

nhịp sông Thi Công

Ấn phẩm lưu hành nội bộ



Kính Biểu



*Vì
mái ấm
thợ thi công*

**CHƯƠNG TRÌNH
CHUNG TAY HỖ TRỢ XÂY MÁI ẤM
CHO THỢ THI CÔNG**

 **VĨNH TƯỜNG®**
GIẢI PHÁP TOÀN DIỆN TRẦN & VÁCH NGĂN

Mua DURA Trúng HONDA

0909 298 540
Gọi Hotline để được giải đáp thắc mắc

Từ ngày 01/10 đến ngày 31/12/2013

Mua 50

**TẮM VĨNH TƯỜNG DECO DURAFLEX
HOẶC TẮM TRANG TRÍ**
tặng tự gia công trên nền Duraflex
3 Lon Bia Tiger

**và 1 Phiếu Rút Thăm Trúng Thưởng có cơ hội trúng
1 XE WAVE S DELUXE PHANH CƠ** (vành nan hoa)



RÚT THĂM MỖI TUẦN MỘT XE (TỔNG GIẢI THƯỞNG 13 XE)

MỜI ANH CHỊ HÃY NHANH TAY THAM GIA CHƯƠNG TRÌNH

Mọi thông tin vui lòng xem trên www.vinhthuong.com

VĨNH TƯỜNG®
GIẢI PHÁP TOÀN DIỆN TRẦN & VÁCH NGĂN

CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHIỆP VĨNH TƯỜNG
Văn phòng: Tầng M, Cao ốc IPC, 1489 Nguyễn Văn Linh, Q.7, TP.HCM
Tel: (08) 377 61 888 - 377 63 888 / Fax: (08) 377 60 824
Web: www.vinhthuong.com

nhịp sống Thi Công

Ấn phẩm lưu hành nội bộ

Kỳ 13 / 01-10-2013 / 4000 ấn phẩm được lưu hành

Ảnh bìa: Ban TGD và GD của Vĩnh Tường ủng hộ Chương trình
VÌ MÁI ẤM THỢ THI CÔNG

TRONG SỐ NÀY

THỊ TRƯỜNG

04 Bàn về dự án 2 miền Nam Bắc.

06 Vĩnh Tường đẩy mạnh các gói giải pháp cho nhà bền, đẹp bằng trần, vách trang trí.

08 Phú Quốc mùa vui.

10 Tăng tốc đón mùa vận hội.

17 Vĩnh Tường DECO ra mắt mẫu mới "TRĂM NĂM HẠNH PHÚC"

NGHỀ & NGƯỜI

30 Ước mong có được thêm 10 năm để làm thạch cao.

32 Vai nhỏ gánh nghề to.

NHẬT KÍ MÁI ẤM

34 Phải đi - phải thấy mới thực sự hiểu.

36 Chúc mừng căn nhà đầu tiên được xây dựng.

38 Thứ sáu ngày 13 "dữ dội".

SỔ TAY THI CÔNG

12 Ấm áp tình anh em.

16 Chuyện khiêu nại

TIN NỘI BỘ

14 Vĩnh Tường đạt Top 100 Sao Vàng Đất Việt lần thứ 6 liên tiếp.

Hành trình mang những yêu thương.

15 Vĩnh Tường hợp tác với các trường Đại học - Đào tạo thực tiễn cho sinh viên năm cuối.

Coffee - Talk: họp mặt chia sẻ các ứng dụng ngành cùng các Kiến trúc sư.

BAN BIÊN TẬP: Ngô Phi Phụng - Khổng Minh Trí - Nguyễn Mi Thanh

THƯ TỪ BÀI VỞ XIN GỬI VỀ:

Ban Biên Tập: NHỊP SỐNG THI CÔNG - Phòng Tiếp Thị

CÔNG TY CP CÔNG NGHIỆP VĨNH TƯỜNG

Tầng M, Cao ốc IPC - 1489 Nguyễn Văn Linh - P. Tân Phong - Q. 7- TP. HCM

hoặc Email: nhipsongthicong@vinhtuong.com

Quý độc giả thân mến! Nhằm phục vụ quý độc giả tốt hơn trong việc tặng báo NSTC, mọi thắc mắc về việc giao báo hay bất kỳ góp ý nào về việc nhận báo, xin quý độc giả vui lòng liên hệ:

HOTLINE: 090 25 25 172

LỜI TỪ BAN BIÊN TẬP

Mến chào các Anh Chị,

Báo Nhịp Sống Thi Công ra đời đến nay đã tròn 2 năm. Đồng hành cùng với các chương trình của Vĩnh Tường, báo đã là nhịp cầu nối kết giữa Vĩnh Tường với các Anh Chị là Trung Tâm Phân Phối, Đại Lý của Vĩnh Tường, thợ thi công..., là nơi chia sẻ kinh nghiệm, tâm sự của những người đang theo đuổi "nghề thạch cao" để xây dựng niềm tin về một nghề có thể "làm giàu cho bản thân và có ích cho xã hội". Trong suốt thời gian qua, Ban Biên Tập chúng tôi cũng nhận được những lời động viên, góp ý, những ủng hộ về mặt tinh thần từ các Anh Chị gần xa, những khen chê hết sức nhiệt tình để tờ báo ngày một hay hơn, ý nghĩa hơn với người trong nghề. Đặc biệt, chúng tôi vô cùng vui sướng khi liên tục nhận được những vần thơ đầy ấp tình cảm từ các Anh Chị, cho thấy "thạch cao đâu chỉ khô và cứng" như lời của anh Trần Trung Thành từ nhà phân phối Quỳnh Hoàng Phương trong bài thơ không đề đăng số báo này.

Thời gian này cũng là thời gian mà các chương trình dành cho "người trong nghề" của chúng ta đi vào giai đoạn cao trào như: Chương trình đào tạo thợ thi công và giám sát chuyên nghiệp đã tổ chức được hơn 20 lớp và ngày càng nhận được lượng đăng ký đông hơn; chương trình 5 VUI chính thức khởi động từ tháng 10; chương trình xây nhà Vì Mái Ấm Thợ Thi Công đang ở trong giai đoạn khảo sát, xét duyệt, ... Các chương trình liên tục diễn ra mang niềm vui nghề và sự ấm áp lan tỏa khắp nơi trong cả nước và đang nhận được sự hưởng ứng nhiệt liệt từ mọi người.

Chúng ta cũng đang tiến gần đến mùa xây dựng cuối năm, vốn là mùa sôi động và quan trọng nhất của ngành với kỳ vọng doanh thu cao nhất. Thời điểm này là thời điểm chúng ta cùng chuẩn bị để chào đón thêm một mùa bội thu. Kính chúc các Anh Chị nhiều sức khỏe và thêm một mùa thành công như ý. ☺

Trân trọng
Ngô Phi Phụng

BÀN VỀ DỰ ÁN 2 MIỀN NAM BẮC

Minh Trường - Trọng Đạt

Cùng với sự đầu tư mạnh mẽ từ nước ngoài, phân khúc khu công nghiệp là một trong những phân khúc mang lại nguồn doanh thu nhanh chóng và hiệu quả bên cạnh sự trì trệ của phân khúc chung cư và nhà cao tầng trong suốt cả năm 2012. Năm bất thời cơ này, Vĩnh Tường đã tập trung nguồn lực với đội ngũ nhân sự chuyên trách để tiếp cận các dự án quan trọng, có tầm ảnh hưởng nhằm phát triển và phổ biến sản phẩm Vĩnh Tường tại hạng mục thi công hoàn thiện trần và vách ngăn cho nhà xưởng, căn hộ.



▲ Toàn cảnh dự án nhà máy của Samsung tại Yên Phong, Bắc Ninh

MIỀN BẮC: “THẮNG LỚN”

TẠI CÁC KHU NHÀ XƯỞNG, NHÀ MÁY

Những năm gần đây, đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) đã đổ mạnh vào các tỉnh phía Bắc. Cụ thể, năm 2012, các tỉnh miền Bắc đã thu hút khoảng 6/13 tỷ USD vốn FDI của cả nước chủ yếu tại các tỉnh, thành, gồm: Hà Nội, Hải Phòng, Bắc Ninh, Bắc Giang, Quảng Ninh và Hưng Yên. Tại Hải Phòng, từ đầu năm đến nay, tỉnh đã thu hút 19 Dự án FDI

mới với tổng vốn đầu tư 335,7 triệu USD, có 14 Dự án đang hoạt động tăng vốn đầu tư 42,2 triệu USD. Một trong những dự án tiêu biểu tại đây, Vĩnh Tường tham gia tại hạng mục hoàn thiện

làm chủ đầu tư. Công trình có tổng sản lượng trên 47000 m² trần thả cùng với trên 4000 m² vách chống cháy. Để thực hiện được dự án này, đội ngũ chuyên viên tư vấn, kinh doanh của

Vĩnh Tường đã không ngừng nâng cao năng lực chứng minh với các nhà đầu tư nước ngoài về thể mạnh và chất lượng sản phẩm, thương hiệu.

Dự án trúng thầu thành công

như một động lực và bàn đạp cho những chiến thắng liên tiếp sau này của Vĩnh Tường.

Dự án trúng thầu thành công như một động lực và bàn đạp cho những chiến thắng liên tiếp sau này của Vĩnh Tường.

trần và vách ngăn đó là dự án Kyocera tại KCN V - SIP Hải Phòng do tập đoàn Kyocera Mita

Không chỉ tại Hải Phòng, địa phận Bắc Ninh cũng là một trong những điểm “hút” lớn khi không ít các nhà máy của những tập đoàn lớn được xây tại đây. Điển hình, công trình nhà máy Samsung Bắc Ninh trải qua 7 giai đoạn với sản lượng hơn 100.000 m² vách 50.000 m² trần, sử dụng tấm thạch cao tiêu chuẩn, và tấm thạch cao chống cháy. Bên cạnh đó không thể không kể đến các dự án với sản lượng không nhỏ đã tin tưởng & sử dụng giải pháp khung và tấm Vĩnh Tường đặc biệt là sản phẩm tấm cứng Calcium silicate DURAflex như nhà máy NITTAN, FUJIKIN, FUJIXEROX....

MIỀN NAM:

CẠNH TRANH BẰNG CHẤT LƯỢNG

Trong khi thị trường miền Bắc liên tục có những bứt phá vào những tháng về cuối năm thì miền Nam sự cạnh tranh vẫn diễn ra khốc liệt bởi sự tham gia của nhiều thương hiệu trong và ngoài nước. Nổi bật tại khu vực miền Nam hiện nay phải kể đến “Thành phố mới Bình Dương”, năm 2013 có thêm 88 dự án FDI mới và 88 dự án tăng vốn, với tổng vốn đầu tư 1,049 tỷ USD, nâng số dự án FDI trên địa bàn tỉnh lên 2.174 dự án, với tổng vốn đầu tư gần 18,5 tỷ USD. Có thể nói thị trường khu vực miền Nam chưa khi nào tỏ ra không thu hút đối với các doanh nghiệp nước ngoài, đặc biệt là các chủ đầu tư Hàn Quốc, cụ thể như: Công trình Lotte Mart Bình Dương, Catavil Quận 2, Tp HCM...

Để đồng hành cùng Chủ đầu tư Daewon – Thủ Đức, đội ngũ dự án của Vĩnh Tường

đã trải qua những buổi đàm phán “nặng ký” để chinh phục khách hàng. Lấy chất lượng làm nền tảng, khả năng cung ứng làm thế mạnh để hài lòng khách hàng, chính điều này đã giúp đội ngũ dự án của Vĩnh Tường tự tin đấu thầu với các công trình lớn. Đảm nhiệm hoàn thiện với khối lượng trần khoảng hơn 30.000m² tại dự án Catavil Quận 2, với 36 tầng cao và 2 tầng hầm; khu dự án phức hợp Trung tâm thương mại và Căn hộ cao nhất tại Tp. HCM...là ví dụ điển hình về sự thành công của Vĩnh Tường trong hạng mục chinh phục các chủ thầu khó tính. Ngoài ra, thị trường miền Nam cũng bắt đầu sôi nổi hơn trong những tháng xây dựng bởi các dự án của chủ đầu tư trong nước và các dự án công của cơ quan nhà nước như các đặc khu trung tâm hành chính quận, huyện theo chủ trương tất cả các cơ quan hành chính sẽ được thiết lập tập trung, nhằm tạo thuận lợi cho việc giao dịch liên thông của người dân,

đồng thời có thể góp phần chống tham nhũng hay các dự án chung cư, khách sạn v.v

Năm 2013 đang ráo riết đi qua và Vĩnh Tường đã và đang có sự chuẩn bị kỹ lưỡng để giành chiến thắng tại nhiều dự án hơn nữa. Phát triển không chỉ với mục tiêu mở rộng thị phần mà còn mong muốn tạo đầu ra cho những khách hàng thân thiết của mình là các Đại Lý, Trung Tâm phân phối và các Trung Tâm thi công của hai miền tổ quốc 🇻🇳

Catavil khu phức hợp đẳng cấp tại Tp.HCM ▶

VĨNH TƯỜNG

ĐẨY MẠNH CÁC GÓI GIẢI PHÁP CHO NHÀ BỀN, ĐẸP BẰNG TRẦN, VÁCH TRANG TRÍ

Mi Thanh

Trong những năm gần đây, khi bắt tay xây một ngôi nhà, chủ nhà thường phải cân nhắc rất nhiều đến tính kinh tế, trong đó có các yếu tố ảnh hưởng lớn như điều kiện khí hậu, vật liệu, thời gian xây dựng... Theo các chuyên gia và kiến trúc sư, nếu sử dụng các loại vật liệu hoàn thiện, vật liệu không nung như thạch cao, tấm cứng calcium silicate ... thay thế cho gạch thì có thể giảm được 15% - 45% thời gian xây dựng. Việc sử dụng trần và vách bằng thạch cao, hoặc calcium silicate, nói chung là vật liệu không nung đã được đưa quy chuẩn xây dựng của Việt Nam từ 2013. Vì vậy, Vĩnh Tường phát triển cung cấp toàn diện các gói GIẢI PHÁP về trần và vách ngăn, phù hợp với nhu cầu của khách hàng dân dụng, nhằm mang đến một ngôi nhà BỀN – ĐẸP với thời gian.

▲ Phòng nghe nhìn - nơi cần sử dụng gói giải pháp chống ồn

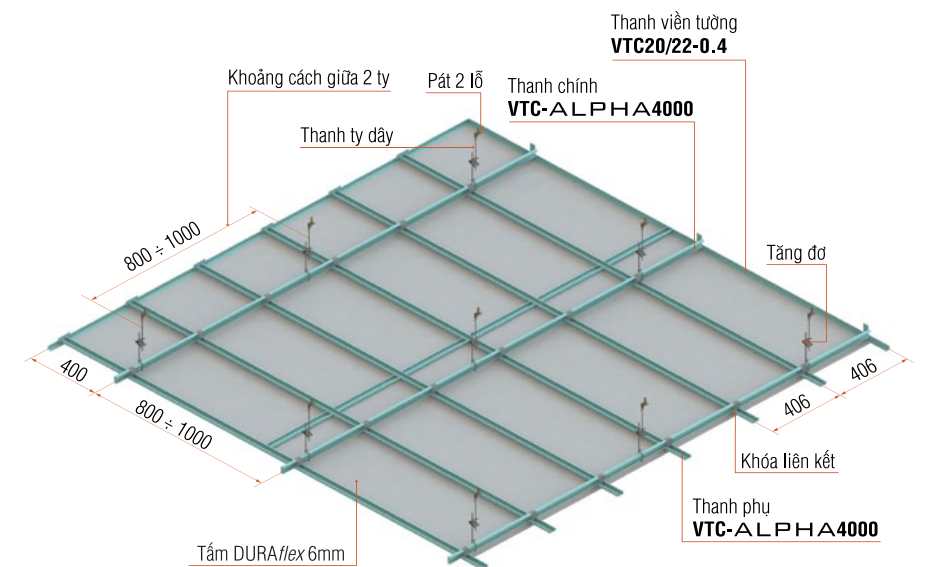
Việt Nam nằm trong khu vực khí hậu nhiệt đới ẩm gió mùa, chủ yếu với hai mùa mưa – nắng rõ rệt, các công trình được xây dựng nhằm được đảm bảo với thực tế thời tiết, khí hậu trong nước. Vì vậy, Vĩnh Tường tập trung cung cấp các gói giải pháp chức năng để hoàn thiện hệ thống trần và vách ngăn bền vững cho khách hàng. Cụ thể Vĩnh Tường tập trung các gói giải pháp:

• Giải pháp chống ẩm - Đẹp & thoáng:

Áp dụng cho các không gian ở khu vực ẩm thấp hay thường xuyên chịu ẩm như: Nhà vệ sinh, căn tin, hồ bơi, đặc biệt là các khu vực thường xuyên tiếp xúc hơi ẩm,... Bằng việc sử dụng 01 lớp khung Vĩnh Tường ALPHA + 01 lớp tấm thạch cao chống ẩm Gyproc hoặc 01 lớp khung Vĩnh Tường ALPHA + 01 lớp tấm DURAflex, cộng với sử dụng khung Vĩnh Tường V-Wall với lớp thạch cao chống ẩm cho hệ vách. Giải pháp này ngăn ngừa các hiện tượng thẩm thấu của hơi ẩm vào hệ thống trần, vách, gây ảnh hưởng xấu đến công trình như: nhanh chóng bị biến dạng, phát sinh nấm mốc trên bề mặt công trình hay sinh sôi những mầm bệnh do không gian sống ẩm ướt có thể gây hại cho sức khỏe của người sử dụng.

• Giải pháp chống nóng - Đẹp & mát:

Được sử dụng ở hầu hết các loại công trình, dự án, đặc biệt là nhà có sử dụng mái tôn, các khu vực áp mái, nhà xưởng, xí nghiệp ... hay rất hữu ích cho các công trình tại nơi có khí hậu quá nóng hoặc quá lạnh, hoặc những hạng mục công trình cần yêu cầu về nhiệt độ, các chi tiết công trình nhạy cảm với các thay đổi nhiệt độ bên ngoài. Hệ trần chống nóng bao gồm 01 lớp khung Vĩnh Tường BASI và 01 lớp tấm thạch cao Gyproc tiêu chuẩn (hoặc lớp calcium silicate DURAflex) cùng 01 lớp bông thủy tinh. Cùng nguyên tắc như trên, giải pháp sử dụng hệ khung V-Wall để chống nóng cho vách. Hệ giải pháp này giúp tạo ra môi trường sống thoải mái hơn nhờ ít chịu ảnh hưởng của sự tác động nhiệt từ bên ngoài, đồng thời bảo vệ các chi tiết có yêu cầu ổn định về nhiệt độ trong công trình.



▲ Phối cảnh giải pháp chống ẩm của Vĩnh Tường

• Giải pháp chống ồn - Đẹp & yên tĩnh:

Điều khác biệt của giải pháp này là kết hợp hệ khung trần chìm OMEGA hay hệ khung vách Vĩnh Tường V-Wall với 02 lớp tấm thạch cao Gyproc (hoặc 02 lớp DURAflex) ốp 2 mặt + 01 lớp bông thủy tinh. Giải pháp chống ồn hạn chế âm thanh truyền từ trong ra ngoài và ngược lại, tạo nên không gian yên tĩnh, riêng tư ... Ngoài ra, hạn chế gây phiền toái, ảnh hưởng tiếng ồn đến các khu vực xung quanh khi âm thanh phát ra quá lớn (vũ trường, karaoke, các phòng máy vận hành trong các tòa nhà...)

• Giải pháp

chống cháy: Tại các công trình như nhà phố, nhà biệt thự, chung cư, nhà cao tầng. Đặc biệt là khu vực nấu nướng, khu vực sản xuất, khu vực lưu trữ tài liệu, nhà kho, bảo tàng, triển lãm,... thường xuyên sử dụng giải pháp chống cháy. Giải pháp này giúp tăng cường khả năng chịu lửa, chịu nhiệt cho công trình, qua đó bảo vệ tốt cho con người cũng như tài sản, các hạng mục công trình cũng như mang đến sự bền vững cho công trình. Giải pháp chống cháy được thực hiện bởi sử dụng hệ khung

Vĩnh Tường SERRA cho trần và khung Vĩnh Tường V- WALL cho hệ vách, cùng 01 hoặc 02 lớp tấm thạch cao chống cháy Gyproc (hoặc 01 hoặc 02 lớp tấm DURAflex) tùy yêu cầu chống cháy + 01 lớp bông thủy tinh.

Ngoài những gói giải pháp trên, Vĩnh Tường còn cung cấp các giải pháp khác như: Giải pháp thẩm mỹ, giải pháp gia cố và giải pháp ngoại thất để đáp ứng những nhu cầu phổ biến hiện nay, đặc biệt trong những công trình, dự án quan trọng. Tất cả những gói giải pháp này đều được thực hiện đồng bộ bởi hệ sản phẩm chất lượng, đạt tiêu chuẩn

quốc tế và có chế độ bảo hành rõ ràng. Mọi thông tin về tư vấn kỹ thuật giải pháp, bạn đọc có thể liên hệ trực tiếp với đường dây nóng 0903 306 006 hoặc gửi thư vào vào địa chỉ email: tuvantranvach@trannhadep.com

Bộ tài liệu các gói giải pháp của Vĩnh Tường hiện đã có mặt tại các cửa hàng, TTPP của Vĩnh Tường hoặc bạn có thể tham khảo bằng cách tải về từ website www.vinhthuog.com (Mục download Tài liệu sản phẩm/catalogue)

PHÚ QUỐC MÙA VUI

Đảo nằm tại phía Nam của đất nước, Đảo Phú Quốc - hay còn được biết đến là hòn Đảo Ngọc lớn nhất Việt Nam với diện tích gần 60.000 ha, thuộc địa phận tỉnh Kiên Giang, do có vị trí địa lý, chế độ khí hậu thủy văn đặc biệt, Phú Quốc có nguồn tài nguyên đa dạng sinh học phong phú và độc đáo. Vì vậy, kinh tế du lịch được xem là ngành chính của nơi đây. Đặc biệt, điều vui mừng khi năm nay hòn đảo xinh đẹp này được Chính phủ xét duyệt trong định hướng quy hoạch đến năm 2020 trở thành đặc khu kinh tế. “Vì vậy, các khu khách sạn, khu nghỉ dưỡng ngày càng mọc lên nhanh chóng, giúp cho ngành xây dựng có những tín hiệu sáng, nhất là khi đang vào mùa thể này. Riêng đối với hạng mục trần và vách ngăn cũng đang phát triển không ngừng”, đó là lời nhận xét của anh Mai Văn Thiện, chủ TTPP Nhựt Tân tại Phú Quốc.

PHÂN KHÚC NHÀ DÂN DỤNG “VÀO MÙA”

Với mục tiêu “biến hòn đảo Phú Quốc thành “con rồng bay lên giữa biển khơi” vào năm 2020, nơi đây đang chứng kiến sự thay da đổi thịt từng ngày qua sự đổi mới của cơ sở hạ tầng. Đây chính là thời cơ để các cơ sở, doanh nghiệp trong ngành xây dựng vươn lên thể hiện bản lĩnh của mình. Dù mới gia nhập thành viên gia đình Vinh Tường 3 năm nay, nhưng cái tên TTPP Nhựt Tân – chuyên cung cấp các giải pháp ngành trần và vách ngăn thì dường như không còn xa lạ tại hòn đảo ngọc này. Anh vui mừng cho hay: “Đến thời điểm này, Nhựt Tân đã đạt được khoảng 80% chỉ tiêu đầu năm đưa ra, tăng khoảng 40% so với cùng kỳ năm ngoái”. Quả thực, để đạt được kết quả này đó là sự kết hợp từ nhiều yếu tố. “Việc cải thiện chính sách giá đối với các đơn vị phân phối từ đầu năm của nhà

sản xuất đã thể hiện được hiệu quả đáng kể giúp sản phẩm Vinh Tường đã thực sự đi sâu vào từng đối tượng khách hàng. Tại Phú Quốc, mảng dân dụng vốn không phải là thế mạnh nhưng năm nay tăng lên rõ rệt nhờ sự phổ biến, chất lượng của sản phẩm và giá cả cạnh tranh”, anh Thiện nhận định.

Bên cạnh chính sách giá được cải thiện, việc tăng cường đẩy mạnh các gói giải pháp về trần và vách ngăn cũng để lại những hiệu quả bất ngờ. Do vị trí đặc điểm của Đảo Phú Quốc nằm ở vĩ độ thấp lại lọt sâu vào vùng vịnh Thái Lan, xung quanh biển bao bọc nên thời tiết mát mẻ mang tính nhiệt đới gió mùa với hai mùa rõ rệt: mùa khô từ tháng 11 đến tháng 4 năm sau, mùa mưa từ tháng 5 đến tháng 10. Vì vậy, giải pháp chống ẩm là một trong những lựa chọn đầu tiên tại đây.

“Không phải người dân nào cũng biết và hiểu rõ về các giải pháp này, nên chính tôi phải tư vấn tận tâm, giới thiệu đến khách hàng những hệ sản phẩm đảm bảo về chất lượng, phù hợp về giá cả với gia chủ. Ngoài ra, kĩ thuật, tay nghề thi công cũng là yếu tố quyết định mà tôi buộc mình và đội ngũ thợ phải đảm bảo 100% cho khách hàng”, anh Thiện nhấn mạnh về những tiêu chuẩn đã làm nên TTPP Nhựt Tân ngày hôm nay.

HỨA HẸN CUỘC VỀ ĐÍCH NGOẠI MỤC

Phú Quốc đang bước vào mùa xây dựng như bao khu vực khác. Du lịch Phú Quốc được

Mi Thanh



▲ Anh Thiện (bên phải) chụp hình lưu niệm cùng anh Nguyễn Trường Hải, Phó Tổng Giám đốc Cty CP CN Vinh Tường trong chuyến khảo sát thực tế tại Phú Quốc.

đẩy mạnh quảng bá, giới thiệu với các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Các đề án quy hoạch, dự án thu hút đầu tư, các cơ chế chính sách ưu đãi đã thu hút 145 dự án phát triển du lịch và 480 doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ du lịch, tổng vốn đăng ký 915 tỷ đồng. Phát triển theo định hướng chủ trương của Chính phủ đầu tư phát triển Phú Quốc trở thành Trung tâm Du lịch sinh thái, nghỉ dưỡng cao cấp tầm cỡ thế giới, Đảo Ngọc đã có hạ tầng kinh tế - kỹ thuật cơ bản đáp ứng nhu cầu đi lại nhanh chóng, an toàn, tiện lợi của khách du lịch như Sân bay quốc tế Phú Quốc, Cảng biển quốc tế An Thới, tàu

cao tốc nối thành phố Rạch Giá - Phú Quốc và thị xã Hà Tiên - Phú Quốc... Ngoài ra, Phú Quốc cũng đang đầu tư xây dựng một số khu resort, nghỉ dưỡng cao cấp 4 sao, 5 sao, để tổ chức những sự kiện mang tầm cỡ quốc gia và quốc tế; xây dựng những khu vui chơi, giải trí, sân golf... thu hút lượng khách nước ngoài có thu nhập cao vào Phú Quốc. Theo tín hiệu này, anh Thiện khẳng định thêm “tại Phú Quốc, ngành xây dựng, đặc biệt hạng mục trần và vách ngăn từ nay đến cuối năm sẽ có những bước phát triển đột phá”.

Nắm bắt thời cơ này, anh Thiện cũng nhận thấy việc nâng cao kiến thức cho thợ thi công qua đào tạo là con đường hướng đến sự chuyên nghiệp thực thụ. Trong thi công, anh luôn đặt cao về tiêu chuẩn kỹ thuật và ý thức an toàn xây dựng của người thợ. Vì vậy, anh Thiện đã đăng ký khóa học “Thợ thi công và giám sát chuyên nghiệp” do Vinh Tường đào tạo và cấp thẻ nghề cho đội thợ thi công của anh tại Phú Quốc. “Trong thời buổi cạnh tranh như hiện nay, việc nâng cao tiêu chuẩn về chất lượng sản phẩm cũng như của người thi công sẽ đảm bảo được lòng tin và sự hài lòng của khách hàng”, chủ TTPP Nhựt Tân nhấn mạnh về quyết định của mình. Với kinh nghiệm dày dặn, chuyên môn được đào tạo cả lý thuyết lẫn thực hành đội ngũ này hứa hẹn mang đến những “chuẩn” cao hơn trong nghề, đáp ứng sự kỳ vọng của khách hàng trong thời gian tới.

Chia sẻ với tôi, anh Thiện cho biết dự kiến cuối năm sẽ mở thêm một cửa hàng trưng bày về các sản phẩm ngành vật liệu xây dựng để phát triển khả năng kinh doanh. Thay mặt BBT, chúc anh cùng TTPP Nhựt Tân sớm “về đích” vẹn toàn trong năm 2013 này với kết quả mỹ mãn ☑

CỬA THĂM TRẦN Vật Dạng Nhỏ, Vai Trò Lớn

Có một phần rất quan trọng trong việc thiết kế trần đẹp và an toàn trong ngôi nhà chính là cửa thăm trần. Những tường cửa thăm trần là bộ phận không cần thiết, nhưng thực ra, đây chính là một phần không thể thiếu trong kiến trúc của một ngôi nhà đẹp.

Vạn Phúc



▲ Phối cảnh cửa thăm trần Vinh Tường

Ngày nay, phần lớn những hệ thống điện, dây cáp điện thoại, TV, đường dẫn internet... đều được giấu kín trên mái trần hoặc vách ngăn để tăng tính thẩm mỹ và sự gọn gàng cho không gian sống. Cửa thăm trần phục vụ cho việc thăm và kiểm tra, thay thế hoặc bảo dưỡng các thiết bị trên trần nhà khi có trục trặc. Cùng với hệ sản phẩm và giải pháp chức năng hiện nay, Vinh Tường đồng thời đẩy mạnh sản phẩm cửa thăm trần với lối thiết kế đẹp mắt và hòa nhập tổng thể cùng hệ thống tấm và khung trần Vinh Tường. Cửa thăm trần thường được đặc biệt sử dụng tại các công trình có diện tích trần lớn hay những khu vực có hệ thống điện trên trần nhiều, phức tạp như các khu: văn phòng, nhà hàng - khách sạn, bệnh viện. Ngày nay mảng dân dụng cũng bắt đầu được chú ý để sử dụng

hệ thống này, đặc biệt ở các khu nhà có không gian rộng. Để đáp ứng lựa chọn của khách hàng, Vinh Tường sản xuất cửa thăm trần với ba loại kích thước khác nhau để sử dụng đa dạng cho phòng ngủ, phòng khách, nhà xưởng, văn phòng,... với kích thước 450x450, 500x500, 600x600 mm. Không chỉ thế nhà sản xuất Vinh Tường cũng sản xuất kích thước cửa theo nhu cầu khách hàng.

Do những điểm nêu trên mà cửa thăm trần chính là sự lựa chọn hoàn hảo đáp ứng nhu cầu khách hàng khu vực dự án và cả dân dụng. Bộ phận nhỏ nhưng vai trò lớn, cửa thăm trần chính là sự lựa chọn tiếp theo để các TTPP thuyết phục các gia chủ tăng sự bền vững cho công trình của mình. Các chi tiết kỹ thuật về cửa thăm trần, khách hàng vui lòng tham khảo website: www.vinhvuong.com, www.trannhadep.com hoặc liên hệ đường dây nóng tại 0903 306 006 ☎

Hơn nửa chặng đường của năm 2013 với nhiều khó khăn đã qua đi cùng những thay đổi, diễn biến sôi nổi trên thị trường. Không như kỳ vọng, dù đã bước vào mùa cao điểm xây dựng nhưng thị trường vật liệu xây dựng (VLXD) vẫn chưa nhiều điểm sáng. Ngược lại, lượng hàng tồn kho đang ở mức cao, nhiều doanh nghiệp phải sản xuất cầm chừng, số khác đã ngừng sản xuất. Đó là những nhận định về thị trường hiện nay của các chuyên gia trong ngành, theo báo cáo của Hội VLXD Việt Nam. Tuy nhiên, khó khăn cũng là thời điểm mang đến những thời cơ, vận hội để các doanh nghiệp thực sự chứng tỏ được năng lực sản xuất của mình. Chúng ta sẽ cùng bắt đầu câu chuyện về “Năm bắt Vận hội mới” của các đơn vị trong ngành trần và vách ngăn để tìm hiểu họ đã bắt và chớp thời cơ như thế nào!



▲ Anh Giàu (cùng gia đình) luôn lạc quan với nghề

TẶNG TẶNG ĐÓN MÙA VẬN HỘI

Mi Thanh - Văn Huân

MIỀN NAM: THƯƠNG HIỆU BỀN VỮNG MANG ĐẾN SỰ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Trong thời buổi hiện nay, cuộc đua giành thị phần của các nhà sản xuất, các đơn vị phân phối ngày càng khốc liệt. Khi khách hàng trở nên thông minh hơn, đòi hỏi cao hơn họ không chỉ quan tâm cao về chất lượng sản phẩm, về giá thành kinh tế mà còn đặc biệt chú trọng ở khâu dịch vụ, năng lực phân phối hàng hóa và thương hiệu của nhà cung cấp. Đối với ngành trần và vách ngăn, mục tiêu chiếm lĩnh thị trường vẫn là cuộc đua ngang tài ngang sức giữa các nhà sản xuất trong và ngoài nước. Nếu như cách đây khoảng 10 năm về trước, những nhãn hiệu hàng nhập khẩu thường được nhắc đến thì những năm

trở lại đây sự bứt phá ngoạn mục của các nhà sản xuất Việt đã thực sự in dấu trong lòng người tiêu dùng. Anh Phạm Thanh Giàu, Trưởng phòng Kinh Doanh, Công ty TTHH Thương mại – Dịch vụ Vạn Phát, tại Bạc Liêu chia sẻ: “Năm 2013 được biết là năm đầy khó khăn, thế nhưng thật vui mừng khi chúng tôi vẫn phát triển và tăng trưởng đều đến nay. Có một điều thú vị là khách hàng khi đến đây chỉ tập trung hỏi sản phẩm Vĩnh Tường, không chỉ có thợ thi công mà ngay cả chủ nhà cũng vậy.” Đây rõ ràng là tín hiệu vui của các nhà sản xuất Việt khi không ngừng nâng cao vị thế của mình trên con đường phát triển. Nhận định về thị trường trần và vách ngăn tại Bạc Liêu nói riêng và miền Tây nói

chung, anh hồ hởi cho biết nơi đây còn rất nhiều tiềm năng phát triển, mức độ cạnh tranh chưa gay gắt như nhiều khu vực khác. Người sử dụng tại khu vực đặc biệt quan tâm đến chất lượng và tên tuổi thương hiệu. “Bây giờ, Vạn Phát chủ yếu là kinh doanh hàng Vĩnh Tường. Nhất là từ khi có sản phẩm mới - tấm calcium silicate DURA/ex đã mang thêm sự lựa chọn cho khách hàng”, anh Giàu tiếp lời.

Hòa trong niềm vui đạt mức tăng trưởng hơn 50% so với cùng kỳ năm ngoái, anh Cao Văn Chiến, chủ TTPP Thanh Bình, Đồng Nai hào hứng cho biết: “Ở đây, ngoài các khu Công nghiệp đã và đang xây dựng, các dự án nhà dân

dựng ngày càng nhiều. Nên với những cơ sở vừa như chúng tôi thì việc tiếp cận đối tượng này càng nhiều thuận lợi”. Là đơn vị vừa kinh doanh, phân phối, vừa thi công nên Thanh Bình có thể phục vụ được mọi nhu cầu khách hàng. Với anh, chữ tín luôn giữ vị trí hàng đầu, tuyệt đối nói “KHÔNG” với mặt hàng chất lượng thấp và luôn tư vấn sản phẩm phù hợp và đảm bảo chất lượng cho khách hàng. Chính vì vậy, tới 90% nguồn hàng Thanh Bình kinh doanh là sản phẩm Vĩnh Tường. Anh thẳng thắn: “Thật ra chúng tôi mới ký hợp đồng trở thành TTPP với Vĩnh Tường từ đầu năm nay nhưng doanh số hiện nay tăng vượt bậc so với năm ngoái. Với những chính sách hỗ trợ, ưu đãi cũng như tên tuổi thương hiệu Vĩnh Tường đã giúp chúng tôi rất nhiều khi phục vụ nhu cầu khách hàng”.

MIỀN BẮC: GIẢI PHÁP NHỎ, TẠO NÊN NIỀM TIN LỚN

Nếu như thị trường miền Nam bận rộn với những dự án dân dụng thì tại miền Bắc, các công trình, dự án nhà máy, nhà xưởng, khu công nghiệp không ngừng mọc lên. Tất cả như thổi luồng gió niềm tin đầy khởi sắc về sự phát triển của ngành trong những tháng gần cuối năm. Một trong những ví dụ điển hình tại thị trường miền Bắc, đặc biệt là khu vực tỉnh Thái Nguyên, phải kể đến Doanh nghiệp Tư nhân Thịnh Vân. Trải qua hơn 13 năm trưởng thành và phát triển, doanh nghiệp đã phát triển thành một trong những đơn vị phân phối và thi công Trần trang trí và vách ngăn lớn tại tỉnh Thái Nguyên và khu vực phụ cận. Tham gia phân phối sản phẩm và thi công các công trình lớn tại tỉnh như Khu Du lịch Hồ núi Cốc, Trụ sở Toyota Thái Nguyên, Công ty Môi trường đô thị Thái Nguyên, Đặc biệt, doanh nghiệp tư nhân Thịnh Vân cũng bước đầu tiếp cận và phân phối sản phẩm xây dựng Nhà máy điện tử Samsung tại Khu công nghiệp Yên Bình, Phổ Yên, Thái Nguyên, một trong những công trình có nhu cầu lớn về khung xương trần, vách & tấm.

Ngoài ra, một trong những cách để doanh nghiệp xây dựng niềm tin với khách đó chính là dịch vụ tư vấn cộng thêm. Chị Nguyễn Thị Vân - Chủ Doanh nghiệp tư nhân



▲ Chị Vân, chủ TTPP Thịnh Vân tại ngày hội VẬN HỘI MỚI 2013 do Vĩnh Tường tổ chức

Thịnh Vân, chia sẻ: “Hiện nay, kiến thức về sản phẩm Trần và vách ngăn của người tiêu dùng trong vùng chưa cao, đặc biệt là người sử dụng tại các vùng quê, thị trấn biết rất ít về sản phẩm. Để giải quyết vấn đề này chúng tôi luôn luôn sẵn sàng tư vấn tận tình, chia sẻ kinh nghiệm và hỗ trợ tối đa cho khách hàng. Chúng tôi giải thích chi tiết cho khách hàng vì sao hệ trần vách ngăn từ vật liệu nhẹ có thể thay thế

được tường gạch, tính tiện dụng và hiệu quả ra sao, những điểm ưu việt là gì”. Bên cạnh việc tư vấn và truyền thông tới người sử dụng, Doanh nghiệp tư nhân Thịnh Vân còn có những hoạt động rất cụ thể để hỗ trợ các đội nhóm thi công như tập huấn kiến thức, trang

bị những vật dụng thi công như dao cắt tấm, kéo cắt ty, áo và túi đồ nghề thi công,... Với cam kết ưu tiên chất lượng, đề cao sự trung thực và nhiệt tình, chị Vân tin rằng sẽ phục vụ khách hàng tốt hơn nữa và góp phần tạo nên những công trình tiêu biểu, cơ sở hạ tầng hiện đại cho tỉnh Thái Nguyên.

Như vậy, nhận thấy rằng năm 2013 bên cạnh những khó khăn của thị trường thì ta vẫn luôn có những

thời cơ, vận hội để phát triển bền vững. Để có cuộc về đích ngoạn mục, đáng nhớ cuối năm 2013 thì ngay từ bây giờ, nhà sản xuất và các đơn vị TTPP phải liên tục nâng cao năng lực và thể hiện tốt nhất chất lượng sản phẩm – dịch vụ, chiếm trọn lòng tin của khách hàng ☑

“Bây giờ, Vạn Phát chủ yếu là kinh doanh hàng Vĩnh Tường.

Nhất là từ khi có sản phẩm mới -

tấm calcium silicate DURA/ex

đã mang thêm sự lựa chọn

cho khách hàng”

ẤM ÁP TÌNH ANH EM



▲ Bữa cơm đạm bạc của anh em thợ thi công

Mỗi công trình đều phản ánh cuộc sống của người thợ. Hình ảnh các người thợ thi công Vĩnh Tường không chỉ xuất hiện tại các công trình ở Hà Nội và Tp.HCM mà nó còn hiện diện ở một vùng đất xa xôi, yên bình tại Kỳ Anh - Hà Tĩnh. Chỉ có trải nghiệm gần gũi cùng các anh tại công trình Formosa -

cả khi phải chuyển vật tư bằng thang bộ. Các khu vực thi công được khách hàng giao đều hoàn thành xuất sắc theo kịp đúng tiến độ từ việc lên khung đến việc bắn tẩm. Thế nên dù điều kiện làm việc có khắc nghiệt thế nào họ vẫn không than vãn mà chuyên tâm làm việc để sớm hoàn tất nhiệm vụ. Chính phong cách

những buổi làm việc vất vả mà không phải tăng ca, các anh em thường cùng nhau ăn tối. Những bữa cơm tình thân do chính các anh tự chuẩn bị: người bắt cá, người hái rau muống ven hồ ở gần công trình, người thì chuẩn bị những thực đơn khác. Mỗi người một tay để cho bữa tối thêm ấm cúng, ngon lành,



▲ Tuy vất vả nhưng anh em đối với nhau chan chứa tình thân

Hà Tĩnh nhưng tôi thấy được ở đó tất cả sự thân tình và nhiệt huyết với nghề.

Đầu tiên, đó chính là về tinh thần đoàn kết, hỗ trợ nhau hết mình của các anh em thi công tại đây. Cái nắng cháy da, sự thiếu thốn vật chất tại nơi hẻo lánh này không thể nào dập tắt được sự nhiệt huyết của các anh em. Vật tư luôn được chuyển đến khu vực thi công đúng lúc và kịp thời, ngay

làm việc chuyên nghiệp, đầy nhiệt huyết của đội ngũ thợ thi công đã khiến cho các khách hàng - một nhà thầu Hàn Quốc được xem là khó tính - phải hài lòng, tán thưởng và tạo mọi điều kiện thuận lợi cho Vĩnh Tường thi công.

Đối với cuộc sống người thợ, cái “chất” thân tình, đoàn kết giữa các anh em luôn được thể hiện chân thành, sâu sắc. Sau

ấm áp tình anh em. Trong những buổi quây quần như thế này, các anh em dễ chia sẻ nỗi niềm, tâm tư: những câu chuyện buồn vui trong cuộc sống, hay những nỗi nhớ xa nhà, xa quê... Vì vậy, với anh em, đây như ngôi nhà thứ hai của họ vậy.

Mong rằng không khí này không chỉ có ở công trình Formosa xa xôi này mà còn trở thành một nếp sinh hoạt chung của các công trình khác.



CHÙM THƠ VUI NGHỀ

1 Xuân vui lễ hội kính tổ tiên
Hạ về nỗ lực bán kiếm tiền
Thu đến lính vàng đưa tặng vợ
Đông thu công nợ sạch ưu phiền.

Tạ Quang Huy
Công ty Nội Thất Việt, Hà Nội

2 Mừng một tháng chín mưa ào ào
Sáng ngày Quốc khánh nước dâng cao
Công ty đóng cửa anh em nghỉ
Quê hương bản quán sướng không nào?

Trần Trung Thành
Công ty Quỳnh Hoàng Phương, Hải Dương

3 Quốc khánh cờ bay khắp nẻo đường
Người người hội tụ khắp muôn phương
Doanh số, thị phần tăng hơn trước
Ghi công góp sức Quỳnh Hoàng Phương.

Lê Xuân Vĩnh
Công ty Quỳnh Hoàng Phương, Hải Dương

4 Cảm ơn anh Vĩnh tặng thơ Đường
Thất ngôn tứ tuyệt giỏi văn chương
Thạch cao đầu chỉ khô và cứng
Nhịp sống thi công nhất Vĩnh Tường

Trần Trung Thành
Công ty Quỳnh Hoàng Phương, Hải Dương

KỈ NIỆM KHÓA HỌC

Huỳnh Minh Mẫn
Thợ thi công TTPP Vĩnh Tường Tượng, Đồng Tháp

Hôm nay đào tạo thi công
Vĩnh Tường có xuống ba chàng hotboy
Mr. Hải khuôn mặt điển trai
Anh Huy máy ảnh kè kè bên tay
Tuấn Anh lo việc bên ngoài
Chạy đôn, chạy đáo kiếm đồ đem vô.

Thầy Hải ăn nói ro ro
Anh em ở dưới thì lo làm bài
Thầy Hải giảng dạy miệt mài
Giúp tôi biết được thế nào là khung
Khung vách, khung nổi, khung chìm
Độ dày, độ mỏng, khung xương thế nào?

Ba ngày chỉ bảo tận tình
Anh em ghi nhớ từng lời từng câu
Hôm sau là tới ngày thi
Đội này làm vách đội kia làm trần
Vay mà cũng có làm sai
Làm cho thầy Hải chau mày nghiêng răng
Anh em thấy vậy cũng hơi ưu buồn

Đến khi xuất hiện bác Hoàng
Hội trường như hội rộn ràng hẳn lên
Nhiều trò thú vị xảy ra
Đổ vui thì về thiệt là vui ghê.

Bác Hoàng ăn nói thiệt vui
Mỗi khi cất giọng xung quanh phải cười
Thiệt là buổi học dễ đời
Giúp tôi có được thật nhiều kỹ năng
Cám ơn thầy Hải rất nhiều
Từ xa khổ cực xuống đây giảng bài.

Đó là tất cả nỗi lòng
Anh em Đồng Tháp gửi vào nơi đây
Cuối cùng xin chúc các thầy
Một là sức khỏe an Khang
Hai là công việc thành công mọi bề.

VĨNH TƯỜNG đạt Top 100 SAO VÀNG ĐẤT VIỆT lần thứ 6 liên tiếp

Vào tháng 9 vừa qua, tại Trung tâm Hội nghị Quốc gia, Hà Nội, Công ty CPCN Vĩnh Tường vinh dự nhận giải thưởng Sao Vàng Đất Việt do Phó Thủ Tướng Nguyễn Xuân Phúc trao tặng. Đây là lần thứ 6 liên tiếp Vĩnh Tường nhận giải thưởng cao quý này. Giải thưởng xét duyệt dựa trên các tiêu chí về doanh số, năng lực cạnh tranh, tốc độ tăng trưởng, số lao động, công nghệ quản lý chất lượng và môi trường, đóng góp cho cộng đồng, các tiêu chí về năng lực quản lý cũng như kiểm soát rủi ro của doanh nghiệp. Điểm khác biệt trong tiêu chí xét

giải năm nay đó là đề cao những doanh nghiệp phát triển ổn định, bền vững, duy trì số lao động, quan tâm đến trách nhiệm đối với người lao động và xã hội.

Để nhận được 6 lần liên tiếp giải thưởng Sao Vàng Đất Việt là thành quả nhờ nỗ lực không ngừng của tập thể cán bộ công nhân viên Vĩnh Tường. So với năm 2005, Vĩnh Tường hiện nay đã tăng trưởng vượt bậc hơn 700%. Với những lợi thế và tiềm năng của mình, Vĩnh Tường khẳng định sự tăng trưởng mạnh mẽ hơn nữa, góp phần vào xây dựng và phát triển nền kinh tế chung của đất nước.



▲ Ông Nguyễn Trường Hải – Phó Tổng Giám Đốc Công ty CP CN Vĩnh Tường vinh dự nhận huy hiệu Sao Vàng Đất Việt 2013.

HÀNH TRÌNH mang những yêu thương

Nhóm Công tác từ thiện
Chi nhánh Vĩnh Tường miền Bắc



▲ Trao quà tại Trung tâm giáo dục và hỗ trợ trẻ em bị thiệt thòi tỉnh Thái Nguyên

Trong hai ngày 14 và 15/9 vừa qua, Cty CP CN Vĩnh Tường cùng phối hợp với Đài Truyền hình Hà Nội tổ chức chương trình từ thiện mang thông điệp “Thêm yêu thương – Sáng nụ cười”.

Vượt qua quãng đường dài hàng trăm cây số, với nhiều cung đường quanh co, khúc khuỷu, núi rừng trùng điệp khó khăn, đoàn chúng tôi cũng đến được với Xã Linh Thông, Định Hóa, Thái Nguyên để trao tặng quà cho 100 hộ gia đình nghèo ở xã Linh Thông, Định Hóa, Thái Nguyên và trao gần 500 suất quà cho các em học sinh ở 3 trường mầm non, tiểu học và THCS thuộc xã Linh Thông.

Tại TP. Thái Nguyên, Đoàn đã trao tặng quà

cho 60 người già cô đơn không nơi nương tựa và trẻ em ở Trung tâm bảo trợ xã hội Thái Nguyên. Sau đó, đoàn đến thăm và tặng gần 300 suất quà cho trẻ em khuyết tật ở Trung tâm giáo dục và hỗ trợ trẻ em bị thiệt thòi tỉnh Thái Nguyên.

Đây là một trong những chương trình xã hội thường niên của Vĩnh Tường nhằm mang đến nụ cười cho hàng nghìn những mảnh đời thiếu may mắn ở mọi miền tổ quốc mỗi năm. Chương trình “Thêm yêu thương – Sáng nụ cười” chỉ mong sao có thể chia sẻ và giúp đỡ được phần nào, mang đến cho các em thơ những niềm vui nho nhỏ, được nhận quà, được chơi đùa như bao trẻ thơ khác trong dịp Trung thu của các em.

VĨNH TƯỜNG đi bộ đồng hành vì nạn nhân CHẤT ĐỘC DA CAM 2013

Tháng 8/2013, tại Công viên văn hóa Đầm Sen, đoàn thể nhân viên Công ty CPCN Vĩnh Tường tham gia chương trình “Đi bộ vì nạn nhân chất độc da cam và người khuyết tật nghèo” lần thứ 7 do TW hội chữ thập đỏ Việt Nam tổ chức.

Hưởng ứng chương trình, không chỉ đóng góp bằng vật chất mà còn thể hiện bằng tinh thần, đoàn thể nhân viên Vĩnh Tường đã hòa cùng không khí với hơn 10 ngàn người từ các tổ chức khác tham gia đi bộ đồng hành với lộ trình dài hơn 3km. Đây là hoạt động đầy ý nghĩa thể hiện tinh thần tương thân tương ái, một nghĩa cử đẹp của tuổi trẻ công ty trong việc tham gia góp phần xoa dịu nỗi đau đối với các nạn nhân chất độc da cam và người khuyết tật sau thảm họa chiến tranh. Đồng thời cũng thể hiện trách nhiệm của VTI với cộng đồng và xã hội. Chương trình đã trao tặng gần 4 tỷ đồng và hàng trăm phần quà cho các nạn nhân và người nghèo khuyết tật.



▲ Đoàn nhân viên Vĩnh Tường tham gia đi bộ đồng hành vì nạn nhân chất độc màu da cam

VĨNH TƯỜNG hợp tác với các trường Đại học Đào tạo thực tiễn cho sinh viên năm cuối

Uyên Nhã

Bắt đầu từ tháng 9 -12/2013, Công ty CP CN Vĩnh Tường khởi động chương trình hợp tác với các Trường Đại Học, tổ chức cho các bạn sinh viên năm cuối chuyên ngành xây dựng, kiến trúc và mỹ thuật công nghiệp Tham quan Nhà Máy sản xuất khung Hiệp Phước và nhà máy sản xuất tấm Calcium Silicate DURAflex - Hiệp Phú. Đây là một chương trình đào tạo thực tiễn về thông tin, kiến thức sản phẩm trần và vách ngăn bởi các chuyên gia đầu ngành, giúp các bạn sinh viên tiếp cận thực tế về

quy trình sản xuất vật liệu, quy cách thi công của nhà sản xuất để có thể định hướng về ngành và các ứng dụng vật liệu hoàn thiện, cũng như tạo ra nền tảng căn bản đáp ứng nhu cầu công việc trong tương lai.

Chương trình hợp tác với các Trường Đại Học: Bách Khoa, Kiến Trúc, Tôn Đức Thắng, Văn Lang, Sư Phạm Kỹ Thuật, Đại học Mỹ, Công nghệ Sài Gòn, Kỹ Thuật Công Nghệ, Hồng Bàng, Hùng Vương.



▲ Nhà máy sản xuất tấm DURAflex - Hiệp Phú

COFFEE-TALK: họp mặt chia sẻ các ứng dụng ngành cùng các kiến trúc sư

Như cam kết của chương trình Kết Nối Bền Lâu, từ tháng 10/2013, Vĩnh Tường tổ chức những buổi họp mặt thân mật với các Kiến Trúc Sư nhằm trao đổi thông tin kỹ thuật chuyên sâu về các ứng dụng cho trần và vách ngăn, giúp đảm bảo cho các ngôi nhà được thoáng mát, không gian thoáng đãng nhất trong mọi thời tiết khắc nghiệt, chống lại nóng, ẩm và ồn.

Với hình thức Coffee-Talk, buổi họp mặt thực sự là buổi trò chuyện thân mật, cởi mở và chia sẻ kinh nghiệm và kỹ thuật mới trong kiến trúc và xây dựng giữa các nhà Kiến Trúc Sư, Giám Đốc các công ty thi công và Vĩnh Tường.

Trong tinh thần kết nối bền lâu, chúng tôi mong muốn góp phần cùng cộng đồng Kiến trúc sư thành phố chung tay làm đẹp không gian sống.

CHUYỆN KHIẾU NẠI

Trần Hoàng Hải
TBP Kỹ thuật, Công ty CP CN Vĩnh Tường

TRƯỜNG HỢP:

Một buổi sáng đầu tuần chúng tôi nhận được một cuộc điện thoại của chủ đầu tư một công trình thuộc nhóm Ký túc xá Đại học tại Thủ Đức, hỏi về việc: Tấm thạch cao Gyproc phủ PVC F14 của Vĩnh Tường thấy có dấu hiệu không có khả năng chống ẩm và không có nhận diện sản phẩm Vĩnh Tường.

XỬ LÝ: Sau cuộc gọi, chúng tôi tiến hành ra tận nơi để xác minh điều này. Tại công trình, bộ phận kỹ thuật của Vĩnh Tường kiểm tra kỹ lưỡng các kiện hàng phát hiện các dấu hiệu sau:

- Phía sau mặt lưng tấm thạch cao phủ PVC F14 không có dòng in phun nhận dạng của Vĩnh Tường.

- Kiểm tra lớp giấy phía trong mặt phủ PVC thì phát hiện ra đây là lớp giấy của tấm thạch cao tiêu chuẩn.

Cùng với chủ đầu tư xác minh và kiểm tra xuất xứ hàng hóa thì chúng tôi khẳng định

đây không phải là hàng của Vĩnh Tường gia công. Cẩn thận hơn, chúng tôi cùng với chủ đầu tư kiểm tra thêm nhiều lô hàng khác và cũ hơn thì chính xác là toàn bộ lô hàng này do bên ngoài tự gia công và đưa vào công trình

Sau đó chúng tôi và chủ đầu tư cùng tiến hành làm biên bản và xác minh lô hàng này. Theo như tìm hiểu với chủ đầu tư thì tấm mẫu yêu cầu đơn vị thi công làm là tấm thạch cao chống ẩm phủ PVC F14 do Vĩnh Tường gia công và cung cấp, nhưng thực tế đơn vị thi công đã làm ngược lại.

Có lẽ vì lợi nhuận, đơn vị thi công đã “qua mặt” nhà thầu, cung cấp lượng hàng trôi nổi. Theo nhận định, với chất lượng của tấm tiêu chuẩn này, nếu để thi công trong các khu vực WC như chúng tôi ghi nhận thì độ bền của sản phẩm sau này không thể nào tốt hơn được so với nền tấm chống ẩm của Vĩnh Tường.

Nhờ có sự tham gia kịp thời, công trình đã được đảm bảo kịp thời về chất lượng và độ bền. Hiện nay, tình trạng đổi - tuồn hàng nhái, hàng giả, hàng trôi nổi vào công trình trở thành thực trạng đáng báo động. Chúng ta cần phải lên án gay gắt những nhà “kinh doanh” chưa làm đúng “tâm” với nghề. Công trình không bền vững sẽ là sự lãng phí và thiệt hại lớn cho xã hội khi chi phí sửa chữa, thay đổi còn cao gấp bao lần so với một lần xây dựng.

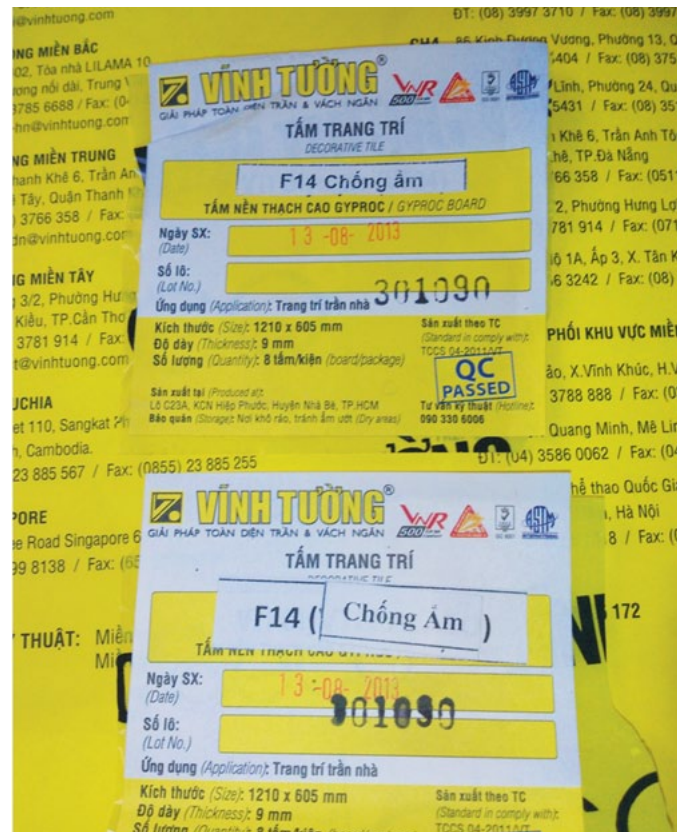
Để được tư vấn và hỗ trợ xử lý khiếu nại về sản phẩm Vĩnh Tường, kỹ thuật thi công, bạn có thể liên hệ đường dây nóng: 0903 306 006 hoặc gửi thư vào vào địa chỉ email tuvantranvach@trannhadep.com ☑



▲ Phía sau mặt lưng tấm thạch cao phủ PVC F14 không có dòng in phun nhận dạng của Vĩnh Tường



▲ Tấm phủ PVC có nhận diện hàng Vĩnh Tường



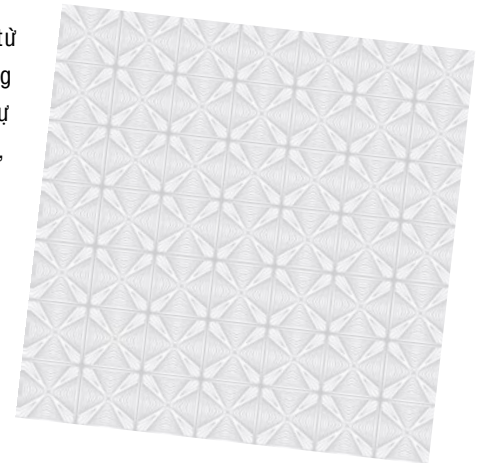
▲ Kiện hàng tấm thạch cao phủ PVC F14 chính hãng được cung cấp cho công trình sau khi được giải quyết khiếu nại

VĨNH TƯỜNG deco®

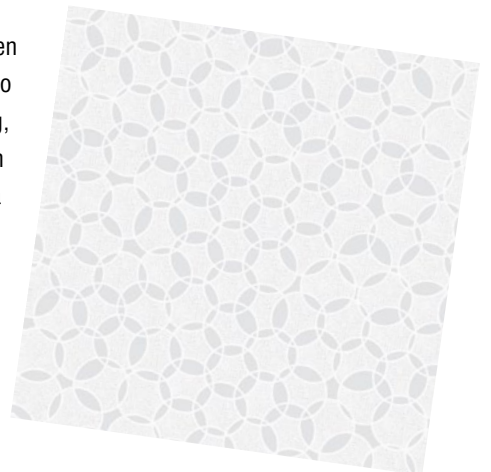
ra mắt mẫu mới “TRĂM NĂM HẠNH PHÚC”

Tháng 10, khi thời tiết chuyển dần sang thu mát mẻ cũng là lúc mùa cưới rực rỡ bắt đầu. Tiếp nối sự thành công của BST Hạnh phúc cuối năm 2012 vừa qua, Vĩnh Tường tiếp tục giới thiệu đến khách hàng BST “Trăm Năm Hạnh Phúc”. Với những cảm xúc đan xen, hòa quyện được phác họa từ những hình ảnh gần gũi, quen thuộc của sự hạnh phúc lứa đôi, BST ra đời mang lại sự trọn vẹn, nhẹ nhàng trong tâm trí khách hàng. Trăm Năm Hạnh Phúc là mong muốn của mọi người, mọi nhà, dù là các cặp “tân hôn” hay cả những gia đình đã trải qua khoảnh khắc đó. Các mẫu Thăng Hoa, Hòa Hợp và Vuông Tròn trong BST sẽ mang đến những cảm hứng mới cho các gia chủ về niềm hạnh phúc, sự ngọt ngào và lãng mạn.

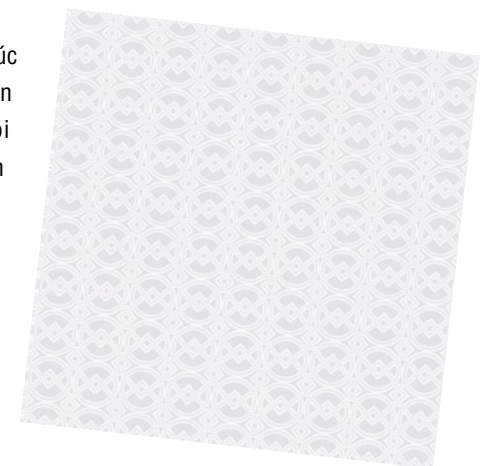
Thăng hoa: Lấy cảm hứng từ ánh sáng lấp lánh của nhẫn kim cương ngày cưới, Thăng Hoa ghi dấu sự khởi nguồn của hạnh phúc vững bền, tình yêu thăng hoa kết nối trái tim thành những cặp đôi hạnh phúc.



Hòa hợp: Những vòng tròn đan xen vào nhau bắt mắt là biểu tượng cho sự Hòa Hợp, mang đến yêu thương, chia sẻ, thấu hiểu để mang đến hạnh phúc viên mãn - đích đến của mọi gia đình.



Vuông tròn: Mang ý nghĩa hạnh phúc trọn vẹn và vững bền như “trời tròn đất vuông” là mong đợi của mọi gia đình Việt Nam. Vuông Tròn cũng như lời chúc mẹ tròn con vuông của Vĩnh Tường đến mọi gia đình hạnh phúc.



Đặc biệt, các mẫu hoa văn trong BST “Trăm Năm Hạnh Phúc” sẽ có 2 sự lựa chọn về tấm nền là: tấm thạch cao và tấm calcium silicate DURAFlex. Với chế độ bảo hành 50 năm, tấm calcium silicate DURAFlex gồm các đặc tính ưu Việt như: chịu nước, chống cháy, cách âm, cách nhiệt,... ngày càng thích hợp với khí hậu nóng ẩm mưa nhiều của Việt Nam và đã dần trở thành vật liệu quen thuộc của các công trình xây dựng. Công ty Vĩnh Tường sẽ chuyển các mẫu tấm hoa văn của BST Trăm Năm Hạnh Phúc đến trung tâm phân phối trong tháng 9/2013 ☑



▲ Chụp hình lưu niệm sau khi kết thúc khóa học tại Kiên Giang

ĐẨY NHANH

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO THỢ THI CÔNG & GIÁM SÁT TRÊN TOÀN QUỐC

Trần Huy - Văn Huân

Kể từ ngày ra mắt Trung tâm “Đào tạo thợ thi công và Giám sát chuyên nghiệp” tháng 5/2013, chương trình đã nhận được sự hưởng ứng nhiệt tình của đa số các đơn vị trong ngành trần và vách ngăn cũng như các đối tượng học viên, thợ thi công trên toàn quốc. Các chuyến đi đào tạo lưu động của Vĩnh Tường đã được thực hiện đồng đều, rộng khắp từ Nam chí Bắc, cả đồng bằng hay miền núi v.v. Đến nay, trung tâm đã thực hiện trên 20 khóa học các cấp độ trên khắp nước, trang bị kiến thức chuyên ngành và nâng cao tay nghề cho hơn 400 thợ thi công.

BẮT NGỜ TỪ MIỀN TÂY

Đề chuẩn bị cũng như khởi động cho 5 VUI 2013 tại Cần Thơ vào ngày 06.10 sắp tới, đoàn chúng tôi liên tục tổ chức các khóa đào tạo tại khắp các tỉnh miền Tây Nam Bộ như: Cần Thơ, Đồng Tháp, Kiên Giang và Cà Mau

trong vòng tháng 08 và tháng 09.2013. Mặc dù đây cũng là thị trường rất quen thuộc với đoàn, thế nhưng không lần nào như lần nào, các anh em thợ luôn mang đến cho chúng tôi những điều thú vị mới. Tại Cần Thơ, khóa học diễn ra với khoảng 20 học viên đến từ TTPP Văn Hòa.

Dù có rất nhiều kinh nghiệm khi làm nghề nhưng chỉ khi “đụng” vào kiến thức chuyên môn cụ thể ai nấy mới “ồ, thế hả, chúng tôi cứ tưởng...”. Thông qua bài giảng của giảng viên các anh mới thực sự hiểu rõ, hiểu sâu về ngành của mình để từ đó nâng cao tay nghề.



▲ Những buổi học bổ ích đã thực sự thu hút các học viên. Đây sẽ là “kim chỉ nam” để các anh mang theo trong sự nghiệp của mình.

Buổi thực hành đã diễn ra sôi nổi và tích cực. Vẫn là các công tác hàng ngày như bắn vít, đóng tấm, nhưng quan trọng là sự khéo léo, đúng theo nguyên tắc kỹ thuật

▼ Tại Đồng Tháp, ngày 05.09 – 08.09, lớp học đông hơn rất nhiều so với dự kiến. Nhờ sự hỗ trợ của địa phương, chúng tôi đã tổ chức lớp học ngay tại một trường học của Tp Cao Lãnh. Đặc biệt, lớp học sôi nổi hẳn lên với sự “góp mặt” của 2 học viên nữ trong đội ngũ thợ của TTPP Vĩnh Tường Tượng



▼ Lớp học tại Cà Mau khiến cho ta phải “ồ” hơn nữa khi con số tham gia lớp học lên đến gần 50 người. Thật vui với tinh thần học hỏi của khu vực miền Tây Nam Bộ





▲ Học viên khóa học chụp hình lưu niệm cùng các giảng viên Vĩnh Tường & anh Tượng – chủ TTPP Vĩnh Tường Tượng – Đồng Tháp



▲ Kết thúc khóa học các học viên tham gia bài kiểm tra cuối kỳ. Chỉ có người thực sự cố gắng mới có thể đạt được kết quả tốt. Các học viên khóa học tại Cần Thơ chụp lưu niệm cùng các giảng viên Vĩnh Tường.

▼ Thực hành rất nghiêm túc



Ngày kết thúc khóa học tại Kiên Giang là một ngày mưa gió nhưng các anh đã cố gắng vượt qua kỳ thi và nhận tấm bằng cùng thê nghề của khóa “Đào tạo thợ thi công và Giám sát chuyên nghiệp” do Vĩnh Tường tổ chức. Với kỹ năng và kiến thức chuyên môn, các đội ngũ này sẽ tiếp tục phát triển nấc thang chuyên nghiệp cho ngành nghề của mình.

MIỀN BẮC: “ĐẦU TƯ CHO HỌC TẬP LÀ KHÔNG BAO GIỜ LÃNG PHÍ”

Có thể nói chương trình đang đi đến giai đoạn “Tăng tốc” khi những chuyến công tác dài hạn ngày càng liên tiếp và trải khắp toàn quốc. Tại thị trường Miền Bắc, đã có hơn 300 học viên đăng ký tham gia và nhận được phản hồi tích cực từ học viên. Trong



▲ Các học viên tham gia lớp Giám sát và Quản lý chuyên nghiệp đều là những người đã vượt qua kỳ kiểm tra đầu vào và có kinh nghiệm trong nghề



▲ Hình ảnh lớp học Căn Bản tại Miền Bắc – khóa học được tổ chức ngay tại công trình, học viên có thể vừa học vừa thực hành thực tế trong chính môi trường làm việc của mình

tháng 9/2013 Trung tâm sẽ tiếp tục tổ chức các khóa học cho những học viên đã đăng ký tại Hà Nội, Hải Phòng, Bắc Giang, Lào Cai, Hà Tĩnh. Những chia sẻ của các học viên như nguồn nội lực, giúp những người thực hiện chương trình càng nỗ lực và tâm huyết hơn.

Anh Đào Đức Doanh – Công ty CP trang trí nội thất D & T, học viên lớp Giám sát 02: Mặc dù công việc Giám sát kỹ thuật của tôi rất bận nhưng khi nhận được thông tin của Ban tổ chức, tôi đã dành thời gian tham gia đầy đủ. Tôi thấy Ban tổ chức chuyên nghiệp về mọi mặt, phong cách học nhóm và chia sẻ những tình huống thực tế rất thiết thực và là những kinh nghiệm quý báu cho chúng tôi. Tuy nhiên, để trở thành một thợ thi công và giám sát giỏi thì cần phải có tình yêu nghề, am hiểu về ngành của mình. Tôi nghĩ và mong những khóa đào tạo nâng cao tay nghề cho thợ thi công như thế này nên tiếp tục được duy trì và phát huy vì những người thợ

thi công là một kênh thông tin hữu ích và ảnh hưởng trực tiếp đến quyết định mua hàng của người sử dụng.

Chị Nguyễn Thu Hằng - Cty TNHH Xây Dựng & Thương Mại Đại Đồng, học viên lớp Giám sát 02: Tham gia khóa học, tôi cảm nhận được sự chuyên nghiệp và tận tình của giảng viên. Giảng viên đưa ra những tình huống thiết thực và hữu ích đồng thời chỉ dẫn tận tình cho học viên. Đặc biệt, những tài liệu và biểu mẫu của khóa học thực sự cần thiết và hữu ích với những công ty nhỏ như chúng tôi, chúng tôi có thể vận dụng linh hoạt.

Anh Hoàng Ngọc Toản – Ngọc Sơn, Đô Lương, Nghệ An, học viên lớp Căn Bản 04: Qua khóa học tôi rút ra được nhiều kinh nghiệm

và cập nhật được những kiến thức, kỹ thuật thi công mới. Tôi nghĩ những khóa học tương tự rất cần thiết cho những người thợ như chúng tôi ☑

Thay cho lời kết chúng tôi xin trích lời cảm nhận của chị Thu Hằng: “Đầu tư cho học tập là cách đầu tư không bao giờ lãng phí”. Để đăng ký tham gia khóa học, mọi người liên hệ tại số Đường dây nóng 0902 2525 172. Ngoài ra, chỉ có tham gia khóa học nhận được thê nghề, các anh em mới có cơ hội tham gia thi tay nghề trong Ngày Hội 5VUI 2013 sắp tới đây. Cùng nhanh tay các anh em nhé! Chúc các anh chị thợ thi công luôn thành công trong cuộc sống!

TỨ HẢI GIAI HUYNH ĐỆ

LẠI VĂN HÒA



SĐT: 01647.801.858
Sinh ngày: 20/11/1985
Địa chỉ: Xóm 5 Liên Chung – Phú Lý – Hà Nam

Gần bó với nghề đã lâu, không chỉ tôi mà các bạn đồng nghiệp ai ai cũng mong trở thành người thợ giỏi. Qua cầu nổi này, tôi hi vọng chúng ta sẽ có thể giao lưu được với nhau về nghề, về cuộc sống. Chúc các anh em giàu sức khỏe và thành công

TRẦN MINH BÌNH



SĐT: 0977.389.993
Ngày sinh: 22/04/1974
Địa chỉ: A 21B đường Ngọc Hân Công Chúa, P. Vinh Quang, Rạch Giá, Kiên Giang.

Tôi gần bó với nghề thợ thi công đã 10 năm, nói chung là gần bó lâu nên thấy yêu nghề. Niềm vui với cái nghề này là làm ra được những công trình đẹp, bền, vừa lòng khách. Mà cái khó, cái cực của nghề là “nắng, mưa”, đi suốt ngày, tuy nhiên chính cái nghề này đã giúp chúng tôi nuôi sống cả gia đình tuy lương không cao. Cảm ơn Vĩnh Tường. Chúc các anh em luôn thành công

LÊ VĂN NGUYỄN



SĐT: 0987.864.118
Sinh ngày: 1981
Địa chỉ: Tề Thắng – Nông Cống – Thanh Hóa

Tôi đã trải qua rất nhiều nghề để nuôi sống bản thân nhưng thạch cao là cái nghề có duyên nhất với tôi. Nó giúp tôi chăm lo được cho bản thân, gia đình, gặp gỡ nhiều anh em, đồng nghiệp chân thành trên toàn quốc. Hy vọng các anh em luôn gặp nhiều thuận lợi trong công việc

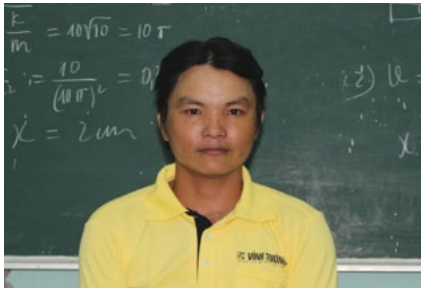
HỒ MINH KHA



SĐT: 0984.937.393
Ngày sinh: 26/08/1982
Địa chỉ: Ấp Sở Tại, xã Thạch Phú, Huyện Cái Nước, Tp. Cà Mau.

Khi mà đọc được những dòng suy nghĩ, chia sẻ của anh em trên báo thì mình thấy hiểu nhau hơn: hiểu cái nghề, cái cuộc sống, cái kinh nghiệm, hoàn cảnh của mỗi người. Mỗi dòng tâm sự chân thực, tôi nghĩ rằng người được đăng tin trên báo chắc hẳn rất vui vì được mọi người hiểu, cùng chia sẻ với người đó. Mỗi người một câu chuyện góp phần tạo nên cái đặc sắc cho “Chuyên mục tứ hải giai huynh đệ” đúng với cái tên của nó

NGUYỄN HOÀNG BIẾT



SĐT: 0947.991.139
Ngày sinh: 16/08/1982
Địa chỉ: 234 ấp 5, xã Tân Thành, Tp. Cà Mau, tỉnh Cà Mau.

Chương trình đào tạo đã tạo thêm rất nhiều điều kiện, cơ hội làm việc cho tôi và anh em. Chúng tôi có những người trình độ chỉ tới lớp 4, lớp 5 nhưng có tấm thẻ nghề nên rất vui, vinh dự.

Ngoài ra, khóa đào tạo giúp tôi gặp gỡ những anh em đồng hương, trao đổi, học hỏi kinh nghiệm. Từ đó, giống như “nhịp cầu kết bạn”. Tôi mong công ty sẽ luôn có thêm nhiều khóa đào tạo cho các tỉnh khác cũng như tỉnh tôi để các anh em bốn phương có điều kiện học tập và cơ hội làm việc. Rất vui vì được công ty hỏi thăm ý kiến

THÔNG BÁO LỊCH ĐÀO TẠO THỢ THI CÔNG & GIÁM SÁT CHUYÊN NGHIỆP VĨNH TƯỜNG

Từ tháng 10 đến tháng 12 năm 2013

Vui lòng gọi về hotline đăng ký khóa học hoặc email: vti@vinhtuong.com

1. LỊCH HỌC

Lớp	Thành phố	Ngày học	Đăng ký
THÁNG 10/2013			
Căn Bản	Cần Thơ	2, 3, 4/10/2013	Anh Huy: 090 25 25 132 Quang Huy: 090 25 25 172
Căn Bản	Hà Nội	10, 11, 12/10/2013	Huy Quang: 093 46 38 858
Căn Bản	Bắc Giang	13, 14, 15/10/2013	
Căn Bản	Hải Dương, Hưng Yên	16, 17, 18/10/2013	
Căn Bản	Phú Thọ	23, 24, 25/10/2013	
Căn Bản	Sơn La	27, 28, 29/10/2013	
Căn Bản	Hồ Chí Minh 3	11, 12, 13/10/2013	Anh Huy: 090 25 25 132 Quang Huy: 090 25 25 172
Căn Bản	Hồ Chí Minh 4	14, 15, 16/10/2013	
Căn Bản	Đồng Nai, Biên Hòa, Bình Dương	18, 19, 20/10/2013	
Căn Bản	Đồng Nai, Biên Hòa, Bình Dương 2	21, 22, 23/10/2013	
Căn Bản	Bà Rịa, Vũng Tàu	25, 26, 27/10/2013	
Căn Bản	Bình Phước, Tây Ninh	27, 28, 29/10/2013	
THÁNG 11/2013			
Căn Bản	Hà Nam	15, 16, 17/11	Huy Quang: 093 46 38 858
Căn Bản	Thanh Hóa, Nghệ An, Hà Tĩnh	19, 20, 21/11	
Căn Bản	Hà Nội 2	23, 24, 25/11	
Căn Bản	Đà Nẵng 1	15, 16, 17/11	Anh Huy: 090 25 25 132 Quang Huy: 090 25 25 172
Căn Bản	Đà Nẵng 2	18, 19, 20/11	
Căn Bản	Huế	22, 23, 24/11	
THÁNG 12/2013			
Căn Bản	Quảng Nam, Đà Nẵng	14, 15, 16/12	Anh Huy: 090 25 25 132 Quang Huy: 090 25 25 172

2. THỜI KHÓA BIỂU HỌC

Ngày 1	Ngày 2	Ngày 3
Từ 16g – 20g	Từ 16g – 20g	Từ 8g – 18g
Học lý thuyết 1	Học lý thuyết 2	Thực hành Thi lý thuyết Thi thực hành



KHỞI ĐỘNG NGÀY HỘI 5 VUI 2013 TẠI MIỀN NAM

Tiếp nối thành công và truyền thống hàng năm, Vinh Tường chính thức khởi động tổ chức Chương trình Ngày Hội 5 VUI 2013. Với mục tiêu xây dựng một sân chơi lành mạnh, hấp dẫn, đồng thời tạo điều kiện cho các thợ thi công xây dựng có điều kiện được học và chia sẻ các kinh nghiệm về an toàn lao động, các phương pháp thi công, đặc biệt là trần thạch cao và vách ngăn, Ngày Hội 5 VUI vẫn đảm bảo 5 tiêu chí: vui học, vui làm, vui sống, vui chơi và vui kết nối. Chương trình năm nay có nhiều đổi mới hấp dẫn và thú vị hơn, hứa hẹn sự quy tụ đông đảo của các anh em thợ thi công trên toàn quốc. Các hoạt động chính trong chuỗi chương trình diễn ra như sau:

1. KHU VỰC TỔ CHỨC

Chương trình sẽ được diễn ra tại 4 khu vực chính:

- Khu vực Miền Tây, tổ chức tại Thành phố Cần Thơ, ngày 06/10/2013
 - Khu vực Miền Đông Nam Bộ, tổ chức tại Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 10/11/2013
 - Khu vực Cao Nguyên, tổ chức tại Thành phố Vũng Tàu, ngày 01/12/2013
 - Khu vực Miền Trung, tổ chức tại Thành phố Đà Nẵng, ngày 22/12/2013
- Đêm CHUNG KẾT Bàn Tay Vàng sẽ tổ chức tại Thành phố Huế vào tháng 2 năm 2014

2. TẶNG BỪNG CÁC KHU VỰC VUI CHƠI – RINH QUÀ LỚN

* Với khu vực VUI CHƠI – VUI KẾT NỐI: Mọi người có thể tham gia các trò chơi vận động hào hứng như:

- Phóng phi tiêu
 - Ném vòng
 - Kéo co
 - Đá banh vào lưới & nhiều trò chơi khác...
- Cùng những phần quà hấp dẫn cho người thắng cuộc.

* Khu vực VUI SỐNG: Tại đây, thợ thi công (TTC) hoặc các Trung Tâm Phân Phối chia sẻ những cảm xúc và trải nghiệm thăng hoa của nghề với phần Dự thi ảnh “Trần Nhà Đẹp được yêu thích nhất” qua phần bình chọn của người xem. Vì vậy, ngay từ bây giờ các anh em hãy lưu giữ những Khoảnh khắc trần đẹp do mình thi công để tham gia khu vực Vui Sống.

Cách thức tham dự thi ảnh:

- TTC/TTPP đem theo những bức ảnh về Trần nhà đẹp nhất mà mình đã thi công
- Kích thước ảnh: 30cm x 40cm
- Quà tặng là voucher với trị giá:
 - 01 giải nhất 150 tấm trang trí Vinh Tường DECO trên nền DURAflex
 - 01 giải nhì 100 tấm trang trí Vinh Tường DECO trên nền DURAflex
 - 01 giải ba là 50 tấm trang trí Vinh Tường DECO trên nền DURAflex

* Khu vực VUI LÀM: Các anh có thể thi thử kiến thức nghề nghiệp của mình với việc giành lấy những kỷ lục như: bắn ốc vít, kỷ lục lắp tấm, kỷ lục cắt tấm v.v.

* Khu vực VUI HỌC: Sẽ là một không khí vui nhộn với phần thi kiến thức nghề, hay trò chơi Đuổi Hình Bắt Chữ, phần thi hỏi đáp nhanh Ai là Thợ Cả Chuyên Nghiệp.

3. NGÀY HỘI CHIA SẺ KIẾN THỨC

- Với Hội Thảo “TĂNG DOANH SỐ BẰNG GIẢI PHÁP VINH TƯỜNG”, là đề tài nhằm chia sẻ các phương thức bán hàng tăng doanh thu và hình ảnh chuyên nghiệp trong lĩnh vực xây dựng, với các giải pháp cho ngôi nhà đáp ứng những khắc nghiệt của thời tiết mà vẫn đảm bảo không gian thoáng đãng, mát mẻ, yên ấm cho ngôi nhà gia chủ. Cụ thể qua:

- Giải pháp chống nóng
- Giải pháp chống ẩm
- Giải pháp chống ồn

Bên cạnh đó, mọi người có thể tham gia vào phần thảo luận “Xử lý tình huống giao tiếp với chủ nhà hiệu quả” là những thảo luận dựa trên những tình huống thực tế. 8 phần quà hấp dẫn dành cho những đáp án xuất sắc nhất từ các anh thợ trong phần thảo luận.

- Chương trình Đào Tạo Thợ Thi Công và Giám sát Chuyên nghiệp Vinh Tường cũng sẽ bắt đầu nhận những suất đăng ký đầu tiên cho các Anh thợ từ cấp độ Cơ Bản, Nâng Cao và Giám Sát cho năm 2014.

4. GÂY CÁN CUỘC THI LỰA CHỌN “THỢ CẢ TÀI NĂNG – BÀN TAY VÀNG 2013” VÒNG BÁN KẾT KHU VỰC

Năm nay, cuộc thi Thợ cả Vinh Tường có một tiêu chí thay đổi so với những năm trước đó là: THÀNH VIÊN DỰ THI PHẢI CÓ THẺ NGHỀ (đã tham gia khóa học Đào tạo Thợ thi công và Giám sát Chuyên nghiệp Vinh Tường).

Thí sinh tham dự vẫn trải qua 2 vòng thi:

Nội dung thi trắc nghiệm lý thuyết:

Các thợ thi công có thẻ nghề Vinh Tường sẽ được tham gia kiểm tra lý thuyết theo đội, mỗi đội có 3 thành viên, lý thuyết sẽ tập trung vào những nội dung đã được giảng dạy trong khóa Đào Tạo Thợ Thi Công & Giám Sát Chuyên Nghiệp Vinh Tường/ Khóa Căn Bản, thời gian thi là 20 phút / 30 câu trắc nghiệm.

Ban Tổ chức sẽ chọn 6 đội có điểm số cao nhất (mỗi Tỉnh có 1 đội có điểm cao nhất được chọn, đặc biệt các khu vực thành phố lớn được chọn 2 đội nếu số điểm không chênh lệch cao) vào tranh tài trong phần thi thực hành thi công tay nghề.

Thi thực hành thi công tay nghề:

6 đội được chọn sẽ tham gia thi thực hành, thể hiện phần thi của mình qua việc làm mô hình hệ trần và vách ngăn kết hợp với tấm thạch cao Gyproc, tấm DURAflex trong thời gian 90 phút với diện tích 3mx3mx3m. Ban Giám khảo chấm thi thực hành gồm:

- Đại diện Trung tâm Phân phối có uy tín tại khu vực: 2 Giám khảo
- Đại diện Công ty CPCN Vinh Tường: 1 Giám khảo (Ban Giám khảo thuộc đại diện Trung tâm Phân phối sẽ không có đội mình tham gia thi thực hành.)

Tiêu chí chấm thi thực hành:

- Điểm kỹ thuật, tuân thủ yêu cầu bản vẽ và đúng quy cách.

- Điểm mỹ thuật, an toàn trong thi công.
- Điểm hoàn thành trước thời gian, tiết kiệm vật tư.
- Điểm vệ sinh sạch sẽ.

Điểm chung cuộc của toàn đội sẽ là điểm trung bình cộng của tất cả các vị Giám khảo.

5. TRẦN NGẬP QUÀ TẶNG

Ngoài những phần quà khi tham gia vào khu vực 5 VUI, và giải thưởng chung cuộc, người tham dự đều nhận được 1 phần quà của chương trình là Áo thun, túi thi công và phiếu mua hàng từ Vinh Tường, có thể mua hàng tại bất cứ Cửa hàng nào thuộc hệ thống phân phối Vinh Tường

trên cả nước (lưu ý: khách hàng chỉ được nhận quà tặng này khi tham gia ít nhất 4/6 hoạt động tại ngày hội). Bên cạnh đó, chương trình còn có hoạt động rút thăm trúng thưởng diễn ra hoành tráng với 1 tivi LCD, 1 đầu karaoke, 3 máy khoan BOSCH cùng đêm tiệc Tổng kết với các tiết mục vui hài trên sân khấu, hát với nhau từ quán trò vui nhộn của chương trình.

Để đăng ký nhận vé mời tham gia chương trình, hãy điện thoại về ĐƯỜNG DÂY NÓNG của chúng tôi theo số điện thoại: 090 2525 172 hoặc gửi email về: chamsockhachhang@vinhtuong.com

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO THỢ THI CÔNG VÀ GIÁM SÁT CHUYÊN NGHIỆP ĐÀO TẠO BỔ SUNG

Nhằm tạo điều kiện tốt nhất cho các anh em thợ thi công mong muốn tham gia thi tay nghề trong chương trình 5VUI nhưng chưa có thẻ nghề do chưa tham gia Chương trình Đào tạo Thợ thi công & Giám sát Chuyên nghiệp Vinh Tường, chúng tôi sẽ tổ chức một khóa Đào tạo bổ sung trước ngày hội 5VUI

Để đảm bảo hiệu quả lớp học, ban tổ chức nhận tối đa đăng ký 50 người, ưu tiên theo thứ tự đăng ký trước

Mọi chi tiết đăng ký vui lòng liên hệ Bộ phận chăm sóc Khách hàng: 090 2525 172 – anh Huy

LỊCH HỌC

Thứ 5 (16h00 - 20h00)	Thứ 6 (16h00 - 20h00)	Thứ 7 (8h00 - 18h00)
Học lý thuyết 1	Học lý thuyết 2	Thực hành Thi lý thuyết Thi thực hành

CUỘC THI LỰA CHỌN

“THỢ CẢ TÀI NĂNG - BÀN TAY VÀNG 2013”

vòng **BÁN KẾT KHU VỰC**

Điều kiện: thành viên dự thi phải có **THẺ NGHỀ**

CẦN THƠ
06/10

TP. HCM
10/11

VŨNG TÀU
01/12

ĐÀ NẴNG
22/12

GỌI HOTLINE

Anh Huy (M.Nam)

090 25 25 172

Chị Nhã (M.Nam)

098 42 90 944

ĐỂ ĐĂNG KÝ THAM GIA

Hội thảo: “TĂNG DOANH SỐ BẰNG GIẢI PHÁP VĨNH TƯỜNG”

Thảo luận: “XỬ LÝ TÌNH HUỐNG GIAO TIẾP HIỆU QUẢ VỚI CHỦ NHÀ”

Dự thi ảnh: “TRẦN NHÀ ĐẸP
ĐƯỢC YÊU THÍCH NHẤT”

Các Trung Tâm Phân Phối vui lòng đăng kí trước số lượng người tham dự

GIẢI THƯỞNG VÒNG LOẠI:

01 GIẢI NHẤT

6.000.000 VNĐ & chuyến du lịch

tham gia **CHUNG KẾT**

tại **HUẾ** trị giá **15.000.000 VNĐ**

**Chuyến du lịch không quy đổi thành tiền mặt
Tài trợ phí di chuyển cho các đội thắng giải

01 GIẢI NHÌ: **6.000.000 VNĐ**

01 GIẢI BA: **4.000.000 VNĐ**

03 GIẢI KHUYẾN KHÍCH: **2.000.000 VNĐ**



1 Giải Đặc biệt
TIVI LCD 32"



1 Giải Nhì
ĐẦU KARAOKE 5 SỐ



1 Giải Ba
MÁY KHOAN ĐIỆN

**Tham gia trò chơi
và nhận quà tặng hấp dẫn**

CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHIỆP VĨNH TƯỜNG

Văn phòng: Tầng M, Cao ốc IPC, 1489 Nguyễn Văn Linh, Q.7, TP.HCM

Tel: (08) 377 61 888 - 377 63 888 / Fax: (08) 377 60 824 Web: www.vinhtuong.com



▲ Anh Nguyễn Văn Hậu (thứ 3 từ phải qua) và đội Hoàng Thái chụp hình lưu niệm cùng ban giám khảo 5VUI 2012

LỖ MÊ RỒI !

Trần Huy

“*À lô, Hậu nghe”, anh chào tôi bằng một giọng đặc sệt của dân miền Tây sông nước để bắt đầu một cuộc trò chuyện đơn giản, ngắn gọn nhưng cho tôi thấy được, biết được rất nhiều điều từ một người thợ có “tâm” với nghề. Người tôi muốn đề cập đến trong bài viết này là anh Nguyễn Văn Hậu – hiện đang là thợ của Trung tâm Phân phối (TTPP) Hoàng Thái – tỉnh Trà Vinh.*

TỪ HỌC LÓM TRỞ THÀNH “THẦY”

Theo nghề thạch cao – hay người ta hay gọi nôm na là đóng la phong, đóng trần, tính đến nay anh đã hơn 6 năm kinh nghiệm trong nghề, tự tay “đào tạo” khoảng 10 thợ lành nghề hay theo anh gọi vui là huấn luyện được hơn 10 “đệ tử”, đại diện cho tỉnh Trà Vinh tham gia thi tay nghề trong 5VUI và đoạt giải khuyến khích,.. Nhìn vào thành tích “kha khá” của anh, tôi thầm nghĩ “chắc anh cũng có thầy tốt hướng dẫn vào nghề đây”! Vậy mà khi hỏi đến tại sao anh lại chọn nghề thạch cao và

ai dẫn dắt, hướng dẫn anh trong thời gian đầu thì anh cười nói – tôi xin trích nguyên văn: “Trước đó là làm nghề điêu khắc, nhưng mà dần dần nghề này không thịnh nữa,

Người ta thường nói “nghề chọn người

chứ người ít khi chọn được nghề”,

1 tháng làm tới 3 tháng nghỉ chịu sao nổi! Rồi trong lúc cũng thấy người ta đóng la phong, thấy cái nghề này được, hay hay

nên chú ý, học lóm cách người ta làm rồi đợi lúc mấy thợ về hết thì mình leo lên, lấy thước ra đo này đo kia, dần dần cũng hiểu, biết cách, lên trên Vững Liêm làm cái trần cho ông chú luôn! Đó là lần đầu tiên đóng trần!”, anh cười hào sảng kể lại kỉ niệm thuở đầu.

LÀM NGHỀ GÌ MÌNH CŨNG PHẢI CÓ “TÂM”

Chữ “tâm” anh nói ở đây có 2 ý: tâm huyết và lương tâm..

Người ta thường nói “nghề chọn người chứ

người ít khi chọn được nghề”, chọn nghề đã khó mà chọn cho mình một nghề mà mình thích, mình yêu thì lại càng khó hơn rất nhiều lần. Bởi vậy, một khi đã quyết định theo nghề, gắn bó với nghề thì mình phải thực sự có tâm huyết trước, sau đó mới có thể thành công. Anh cũng nói: “Làm cái nghề đóng trần này mình tâm huyết dữ lắm, nhiều khi chủ nhà về cầu cào cao, bản vẽ càng khó thì mình càng thích, chứ không như nhiều người thấy khó khăn rồi lại bàn lùi, góp ý lại cho chủ nhà theo kiểu dễ cho mình. Làm vậy thì sao phát triển tay nghề, sự nghiệp được!”

Còn lương tâm, đó là lương tâm nghề nghiệp của người thợ, người thầy. “Nếu mình lãnh rẽ thì mình làm hàng Vĩnh Tường tiết kiệm nhưng đã nói với chủ nhà mình làm khung Vĩnh Tường thì phải là khung Vĩnh Tường chứ không phải vì lợi nhuận mà chèn bớt một số khung kém chất lượng vào! Đối với người thợ, uy tín là quan trọng nhất, mình làm một lần phải để người ta kêu lại thêm lần thứ hai, thứ ba, làm xong phải để tiếng tốt lại!” – anh nói rất dứt khoát. Đối với khách hàng của mình, dù cho nhà đó đã thi công từ mấy năm trước rồi nhưng nếu chủ nhà gọi điện báo trần có trục trặc gì thì anh luôn sẵn sàng đến xem xét và sửa chữa nếu cần, “Nói vậy thôi, chứ mình mà xài khung Vĩnh Tường, đi đúng tiêu chuẩn kỹ thuật

thì chừng nào người ta dỡ nhà đi thôi chứ làm gì có chuyện trục trặc gì!” – anh cười.

LỖ MÊ NGHỀ RỒI, CHẮC CHỈ CÓ NGHỀ BỎ MÌNH CHỨ MÌNH KHÔNG BỎ NGHỀ ĐƯỢC...

Tôi càng hỏi đến cái lòng, cái tâm với nghề thì hình như là “gãi đúng chỗ ngứa” nên anh thao thao: “Hồi đầu lúc mới bắt đầu đi đóng trần, mỗi khi chủ nhà đứng đó nhìn là mình không đóng được, nhiều khi bắn vít lung tung hết! Nhưng mà giờ thì khác, chủ nhà càng đứng, mình càng làm hăng! Nhiều khi bước vào làm là làm một mạch từ sáng tới chiều không ăn luôn, mấy đứa kia làm chung nhiều khi cũng sợ mình! Còn thêm điểm nữa là thời tiết càng nóng, càng ra nhiều mồ hôi thì mình giống như nóng động cơ lên vậy, làm không ai làm lại luôn! Mà nói chứ mê thiệt, mình làm trần càng lúc càng đẹp nên

mình càng mê!” – anh cười lớn. Trong nghề nghiệp, ai cũng có lúc này lúc khác, lúc thành công, lúc thất bại, tôi hỏi anh đã bao giờ anh gặp khó khăn trong nghề đến nỗi anh nghĩ đến việc chuyển nghề hay là bỏ nghề luôn hay chưa. Anh trả lời tôi đúng một câu mà không cần suy nghĩ: “Có chứ em, nhưng suy nghĩ riết thì cũng không bỏ được. Mình lỗ mê nó rồi, đến giờ là chỉ có nghề bỏ mình chứ mình không thể bỏ nghề được...”

“**Làm cái nghề đóng trần này
mình tâm huyết dữ lắm,
nhiều khi chủ nhà yêu cầu
càng cao, bản vẽ càng khó
thì mình càng thích,
chứ không như nhiều người thấy
khó khăn rồi lại bàn lùi,
góp ý lại cho chủ nhà
theo kiểu dễ cho mình.
Làm vậy thì sao
phát triển tay nghề,
sự nghiệp được!**”

Đối với chương trình Vi Mái Ấm Thợ Thi Công, anh Hậu cũng mong muốn đóng góp chút công sức cho các anh em thợ có hoàn cảnh khó khăn, xin trích lời nói của anh: “Mình cũng là thợ và cũng từng khổ cực qua nên mình rất hiểu hoàn cảnh. Vật chất thì mình cũng không dư dả nên mình xin góp công sức khi xây nhà cho các anh em. Vậy thì nhờ Vĩnh Tường khi tiến hành xây nhà cho anh em nào ở miền Tây thì nhớ thông báo cho mình, mình sẽ đến và tham gia thi công, đóng trần mới cho các anh em!” Nhân đây, cũng xin thay mặt công ty Vĩnh Tường cảm ơn anh Hậu vì nhã ý này, hy vọng anh em thợ thi công gần xa nếu muốn cũng có thể góp sức như anh. Đôi khi tiền tài, vật chất không phải quan trọng nhất – “Sống trong đời sống, cần có một tấm lòng”.

Các Anh Chị Em thi công gần xa muốn liên hệ với anh Hậu có thể liên hệ qua số 0902.075.618

ƯỚC MONG

CÓ ĐƯỢC THÊM 10 NĂM ĐỂ LÀM THẠCH CAO

Bảo Trân

Vang lên đầu dây điện thoại phía bên kia là một giọng nói đàn ông rất trầm ấm và khoẻ mạnh. Nếu không được báo trước, thì tôi không thể nào ngờ được rằng chú đã ngoài 60 – cái độ tuổi mà theo luật lao động Việt Nam phải đã nghỉ hưu vì khả năng lao động không còn nhiều. Tuy nhiên, dân gian vốn có câu “Gừng càng già càng cay”, người đàn ông này đã lèo lái, đưa cửa hàng thạch cao Nam Hùng phát triển và trụ vững trong thị trường ngành vật liệu xây dựng ở vùng đất Phan Rang khô cằn đầy nắng gió. Đây là chú Nguyễn Tường Hùng – nhân vật mà chuyên mục Người và Nghề số này muốn giới thiệu đến với các bạn độc giả của Nhịp sống thi công.

KHOI NGHIỆP TỪ VIỆC “CON TRUYỀN...CHA NÓI”

Người con trai thứ của chú vốn là kỹ sư ngành xây dựng nên hiểu biết khá sành sỏi về các vật liệu trang trí nội thất cho nhà cửa. Năm ấy, gia đình đang phải xây cất nhà mới ở Phan Rang, anh đã lên kế hoạch làm trần nhà và vách ngăn bằng thạch cao. Trần thạch cao vốn được lắp ghép từ những tấm thạch cao riêng biệt nhau và cố định vào trần nhà bằng hệ thống khung. Chất lượng của trần chính là phụ thuộc vào những khung trần. Ngặt nỗi, việc tìm cửa hàng bán khung trần ở Phan Rang ngay thời điểm đó cứ như “mò kim đáy bể” – vô cùng khó khăn và bết tắc. Và rồi một sáng kiến kinh doanh bất chợt loé lên trong đầu anh!

“Năm 2006, nó quyết định thành lập trung tâm phân phối Nam Hùng – cửa hàng đầu tiên cung cấp vật liệu thạch cao và khung trần của Vĩnh Tường trên mảnh đất Phan Rang khô cằn này. Hùng là tên chú, Nam là tên của nó. Thật ra không phải chỉ cần có vốn là có thể làm được liền, mà phải trải qua việc khảo sát, xem xét thị trường ở đây như thế nào, có tiềm năng để phát triển hay không... từ các chuyên viên phân tích của công ty Vĩnh Tường. Tuy là tốc độ tăng trưởng kinh tế của Phan Rang còn thua kém nhiều tỉnh – thành phố khác, nhưng không có nghĩa là không có cơ hội khai thác ngành buôn bán vật liệu xây dựng, nhất là khi thạch cao vẫn



▲ Chú Nguyễn Tường Hùng (ngoài cùng bên trái) - chụp ảnh cùng nhóm thợ vừa kết thúc khóa đào tạo thi công chuyên nghiệp

chưa được phổ biến ở nơi đây” – chú Hùng bật bạch với tôi. Chất giọng trầm ấm, rắn rỏi của chú đã nói lên được những năm tháng bôn ba, trải qua nhiều mưa nắng, sương gió của một đời người vất vả...

Là người khởi xướng lên việc kinh doanh này nhưng anh Nam chỉ quản lý cửa hàng trong thời gian đầu. Anh quay lại Sài Gòn, tiếp tục công việc chính của mình và giao lại toàn bộ hoạt động của cửa hàng cho ba mẹ quản lý điều hành. Ai cũng lo lắng rằng vợ chồng chú đã già cả rồi, sao có thể lo liệu chuyện buôn bán nhanh nhạy bằng những người trẻ,

cửa hàng rồi sẽ như thế nào. Vậy mà đã gần mười năm trôi qua, cửa hàng Nam Hùng ngày càng phát triển và luôn duy trì được doanh số ổn định dưới bàn tay tháo vát của vợ chồng chú Hùng.

VẠN SỰ KHỞI ĐẦU NAN, GIAN NAN VẪN KHÔNG NẢN

Phan Rang - một vùng đất mà trong nó mang bao điều thú vị từ con người đến thiên nhiên cây cỏ. Chỉ có đến nơi đây, bạn mới cảm nhận được thế nào là “nắng như rang, gió như phan”. Thiên nhiên khắc nghiệt, khó khăn đến vậy nên con người phải tần

tảo để vươn lên trong cuộc sống. Vợ chồng chú Hùng cũng không là trường hợp ngoại lệ. Trước đây, khi chưa kinh doanh thạch cao, chú đã có khoảng thời gian trải nghiệm với nghề nuôi tôm giống. Nhưng dường như chú không có duyên với nghề này khi mà mùa vụ thu hoạch mang đến kết quả không mấy khả quan. Thế rồi, số phận đẩy đưa chú đến với thạch cao. Ngờ rằng đến tuổi tóc đã hoa râm chính là lúc vợ chồng được nghỉ ngơi, an hưởng tuổi già, cuối cùng lại gánh vác cửa hàng Nam Hùng. “Ấu cũng là một cái duyên lớn với ngành thạch cao. Ban đầu thì chỉ làm vì trách nhiệm. Nhưng dần về sau, yêu nó luôn lúc nào không hay. Ngày nào không đến cửa hàng là ngày đó cô chú ăn không ngon ngủ không yên” – vợ chú Hùng, cô Nguyễn Thị Thu Hà, vừa tâm tình vừa nở nụ cười dịu dàng đầy triu mến.

Thời gian ban đầu, khó khăn lớn nhất của Nam Hùng chính là việc người dân nơi đây chưa thay đổi được thói quen sử dụng vật liệu cho trang trí trần, vách. Có thể nói cho đến tận bây giờ, ở tỉnh Ninh Thuận, tôn lạnh, tôn nhựa vẫn chiếm ưu thế nhiều hơn so với thạch cao. Đây quả thật là một thách thức rất lớn, khiến cho chú lúc nào cũng phải suy nghĩ trăn trở: làm thế nào để thạch cao có được vị thế vững chắc trong ngành vật liệu xây dựng hiện đại. Giọng chú lắng xuống, trầm ngâm nhưng thể hiện rõ nhiều ý chí và niềm tin: “Bất cứ một vị khách nào đến mua hàng của Nam Hùng lần đầu thì nhất định sẽ có lần thứ hai, lần thứ ba. Người sử dụng không quay lưng với thạch cao chính là điều chú ao ước nhất từ lúc khởi nghiệp đến nay”.

Sau Nam Hùng, dần dần có nhiều cửa hàng phân phối thạch cao khác xuất hiện. Trong kinh doanh, việc có đối thủ cạnh tranh là điều hiển nhiên khó tránh khỏi. Tuy nhiên, cạnh tranh không lành mạnh mới chính là vấn đề nhức nhối đối với Nam Hùng. Tiêu biểu là chuyện đối thủ hạ giá thành thạch cao thấp hơn so với sản phẩm ở Nam Hùng và rêu rao rằng vợ chồng chú quá chú trọng

đến lợi nhuận nên mới dẫn đến việc chênh lệch giá như vậy.

“Họ bán thấp hơn chỉ chừng 500 đồng/sản phẩm thôi cháu à, nhưng tính theo số lượng lớn thì người ta vẫn có xu hướng muốn mua cái nào giá rẻ hơn. Vợ chồng chú đã tính toán rất chu đáo việc đưa ra giá thành. Minh kinh doanh vì lợi nhuận là một mặt, mặt khác chính là ở chữ tâm. Các khách hàng đã đến với Nam Hùng thì luôn quay lại ở những lần sau. Họ sử dụng sản phẩm, cảm nhận dịch vụ, chất lượng của mình tốt như thế nào thì mới

“Bất cứ một vị khách nào đến mua hàng của Nam Hùng lần đầu thì nhất định sẽ có lần thứ hai, lần thứ ba.

Người sử dụng không quay lưng

với thạch cao chính là

điều chú ao ước nhất

từ lúc khởi nghiệp đến nay”

trở lại với mình. Chú rất tự hào khi khẳng định rằng luôn giữ được niềm tin, chữ tín đối với tất cả khách hàng”.

Cô Hà cũng tâm sự chân tình cùng chồng: “Mặc dù có nhiều khó khăn đến như vậy, nhưng cô chú không bao giờ nản lòng. Làm việc, yêu nghề thì phải có ý chí, kiên trì thì mới thành công được cháu à. Gần mười năm trôi qua, Nam Hùng đã khẳng định được vị thế trong lòng người sử dụng. Một phần là do chất lượng sản phẩm của Vĩnh Tường, thứ hai là cách kinh doanh trong sạch, lành mạnh cũng như giao tiếp, quan hệ với khách hàng tốt của mình, thứ ba có lẽ là nhờ thời vận, một chút may mắn trong này nữa”.

SINH HOẠT THƯỜNG NGÀY GẮN LIỀN VỚI NAM HÙNG

Phần lớn thời gian cô chú đều dành cho

Nam Hùng, chỉ đóng cửa nghỉ ngơi vào chiều chủ nhật nên có thể nói, nó là một “người bạn lớn” đối với cô chú. Có lẽ vì vậy mà chú mới “chăm sóc” cho nó rất tận tình. Vào cửa hàng, bạn sẽ không khỏi ngạc nhiên và ấn tượng khi phát hiện ra được rằng tất cả những vật dụng trang trí, cách bài trí nội thất ở đây đều một tay chú Hùng tự làm, từ băng hiệu cửa hàng, các dòng chữ quảng cáo cho đến đồng hồ treo tường...

Những người thợ cả ở đây cô chú cũng xem như con cháu trong gia đình. Tình cảm vô cùng thân thiết, bền chặt. Mỗi lần đến sinh nhật chú, hay sinh nhật anh nào trong nhóm, cô đều tổ chức một buổi tiệc nho nhỏ cho anh em quây quần chia vui với nhau. Vì con cháu đều sống và làm việc trong Sài Gòn nên nguồn vui lớn nhất của vợ chồng chú chính là Nam Hùng và các anh em nơi đây.

Trong suốt buổi tâm sự, cô chú cứ một mực hỏi tôi rằng sao không chọn người trẻ để phỏng vấn, vợ chồng chú già cả rồi, có gì đâu mà được lên báo lên đài. “Chính những người như cô chú mới là nơi chứa được nhiều kinh nghiệm ở đời quý giá cho chúng cháu. Trẻ có lợi thế là còn nhiều thời gian để thử sức, để thất bại, để trải nghiệm. Nhưng cô chú thì khác. Chắc hẳn là cô chú cũng biết câu “Gừng càng già càng cay” rồi đúng không a! (?)” – Câu trả lời lém lỉnh của tôi đã khiến cô chú cười giòn tan và đáp lại: “Đúng là cô chú là gừng già thật rồi, nhưng gừng già này mong ước có thêm 10 năm sức khỏe nữa để làm thạch cao”. Câu nói này làm tôi có cảm giác xúc động rất khó tả và cũng đã trở nên tôi cũng xin phép cô chú một dịp khác được trò chuyện tiếp.

Có cơ hội được trò chuyện cùng với chú Hùng, cô Hà quả thật là một niềm vinh dự, một hạnh phúc đối với tôi. Qua câu chuyện tôi nhận ra được nhiều điều hay từ cô chú, nhất là ý chí khởi nghiệp và tinh thần yêu lao động của 2 người. Chúc cô chú luôn khỏe mạnh để có thể làm thêm được 10 năm, 15 năm nữa 🙏

VAI NHỎ GÁNH NGHỀ TO

Minh Phương

Trong chuyên đề Nghề và người của báo NSTC kỳ này, chúng tôi đặc biệt dành bài viết cho người phụ nữ- vốn là hậu phương vững chắc của các chủ doanh nghiệp ngành trần và vách ngăn, nhân dịp ngày Phụ nữ Việt Nam 20/10. Hẹn nói chuyện với chị trong một buổi chiều muộn. Phải đến lần thứ 3 chị mới có thời gian dành cho ban biên tập buổi phỏng vấn với nhiều tâm sự về nghề xen lẫn niềm hạnh phúc toát lên từ khuôn mặt của người phụ nữ nhỏ nhắn nhưng rất tâm huyết với nghề làm trần và thạch cao này. Người phụ nữ ấy là chị Hằng Công ty TNHH Phát triển Xây dựng Thương mại Nội Thất Hoàng Minh, người có công không nhỏ để giúp Hoàng Minh phát triển trong ngành cho đến ngày hôm nay.

Phóng viên (PV): Chào chị, năm 2013 gia đình mình có nhiều niềm vui quá chị nhỉ?

Chị Hằng: Cảm ơn em, đúng là năm 2013 gia đình đón thêm thành viên mới. Cậu nhóc nhà chị cũng được hơn 7 tháng rồi. Chị vừa chăm sóc cả 2 cháu, vừa làm kinh tế, tuy vất vả nhưng luôn nhận được sự hỗ trợ của ông xã về mọi mặt. Cả 2 vợ chồng luôn động viên nhau phải cố gắng để tạo dựng một nền tảng tốt cho các con sau này.

PV: Gia đình chị quả là tấm gương tiêu biểu trong ngành trần thạch cao thật đấy. Trong thời điểm khó khăn như năm 2013 chị vẫn quán xuyến được tất cả từ công việc của công ty đến chăm lo chu đáo cho gia đình. Chị có bí quyết hoặc động lực nào để cùng ông xã dẫn dắt công ty qua giai đoạn này?

Chị Hằng: Năm 2013 là một năm khó khăn đối với mọi ngành nghề. Xây dựng cũng không ngoại lệ, nhu cầu của dân ít nên lượng hàng bán cũng giảm sút nhiều. Vì vậy số lượng khách hàng và hàng hóa tiêu thụ trong năm nay chưa được như mong đợi. Tuy nhiên đã gắn bó nhiều năm trong nghề, tôi luôn có một niềm tin rằng ngành xây dựng sẽ có nhiều khởi sắc nhất là khi đang vào mùa xây dựng. Là doanh nghiệp nhỏ tôi cũng cân nhắc lựa chọn cho công ty của mình một hướng đi an toàn và vững chắc. Hiện tại, công ty chủ yếu thi công hạng mục nhà dân dụng để thu hồi vốn nhanh và chú trọng vào thương mại. Đồng thời, tôi nhận thức được

rằng, phong cách – văn hóa công ty là yếu tố quan trọng, góp phần hình thành thương hiệu và hình ảnh của doanh nghiệp trong lòng khách hàng: Với khách hàng luôn tận tâm, nhiệt tình, chu đáo. Tất cả khách hàng đến với Hoàng Minh đều nhận được sự tư vấn nhiệt tình về hàng hóa, kỹ thuật. Trên cơ sở kinh nghiệm trong nghề cùng với cái tâm của người kinh doanh tôi luôn đưa ra cho khách hàng những lời khuyên, những ý kiến trung thực về chất lượng sản phẩm, để khách hàng đưa ra lựa chọn chính xác. Trong đó, hệ sản phẩm của Vĩnh Tường luôn là sự lựa chọn đầu tiên để chúng tôi tư vấn cho khách hàng.

PV: Theo chị yếu tố nào đã giúp Công ty có được những thành công như ngày hôm nay?

Chị Hằng: Chúng tôi luôn tâm niệm kinh doanh từ cái tâm, coi khách hàng là quan trọng nhất. Vì vậy, Công ty đã xây dựng được hệ thống khách hàng thân thiết, nhiều khi chính những khách hàng đó đã giới thiệu thêm những khách hàng mới. Đây là một cách marketing hiệu quả nhất mà chúng tôi rất tâm đắc. Đó cũng chính là thành quả và động lực để Công ty cố gắng nhiều hơn, phục vụ khách hàng tốt hơn. Chúng tôi còn phải học tập nhiều hơn từ các doanh nghiệp trong ngành nữa chứ (chị cười rất tươi)

Qua đây tôi cũng muốn gửi lời cảm ơn đến các đối tác, các nhà cung cấp, đặc biệt là Công ty CPCN Vĩnh Tường luôn đồng hành cùng chúng tôi trong quá trình phát triển.



▲ chị Hằng - Công ty TNHH Phát triển Xây dựng Thương mại Nội Thất Hoàng Minh

Ngoài ra, tôi cũng muốn gửi lời cảm ơn đến toàn thể Cán bộ công nhân viên Vĩnh Tường, đại diện thương mại, kế toán kho.. đã hỗ trợ tôi rất nhiều trong công việc. Cảm ơn những khách hàng đã biết đến và ủng hộ Hoàng Minh, cảm ơn các bạn rất nhiều.

PV: Thay mặt Công ty CPCN Vĩnh Tường Ban biên tập báo NSTC cảm ơn chị đã nhận lời phỏng vấn. Kính chúc chị và gia đình luôn dồi dào sức khỏe, có một mùa kinh doanh thắng lợi! 🍀

CHƯƠNG TRÌNH CHUNG TAY HỖ TRỢ XÂY MÁI ẤM CHO THỢ THI CÔNG



CÔNG BỐ 5 TRƯỜNG HỢP ĐẦU TIÊN TRONG CHƯƠNG TRÌNH VÌ MÁI ẤM THỢ THI CÔNG

Sau thời gian 1 tháng rưỡi nhận đơn từ ngày 15.7 đến hết tháng 8.2013, ban tổ chức đã nhận được hơn 100 đơn gửi về để xác nhận trường hợp khó khăn của thợ thi công. Đến thời điểm này, ban tổ chức cũng đã khảo sát được 80% các trường hợp nộp đơn về và tổ chức xét duyệt đợt 1 cho 5 căn nhà đầu tiên của chương trình.

Với tiêu chí xét duyệt, người nộp đơn phải là người làm thợ thi công đã được 3 năm và có hoàn cảnh cuộc sống khó khăn, nhà ở xuống cấp cần phải cải tạo ngay. Ban tổ chức đã có những cuộc họp đánh giá hiện trạng để chọn được 5 trường hợp đầu tiên, đây là các mái ấm hiện tại đang gặp nhiều khó khăn nhất trong cuộc sống của mình. Ban tổ chức chương trình xin được công bố danh sách 5 trường hợp được gửi về đầu tiên:

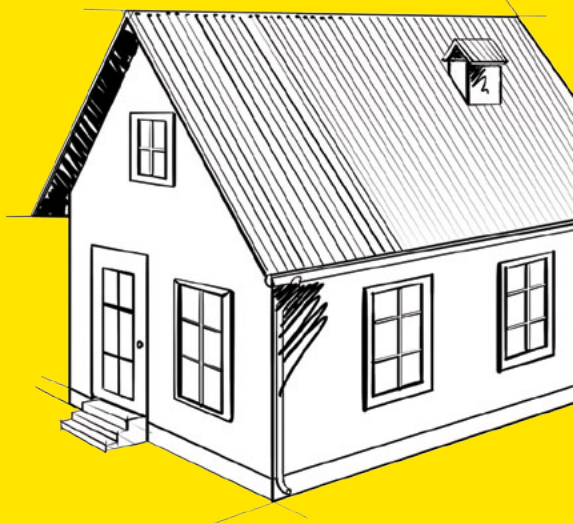
- Cao Tuấn Vũ (1994) - Ấp 2, X. Phương Thịnh, Huyện Cao Lãnh, Đồng Tháp.
- Đỗ Văn Quân (1979) – X. Thanh Lâm, Mê Linh, Hà Nội.
- Hồ Văn Tường (1965), thành phố Quảng Ngãi, T. Quảng Ngãi.
- Phạm Văn Thuần (1986) - X. Nguyễn Trãi, Ân Thi, Hưng Yên.
- Đinh Hoài Sơn (1990), Phú Vang, Thừa Thiên Huế

Xin được chúc mừng các trường hợp đầu tiên, các anh là những người thợ yêu nghề, gắn bó với nghề dù cuộc sống có khó khăn nhưng các anh vẫn gìn giữ các giá trị thiêng liêng của gia đình. Thu nhập người thợ không nhiều, nhưng các anh còn phải gánh vác cả gia đình trên vai. Hy vọng từ mái ấm mới của chương trình, sẽ giúp cuộc sống của các anh đỡ vất vả hơn để có thể vươn lên trong cuộc sống.

KẾ HOẠCH XÂY DỰNG

- 10-20.9.2013: Khảo sát xây dựng, lập dự toán và xin giấy phép tại địa phương
- Thời gian xây dựng dự kiến cho mỗi căn nhà: 30 ngày kể từ ngày khảo sát xây dựng.
- Thời gian trao nhà dự kiến: Từ ngày 10 tháng 10 năm 2013.

Trong thời gian này chúng tôi tiếp tục khảo sát các trường hợp còn lại và tiến hành bình chọn cho các trường hợp kế tiếp. Dự kiến vào cuối tháng 9 sẽ công bố 5 trường hợp còn lại được tài trợ. Xin cảm ơn sự đóng góp của công ty Bluescope Steel, báo Sài Gòn Tiếp Thị và lòng hảo tâm từ Trung tâm Phân phối của Vĩnh Tường.





PHẢI ĐI - PHẢI THẤY

MƠI THỰC SỰ HIỂU

Cát Tường

*T*ừ rước khi tham gia chuyến công tác lần này, tôi có cảm giác khác lạ so với vô số lần công tác trước đây. Lần này, tôi đại diện chương trình **Vi Mái Ấm** để đến với những tấm gương lao động của ngành thi công thạch cao mà vẫn đang chịu hoàn cảnh khó khăn. Ngày chuẩn bị lên đường, đọc qua những tờ đơn, dòng thư hầu như tôi chưa thể cảm nhận được hết về hoàn cảnh của họ. Nhưng qua mỗi ngày trong chuyến công tác, tôi lại muốn đi nhiều hơn nữa để có thể tìm hiểu sâu về hoàn cảnh sống của những người thợ, trong số đó sẽ tìm ra được những trường hợp cần giúp đỡ thực sự.



▲ Đoàn khảo sát thăm hỏi gia đình nhân vật

NHỮNG LÁ ĐƠN GIẢN DỊ

Khi chương trình mới bắt đầu, tôi cầm trên tay những lá đơn gửi về. Mới đọc qua thì thấy những dòng chữ ngắn gọn, tựa như “kiệm lời”, họ chỉ trả lời vào các câu hỏi cơ bản của chương trình làm chúng tôi hơi lo lắng về việc liệu có thể tìm ra được trường hợp nào khó khăn thực sự cho chương trình không? Rồi sau khi đoàn khảo sát đầu tiên từ miền Tây trở về, nghe các anh chị kể lại các trường hợp khó khăn hơn rất nhiều so với những lá đơn kia. Thường chúng tôi hay thấy người ta sẽ viết đơn thật hay, rồi đi thực tế chỉ còn năm – bảy phần. Nhưng những người thợ thi công trong chương trình của chúng ta lại khác, thực tế của họ như gấp hơn 2,3 lần.

Những người thợ khi làm đơn có thể họ chân chất đến độ không thể kể lại những khó khăn của mình qua giấy một cách cảm động, hay họ nghĩ những sự khó khăn đó cũng là việc bình thường. Càng đi, tôi càng thấy thương hơn về

Hơn 120 lá đơn gửi về là đại diện của hơn 120 hoàn cảnh

các trường hợp nhân vật. Hơn 120 lá đơn gửi về là đại diện của hơn 120 hoàn cảnh, với quyết tâm “không bỏ sót” trường hợp nào, BTC chương trình đã đi đến quyết định sẽ tiến hành khảo sát tất cả đơn gửi về để có thể hiểu hơn về hoàn cảnh của những người thợ,

chứ không chỉ xét duyệt sơ loại qua đơn như dự định ban đầu. Thế là khối lượng công việc của đoàn khảo sát sẽ nhiều hơn, nhưng ai cũng vui vẻ nhận lời để có thể đến được với nhiều mảnh đời cần giúp đỡ.

CUỘC SỐNG CẦN LẮM SỰ SẼ CHIA

Chương trình **Vi Mái Ấm** Thợ Thi Công thật sự có ý nghĩa xã hội, hầu như mọi người trong công ty đều mong muốn góp phần cho chương trình. Sau buổi họp tổng kết chuyến khảo sát đầu tiên và nhận thấy rằng phải đi khảo sát hết mọi trường hợp, ban đầu Ban Tổ Chức chúng tôi rất lo lắng là sẽ không đủ nguồn lực. Rất may mắn, khi vừa trình bày khó khăn trên đã được sự chia sẻ từ các phòng ban khác hỗ trợ.

Thế là chúng tôi sẽ đến được với tất cả các trường hợp và chúng tôi sẽ rong ruổi khắp mọi tỉnh thành cùng khảo sát trên 120 đơn gửi về cho chương trình.

Mỗi chuyến đi, mỗi đoạn đường của chương trình đều có những khó khăn của riêng nó. Hầu hết các trường hợp đều có nhà ở vùng sâu vùng xa, không có số nhà rất khó tìm. Trên các đoạn đường chúng tôi lại được gặp gỡ thêm nhiều tấm lòng cùng sẽ chia từ các anh chị ở trung tâm phân phối, cửa hàng đại lý, các anh thợ thi công khác đã bỏ ngày công của mình để hỗ trợ cho mỗi người chúng tôi đến được với nhân vật. Một số anh đang là đội trưởng nhóm thợ, dù đang vào mùa cao điểm của xây dựng nhưng các anh vẫn bỏ 1-2 ngày cùng đoàn để hướng dẫn đoàn xúc tiến các công việc một cách nhanh nhất. Xin cảm ơn các anh chị tại các trung tâm phân phối, đại lý, các anh thợ tại địa phương, các bạn đồng nghiệp trong công ty đã đến với chương trình bằng cả tấm lòng sẽ chia của mình. Sống trên đời sống nếu luôn có nhiều tấm lòng cùng sẽ chia, cùng quan tâm đến người khác thì cuộc sống sẽ luôn tươi đẹp...

CHIA SẺ TỪ CÁC ĐẠI SỨ MÁI ẤM

Từ khi chương trình được thông báo rộng rãi trên các kênh truyền thông, chương trình đã nhận được một số ủng hộ và sự chia sẻ từ bên ngoài, đặc biệt là đến từ các anh chị chủ cửa hàng và trung tâm phân phối của **Vinh Tường**. Từ tinh thần tốt đẹp đó các anh chị cũng đã có những ý kiến cũng như những lời gửi gắm đầy cảm xúc về cho chương trình.

Anh Huy Thành – Chủ TTPP Thành Phát, Tiền Giang.

“Thu nhập của các người thợ thật ra chỉ đủ ăn, làm sao có thể dư dả mà sửa hay xây nhà cho mình nổi. Thật may mắn là công ty **Vinh Tường** nhìn thấy được và đã làm một chương trình đầy ý nghĩa, giàu tính nhân văn giành cho đội ngũ thợ thi công trong ngành thạch cao. Tôi cũng xin gửi lời chúc mừng đến các trường hợp nhận được hỗ trợ trong năm nay. Đây không phải chỉ là một sự may mắn, mà nó chính là phần thưởng dành cho những giá trị lao động tốt đẹp của anh chị. Hy vọng rằng từ sự kiện này, các anh chị có

thể vươn lên để có một cuộc sống mới tốt hơn. Đã an cư rồi thì hãy cố gắng lạc nghiệp.”

Anh Bùi Văn Tượng, Chủ TTPP Vinh Tường Tượng, Đồng Tháp.

“Tôi cũng hay tham gia các chương trình thiện nguyện trong tỉnh. Khi nhận được tin về chương trình này của công ty **Vinh Tường** tôi cũng muốn góp một phần nhỏ của mình cho các trường hợp nhân vật trong chương trình. Ngoài vật chất, tôi cũng mong muốn có thể đóng góp bằng kinh nghiệm và nhân lực của mình cho chương trình trong khả năng cho phép. Chúc chương trình sẽ nhận được thêm nhiều sự ủng hộ từ các nhà hảo tâm để có thể mở rộng ra thêm chứ không chỉ là 10 căn nhà.”

Chị Thu Hà, TTPP Thành Vinh, TP.HCM.

“Mong muốn của tôi là chương trình có thể duy trì được nhiều năm tới để có thể hỗ trợ được nhiều người hơn. Chúng tôi cảm ơn công ty **Vinh Tường** đã quan tâm đến đời sống của người thợ. Và nếu có điều kiện, tôi sẽ tiếp tục tham gia ủng hộ cho chương trình. Chúc những trường hợp được xét duyệt có thêm nhiều nghị lực vươn lên trong cuộc sống, để xứng đáng với sự quan tâm của cộng đồng và xã hội. Để một ngày nào đó các anh chị cũng đủ điều kiện để cùng chúng tôi sẽ chia tiếp cho xã hội.”

DANH SÁCH CÁC NHÀ TÀI TRỢ TÍNH ĐẾN NGÀY 30.9

- Công ty **BlueScope Steels Việt Nam**, tài trợ mái tôn **BlueScope** cho các căn nhà của chương trình, hỗ trợ thêm chi phí xây dựng 100.000.000 đồng (Mỗi căn nhà 10.000.000 đồng)

- Chị **Hoàng Ngọc Vân**, **TTPP Hoàng Vân**, **Đà Lạt** Tài trợ 10 nôi cơm điện cho 10 trường hợp được duyệt. Tổng giá trị 18.000.000 đồng.

- Chị **Nguyễn Thị Thu Hà**, **TTPP Thành Vinh**, **Tp. Hồ Chí Minh**. Tài trợ 10.000.000 đồng

- Anh **Bùi Văn Tượng**, **TTPP Vinh Tường Tượng**, **Đồng Tháp**. Tài trợ 5.000.000 đồng và hỗ trợ xây dựng các trường hợp trong tỉnh.

- Anh **Nguyễn Huy Thành**, **TTPP Thành Phát**, **Tiền Giang**. Tài trợ 5.000.000 đồng.

- Anh **Nguyễn Hoàng Sơn**, **TTPP Hoàng Thái**, **Trà Vinh**. Tài trợ 5.000.000 đồng.

- Chị **Huỳnh Thị Mai Hoa**, **TTPP Nhật Nam**, **Buôn Mê Thuột**. Tài trợ 5.000.000 đồng.



▲ Các thành viên khác của đoàn đang tính toán phương án xây dựng (bên trái sang: anh **Phạm Quang Hoàng** - **GD Kỹ thuật Vinh Tường** và anh **Bùi Văn Tượng** - chủ **CH Vinh Tường Tượng**)



CHÚC MỪNG CĂN NHÀ ĐẦU TIÊN ĐƯỢC XÂY DỰNG

Mi Thanh - Ngân Hà

*N*gày 10.9 vừa qua, đoàn khảo sát xây dựng của CT CP CN Vĩnh Tường đã một lần nữa đến khảo sát xây dựng trường hợp của anh Cao Tuấn Vũ (sinh năm 1994, có gần 4 năm kinh nghiệm trong nghề thạch cao), xã Phương Thịnh, Cao Lãnh, tỉnh Đồng Tháp. Đón chúng tôi với nụ cười lạc quan Vũ đã làm tôi ấn tượng với nét mặt ấm sự thân tình của người miền Tây. Đây chính là chủ nhân của mái ấm đầu tiên trong chương trình.

PHƠI ƯỚC MƠ GIỮA CUỘC ĐỜI

Có đi thực tế mới thấy, lổ vào nhà em phải trải qua những cung đường như thế nào. Chạy men theo con đường ngoằn ngoèo, một bên sông, một bên cánh đồng “thăng cánh cò bay”, đoàn đi phải dừng xe ô-tô tại trước UBND xã Phương Thịnh và tiếp tục một chặng đường ngồi trên xe máy mới tới được nhà em Vũ. Đến nơi, gặp từng thành viên gia đình, thấy tận mắt những mảnh tường, mái tole nhà anh mới thấu hiểu được niềm hạnh phúc khi có một ngôi nhà thật sự là thế nào. Hai bên tường chỉ là những mảnh gỗ, mảnh tole cũ chắp vá, “mưa đến em sợ lắm, gió quật gió thổi mà chẳng có chỗ nào không bị dột. Minh khỏe mạnh thì không sao, chỉ thương ba thương mẹ thôi...” giọng Vũ nghẹn ngào chia sẻ về hoàn cảnh của mình. Nghe đến đây, mỗi người trong chúng tôi đều có những cảm nhận của riêng mình, ai cũng có một số phận, nhưng để vươn lên thì không phải ai cũng có thể. Sống giữa nơi đồng bằng, chủ yếu là nghề nông, ấy thế nhưng gia đình em Vũ chỉ có vốn vẹn mảnh đất toàn bộ khuôn viên nhà khoảng 150m². Không có đất để trồng lúa, không có ao thả cá, tất cả sinh hoạt, cuộc sống của gia đình em chỉ quanh quẩn như thế. Mảnh sân trước nhà hiện nay là dành để phơi những thanh củi nhỏ nhóm lửa tựa như những ước mơ của mỗi thành viên trong gia đình bấy lâu nay cũng đang phơi dưới cái nắng, mưa của cuộc đời.

Câu chuyện buồn của gia đình em Vũ được kể qua giọng chậm rãi, ngập ngừng của



▲ Một số hình ảnh về ngôi nhà của em Cao Tuấn Vũ mà đoàn khảo sát đã ghi nhận lại

người anh và bác trai. Hàng xóm biết tin có khách đến cũng chạy sang góp thêm ít lời, nghe thêm ít chuyện, dù chính họ cũng đã tường tận về những chuyện buồn này. Nhà em Vũ có cả thảy 6 người, ngoài em Vũ là con trai thứ, em còn có 2 anh chị và 1 em trai. Hai anh chị lớn đã có gia đình riêng, dọn đi nơi khác sinh sống. Cuộc sống riêng nơi đây đầy lo toan bởi những nghề bấp bênh như phụ hồ, làm mướn, nhưng cũng ráng chiu chịu ít tiền gửi về mỗi tháng để phụ ba lo thuốc

thang cho mẹ. Mẹ Vũ bị tai biến đã nhiều năm nay, nhìn bác đầu tóc đã điểm bạc, gầy yếu, thấy mà thương. Có lẽ cuộc sống khó khăn đã khiến người ta trở nên khắc khổ và già nua nhanh hơn. Gần liền với bác là chiếc xe lăn được xã Phương Thịnh tặng từ lâu, nay cũng đã sờn cũ, hỏng hóc nhiều, nhưng không có tiền sắm chiếc mới. Bác trai tặc lưỡi “Cũng nhờ có xe để bà tự đi ra đi vô được, chứ thân già tui sao lo xuê cho cả bà với thằng út...”.

Trong ngôi nhà ấy còn có một chàng trai trẻ là Tuấn Em, em trai của Vũ. Nhưng giá mà chàng trai ấy khỏe mạnh bình thường thì có lẽ cuộc sống gia đình họ đã không bất hạnh nhiều đến thế. Một cơn sốt bại liệt từ nhỏ đã khiến Tuấn Em không thể đi đứng lẫn nói cười, suốt ngày chỉ ngơ ngơ ngẩn ngẩn, hai chân co quắp. Bao gánh nặng cơm áo gạo tiền đổ lên vai hai người đàn ông, một già một trẻ. Mỗi tháng cả gia đình phải tiêu hết 4.000.000 cho ăn uống và tiền thuốc cho bác gái. Trong khi thu nhập từ lương làm trần thạch cao của Vũ với mấy khoản vặt vặt mường tước của ba em chỉ là 3.820.000. Việc Vũ tính tính tổng cộng để ra được con số lẻ ấy, chúng tôi thật xót xa! Chưa kể, con số ấy có thể ít hơn nếu không có công trình. Khi chúng tôi hỏi làm sao để sống khi chi nhiều hơn thu, Vũ lại tặc lưỡi “thì đành phải vay mượn thôi...”. Với người nghèo, dù họ đã cố gắng làm việc thật cật lực, nhưng dường như vẫn không thoát được hai từ “vay mượn”. Kể đến đây, câu chuyện bỗng trở nên

ngắt quãng vì tiếng rưng rức từ bác gái. Dù bị tai biến phải ngồi trên xe lăn, nhưng hằng ngày bác vẫn chứng kiến sự khó khăn của gia đình. Chúng tôi nhìn thấy khóe mắt dần đỏ lên của bác trai và cảm nhận đâu đó một sự bất lực...

“Chỉ mong có một mái ấm cho gia đình.

Bố mẹ có nơi nghỉ dưỡng tuổi già”

KHAO KHÁT MÁI NHÀ CHE MƯA NẮNG

Cao Tuấn Vũ là một trong những nhân vật đầu tiên của chương trình “Vì mái ấm thợ thi công” đã làm tôi ấn tượng, sự chịu thương, chịu khó của em, tuổi nhỏ nhưng là trụ cột chính của gia đình. Trò chuyện với em tôi thấy được khao khát duy nhất, đó là “chỉ mong có một mái ấm cho gia đình. Bố mẹ có nơi nghỉ dưỡng tuổi già”. Tôi hỏi thêm em có ước mơ nào cho riêng mình không, cái lắc đầu trong

giọt nước mắt đầy cảm xúc cứ lặp đi lặp lại “em chỉ mong cho bố mẹ thôi” làm tôi suy nghĩ mãi...

Đoàn khảo sát tạm biệt gia đình em Cao Tuấn Vũ trong niềm vui chúc mừng gia đình đã trở thành Căn nhà đầu tiên của chương trình, được Khởi công xây dựng vào ngày 13.9.2013, do TTPP Vĩnh Tường (Tượng) Đồng Tháp hỗ trợ xây dựng.

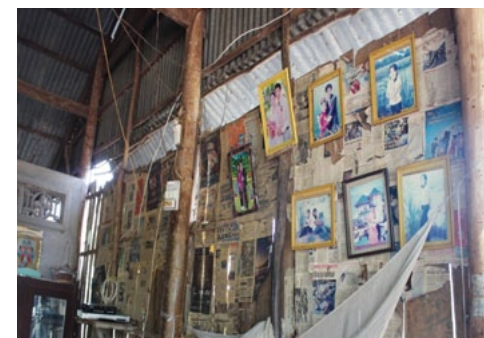
Chúng tôi hy vọng sẽ nhận được nhiều sự sẻ chia, giúp đỡ từ các Mạnh Thường Quân gần xa, để phần nào tiếp thêm sức mạnh cho gia đình Vũ cùng gia đình vượt qua những khúc ngặt nghèo của cuộc sống. Một cánh tay không thể tạo ra vòng ôm chặt, Ban Tổ Chức chương trình rất mong được tiếp nhận thêm nhiều cánh tay nhân ái để những người nghèo được ôm chặt hơn, ấm áp hơn. Cần lắm!

Mọi cập nhật về chương trình bạn đọc có thể tham khảo tại: www.vimaiamthothicong.com

▼ Một cơn sốt bại liệt từ nhỏ đã khiến Tuấn Em không thể đi đứng lẫn nói cười, cái “eo” càng thêm đeo bám



▲ Những lúc không phải đi làm, em tận tình chăm sóc mẹ



◀ Đây có lẽ là góc tường đẹp nhất của gia đình - nơi lưu giữ những kỉ niệm



THỨ SÁU NGÀY 13 “DỮ DỘI”!

Trần Ngọc Thiện
KTS phụ trách Kỹ thuật và Đào tạo Cty CP CN Vĩnh Tường

Lộp độp. Một vài rồi vô số hạt mưa to tròn đua nhau lao từ những đám mây xám xịt vun vút xuống mặt đất, va vào cửa kính chói chói. Giật mình choàng tỉnh. 05h30 thứ Năm ngày 15/9/2013. Còn một tiếng nữa thì hành trình “Vì mái ấm thợ thi công” khu vực Tây Bắc bắt đầu, vậy mà... Lo lắng. Mắt trĩu nặng vì đêm qua thức khuya đọc lại hồ sơ. Có một cơn buồn ngủ nhẹ nhàng bao phủ. Mơ màng...



▲ Đoàn khảo sát chi nhánh miền Bắc đến thăm nhà anh Định ở Đuan Hùng - Phú Thọ

NGÀY THỨ NHẤT

Tít tít tít tít... Uể oải vươn mình tắt báo thức. Mắt vô vọng liếc qua ô cửa sổ. Dụi mắt giật mình: “Nặng!” Vài tia tuy yếu ớt nhưng cũng đủ sức xé toang khung trời âm đạm, gọi lại niềm vui và hy vọng cho chuyến đi ý nghĩa này. Nhanh chóng khởi động ngày mới rồi vút bay đến công ty - nơi anh Xuân Hồng cùng chị Hoài Thu đang chờ sẵn trên “con trâu sắt” biển số “hai củ lạc - 88”. Và như vậy, hành trình yêu thương của chúng tôi xin được chính thức BẮT ĐẦU.



▲ Một vài hình ảnh đoàn khảo sát ghi nhận lại được tại nhà anh Định

Loang loáng qua cửa xe là cuộc sống sôi động, là âm thanh rộn rã của buổi sớm ngày giữa thu. Đôi vợ chồng già đang vươn vai mong tìm lại luồng sinh lực thanh xuân, vài cô hàng rau tíu tít câu chuyện gia đình trên đường đưa hàng ra chợ... Một chiếc xe “thương binh” vượt lên, “Wow, chỗ đây thanh Vĩnh Tường BASI” . Mấy anh chị em khúc khích cười, bên ngoài xe, chú bê non không hiểu gì cũng “Ồ ồ...” vài câu hưởng ứng. Tâm hồn êm ả lạ kỳ. Mặt nước phẳng lặng dường như đang che giấu vô vàn làn sóng ngầm cuộn cuộn nơi tầng sâu. Một dự cảm bồn chồn chợt thoáng qua...

Bim bim... Tiếng còi xe xin đường qua ngã ba chợ sớm Văn Lung - Phú Thọ lôi tôi ra khỏi chuỗi suy tư ngắn ngủi. Vậy là đã đến gia đình đầu tiên. Quan sát và chụp hình, phỏng vấn. Một cảm giác khá bình thường, chỉ hơi se lòng một chút thôi. So với các mái ấm trước, căn nhà này cũng chưa đến nỗi “nát” quá. Vài câu tạm biệt. Xe lại vút đi.

11h00. Quyết định thăm xong gia đình thứ hai ngay Đuan Hùng - Phú Thọ rồi mới ăn trưa, vòng quay bốn “chân tròn” của “trâu sắt” đưa chúng tôi vào giữa thiên nhiên bao la, nơi mà theo chị Thu “nếu được đầu tư hoàn toàn có thể trở thành khu sinh thái”. Con đường đất đỏ mở rộng sau một “trạm

Theo chia sẻ của anh Định, bí quyết trẻ lâu của mình là do sự... còi cọc mang lại.

Từ bé đã bị suy dinh dưỡng, cũng đã nhận vài hợp đồng quảng cáo... tằm tre nhưng gia đình vẫn khó khăn lắm

thu phí tự phát” hình như có gì đó không ổn? Hôm nay tôi chợt sợ khả năng linh cảm của mình khùng khiếp, khi chỉ sau vài phút phiêu du, một đồng đá đỏ sộ hung hân bắt ngờ xuất hiện cản đường. Ngồi chờ “nó” được dời đi! Biết đến bao giờ? Thở dài ngao ngán, “nhạc búng” rộn rã tấu vang “liên khúc... đôi”. Im ắng tuyệt đối. Không ai biết nói với nhau câu gì...

Bộp bộp. Tiếng đập cửa xe của một chàng trai xé tan không gian lặng như tờ. Hóa ra phía sau chúng tôi là một chiếc xe tải cũng đang muốn vượt thoát khỏi đồng đá vô duyên. Một phút bàn bạc. Lại thêm hai xe đến nữa. Quyết định!

Tay tê đi, thở hồng hộc, gạt nhẹ những giọt mồ hôi đang lấm tấm trên vầng trán, nhưng miệng khẽ nở một nụ cười thật tươi. “Có sức người sỏi đá cũng... bị đánh bay”. Sự cố gắng của gần 10 con người đã “giải phóng mặt bằng” thành công. “Xe ta bon trên những dặm đường giữa làng quê ta băng qua bao suối dèo, đồi nương mà xe ta bon ra chiến trường...” Ca khúc vui nhộn được cất vang khi “hai củ lạc” vượt qua “kẻ vô duyên”. Đúng lúc này một anh chàng nhỏ bé đi xe máy áp sát xe chúng tôi, trông cũng khá trẻ (sau này mới biết đó là anh Nguyễn Công Định - thợ thạch cao bên Gia Bảo). Chị Thu phán một câu... như Thán nh “Khẳng định cậu này là dân 9x, nếu không phải thì chặt... móng tay tôi đi!” Và nếu tôi kiên quyết nhằn tâm, có lẽ 10 móng tay

xinh của chị đã về cùng ông bà ông vải..

1986 - 27 tuổi đời. Theo chia sẻ của anh Định, bí quyết trẻ lâu của mình là do sự... còi cọc mang lại. Từ bé đã bị suy dinh dưỡng, cũng đã nhận vài hợp đồng quảng cáo... tăm tre nhưng gia đình vẫn khó khăn lắm. Câu chuyện đùa khiến đoạn đường khó về nhà anh ngắn lại rất nhiều, chẳng mấy chốc đoàn chúng tôi đã có mặt trước “mái ấm” của anh Định.

Sở dĩ tôi đưa chữ mái ấm vào ngoặc kép, bởi chung mùa Đông sắp đến, và nếu tá túc trong căn hộ đó có lẽ sẽ rất “lạnh” vì bức tường hiệu khách tự bao giờ đã mở hàng loạt “ô cửa” lỗ chỗ, đưa nắng và gió vào tận nơi sâu thẳm nhất của gian nhà. Trái tim chợt nghẹn lại, và tiếng nói dường như không thoát nổi ra khỏi cổ họng khi nhìn và nghe câu chuyện gia đình anh: Cha già bị lao phổi từ năm 1997, và hiện đã mất khả năng lao động hoàn toàn. Anh trai bị tâm thần từ nhỏ, đến tuổi cập kê lại kết duyên cùng người vợ cũng bị lẫn thần. Hai vợ chồng và một con thơ đều trông chờ vào ông em thứ tình nghĩa, người đã quá vất vả với gia đình nhỏ một vợ trẻ, một con đại. Em út sinh năm 1992 mới

bắt đầu chấp chững vào nghề thạch cao như anh trai mình, mẹ già quần quanh với con gà, vườn rau cũng không giúp được gì nhiều cho anh.

Gánh nặng tám người khiến anh như bé nhỏ hẳn lại. Nhưng trong đôi mắt hiền lành đó vẫn sáng lên niềm lạc quan yêu đời vô hạn. Trong khi chúng tôi chùng lòng như vậy anh vẫn có thể cười rất tươi. Anh vẫn tin tưởng vào tương lai của mình lắm. Theo anh, chỉ cần nỗ lực, và được “quý nhân” phù trợ, chắc chắn trời sẽ thương đến anh cùng gia đình. Nếu coi việc xem nhà và người là một thể hợp nhất, thì anh chính là mẫu thợ thi công mà có lẽ đội nào cũng muốn sở hữu! Căn nhà tuy cũ nát, nhưng lại rất ngăn nắp, sạch sẽ, gọn gàng, chứng tỏ sự chẩn chu của người đàn ông sớm phải trải đời này. Kết thúc cuộc gặp bằng món quà là vài trái bưởi trong khu vườn nhỏ bé trước nhà, chúng tôi mang theo vô vàn cảm xúc đan xen: thương cảm và phục nể, quý mến lẫn tôn trọng.... Anh Định, hy vọng cháy bỏng anh sẽ gặp được “quý nhân”!

Bữa trưa lúc... 14h15 nhanh chóng kết thúc để kịp giờ cho hành trình tiếp theo: Lang

Thíp - Văn Yên - Yên Bái. Biết đường rất dài nên chúng tôi tranh thủ tối đa thời gian mình có. Ít ai ngờ rằng một câu chuyện đặc biệt hấp dẫn đang đón chờ chúng tôi ngay phía trước, đúng vào THỨ SÁU NGÀY 13!

NGÀY DỮ DỘI...

06h00, tiếng gõ cửa dồn dập lôi tôi ra khỏi giấc nồng. Mơ màng nhớ lại: À, hôm qua, sau khi thăm hai mái ấm ở Phú Thọ, chúng tôi đã được “hân hạnh” trải qua đoạn đường kỳ lạ - nơi phải cố gắng lắm ô-tô mới vượt nổi... xe đạp! 2 giờ để kinh qua 40km. Xóc tung óc, mỗi rã rời. May mà buổi tối vẫn thuê được khách sạn, và kịp bồi bổ lại cơ thể bằng bữa ăn mang đậm chất núi rừng Tây Bắc với cá suối, lợn rừng, cộng thêm bữa tráng miệng đêm khuya bằng những tép bưởi ngập tràn yêu thương và Vitamin C. Thú vị!

Uể oải vươn vai, vệ sinh cá nhân, thu dọn hành lý, chúng tôi xuống sảnh để tạm biệt em lễ tân xinh đẹp suốt đêm qua đã chiếm giữ giấc mơ tôi. Khi bước chân cuối cùng chạm sàn, một cảm giác tiếc nuối bỗng xâm lược tâm hồn, khi trước mặt là một em khác, cũng xinh nhưng không được tươi lắm. Tặc lưỡi: Thôi, làm thủ tục cho nhanh

rồi còn kịp lên đường. Và với khả năng quan liêu, quên, dân liêu của em í, chúng tôi đã “được” trễ kế hoạch hơn 30 phút. “Không lẽ đây là điểm ít lạnh”, hai chị em bông đùa và nhanh chóng tìm nơi lót dạ.

Bữa sáng “thịnh soạn” với tô phở thể hiện sự “mất đoàn kết” khi từng sợi cứ bị đứt đoạn liên tục, và vị mỳ chính đậm đà khiến hai anh chị lớn chợt hồi tưởng lại cả một thời quá khứ, khi chất lượng kiểu tem phiếu vẫn còn. Lên đường với cái bụng vẫn khá “trong sạch”, chúng tôi mới cảm thấy mình thật may mắn biết bao! Nếu cái bụng căng tròn có lẽ đã bị những cơn xóc dữ dội tổng trả ra ngoài tất cả đồ ăn. Con đường này có lẽ chính là trang trại nuôi gà, trâu, voi cực lớn, với mật độ trải ồ dày đặc, khiến khách qua đường có thể cảm nhận đầy đủ nhất về sự “trù phú” của “ông chủ” Văn Yên...

Gồng mình nỗ lực hơn một giờ để đi qua 15km, chúng tôi đã chính thức gơ tay chịu trận khi hai củ lạc không chịu đi nữa, cứ đứng ì đẽ “tắm bùn” trong một “hồ bơi” thật lớn, phải huy động đến sự can thiệp của một anh xe tải mới chịu lên bờ tắm nắng. Sau cú alo chớp nhoáng về “tổng cục LILAMA10”, chúng tôi nhận lệnh rút quân bảo toàn lực lượng trước kẻ địch quá mạnh. Bần thần và tiếc nuối, mấy anh chị em cứ bị day dứt thế nào í khi chỉ còn một người cần giúp đỡ duy nhất. Một cuộc họp siêu ngắn được diễn ra, và trọng tâm chính là tinh thần “phải làm được”, cũng như sự cảm thông với gia đình người thợ trẻ. Giải pháp khá “phiêu”: Anh Hồng quay xe về Yên Bái chờ, và hai chị em đi xe ôm 40km nữa để vào tận Lang Thíp (rồi đi tàu ra Yên Bái). Tạm biệt nhau với đĩa xôi và ly nếp cẩm, chúng tôi tạm “chia tay”.

Tâm sự của chị Thu: “Lần đầu tiên được trải nghiệm cảm giác... cưới ngựa”. Hai chiếc xe máy nhào lên hụp xuống liên tục khiến chị gái “ngây thơ” được phen hú vía. Cách nhà bạn Bàn Văn Hiếu (17 tuổi, thợ thi công bên

Trung Thành) gần 10km, một vũng lầy mênh mông giăng ra khiến hai tay lái xe ôm phải lắc đầu chùn bước, khuyên chúng tôi nên gọi Hiếu ra để đưa tiếp vào trong bản. Lạ nước lạ cái, chẳng có cách nào khác, chúng tôi đành “cung kính không bằng tuân lệnh”, không quên nhắc bạn đi hai người ra...

THÊM MỘT TẮM HƯƠNG HIẾU NGHĨA

15 phút sau, hai chàng trai rất trẻ ra đón chúng tôi, và ngộ nghĩnh nhất là cả hai đều... đi chung một xe. Hóa ra nhà Hiếu không có

chị em đơn sơ lắm, chẳng có gì hết, rồi sau đó chị ấy vào Thanh Hóa cùng chồng, cũng gần như mất dạng”. Khi được hỏi về thu nhập và chi tiêu, Hiếu rất hồn nhiên: “Em được 3 triệu/ tháng, gửi về cho mẹ 1,5 triệu lo thuốc thang và mua quà cho em. Nhưng em bức mẹ em lắm, toàn tiếc tiền hạn chế mua thuốc thôi, mà bệnh thấp khớp này khi thiếu thuốc thì...” Nếu lúc đó bạn nhìn thẳng vào mắt tôi, có lẽ tôi đã phải cúi mặt. Nể phục trước tinh thần trách nhiệm và sự hiểu thảo của bạn quá!

Về căn nhà hiện tại, qua lời kể của Hiếu và bác trưởng thôn, cũng như xem lại hình ảnh bạn gửi: Đó là bộ khung gỗ của căn nhà bếp gia đình Hiếu mua lại từ năm 1988 rồi ghép thêm gỗ vào, bây giờ đã mục nát lắm rồi. Một vài chỗ trong nhà mỗi khi mưa gió lại kêu lên răng rắc, phản đối những hạt mưa hung bạo lọt qua các lỗ đột trên mái chui vào. Đồ vật quý giá nhất là chiếc tivi nội địa Hiếu tiết kiệm mua lại được của nhà bạn cùng lớp, và tuy là thợ thạch cao, nhưng trần nhà được che phủ bởi tấm bạt đơn sơ khiến tôi suy nghĩ rất nhiều...

Tạm biệt Hiếu trong mong ước tuổi xanh của bạn sẽ được “xuân” hơn cũng là lúc chúng tôi diếng người khi nghe tin xe anh Hồng gặp tai nạn, vỡ hết kính sau, một góc xe móp lại. Nhưng yên lòng hơn khi anh không bị làm sao. Đường về là chuỗi chuyện cười về “tiểu đội xe không kính”, là dải sê chia của bạn bè với chúng tôi khi xem hình ảnh hai củ lạc tang thương qua facebook, là lớp bụi đường phủ trắng thân mình, và quan trọng nhất, chính là sự trải nghiệm đặc biệt chỉ sau hai ngày ngắn ngủi.

Cảm ơn Tây Bắc với những người thợ thi công chân chính, hiếu nghĩa. Cảm ơn thứ Sáu ngày 13 đã cho chúng tôi khám phá được giá trị “phải làm được”. Và, cảm ơn các bạn rất nhiều vì đã đọc hết tâm sự dài này của tôi ☑

▼ Hai bên vách ngôi nhà của Hiếu thực ra chỉ là những tấm ván cũ ghép lại với nhau



▼ Mẹ và hai em của Hiếu



Lai Rai 24h



MÁU CHẢY ĐI ĐÂU?

Một giáo viên đưa ra bài học về sự lưu thông của máu. Cố gắng để làm cho vấn đề rõ ràng hơn, ông nói: “Bây giờ, nếu tôi trồng cây chuối, như các bạn đã biết, máu sẽ dồn xuống đầu và mặt tôi sẽ chuyển sang màu đỏ”.

Cả lớp đồng thanh:

- Vâng, thưa thầy!

Thầy giáo vui mừng hỏi tiếp:

- Vậy tại sao khi tôi đang đứng thẳng ở vị trí bình thường, máu lại không dồn xuống chân tôi?

Một cậu bé hét lên:

- Vì chân không rỗng, thưa thầy!

TRẢ GIÁ VỚI CHÚA

Trong vườn hoa nhà thờ, linh mục đang đi dạo với một thương gia. Một giáo đồ trẻ đi phía sau. Câu chuyện giữa linh mục và vị thương gia có vẻ rất hấp dẫn, nhà buôn trả giá:

- 5 vạn đôla!

- Không được!

- 10 vạn đôla!

- (Im lặng)

- Thôi được, 50 vạn vậy nhé!

Linh mục vẫn không chấp thuận, vị khách lắc đầu rút lui. Giáo đồ trẻ vội bước đến trước mặt vị linh mục nói:

- Thưa cha, 50 vạn đôla là một con số không nhỏ đâu! Sao cha lại từ chối?

- Nhưng con có biết yêu cầu là gì không? Ông ấy đề nghị ta mỗi lần giảng đạo xong không nói “Amen”, mà nói “Cocacola”.



ĐÃ HAI LẦN RỒI

Cô con gái rón rén định ra khỏi nhà lúc gần đi ngủ thì bị ông bố chặn lại:

- Muốn thế này còn định đi đâu nữa?

- Con định chạy ù ra thùng thư để bỏ hai lá thư thôi ạ!

- Thế thì nhanh lên một chút, thùng thư đó đã huyết sáo hai lần rồi đấy!

XÃ GIAO

Chàng trai gặp người bạn học trên phố cùng với một cô gái, anh ta hỏi với giọng nghiêm nghị:

- Ai đây?

Người bạn đáp:

- Bạn gái tao.

Chàng trai tức giận quát:

- Tao không hỏi mày, tao đang hỏi vợ tao!!!

RƠI MẤT BÁNH XE

Mary lần đầu tiên lái xe, đang đi trên đường, cô chợt nghe thấy tiếng lộc cộc dưới xe. Dừng lại, xuống xem cô phát hiện thấy một bánh xe vừa to, vừa nặng ở dưới gầm. Phải nặng nhọc, khổ sở lắm cô mới vằn được nó lên xe, cũng vì vậy mà quần áo bẩn thỉu, mặt mũi lấm lem.

- Về đến nhà, ông chồng thấy vậy hốt hoảng: Em

làm sao mà trông kinh khủng thế này?

- Một bánh xe long ra, nên em phải bê nó lên chỗ về.

- Nhưng đây là nắp cống ngầm mà, em không mang trả lại thì công an đến nhà đòi bây giờ.



THÀNH CÔNG

Đội bơi lội tỉnh nọ vừa đi thi đấu về, huấn luyện viên long trọng phát biểu:

- Tuy chúng tôi không đạt một thắng lợi nào, nhưng thay vào đó không ai bị chết đuối và điều đó đã là thành công lắm rồi!

GIỐNG NHÀ KHOA HỌC

- Cậu Minh lớp tớ cũng có tính cách giống các nhà khoa học lừng danh thế giới.

- Say mê với công việc à?

- Không! Đãng trí!

- !!!

XÓA ĐỐI GIẢM NGHÈO

- Tính anh còn hộ đói không?

- Dạ, hết.

- Còn hộ nghèo không?

- Dạ, cũng hết luôn!

- Ủa, làm cách nào mà nhanh vậy?

- Dạ thưa, em... đẩy họ sang tỉnh khác.

CÓ HẠI CHO SỨC KHỎE

Hai anh chàng nói chuyện với nhau:

- Này, nghe nói hôn rất có hại cho sức khỏe, có đúng không nhỉ?

- Đúng đấy! Hôn nọ, tớ hôn một cô đã có chồng, thế là phải nằm viện mất những 5 tháng...!



TẠI SAO PHẢI BƠI?

- Anh muốn tình nguyện gia nhập hải quân à?

- Đúng vậy, thưa đô đốc.

- Tốt thôi, anh có biết bơi không?

- Tại sao phải bơi ạ? Chẳng lẽ chỗ các ngài không có tàu à?

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO THỢ THI CÔNG & GIÁM SÁT CHUYÊN NGHIỆP

Xây dựng con đường nghề nghiệp cho người thi công trần và vách ngăn



- Bạn mới vào nghề và cần trau dồi kiến thức, kỹ năng thi công?
- Bạn đã theo nghề lâu năm và muốn trau dồi kỹ thuật thi công một cách bài bản chứ không chỉ làm theo kinh nghiệm?
 - Bạn muốn trở thành giám sát / đội trưởng của công trình? Hoặc tham gia nhận lãnh các công trình nhỏ?

**Lần đầu tiên
tại Việt Nam
TÀI TRỢ
100%**

GỌI **090 2525 172**
ĐĂNG KÝ NGAY BÂY GIỜ

Chương trình được hỗ trợ bởi

3 CẤP ĐỘ:

- Khóa căn bản
- Khóa tay nghề cao
- Khóa giám sát / quản lý