hại, lập báo cáo diễn biến lũ và sửa chữa những hư hỏng nguy hiểm đe dọa đến sự ổn định, an toàn công trình và thiết bị.

Anh Hàm cũng cho biết:

“Quanh năm chỉ có mấy tháng mùa khô, còn lại là mùa mưa, nguy cơ lũ quét và sạt lở rất cao. Song với sự chủ động của mình, dự án Thủy điện Nậm Pạc quyết tâm đứng vững, vượt qua mùa lũ, quyết tâm triển khai thi công công trình, đưa nhà máy phát điện đúng kế hoạch đã đề ra...”

HÀNH TRÌNH THUYẾT PHỤC KHÁCH HÀNG VÀ THU HỒI CÔNG NỢ!

Trần Thị Huyền Thảo
Trương Văn Dũng

*Chị Trần Thị Huyền Thảo –
Trưởng nhóm bộ phận thu hồi
công nợ cùng thành viên nhóm
công nợ anh Trương Văn Dũng và
những chia sẻ của những người
trong nghề!*

*Kỹ năng cần có của một chuyên
viên thu hồi công nợ là gì?*

ĐÀM PHÁN VỚI KHÁCH NỢ

Đây là bước quan trọng nhất trong quy trình thu hồi nợ đòi hỏi bạn phải có nghệ thuật khéo léo để thu hồi nợ thành công. Tránh dùng đến luật pháp thu hồi nợ, tốn kém chi phí và không giữ được mối quan hệ tốt với khách hàng.

Nghệ thuật trong đàm phán là rất quan trọng, đòi hỏi bạn khéo léo trong giao tiếp, linh hoạt trong ứng xử, có lúc phải mềm dẻo nhưng có lúc phải cứng rắn kiên quyết tùy theo tình hình thái độ của khách nợ.

Một công thức hiệu quả trong quá trình đàm phán đó là bạn có thể tham khảo:

Vạch ra kế hoạch trả nợ cho khách hàng

Khả năng thu nợ sẽ lớn hơn nếu bạn chấp nhận cho đối tác trả theo nhiều đợt. Mức lãi suất 5% dành cho số tiền nợ còn lại là mức mà khách nợ có thể chấp nhận. Ngoài ra, chủ doanh nghiệp cũng nên thảo luận về những lần mua hàng trong tương lai. Bạn nên nói rằng bạn sẽ không thực hiện bất kỳ giao dịch nào cho đến khi khoản nợ được thanh toán hết, hoặc chỉ bán hàng nếu đối tác trao tiền mặt ngay.

Chấp nhận thanh toán bằng hàng

Trong trường hợp cần thiết bạn có thể cho đối tác thanh toán bằng hàng hóa của họ rồi đem bán chúng để lấy tiền. Cách này có thể giúp không phải vay tiền và tăng tốc độ lưu chuyển của dòng vốn. Tất nhiên, bạn chỉ nên chấp nhận những hàng hóa dễ bán và giá trị hàng hóa phải lớn hơn tiền nợ một chút. Bằng cách tỏ ra dễ tính với khách nợ, bạn sẽ giành được sự biết ơn của họ. Khi tình hình kinh doanh của khách nợ tiến triển, họ sẽ gắn bó với bạn hơn. Đây cũng được coi là một cách đòi nợ hiệu quả.

“

**Khéo léo, linh hoạt
và luôn giữ một cái
đầu lạnh.**”

*Chị Trần Thị Huyền Thảo
Trưởng nhóm bộ phận thu hồi công nợ*



NHẮC KHÁCH NỢ THANH TOÁN TRƯỚC KHI NỢ ĐẾN HẠN

Khoảng 10 ngày trước khi khách nợ đến hạn phải thanh toán, bạn nên nhắc nhở họ chuẩn bị tiền. Bạn có thể gửi email nhắc nhở khách nợ. Đối với một số trường hợp khách nợ đặc biệt, bạn nên sắp xếp một cuộc hẹn để trao đổi trước. Trong cuộc nói chuyện bạn không nên tỏ ra gay gắt hay tỏ vẻ sốt ruột. Nếu bạn làm đúng như thế, khả năng khách nợ trả nợ sẽ cao hơn. Nếu họ nói họ có vài vấn đề, bạn hãy đề nghị gặp mặt trực tiếp để tìm hiểu nguyên nhân và mức độ nghiêm trọng của tình hình. Nếu không chúng ta sẽ áp dụng các biện pháp để đòi nợ.

NHỜ ĐẾN TOÀ ÁN ĐỂ ĐÒI NỢ

Kiện cáo là giải pháp đã được các doanh nghiệp ít tính tới, nhưng một khi doanh nghiệp “đụng” phải khách nợ cố tình lẩn tránh, thiếu trách nhiệm hoặc thanh toán chậm, nhờ giọt thì tòa án là cách đòi nợ hiệu quả nhất.

Tuy nhiên, đây được xem là giải pháp cuối cùng, khi tất cả những cách thức đòi nợ khác đều không hiệu quả, vì giải pháp này rất mất thời gian (có khi cả năm), lại tốn kém (chi phí thuê luật sư, chuẩn bị đơn kiện). Ngoài ra, kiện cáo chỉ thực sự hiệu quả khi doanh nghiệp có đề cập rõ ràng trong hợp đồng rằng nếu khách nợ vi phạm thì sẽ phải chịu các hình thức xử lý (như truy thu tài sản).

>> Do vậy cách đòi nợ hiệu quả nhất chính là hạn chế sự phát sinh của các khoản nợ khó đòi.

Ở cương vị là trưởng nhóm thu hồi công nợ, chị có thể chia sẻ kinh nghiệm cũng như bật mí đôi chút về bí quyết của bản thân để giúp chị hoàn thành công việc của mình?

“

Về kinh nghiệm của mình, ở bất kỳ một vai trò nào khi làm việc với khách hàng mình luôn lắng nghe và đặt mình vào vị trí của họ để hiểu được những vấn đề khách hàng chia sẻ. Để họ cảm thấy mình luôn đồng cảm tạo được thiện cảm ban đầu làm việc. Sau đó mình phân loại khách hàng và luôn linh hoạt trong tình huống làm việc với khách hàng. Có lúc rất mềm dẻo có lúc rất cứng rắn kiên quyết tùy vào từng thái độ của khách hàng để đạt được mục đích thu hồi tiền về cho công ty đảm bảo được dòng tiền. ”

NHỮNG BÍ QUYẾT HẠN CHẾ SỰ DÂY DORA THANH TOÁN CỦA CÁC KHÁCH HÀNG, ĐẢM BẢO DÒNG TIỀN CỦA CÔNG TY



1. Soạn thảo một chính sách chi trả rõ ràng để hạn chế những vấn đề phát sinh: Yêu cầu khách hàng ký thỏa thuận, quy định việc thanh toán bắt buộc phải thực hiện đúng hạn và nêu rõ mức phạt khách hàng phải chịu nếu thanh toán chậm.



2. Thể hiện ngày cụ thể trong hoá đơn của bạn. Cụm “chi trả trong vòng 30 ngày” sẽ kém khẳng định hơn cụm “hạn chót vào ngày 30/11”.

3. Thiết lập một quy trình thu hồi nợ cho công ty của bạn: Xác định rõ cá nhân nào sẽ chịu trách nhiệm làm việc với các khách hàng cũng như quy định rõ thời gian, cách thức cho việc gửi thư nhắc nhở hay các cuộc gọi điện thoại. Các nhân viên cần phải ý thức được tầm quan trọng của việc thu hồi nợ chứ không chỉ đơn thuần coi đó là một việc kiêm nhiệm.

4. Email hoá đơn cho khách hàng thay vì gửi qua đường bưu điện để rút ngắn được quá trình thu hồi.

5. Khi một khách hàng dùng dằng quá lâu, hãy quên việc gửi email hay thư từ nhắc nhở đi vì chúng có thể sẽ bị ném đi hoặc xoá mất. Thay vào đó hãy nhắc điện thoại lên và hẹn gặp trực tiếp để trao đổi.

6. Trước khi gọi cho khách hàng trễ hạn, bạn hãy xem lại toàn bộ lịch sử giao dịch với khách hàng này. Để các thông tin này kể bên để tham khảo ngay khi bạn đang trao đổi.

7. Phải chắc chắn bạn đang nói chuyện với người có khả năng quyết định chi trả. Nếu bạn không thể gặp trực tiếp người đó, hãy trình bày thật ngắn gọn mục đích của cuộc gọi và hạn chót thanh toán. Hãy yêu cầu người thư ký ghi chú lại thông tin cuộc gọi của bạn và xác nhận lại thông tin.

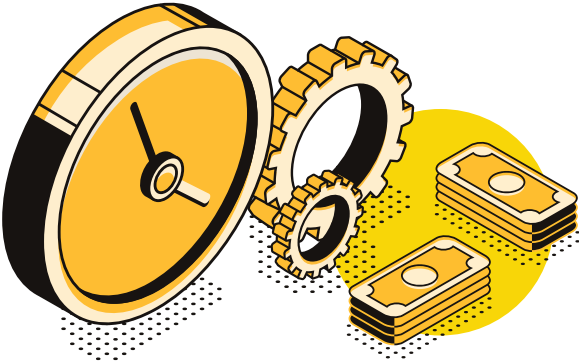
8. Luôn giữ bình tĩnh và chuyên nghiệp. Đây là một giao dịch kinh doanh, bạn giao hàng và khách hàng nợ bạn tiền. Đừng la hét hay đe dọa.

9. Đòi hỏi cam kết chính xác. Đừng để khách hàng kết thúc cuộc trao đổi bằng cách thoái thác “Tôi sẽ gửi trong vài ngày tới”. Bạn phải yêu cầu con số chính xác vào một thời gian chính xác. Sau đó lập lại các cam kết để xác nhận, tránh mọi nguy cơ hiểu lầm và sau cuộc gọi gửi một email xác nhận nội dung.

10. Luôn luôn lưu trữ dưới dạng tài liệu mọi giao dịch, liên hệ của bạn với khách hàng như email, thư, cuộc gọi,... Bạn có thể cần những thứ này cho việc tranh tụng sau này.

11. Phải luôn luôn theo dõi khi khách hàng từ chối tôn trọng cam kết chi trả: Hãy yêu cầu rõ ràng

là bạn muốn được thông báo nếu khách hàng không thể chi trả đúng thời hạn và xác định rõ ràng ngày bạn có thể nhận được thanh toán.



Ở Kosy hiện nay theo chị khó khăn nhất đối với việc thu hồi công nợ đến từ phía nào và chị có hướng khắc phục như thế nào ạ?

“

Mỗi một doanh nghiệp, công nợ khó đòi là điều tất yếu đặc biệt đối với lĩnh vực Bất động sản. Tại thời điểm hiện tại, Kosy có những công nợ khó thu hồi trong một thời gian khá dài, theo mình việc khó khăn nhất đến từ cách thức quản lý công nợ, để đưa một cái nhìn tổng quan về tình hình biến động công nợ trong các kỳ và lên kế hoạch xử lý ngay lập tức, tránh để nợ kéo dài tồn đọng vừa khó giải quyết về sau vừa làm mất uy tín doanh nghiệp.

Ngoài ra cần có sự phối hợp chặt chẽ tất cả các phòng ban liên quan đến các vấn đề như: mặt bằng, pháp lý, tiến độ công trường ...luôn được đảm bảo.

”

Đến nay, nhóm thu hồi công nợ đã và đang hoạt động rất hiệu quả, mang lại những hiệu ứng tích cực đối với bộ phận Kinh doanh nói riêng và công ty nói chung.

Trang Đoàn

KOSY Kids

Chân dung tài năng

Tài không đợi tuổi và chặng đường mang vinh quang về cho Việt Nam nói chung và thế hệ Kosy Kids nói riêng.

Trải qua 2 vòng thi sơ loại và chung kết được tổ chức cuối tháng 3 và đầu tháng 4, tuy việc ôn thi cuộc thi này cũng khó khăn hơn các cuộc thi khác bởi hình thức ra đề thiên về nhận biết hiện tượng và lượng kiến thức khá rộng. Tuy nhiên Hoàng đã thách thức mọi khó khăn, em đã xuất sắc vượt qua 2000 thí sinh trên cả nước để giành giải nhất cuộc thi Olympic Vật lý dành cho học sinh trung học phổ thông Việt Nam do Trung tâm khoa học và văn hóa Nga tổ chức năm 2020.

Những thí sinh đạt thành tích vượt trội sẽ được chính phủ hai nước tài trợ toàn bộ học phí, học bổng, chi phí sinh hoạt và đi lại cho 6 năm học tại đại học Bách khoa liên bang Nga. Hoàng đã chọn học khoa cơ điện tử và robot để tiếp tục theo đuổi chặng đường học tập, nghiên cứu của mình. Đây quả thực là một thành tích đáng khích lệ và đáng tự hào đối với thế hệ trẻ em, thiếu niên của Tập đoàn Kosy.

Trước đại dịch toàn cầu do virus COVID-19 bùng phát, phong trào Olympic do Trung tâm Khoa học và Văn hóa Nga (TTKH&VH Nga) lần đầu tiên được tổ chức bằng hình thức thi trực tuyến với sự tham dự của hơn 2000 thí sinh từ miền Bắc, miền Trung và miền Nam Việt Nam. Tổng số thí sinh chiến thắng Olympic là 200 em. Các em có cơ hội nhận học bổng đi du học Nga diện Hiệp định, Olympic Toán học, Tin học, Vật lý thi dành cho học sinh lớp 12 trên toàn quốc. Cùng với những học sinh xuất sắc khác trên cả nước, Hoàng sẽ là một ngôi sao sáng mang niềm tự hào của một gia đình của ngôi trường em đang theo học và của một dân tộc vươn tầm quốc tế, khẳng định năng lực của học sinh Việt Nam trên toàn thế giới. Một lần nữa xin được chúc mừng thành tích vinh quang mà Hoàng đã giành được trong cuộc thi vừa qua.

■ Trang Đoàn

Cháu Nguyễn Đức Hoàng
Trưởng nam của Phó Tổng Giám đốc
Nguyễn Đức Doanh

NÉT ĐẸP VĂN HÓA KOSY

GIỮ LỬA NỘI BỘ

■ Trang Đoàn

Một trong những yếu tố tạo nên Nét văn hóa nội bộ riêng cho một doanh nghiệp đó chính là yếu tố con người. Người nào sẽ đưa ra tầm nhìn? ai sẽ chia sẻ những giá trị cốt lõi ấy? nhân sự nào sẽ sẵn sàng và đủ khả năng để thực hiện những giá trị đó?... Tất cả những câu hỏi trên đều có chung một đáp án: "Nhân tố quan trọng để góp phần xây dựng nền văn hóa mạch lạc trong doanh nghiệp đó chính là con người".

Mỗi một thành viên của Tập đoàn Kosy đều là một sợi dây gắn kết, chúng tôi muốn tất cả đều biết bạn là ai, đang làm ở bộ phận nào và ở cương vị đó bạn đã làm gì cho một tập thể này. Đến với Kosy dù môi trường làm việc ở công trường, trên bàn giấy, hay với những con dấu thì cũng đều là một bộ phận thiết yếu để cỗ máy tập thể này hoạt động và phát triển. Hi vọng với những hoạt động nội bộ tuy nhỏ nhưng sẽ là một mắt xích quan trọng để gắn kết tất cả CBNV của Tập đoàn thành một khối vững mạnh.

✓ Hạng mục Plank

Giải nhất:
Nguyễn Anh Đức
(BQL DA Sông Công)
Giải nhì:
Nguyễn Đức Tuyên
(BQL DA Bắc Giang)

✓ Hạng mục Gập bụng

Giải nhất:
Nguyễn Thị Quỳnh Hoa
(Phòng Đầu Tư)
Giải nhì:
Bùi Xuân Hưng
(BQL DA Thủy điện Nậm Pạc)

✓ Hạng mục Nhảy dây

Giải nhất:
Nguyễn Thị Quỳnh Hoa
(Phòng Đầu Tư)
Giải nhì:
Vũ Thị Thương
(BQL DA Lào Cai)

Sẽ còn rất nhiều Minigame giành cho các Anh/ chị CBNV Tập đoàn Kosy trong những số, tháng tiếp theo. Hãy theo dõi FB, Fanpage để cùng tham gia các minigame và nâng cao tinh thần gắn kết nội bộ.

#TậpđoànKosy #KosyJSC #Gắnkếtđoàn

Mùa hoa tháng năm cháy rực phượng đỏ Hồ Tây ngát hương mùa Sen tháng sáu ... Và Kosy cũng có một mùa Hoa nở!



Tháng 6 dạo mùa Sen hồng đua nở, những bông hoa rực rỡ của Kosy cũng rạng rỡ muôn màu. Người ta ví hoa Sen như loài hoa hội tụ phẩm chất của phụ nữ Việt nói chung và chị em Kosy nói riêng, thật chẳng sai. Vươn lên từ bùn đất, rộ lá xuân xanh nhiệt huyết, tuy môi trường làm việc đôi lúc khó khăn tựa như môi trường sống của loài hoa lấy sức sống từ mùi tanh của sinh lầy, nhưng cứ đến độ trở bông, ai nấy cũng đều ngời sắc, tỏa ngát hương thơm, gạt hải từ chính những công sức cống hiến của mình.

“
Hồ nước trong xanh như tĩnh lặng
Mạn thuyền thiếu nữ và hoa sen
Áo trắng tinh khôi nhìn e ấp
Môi hồng căng mọng búp sen tươi
Quần tử nhìn em lòng say đắm
Hương sen thoang thoảng như gọi mời
Em và sen đẹp như tranh vẽ
Làm cho xao động khách làm thơ...”

Nhắc đến loài hoa thanh nhã nhưng cao quý của người Việt, hương thơm của hoa sen không nồng đượm như hoa hồng, không quyến luyến như hoa sữa nhưng lại dịu dàng, say đắm, càng nghĩ càng yêu. Vào độ chín Hạ, thay vì mùi khói bụi, oi bức, người Hà Nội lại được thưởng thức mùi hương vừa thanh cao vừa mê hoặc.



Bởi thế mà từ lâu hoa sen đã được xem là loài hoa quý tại Việt Nam. Không chỉ là loài hoa tượng trưng cho Phật giáo, sen còn là quốc hoa của nước ta. Loài hoa này thanh cao, tinh khiết mặc dù phải sống trong bùn lầy tăm tối, nhưng cũng chính bởi cái điều kiện khắc nghiệt đó mà hình thành nên nếp người nổi tiếng vươn mình lên ngày cả trong gian khó.

Khi mùa sen nở cũng chính là lúc ngắm nhìn lại người con gái Việt Nam. Mỗi cô gái đều có một vẻ đẹp riêng, và khi đặt vẻ đẹp ấy bên cạnh những bông sen thơm ngát, tinh khôi thì lại càng rực rỡ, tươi tắn hơn. Cạnh những bông sen mỹ miều, kiêu hãnh nhưng vẫn rất đỗi giản dị, người và sen cùng hòa sắc, không cạnh tranh, không ganh đua mà cùng làm nhau tươi thắm hơn dưới ánh nắng mai rạng rỡ.

Chị em xứng xinh đến mùa, ai nấy cũng lưu giữ lại cho mình một bộ ảnh chụp cùng hoa sen, vừa để khắc ghi tuổi trẻ của mình, cái thời đẹp nhất của người phụ nữ Việt, vừa để tận hưởng cái đẹp của hoa, hòa cùng cái sự thanh khiết ấy cho mình cái cảm giác nhẹ nhàng, quyến luyến.

Sen đẹp, thanh tao và dịu dàng. Nếu chỉ có sắc sen thôi đã đủ mê đắm lòng người rồi, ấy thế mà hoa lại có hương, mùi thơm ấy đã khiến người ta ngây ngất thêm hàng vạn lần. Mỗi độ tháng 6 về, những cánh đồng sen lại nở rộ muôn vàn hoa, rồi vài tháng sau, nàng thiếu nữ xinh đẹp ấy lại biến mất không để lại dấu tích, chuẩn bị cho kì ngủ đông dài ngày. Mặc dù mỗi mùa hoa chỉ kéo dài đôi ba tháng nhưng cũng đủ khiến người ta phải nhớ, phải lưu luyến và không thể rời xa.

“
Hoa sen sao khéo giữ màu,
Nắng nồng không nhạt, mưa dầm không phai.”

Cùng ngắm nhìn lại, những bông hoa ở Kosy đã rạng ngời như thế nào vào mùa sen đượm. Sen về, đâu đó nhưng bức ảnh sánh bên cùng sen hay thỉnh thoảng bắt gặp được trên bàn làm việc có những bình sen thơm ngát và nở rộ, sắc nước hương cảnh cũng chính là để miêu tả nét mạnh mẽ, sự khác biệt, rực rỡ và thơm ngát của chị em Kosy.

Trang Đoàn



NÓI THỂ NÀO ĐỂ ĐƯỢC *chào đón*

phải tùy thuộc vào đó để có thể tìm cách duy trì cuộc hội thoại. Ngoài ra hãy căn cứ vào sở thích của đối phương để nói chuyện. Tạo ra không khí vui vẻ chắc chắn sẽ khiến mối quan hệ của hai người tốt hơn.

Một lời khuyên nữa được tác giả đưa ra trong cuốn sách Nói thế nào để được chào đón, làm thế nào để được ghi nhận chính là hãy rèn luyện tài ăn nói để không làm người khác khó chịu. Những lời nói của bạn sẽ vô tình khiến đối phương không vui, hãy học cách nói chuyện khéo léo để đối phương cảm nhận bạn là người biết cách giao tiếp, có thái độ đúng mực với họ. Đó chính là đừng cố tranh chấp để giải quyết vấn đề, nó chỉ khiến cho mọi chuyện tồi tệ thêm.

Tác giả đã viết rằng: Khi nhìn thấy kết quả tranh chấp, đa số mọi người sẽ hối hận, lẽ ra ban đầu không nên vì một câu nói mà cố chấp như vậy. Thậm chí nhiều người còn nghĩ rằng vì sao chỉ một câu nói lại có hậu quả nghiêm trọng như vậy. Vì sao mình lại không giữ thể diện cho anh ta? Đó chính là cách mà chúng ta hay làm, nhưng hãy luôn nhớ rằng nên giữ chút thể diện cho đối phương để duy trì mối quan hệ tốt.

Tiếp theo, tác giả đã đưa ra cho chúng ta những trường hợp lời nhất định không được nói. Trong cuốn sách kỹ năng này sẽ chỉ cho chúng ta rằng: Cần hết sức

thận trọng với những lời làm tổn thương người khác, hạ thấp nhân cách của người khác. Đồng thời hãy thay đổi những câu cửa miệng thiếu lịch sử, hạn chế bàn tán về bất cứ người nào và không nên nói quá. Đây đều là những điều tối kỵ trong giao tiếp. Chúng ta hãy luôn nói những lời chân thật với nhau, nhưng cũng hãy biết cách kiểm soát đối cách ăn nói của mình để tránh làm phật lòng người khác.

Với những kỹ năng này, chắc chắn bạn sẽ cảm thấy bớt lúng túng hơn trong giao tiếp. không còn cảm thấy bần khoản mỗi khi phải đứng trong một tình thế lúng túng của cuộc trò chuyện.

Tiếp theo, tác giả cuốn sách về bậc thầy giao tiếp và ứng xử cho chúng ta những lời khuyên để được thừa nhận bằng những tuyệt chiêu chinh phục đối phương. Đó chính là hãy biết phép lịch sự. Những ứng xử tinh tế lịch sử của bạn, chắc chắn sẽ gây thiện cảm đối với mọi người, ngoài ra, hãy chân thật từ trong tâm, biết cách khoan dung – Một điều mà bất cứ ai cũng cần có. Và để tạo nên phong thái, tốt nhất là hãy biết cách kiềm chế và che giấu cảm xúc tiêu cực. Cảm xúc này có tính lây lan, chắc chắn mọi người sẽ không muốn bị tác động bởi cảm xúc tiêu cực của bạn cả ngày.

Cũng giống như giao tiếp, để được người khác ghi nhận, bạn cũng cần tránh một số điều. Tác giả cho rằng việc chỉ ra lỗi lầm của người khác không chút nể khiến cho đối phương không thể tiếp nhận, thậm chí xảy ra xung đột. Một điều tối kỵ nữa là bạn không thể độc chiếm công lao của người khác được. Hãy nhớ tới công lao của tập thể, người ích kỷ thường bị ghét bỏ, chỉ có học cách chia sẻ mới được mọi người yêu quý. Ngoài ra đừng tỏ ra kích động khi bị phê bình hoặc phản đối. Những người phê bình nghiêm túc đều là những người muốn tốt cho bạn, hãy học cách lắng nghe và chấp nhận những lời phê bình để tốt lên.

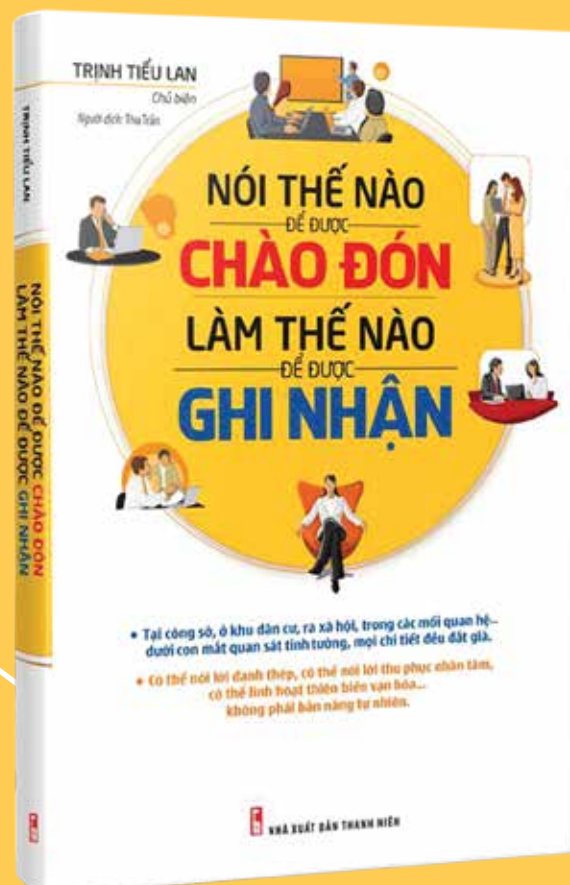
Không đọc sách với mục đích thay đổi tiêu cực, hay đọc để tích lũy những kinh nghiệm hữu ích, nhất định sẽ khiến bản thân bạn trở thành người mà mọi người yêu quý.

LÀM THỂ NÀO ĐỂ ĐƯỢC *ghi nhận*

Cũng giống như trong giao tiếp, để được ghi nhận bạn nhất định phải dành thời gian để hiểu đối phương. Điều này chứng tỏ bạn tôn trọng họ và tôn trọng mối quan hệ của họ. Hãy học cách thăm dò ý kiến qua lời nói và sắc mặt của đối phương. Người ta nói mọi biểu hiện rõ nét nhất đều là qua khuôn mặt, quá đó bạn sẽ hiểu được vài phần mà đối phương đang nghĩ gì. Hãy tạo thiện cảm đầu tiên cho người đối diện.

Để được ghi nhận thì nhất định phải xây dựng hình tượng của mình. Ấn tượng đầu tiên luôn là ấn tượng khó quên nhất. Nếu bạn tạo được cái nhìn tốt cho người đối diện thì chắc chắn họ sẽ nhớ đến bạn, bằng cách xây dựng hình dáng, cử chỉ, cách giải quyết vấn đề từ phong thái đến lời nói. Và hãy nhớ rằng dù có khó khăn đến đâu cũng không được than phiền. Tác giả chỉ ra rằng: điều này không những không giúp bạn giải quyết vấn đề mà còn gây ra cái nhìn không tốt đối với những người xung quanh. Chắc chắn rằng, họ sẽ không thích những ai hay than phiền.

REVIEW SÁCH





CHUYÊN NGHIỆP

Người quản lý báo cáo với ông chủ: "Anh chàng Gines hết thuốc chữa rồi thưa ngài, ngày nào đi làm anh ta cũng gà gật, tôi cũng đã đổi bộ phận làm việc cho anh ta ba lần rồi, nhưng lần nào anh ta cũng thế, không bỏ được thói quen ngủ gật của mình".

"Vậy cho anh ta ra cửa hàng bán Pyjama đi, treo trên người anh ta một bảng quảng cáo: Pyjama chất lượng, thực nghiệm tại chỗ"- Ông chủ nói.

Cảm ngộ chân lý: Công sở không có người vô dụng, chỉ có người bị dùng sai chỗ.



ĐÓ LÀ NHỮNG GÌ BẠN TỪNG MƠ ƯỚC CÒN THỰC TẾ BẠN ĐẠT ĐƯỢC NHỮNG ĐIỀU SAU:

HỌC ĐƯỢC MÔN MỚI "THIỆN SÂU"



NÓI CHUYỆN VỚI ĐỒ VẬT



HỌC ĐƯỢC "NGOẠI NGỮ" MỚI



THÀNH CÂY PHIM



■ Nguồn tuổi trẻ cười

TRIỆU PHÚ KOSY

ĐỐ VUI CÓ THƯỞNG

ĐÁP ÁN SỐ 9

Với thách thức đi tìm ẩn số, Kosy News số 9 đã đưa ra những bức tranh thử tài trí thông minh của bạn bằng cách tìm quy luật trong các hình để tìm số còn thiếu. Và sau đây là đáp án nhé:

CÂU 1 Sử dụng bộ óc thông minh của bạn để tìm ra số còn thiếu sau:



Trả lời:
5 là số cần tìm các bạn nhé. Vì đó là hiệu số giữa tổng các số lẻ tại các đỉnh với tổng các số chẵn tại các đỉnh còn lại.

CÂU 2

Với 3 hình tam giác, mỗi đỉnh là một giá trị khác nhau và cùng có một quy luật nhất định. Bạn hãy tìm số còn thiếu trong hình dưới đây:

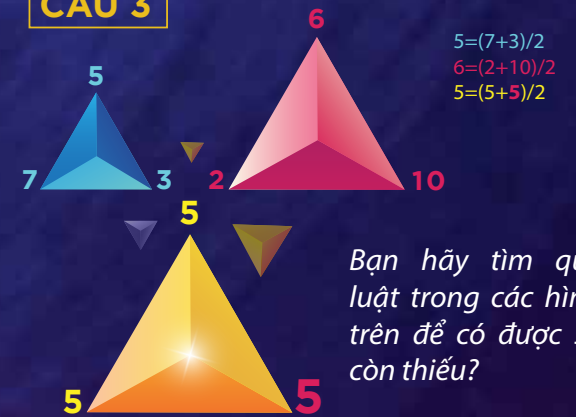
Trả lời:

Đáp án là 4 vì số ở giữa bằng trung bình của tổng các số ở đỉnh tam giác.

$$\begin{aligned} 4 &= (1+3+4)/2 \\ 10 &= (6+7+7)/2 \\ 6 &= (3+5+4)/2 \end{aligned}$$



CÂU 3



$$\begin{aligned} 5 &= (7+3)/2 \\ 6 &= (2+10)/2 \\ 5 &= (5+5)/2 \end{aligned}$$

Bạn hãy tìm quy luật trong các hình trên để có được số còn thiếu?

Trả lời:

Đáp án là 5 vì số ở đỉnh của tam giác bằng trung bình của hai số dưới cùng.

DANH SÁCH NGƯỜI TRÚNG THƯỞNG

Giải thưởng trị giá **200.000 VNĐ** sẽ được trao cho các độc giả sau đã gửi câu trả lời đúng và nhanh nhất về hòm thư banbientap@kosy.vn của KOSY NEWS. Xin chúc mừng!



Ngọc Quang
Phòng Năng lượng



Huyền Thảo
Phòng Kinh doanh



Phạm Sáng
Ban QLDA Lào Cai



Chu Duy Quang
Phòng Kinh doanh