

nhịp sống

Thị Công

Ấn phẩm lưu hành nội bộ



những
Nữ Tướng
THẠCH CAO

THEO NGHỀ
PHẢI NGHIÊM TÚC
VỚI NGHỀ

TIỀM NĂNG
THỊ TRƯỞNG
THẠCH CAO



Kiếp sau
TÔI VẪN MUỐN LÀ NGƯỜI
PHỤ NỮ KIÊN CƯỜNG
như hôm nay

 **VINH TƯỜNG**
GIẢI PHÁP TOÀN DIỆN TRẦN & VÁCH NGĂN

NHIP SỐNG Thi Công

Ấn phẩm lưu hành nội bộ

03 Thư từ Ban Biên Tập

04 Chuyên đề

Kiếp sau tôi vẫn muốn là người phụ nữ kiên cường như hôm nay
Những nữ tướng thạch cao
Tán mạn phụ nữ thời đại

10 Thị trường

Tiềm năng thị trường thạch cao Việt Nam

12 Sổ tay thi công

Biện pháp thi công trần thạch cao

15 Trang thông tin nội bộ

Tám Calcium Silicate & cam kết về chất lượng của Vĩnh Tường
Mẫu hoa văn mới - thể mạnh sáng tạo của đội ngũ trẻ
Huấn luyện thi công trực tiếp tại các Trung tâm Phân phối phía Nam
Ngày hội 5VUI

19 Nghề và người

Theo nghề phải nghiêm túc với nghề

22 Văn nghệ

Tâm sự với nghề
Trung tâm Phân phối
Năm rồng bay cao

24 Phóng sự ảnh

Họp mặt đầu năm 2012

26 Lai rai 24h

Cười 24h



Kiếp sau
**TÔI VẪN MUỐN LÀ NGƯỜI
PHỤ NỮ KIÊN CƯỜNG**
như hôm nay

những
Nữ Tướng
THẠCH CAO



BAN BIÊN TẬP: Ngô Phi Phụng - Huỳnh Thanh Phi
Thư từ bài vở xin gửi về địa chỉ:

Ban Biên Tập: **NHIP SỐNG THI CÔNG** - Phòng Tiếp Thị
CÔNG TY CP CÔNG NGHIỆP VĨNH TƯỜNG
Tầng M, Cao ốc IPC - 1489 Nguyễn Văn Linh
- Phường Tân Phong - Quận 7- TPHCM



Thưa các anh chị thân mến!

Tháng 3 được gọi là “tháng của hoa hồng”, tháng dành để ca ngợi và bày tỏ sự yêu thương đối với “một nửa xinh đẹp của thế giới” là mẹ, là vợ, là chị, là bạn, ... của chúng ta, những phụ nữ mà tình yêu của họ sưởi ấm trái tim chúng ta mỗi ngày. Do vậy, trong ấn phẩm Nhịp Sống Thi Công lần này, xin dành sự tôn vinh và lời khen ngợi dành cho những người phụ nữ.

“Đàn ông xây nhà, đàn bà xây tổ ấm”, vai trò của người phụ nữ trong việc gìn giữ nếp nhà luôn được công nhận và tôn vinh. Ngày nay, vai trò của người phụ nữ ngày càng quan trọng đối với xã hội và sự khẳng định của phụ nữ càng rõ nét với những phụ nữ thành đạt trong sự nghiệp, nắm giữ những vị trí quan trọng. Khát vọng với sự nghiệp không đơn giản chỉ như thoát khỏi vòng cương tỏa từ khuôn khổ gia đình, hơn thế nữa họ khẳng định vị thế như là những người đứng đầu tập đoàn, doanh nghiệp, thậm chí là những lãnh đạo trong các tổ chức của chính phủ. Một bằng chứng sống động và gắn gũi nhất với chúng ta là những người “nữ chủ” của các công ty, các trung tâm phân phối trong ngành trần và vách ngăn.

Hãy cùng gặp gỡ những người phụ nữ tuyệt vời và dành cho họ những lời ngợi khen, lòng biết ơn quý vị nhé!

TM BAN BIÊN TẬP

NGÔ PHI PHỤNG

Kiếp sau TÔI VẪN MUỐN LÀ NGƯỜI PHỤ NỮ KIÊN CƯỜNG *như hôm nay*

Nguyễn Chi & Hoàng Huỳnh ghi

Đó là câu nói đầy tự hào của chị Nguyễn Thị Ngọc Loan – người vẫn được mọi người làm trong ngành trần và vách ngăn gọi với cái tên thân thương “người mẹ thạch cao”. Chị là một trong những người tiên phong của ngành và là tấm gương sáng cho chị em phụ nữ, người dẫn đầu những “nữ tướng thạch cao” khiến các anh phải nể phục.

Đã có quá nhiều bài phỏng vấn chị trên các trang báo trong thời gian qua, nên nếu như hôm nay bài viết này được gọi là một bài phỏng vấn sẽ trở nên hơi “nhàm”. Nhưng với một dịp như thế này, nhân dịp kỷ niệm ngày Quốc tế Phụ nữ 08/03, có lẽ cả tôi và các anh chị đều muốn nghe những tâm sự, những lời khuyên từ một người chị, một người mẹ.

Trong ngành trần và vách thạch cao, thường mọi người nghĩ đây là ngành của những người đàn ông. Nhưng trong ngành lại có rất nhiều “nữ tướng”. Chị có thấy tự hào về điều này không?

Ngành này ban đầu cũng chỉ là ngành thương mại, chúng tôi mua bán trao đổi, thực tế không đòi hỏi chuyên môn cao. Sau nhiều năm ngành này mới phát triển thành sản xuất công nghiệp như hôm nay. Trong ngành cũng có nhiều doanh nghiệp thành lập bởi nam nhưng thành công nhờ người phụ nữ. Ngành này vốn cạnh tranh rất cao, lại đòi hỏi tỉ mỉ trong tính toán, chi li trong kiểm soát nên có lẽ khá phù hợp với phụ nữ.

Ban đầu khi mới bước vào ngành tôi cũng bị kỳ thị “phụ nữ

biết gì” vì quan niệm lúc đó vẫn cho rằng đây là ngành xây dựng, lĩnh vực vốn dành riêng cho nam giới. Khi đi công trình, tôi thấy người ta làm sai kỹ thuật, nói nhưng “cánh đàn ông” nhất định không nghe. Úc lắm, tôi nung nấu quyết tâm muốn chứng tỏ phụ nữ không thua kém đàn ông nên tự học hỏi thêm về kỹ thuật. Về sau, tôi cũng phát triển các chị em khác theo mình thành lực lượng phụ nữ trong ngành.

Dĩ nhiên tôi tự hào về lực lượng phụ nữ trong ngành hiện nay. Bây giờ nhìn lại, tôi thấy là khả năng sinh tồn của phụ nữ tốt hơn, mạnh mẽ hơn, dẻo dai hơn, mãnh liệt hơn. Nếu có kiếp sau, tôi vẫn muốn là người phụ nữ kiên cường như hôm nay.

Là một nữ doanh nhân thành đạt, chị nghĩ như thế nào về vai trò của người phụ nữ và bình đẳng giới trong xã hội hiện nay?

Xã hội xưa kia rất xem trọng nam giới, gia đình tôi lại khá phong kiến nên tôi luôn thấy mình là người đứng phía sau. Khi xưa lúc gia đình khó khăn, tôi quyết định phải “bước qua bếp lò nhà mình” để giúp sức cho chồng, làm kinh tế để nuôi con. Nguyên nhân khiến tôi bước vào con đường kinh doanh chỉ đơn giản

Chị có điều gì muốn nhắn nhủ với những người phụ nữ, đặc biệt là các bạn nữ trẻ?

Đừng bao giờ nói không khi chưa hết sức!
Đừng bao giờ ngừng mơ ước, khi đó ý chí sẽ cùn mòn!
Tận nhân lực, tri thiên mệnh!



là vậy. Không giống như ngày nay, giới trẻ mạnh mẽ hơn, nhiều cơ hội hơn và có điều kiện thuận lợi hơn, mong muốn khẳng định cá nhân cũng cao hơn. Nhưng là phụ nữ thì vẫn phải chăm sóc gia đình mình, nấu cơm cho gia đình mình thì mới là phụ nữ Á Đông thực sự. Hi sinh cho gia đình, theo tôi là mình làm cả hai công việc cùng lúc, vất vả hơn nhiều để đạt được chữ “giỏi việc nước, đảm việc nhà” nhưng cái lớn mình được là bước ra khỏi bếp nhà, có tiếng nói trong xã hội.

Tôi đặc biệt ấn tượng với những người phụ nữ hôm nay là họ rất tự tin trước đám đông, họ nói thuyết phục hơn và cuốn hút người nghe hơn.

những Nữ Tướng THẠCH CAO

Nguyễn Chi & Xuân Anh

Nghề trần và vách ngăn là nghề liên quan đến xây dựng, vốn là lãnh địa truyền thống của nam giới xưa nay. Hơn nữa, nghề này vốn nhiều vất vả, phải làm lụng lo toan nhiều thứ, từ cửa hàng đến thi công. Tưởng phụ nữ sẽ không có chỗ đứng trong cái nghề này nhưng thật lạ, điểm lại các gương mặt nổi bật trong nghề thì hầu hết là phụ nữ. Các chị không ngừng làm tôi ngạc nhiên vì không những giỏi giang trong quản lý công ty mà còn rất đảm đang việc nhà, xinh đẹp và rất khéo léo trong giao tiếp. Vốn tò mò, tôi hỏi các chị bí quyết nào mang đến thành công và được các chị “bật mí” những bí mật rất ư là phụ nữ.

Xin giới thiệu với các bạn một số gương mặt tiêu biểu đã, đang và sẽ tiếp tục là người lèo lái ngành trần và vách ngăn tại Việt Nam.



Chị Kim Oanh - chủ TTPP Quân Trang - HN

“Phụ nữ thường chịu khó, cần cù hơn nam giới. Nghề này đòi hỏi phải tính toán chi tiết nên cũng rất thích hợp với chúng tôi. Làm nghề thì phải yêu nghề, tôi nghĩ phụ nữ đã đam mê thì còn quyết tâm dốc sức hơn nam giới. Riêng tôi thì tôi làm để khẳng định bản thân, để trở thành một người phụ nữ thành đạt.”



Chị Phương Lan – chủ TTPP Đức Cường - HN
“Nghề này vất vả, đã theo thì phải đeo bám tới cùng. Có lẽ chăm chỉ và kiên trì đã giúp tôi thành công.”



Cô Trần Thị Anh – chủ TTPP Kim Long Hoa - TP.HCM

“Lúc tôi mới ra nghề, thấy nghề này không thích hợp với mình vì nó nặng nhọc, bụi bặm,... nhưng mà đến khi mình quen được rồi thì nói chung nghề nào cũng là một cái nghề hết. Và khi bắt tay vào làm, dần dần mình hiểu được nghề rồi cảm thấy gắn bó với nghề, thích nghề này hơn như là một niềm đam mê được nhìn thấy nhiều trần nhà đẹp do chính công ty mình thi công. Trước đây tôi làm rất nhiều nghề nhưng thấy chồng mình làm thi công trong ngành này rất lâu nên tôi quyết định theo chồng, đi theo ngành này ra kinh doanh, luôn ở phía sau hỗ trợ cho chồng, cùng chồng vượt qua những khó khăn.”



Chị Hồng Hạnh - chủ TPP Hùng Dung - HN

“Phụ nữ có một lợi thế đặc biệt ở chỗ gần như khách hàng ngành vật liệu đều là nam, nên cách nói chuyện, tiếp khách của nữ sẽ dễ làm việc hơn. Khả năng thuyết phục của nữ tốt hơn nên bán hàng sẽ tốt hơn, mắng thì công thì nam có lợi thế hơn. Thành công có được như ngày hôm nay là nhờ mình làm ăn uy tín, chất lượng sản phẩm tốt, phục vụ khách hàng tốt nhất như vận chuyển đúng yêu cầu, giá cả...”

“Sản phẩm chất lượng, bán có uy tín, cộng với nhiệt huyết sẽ giúp mình bán được hàng tốt và thành công.”



Chị Lý Hoàng Bảo Quyên – chủ TPP Bảo Quyên - LONG AN

“Phụ nữ là phải tự tin, bản lĩnh khi mình quyết định làm việc gì thì phải làm và đã làm thì phải thành công. Ngoài ra, để theo đuổi nghề này mình cũng phải hòa đồng, sống chan hòa cùng những người thợ, những người chung quanh như chị em một nhà để họ có thể cùng mình vượt qua. Nhưng điều quan trọng vẫn là sự ủng hộ phía sau của gia đình mới giúp mình đạt được thành công.”

Cô Lê Thị Hải – chủ TPP Gia An Phúc - TP. HCM

“Để đi đến thành công, người phụ nữ cần phải biết hi sinh, kiên nhẫn và chịu khó. Khi tôi ra nghề này rất trẻ, 2007 tôi mới tham gia vào ngành này thì đã có nhiều công ty đi trước thành công rồi và khi tôi ra làm nếu muốn thành công thì tôi phải chọn hướng đi đúng, phải kiên nhẫn chịu khó đi theo hướng đi mà mình chọn dù có khó khăn, phải biết hi sinh lợi ích bản thân vì các anh chị em thợ thì công đi theo mình, sống chan hòa với thợ và cùng nhau vượt qua những khó khăn tại các công trình. Nhờ có 3 đức tính trên, cùng với sự ủng hộ của gia đình, của các anh chị em thợ thì công nên tôi mới hoàn thành tốt những công trình lớn như trong những năm vừa qua.”



Chị Lan - TPP Phú Hà - HN

“Mình là phận nữ theo chồng, chồng làm gì thì mình làm như thế, mình quyết tâm phụ giúp chồng. Chồng lãnh đạo, tôi làm phụ giúp thôi. Tôi chủ yếu chăm sóc khách hàng, nhận đặt hàng qua điện thoại, người ta tin tưởng do bán hàng lâu năm, quen nên tiếp tục ủng hộ.”



Cô Hoàng Thị Rụ – chủ TPP Hồng Phúc - TPHCM

“Trong ngành này thì thích hợp với nam giới hơn, còn phụ nữ muốn thành công cần phải chịu khó, kiên nhẫn và mềm mỏng. Theo tôi thì công việc trong ngành này đòi hỏi phải có sức chịu đựng, chịu khó vì phải đối mặt với nhiều áp lực. Trong kinh doanh thì phải mềm mỏng với khách hàng và phải biết kiên nhẫn thì mới đứng vững trong ngành này, nếu không là sẽ nản nản và...(cô cười)”



Chị Huỳnh Thị Thanh Phước – chủ TPP Phong Phú - TP.HCM

“Đối với ngành trần vách thạch cao này thì tiếp xúc với nam giới là nhiều nên muốn bán được thành công trong ngành này thì mình phải mềm mỏng, đôi lúc giải quyết vấn đề phải thích hợp. Nhiều khi có những vấn đề phát sinh từ khách hàng mình cũng phải cố gắng chịu đựng để giải quyết công việc tốt hơn. Ngoài ra, cũng phải hi sinh, phải chịu khó đáp ứng mọi yêu cầu của khách hàng đưa ra để khách hàng đạt được công trình và mình cũng bán được hàng thành công.”



Chị Hồng Loan – chủ TPP Lê Hiếu - HN

“Tôi nghĩ phụ nữ đã quyết tâm thì máu lửa hơn nam giới nhiều. Chúng tôi cũng nhanh nhẹn hơn khi xử lý công việc. Thêm nữa, phụ nữ cũng dùng giác quan nhiều hơn nên rất nhạy bén với sự thay đổi của thị trường và phản ứng nhanh hơn.”



Tản mạn & PHỤ NỮ & THỜI ĐẠI

Hoàng Huỳnh

Ổn định là một khái niệm tương đối, bởi tất cả các thực tại trong vũ trụ này đều vận động và phát triển không ngừng. Khi một xã hội phát triển kéo theo văn hóa, tư duy và con người trong cái xã hội ấy thay đổi và phát triển theo cho kịp với tiến bộ xã hội.

Có một hôm đang ngồi tám chuyện với vài anh bạn, trong đám có một anh sắp cưới vợ. Vậy là có một cuộc “trung cầu dân ý” về người một người phụ nữ mà chúng tôi chưa từng biết rõ với câu hỏi “Cô ấy như thế nào?” Chúng tôi đã có một cuộc tranh cãi nảy lửa. Người thì nhận xét theo quan điểm hiện đại, người thì nói theo quan điểm cổ điển.

Người xưa lấy Công – Dung – Ngôn – Hạnh làm chuẩn mực để đánh giá một người phụ nữ, sang thế kỷ 20 chúng ta có 8 chữ vàng Anh Hùng – Bất Khuất – Trung Hậu – Đam Đang. Và đến hôm nay, đâu là chuẩn mực? Có lẽ khó để trả lời câu hỏi này. Thôi thì tạm gác chuyện tìm cho ra cái chuẩn mực, ta đi tìm lý do vì sao người ta không còn những khái niệm, những chuẩn mực để đánh giá về một người phụ nữ trong xã hội hiện đại.

Quay về quá khứ: Phụ nữ ngày xưa

Không nói về những giai đoạn quá xa xôi, chỉ nói về giai đoạn phong kiến từ thế kỷ 19, người phụ nữ Việt Nam bấy giờ lấy những phẩm chất Công – Dung – Ngôn – Hạnh làm chuẩn mực để đánh giá. Không phải ngẫu nhiên mà người ta chọn bừa ra những phẩm chất đó, mà nó được hình thành qua những năm tháng đấu tranh sinh tồn trước tự nhiên, chống giặc ngoại xâm, duy trì nòi giống... Trong suốt quá trình đấu tranh đó, người phụ nữ luôn đóng góp vai trò nhất định cho gia đình, ổn định xã hội, hòa bình và phát triển.

Tuy nhiên, ở giai đoạn này người phụ nữ vẫn chỉ đóng vai trò phụ, là hình bóng sau lưng những người đàn ông, xã hội ít khi ghi nhận những cống hiến và đóng góp của họ. Nhưng cũng không phải hoàn toàn, lịch sử vẫn ghi chép những chiến tích và thành công của những người phụ nữ điển hình như hình ảnh của Hai Bà Trưng, Thái Hậu Dương Văn Nga, Công Chúa Ngọc Hân..., trong lĩnh vực văn học cũng có những con người xuất chúng như nữ sĩ Hồ Xuân Hương...

Sang đầu thế kỷ 20, tư duy cũ vẫn còn tồn tại, sự phân biệt vai trò giữa nam và nữ vẫn còn sâu sắc. Nhưng với những đóng góp to lớn của người phụ nữ trong công cuộc đấu tranh giành độc lập tự do, đã có một sự thay đổi lớn trong suy nghĩ về vai trò của người phụ nữ. Những hình ảnh của Người mẹ Việt Nam Anh Hùng và sự trao tặng 8 chữ vàng của chủ tịch Hồ Chí Minh cho người phụ nữ Việt Nam là một minh chứng cụ thể nhất.

... Và, Phụ nữ thời nay

Qua hẳn cái giai đoạn đau

khổ, đấu tranh với độc lập, tự do, xã hội Việt Nam chuyển mình qua giai đoạn hoàn toàn mới: thời kỳ hòa bình, xây dựng đất nước, thực hiện công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, gia nhập nền kinh tế toàn cầu... Xã hội chuyển mình lên một tầng cao mới và từ đây hình ảnh và vai trò của người phụ nữ cũng bước sang một thời kỳ hoàn toàn mới. Người phụ nữ giờ đây không còn gói gọn trong gia đình nữa mà đã vươn ra làm chủ các doanh nghiệp, làm chủ xã hội, nắm giữ những vị trí quan trọng.

Tạm gác chuyện phụ nữ một chút, chúng ta chuyển qua một câu chuyện bên lề. Vậy chứ người ta lấy tiêu chí gì để đánh giá là một con người thành công? Thông thường sẽ là có học vấn, có địa vị trong xã hội, có ngoại hình đẹp, giàu, có uy tín và sự kính trọng... vân vân và vân vân. Mỗi người có quan điểm nhất định, có thể có nhiều tiêu chí khác nữa, nhưng tựu trung đó là những yếu tố cơ bản và quan trọng.

Quay trở lại với đề tài phụ nữ mà chúng ta đang bàn, giờ chúng ta đặt ra câu hỏi: người phụ nữ thành đạt là người như thế nào? Câu trả lời có thể là: có một gia đình hạnh phúc (chồng giỏi, con ngoan), giàu có, có học vấn, có sức khỏe, có địa vị trong xã hội hoặc có quyền lực trong doanh nghiệp... Thử so sánh câu trả lời này với câu trả lời trên, chúng ta thấy có rất nhiều điểm tương đồng. Điều này cho thấy, trong xã hội hiện nay, vai trò của người phụ nữ đang ngang bằng với người đàn ông. Ranh giới phân biệt giữa nam và nữ đã bị xóa đi, chính vì vậy mà người ta gần như không còn quan tâm đến những chuẩn mực riêng để đánh giá một người phụ nữ nữa

mà giờ đây là những chuẩn mực chung cho tất cả mọi người.

Phụ nữ và thời đại! Đó là một câu chuyện dài và tương lai người ta sẽ còn tiếp tục nhưng chắc chắn vị trí của người phụ nữ trong các câu chuyện ấy sẽ rất khác. Dù thời nào đi nữa và vai trò của họ có đổi thay như thế nào đi nữa, hình ảnh người phụ nữ Việt Nam vẫn in đậm trong chúng ta với hai chữ “hi sinh”. Tạm gác câu chuyện ở đây với những câu thơ của nhà văn Hồ Dzếnh

“Cô gái Việt Nam ơi
Nếu chữ Hi Sinh có ở đời
Tôi muốn nạm vàng muôn khổ cực
Cho lòng cô gái Việt Nam tươi”



TIỀM NĂNG THỊ TRƯỜNG THẠCH CAO VIỆT NAM

Việt Nam là quốc gia đứng thứ 13 về dân số, tuy nhiên đứng thứ 65 về diện tích trên thế giới. Theo số liệu thống kê của Vụ kiến trúc Quy hoạch Xây dựng, tốc độ đô thị hóa của Việt Nam đang tăng mạnh, dự kiến năm 2020 tỷ lệ đô thị hóa sẽ đạt đến 40%, tương đương 46 triệu người tập trung ở các đô thị. Tính trung bình, mỗi năm Việt Nam cần phải xây dựng thêm 50 triệu m² nhà ở thì mới đạt được chỉ tiêu 20 m²/người tại đô thị vào năm 2020. Trong điều kiện diện tích đất đô thị hạn hẹp, nhu cầu nhà ở lại tăng cao kèm theo sự gia tăng các tiện ích phục vụ cho nhu cầu sống của dân cư thành thị như trung tâm mua sắm, văn phòng làm việc, trường học, bệnh viện, thì phát triển các dự án cao tầng để tận dụng tối đa diện tích đất đô thị trở thành xu thế tất yếu.

Đàm Thanh Thảo _
Phòng Tiếp thị Gyproc Việt Nam



Công trình sử dụng tường gạch truyền thống

Trong ngành xây dựng, đặc biệt trong bối cảnh kinh tế khó khăn, hiệu quả kinh tế luôn là bài toán được các nhà đầu tư quan tâm hàng đầu. Nắm bắt được nhu cầu thị trường, Tập đoàn Vật liệu Xây dựng Số 1 thế giới, Saint-Gobain tại Việt Nam đã tiến hành nghiên cứu thực tế đối với dự án phức hợp Hà Nội Crown Plaza 25 tầng và chứng minh việc sử dụng tường thạch cao Gyproc thay thế cho tường gạch nội thất giúp chủ đầu tư tiết kiệm trên 30 tỷ đồng, tương đương 7% tổng chi phí đầu tư, thông qua các yếu tố được phân tích như sau.

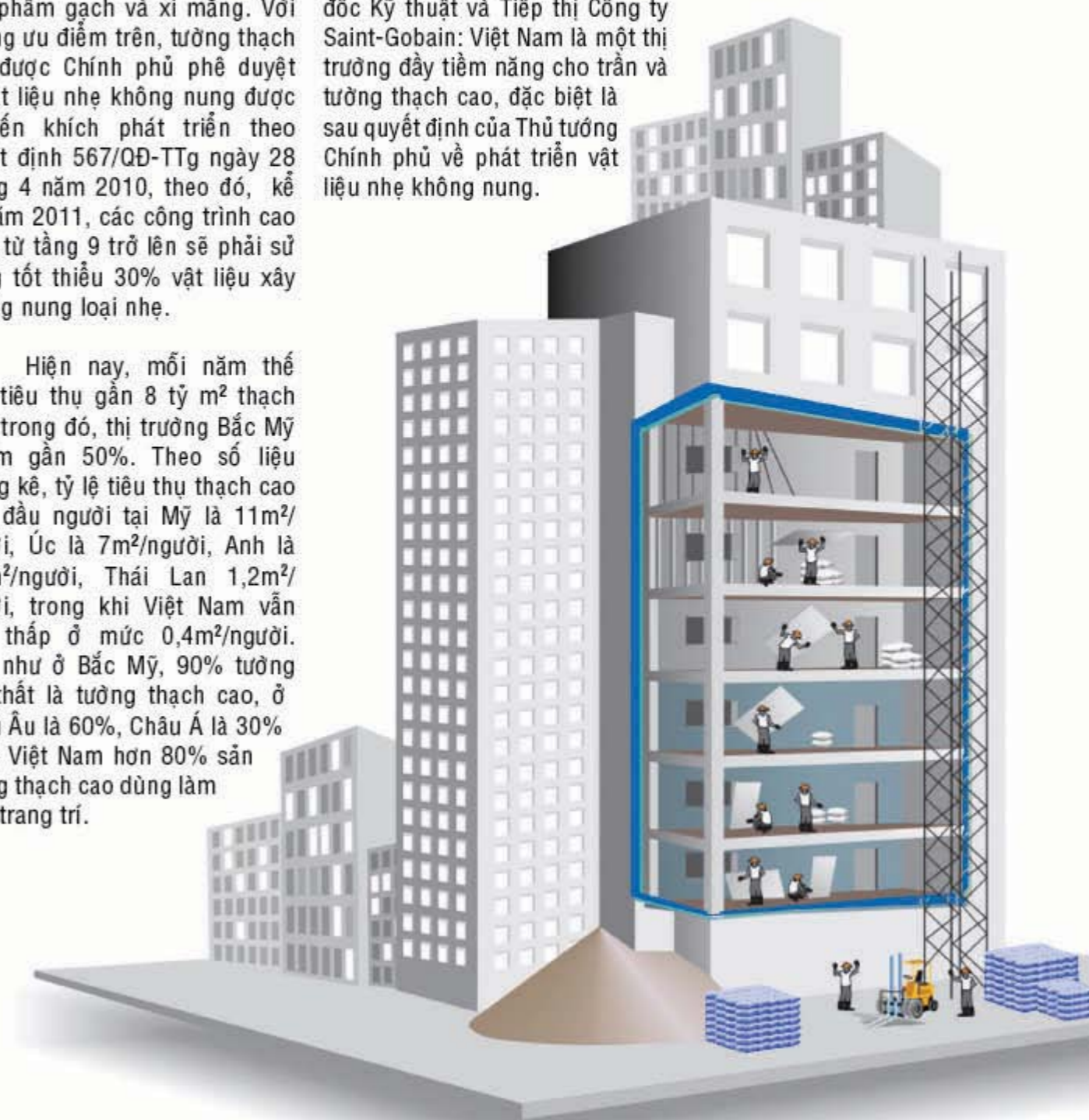
Tường thạch cao được là vật liệu nhẹ, trọng lượng tường thạch cao chỉ bằng 1/10 tường gạch tính trên 1m² xây dựng. Nhờ đó, công trình cao tầng sử dụng tường thạch cao sẽ làm giảm đáng kể tải trọng kết cấu cho công trình, giảm kích thước nền móng, tiết diện đà, cột, trọng lượng thép chịu lực. Bên cạnh đó, thi công tường thạch cao nhanh hơn so với tường gạch 3 đến 4 lần, do đó giảm được chi phí thuê nhân công, máy móc thiết bị, chi phí giám sát và quản lý dự án của

toàn bộ công trình. Ngoài ra, công trình được đưa vào sử dụng sớm hơn và thu hồi vốn nhanh hơn.

Theo Tổ chức Môi trường thế giới, thạch cao là vật liệu xanh và thân thiện với môi trường do khả năng tái chế 100%, quá trình sản xuất tấm thạch cao ít tiêu hao năng lượng và phát sinh khí thải ít hơn rất nhiều so với các sản phẩm gạch và xi măng. Với những ưu điểm trên, tường thạch cao được Chính phủ phê duyệt là vật liệu nhẹ không nung được khuyến khích phát triển theo quyết định 567/QĐ-TTg ngày 28 tháng 4 năm 2010, theo đó, kể từ năm 2011, các công trình cao tầng từ tầng 9 trở lên sẽ phải sử dụng tối thiểu 30% vật liệu xây không nung loại nhẹ.

Hiện nay, mỗi năm thế giới tiêu thụ gần 8 tỷ m² thạch cao, trong đó, thị trường Bắc Mỹ chiếm gần 50%. Theo số liệu thống kê, tỷ lệ tiêu thụ thạch cao trên đầu người tại Mỹ là 11m²/người, Úc là 7m²/người, Anh là 4,5m²/người, Thái Lan 1,2m²/người, trong khi Việt Nam vẫn còn thấp ở mức 0,4m²/người. Nếu như ở Bắc Mỹ, 90% tường nội thất là tường thạch cao, ở Châu Âu là 60%, Châu Á là 30% thì ở Việt Nam hơn 80% sản lượng thạch cao dùng làm trần trang trí.

Những năm gần đây, xu hướng sử dụng tường thạch cao để thay thế cho các vật liệu tường truyền thống ở Châu Á đang gia tăng rõ rệt, điển hình là Thái Lan và Trung Quốc. Mặc dù, hiện nay những công trình lớn sử dụng tường thạch cao thay cho tường gạch nội thất ở Việt Nam vẫn còn rất hạn chế. Tuy nhiên, theo đánh giá của Bà Phan Thu Hằng, Giám đốc Kỹ thuật và Tiếp thị Công ty Saint-Gobain: Việt Nam là một thị trường đầy tiềm năng cho trần và tường thạch cao, đặc biệt là sau quyết định của Thủ tướng Chính phủ về phát triển vật liệu nhẹ không nung.



Công trình sử dụng tường thạch cao GYPROC

Biện pháp thi công

TRẦN THẠCH CAO

Thân chào các anh em thợ thi công gần xa. Chúng ta lại gặp nhau trong chuyên mục sổ tay thi công kỳ 4. Theo nhu cầu của rất nhiều anh em muốn được huấn luyện thi công trần BASI, hôm nay chúng tôi sẽ trình bày sơ lược phương pháp thi công loại trần này. Nếu các anh em còn thắc mắc hoặc hỗ trợ thêm có thể liên lạc với phòng Kỹ Thuật – Công ty Cổ Phần Công Nghiệp Vĩnh Tường theo số Hotline: 090 330 6006. Ngoài ra, hiện công ty cũng đang thực hiện chương trình huấn luyện thi công trực tiếp tại các TTPP khu vực miền Nam. Các anh em có thể theo dõi thông tin tại chuyên mục Trang Tin Nội Bộ để theo dõi và tham dự nếu muốn nhé. Còn bây giờ, chúng ta qua chủ đề chính: **Phương pháp thi công trần BASI**

I. BỐ TRÍ NHÂN LỰC:

. Căn hộ dưới 150m²:

- Xác định cao độ trần, cố định thanh viên tường: 2 người.
- Phân chia lưới trần, khoan treo ty lên trần: 2 người.
- Lắp đặt thanh chính và thanh phụ lên ty treo: 3 người.
- Cân chỉnh hệ thống trần: 3 người.
- Lắp đặt tấm lên khung xương: 3 người.

. Căn hộ từ 151m² – 400m²:

- Xác định cao độ trần, cố định thanh viên tường: 2 người.
- Phân chia lưới trần, khoan treo ty lên trần: 4 người.
- Lắp đặt thanh chính và thanh phụ lên ty treo: 4 người.
- Cân chỉnh hệ thống trần: 4 người.
- Lắp đặt tấm lên khung xương: 6 người.

II. LẮP ĐẶT KHUNG TRẦN CHÌM VĨNH TƯỜNG BASI:

Bước 1: Xác định cao độ trần

- Lấy dấu chiều cao trần bằng ống nivô hoặc tia laser. Đánh dấu vị trí của mặt bằng trần trên vách hay cột.
- Thông thường nên vạch dấu cao độ ở mặt dưới khung trần.
- Sai số cho phép khi xác định cao độ trần $\pm 5\text{mm}$.



Bước 2: Cố định thanh viên tường

- Tùy thuộc vào loại vách, sử dụng khoan hay búa đóng đinh thép để cố định thanh viên tường vào tường hay vách.
- Tùy theo loại vách sẽ cố định khoảng cách giữa các lỗ đinh hay lỗ khoan nhưng không được quá 300mm. Nếu vách thạch cao thì cố định bằng vít bắt tấm thạch cao. Nếu tường xây hoặc bê tông thì cố định thanh viên tường bằng đinh thép.
- Sai số cho phép khi xác định cao độ trần $\pm 5\text{mm}$.



Bước 3: Phân chia lưới của thanh chính

- Chọn phương của thanh chính VTC-BASI3050 phù hợp với hướng bố trí của các điểm treo.
- Khoảng cách giữa các thanh chính là $800 - 1000 \pm 5\text{mm}$.
- Đánh dấu các vị trí cần khoan lên trần bê tông.



Bước 4: Treo ty

- Khoảng cách tối đa giữa các điểm treo ty là $800 - 1000 \pm 10\text{mm}$.
- Khoảng cách từ vách tới điểm treo ty đầu tiên là $400 \pm 10\text{mm}$.



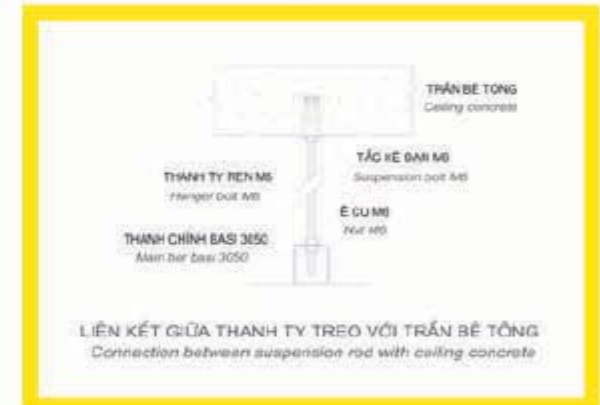
- Sử dụng loại ty răng $\phi 6\text{mm}$, dùng mũi khoan bê tông $\phi 8\text{mm}$ để khoan lỗ lên trần sàn bê tông cho đầu tắc kê $\phi 6\text{mm}$.

Bước 5: Lắp thanh chính VTC-BASI3050

- Được chọn theo loại mẫu trần BASI với khoảng cách $800 - 1000 \pm 10\text{mm}$.
- Kiểm tra các khung, kèo sắt treo trên trần của các đơn vị thầu khác coi có vướng với thanh chính không.
- Nếu vướng thanh chính thì có thể cắt thanh chính (phần bị vướng) và gia cố bằng 2 thanh chính khác ở 2 bên, hoặc dùng một đoạn thanh chính khoảng 400mm lật ngược lên ép lên trên mặt lưng của 2 thanh nối và bắn vít cố định lại.



- Liên kết thanh chính và thanh ty ren đã cố định trên trần, khóa cố định thanh chính bằng con tán trên và dưới lại.

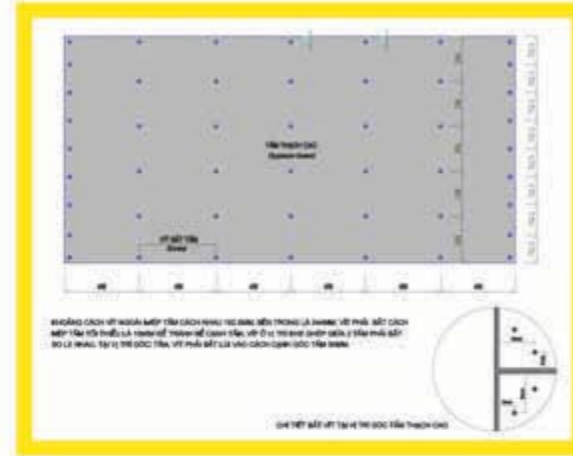


Bước 6: Lắp đặt thanh phụ VTC-ALPHA/BASI4000

- Được liên kết vào các thanh chính bằng ngàm răng cưa trên thanh chính VTC-ALPHA/BASI4000.



- Khoảng cách giữa các thanh phụ là 406 ± 2 mm.



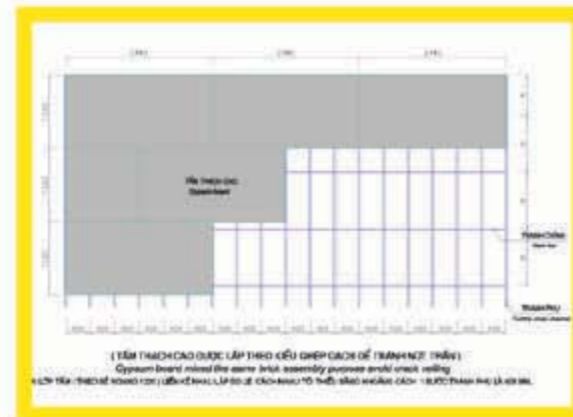
- Các tấm thạch cao khi bắt lên trần phải nguyên tấm, không sút mẻ cạnh, chiều dài (đọc) của tấm vuông góc với thanh phụ VTC-ALPHA/BASI4000.

Bước 7: Cân chỉnh thanh chính và thanh phụ

- Sau khi lắp đặt xong, cần phải điều chỉnh cho khung ngay ngắn và mặt bằng khung thật phẳng.
- Kiểm tra lại cao độ cho chính xác bằng máy lazer.
- Sai số cho phép khi xác định cao độ trần ± 3 mm



Các tấm được bố trí so-le nhau theo như sơ đồ bên dưới:



Bước 8: Lắp đặt tấm lên khung

- Liên kết tấm vào khung bằng vít, phải siết cho đầu vít chìm vào trong mặt tấm, khoảng cách giữa các vít cách nhau 150 ± 4 mm ở cạnh tấm và cách nhau 240 ± 4 mm ở bên trong tấm.

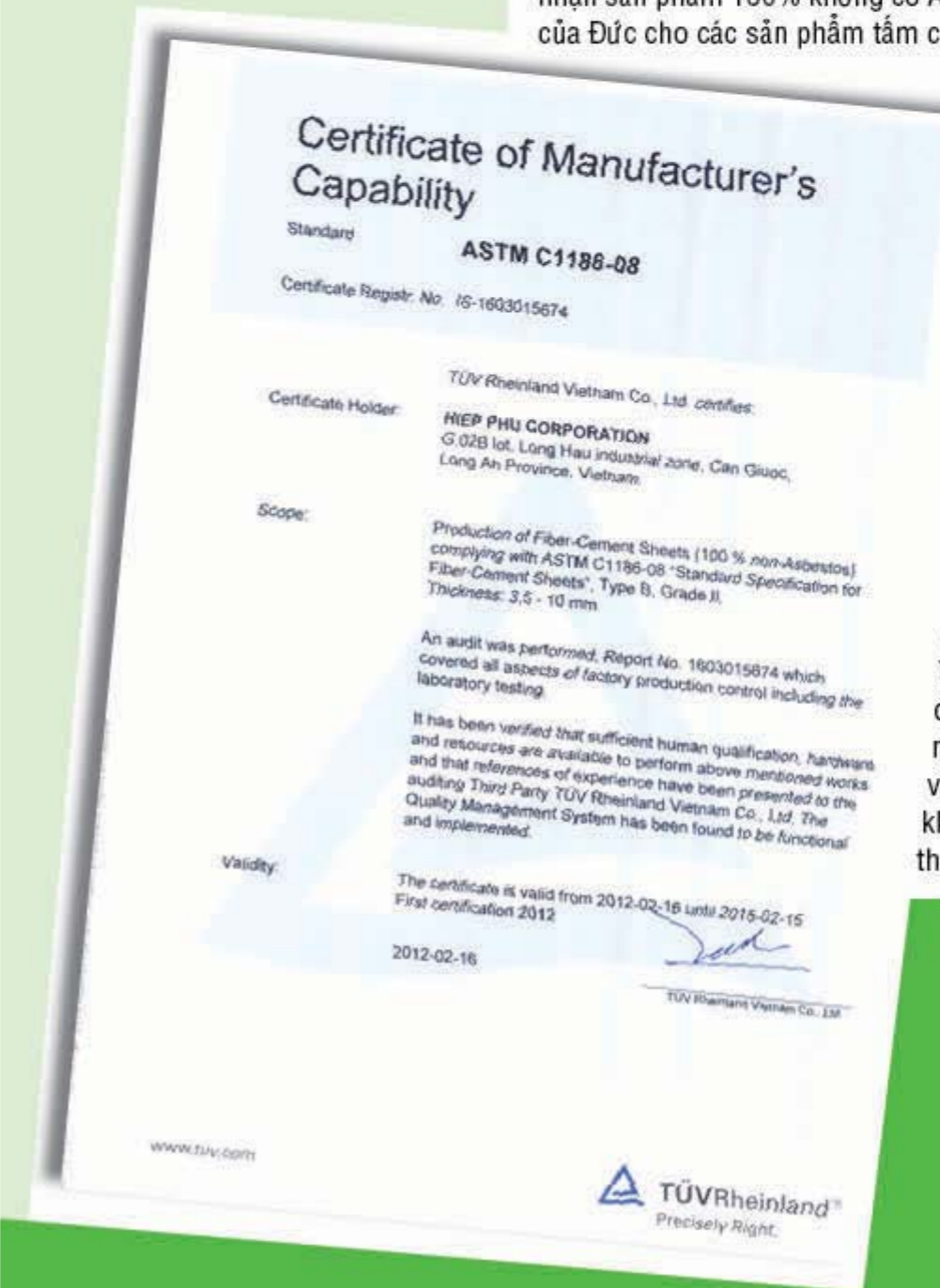
TẤM CALCIUM SILICATE & CAM KẾT VỀ CHẤT LƯỢNG & CỦA VĨNH TƯỜNG

Trọng Thy

Ngày 14/02/2012 Công ty CPCN Vĩnh Tường và Nhà máy HPC vinh dự đón nhận chứng chỉ ASTM C1186 cùng với Chứng nhận hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001 và Chứng nhận sản phẩm 100% không có A-Mi-Ăng (Asbestos) từ TÜV Rheinland của Đức cho các sản phẩm tấm calcium silicate của Vĩnh Tường.

Với các chứng chỉ và chứng nhận trên cùng việc tập trung thí nghiệm và ứng dụng sản xuất nâng cao chất lượng và đáp ứng sản lượng, Công ty CPCN Vĩnh Tường và Nhà máy HPC luôn cam kết sẽ đáp ứng tốt nhất những yêu cầu của thị trường.

Kể từ ngày 01/02/2012 Vĩnh Tường đã chính thức áp dụng sản xuất tấm calcium silicate của Vĩnh Tường với độ dày 4mm thay cho độ dày 3.5mm trước đó, cùng với các độ dày mới đã sẵn có như 6mm, 8mm. Ngoài ra Vĩnh Tường cũng chính thức nhận đơn đặt hàng với các độ dày khác như 10mm, 12mm, 15mm, 18mm, ... và cũng nhận cắt tấm theo kích thước khách hàng yêu cầu (ngoài các kích thước chuẩn).



mẫu HOA VĂN MỚI THỂ MẠNH SÁNG TẠO CỦA ĐỘI NGŨ TRẺ

Trọng Thy

Nhằm mục tiêu mang lại sự lựa chọn đa dạng cho khách hàng đối với những mẫu hoa văn trang trí, Công ty CPCN Vĩnh Tường vừa ra mắt bộ sưu tập các Mẫu Hoa Văn dành cho tấm trang trí được sản xuất trên nền tấm calcium silicate của Vĩnh Tường và sơn TOA chất lượng cao. Các mẫu hoa văn này do bộ phận sáng tạo thiết kế của Vĩnh Tường thực hiện, được đăng ký sở hữu trí tuệ duy nhất trên thị trường và sẽ được liên tục cập nhật và giới thiệu thường xuyên đến quý khách hàng theo từng bộ sưu tập.

Bộ sưu tập các Mẫu Hoa Văn tấm trang trí bao gồm những phối cảnh trần thả (trần nổi) theo từng khoảng không gian khác nhau với nhiều sự lựa chọn về tông màu nền và màu hoa văn, tạo cảm giác như đang trải nghiệm thực tế dưới mái nhà và thuận tiện hơn trong việc lựa chọn tấm trang trí của quý khách.

Được sản xuất từ tấm nền calcium silicate Vĩnh Tường với công nghệ in tự động tiên tiến, các sản phẩm tấm hoa văn trang trí của Vĩnh Tường cam kết dẫn đầu về chất lượng, mang đến giá trị sử dụng tốt nhất cho quý khách hàng.



CHƯƠNG TRÌNH HUẤN LUYỆN THI CÔNG TRỰC TIẾP TẠI CÁC TTPP PHÍA NAM

Hành trình 5VUI 2012 đã bắt đầu khởi động bằng một loạt các hoạt động, mở màn là chương trình huấn luyện thi công trực tiếp (Mobile training) tại các Trung Tâm Phân Phối (TTPP) phía Nam.

Nhằm mục tiêu phổ biến kiến thức sản phẩm và đào tạo trực tiếp cho đội ngũ thợ thi công ngay tại Trung tâm Phân phối, từ ngày 20/02/2012 đến 29/04/2012 Công ty CPCN Vĩnh Tường tổ chức khóa huấn luyện trực tiếp kỹ năng thi công đối với hệ khung trần chìm Vĩnh Tường – BASI tại các Tỉnh/Thành phía Nam (còn gọi là chương trình Mobile Training). Đây cũng là bước chuẩn bị trước về kiến thức sản phẩm, các kỹ năng thi công để thợ thi công của các Trung tâm Phân phối củng cố tay nghề và có thêm thông tin trước khi tham gia chương trình 5 VUI 2012 sắp tới.

Chương trình Mobile Training đã thực hiện xong tại các Tỉnh/Thành miền Tây và miền Đông mang lại những dấu ấn thiết thực cho các thợ thi công và Trung tâm Phân phối. Các tổ đội thợ đã rất tích cực tham gia và nhanh chóng tiếp thu những kỹ năng thi công đối với hệ khung trần chìm BASI của Vĩnh Tường.

Thông qua hình thức đào tạo trực tiếp ngay tại Trung tâm Phân phối cho thấy Vĩnh Tường luôn hướng đến lợi ích của các đối tác và luôn linh động cập nhật những kiến thức thi công cho các đội thợ gần xa để đáp ứng tốt hơn những yêu cầu của thị trường.

Kết quả đợt 1, chúng tôi đã thực hiện tại trên 10 tỉnh khu vực miền Tây và 3 tỉnh miền Đông. Hẹn gặp lại các Trung tâm phân phối và những anh chị thi công trong chương trình Mobile Training tại các tỉnh miền Trung từ 18/04 đến 29/04.

Chúng tôi sẽ tiếp tục cập nhật hành trình huấn luyện miền Trung, cũng như chương trình 5VUI 2012 đến các anh chị bằng các thông báo trực tiếp, tổng đài chăm sóc khách hàng và ấn phẩm Nhịp Sống Thi Công.

Trân trọng kính chào!
BTC Hành Trình 5VUI 2012



NGÀY HỘI 5VUI

CHƯƠNG TRÌNH DÀNH CHO TTPP & THỢ THI CÔNG

Nối tiếp chương trình 5VUI năm trước, chương trình Ngày Hội 5VUI 2012 của Công ty CPCN Vinh Tường sẽ khởi động lại từ tháng 04/2012 đến tháng 06/2012 trên toàn quốc.

MIỀN NAM

CẦN THƠ: 01/04
HỒ CHÍ MINH: 15/04
ĐÀ NẴNG: 06/05

MIỀN BẮC

TP. HÀI DƯƠNG: 08/04
HÀ NỘI: 22/04
TP. VINH - NGHỆ AN: 13/05



Chương trình 5VUI là cầu nối giao lưu, kết bạn, chia sẻ kinh nghiệm, nâng cao tay nghề dành cho các tổ đội thi công và hệ thống phân phối của Vinh Tường. Và đặc biệt các tổ đội thi công còn có cơ hội tham gia nhiều trò chơi đồng đội với nhiều quà tặng hấp dẫn từ chương trình.

Năm 2012, 5VUI sẽ trải dài từ Nam ra Bắc với đích đến Chung kết Thợ Cả Vinh Tường 2012 tại Thành Phố biển Nha Trang sôi động.

Ngay từ bây giờ, các Anh Chị thi công có thể liên hệ các Trung tâm Phân phối Vinh Tường để được cập nhật, phổ biến thông tin hoặc có thể liên hệ đường dây nóng: Chăm sóc Khách hàng Vinh Tường: 090 2525172 – chị Xuân Anh (Miền Nam), hoặc số điện thoại 0913 432 656 anh Văn Thắng (Miền Bắc) để được tư vấn thêm.

Ngoài ra các Anh Chị cũng có thể cập nhật thông tin về chương trình 5VUI qua website: www.vinhthuong.com

THEO *nghe*

PHẢI NGHIÊM TÚC với

Nguyễn Chi



Anh Đào Văn Thân -
Giám đốc của công ty Đại Phát - Hà Nội

Khai trương Vincom

Anh Đào Văn Thân hiện là giám đốc của công ty Đại Phát, một trong những công ty chuyên thi công uy tín vào bậc nhất tại miền Bắc. Các công trình mà anh đã làm cho đến nay không sao đếm xuể, trong đó có những công trình là niềm ao ước của không ít người, như tòa nhà Hoàng Quốc Việt, bệnh viện đa khoa quốc tế Vinmec tại Hà Nội, tòa nhà Vincom, Eden building tại thành phố Hồ Chí Minh... Người đàn ông có vóc dáng khá nhỏ với gương mặt cương nghị còn vương nét phong sương của những tháng ngày lam lũ bồi hồi tâm sự với tôi về khoảng thời gian gần 20 năm gắn bó với nghề một cách chân thành.

Anh sinh ra trong một gia đình có sáu anh chị em, nhà nghèo ăn bữa trước thiếu bữa sau nhưng là con út trong gia đình nên anh được cha mẹ cho học hết lớp bảy. Từ nhỏ do thiếu thốn anh đã phải đi ở nhờ nhà bác, cuộc sống khó khăn sớm giúp anh có tính tự lập và thôi thúc ý muốn giúp gia đình. Đến năm 1990, ba anh mất, cuộc sống gia đình càng thêm túng quẫn, anh quyết tâm vào Sài Gòn học nghề mộc, mong giúp đỡ được gia đình phần nào. Cơ duyên mang anh đến với nghề làm thợ thạch cao với công trình đầu tiên là khách sạn Thăng Lợi tại thành phố Buôn Mê Thuột vào năm 1995. Vốn đã từng quen làm trần gỗ, anh bắt nhịp nhanh chóng và sau bốn tháng đã trở thành một người thợ làm trần thực thụ.

Trải qua bao năm lăn lộn nơi đất khách quê người với nhiều gian nan vất vả, năm 2006 anh quyết định trở về Hà Nội với gia đình và gây dựng công ty Đại Phát cho đến hôm nay.

Chào anh, xin anh cho biết việc thành lập Đại Phát như thế nào?

Địa điểm kinh doanh đầu tiên của tôi là đường Kim Liên mới, "Xã Đàn" bây giờ, một cửa hàng thương mại nhỏ lẻ, giữa lòng Hà Nội. Nơi đầu tiên tôi tìm đến trong làng thương mại thạch cao là chi nhánh công ty cổ phần công nghiệp Vĩnh Tường và người đầu tiên tôi gặp là anh Trần Anh Thắng - Phòng Marketing đã gặp gỡ giới thiệu cho tôi về sản phẩm tấm trần và khung xương Vĩnh Tường. Sau khi tìm hiểu tôi đã làm đại lý phân phối sản phẩm này và ban lãnh đạo công ty Vĩnh Tường chi nhánh tại Hà Nội đã tạo điều kiện cho tôi rất nhiều. Tuy nhiên lúc ban đầu tôi gặp rất nhiều khó khăn bởi bản thân không quen với việc kinh doanh, lại thiếu bằng cấp, kỹ năng quản lý không có, đối với tôi công việc càng ngày càng khó khăn hơn. Trong suốt hai năm tôi phải vật lộn rất nhiều cho đến tháng 12 năm 2007 tôi quyết định thành lập công ty với cái tên "Công ty trách nhiệm hữu hạn xây dựng thương mại nội thất Đại Phát".

Quy mô của công ty vào thời điểm này?

Đại Phát chuyên về thi công, không tham gia thương mại. Hiện tại công ty đầy đủ các phòng ban từ thiết kế, thi công, giám sát, kế toán, ... chúng tôi nuôi 20 thợ và có 8 đội thợ khoán, mỗi đội khoảng 10 - 15 người. Khi cần chúng tôi có thể huy động số lượng thợ lên đến hơn 100 người, ví dụ như khi làm công trình Eden trên đường Lê Thánh Tôn, thành phố Hồ Chí Minh, số lượng thợ của chúng tôi là 150 người.

Duy trì số lượng thợ trên không phải dễ trong thời điểm hiện tại, xin hỏi anh đã làm cách nào?

Trước kia tôi cũng là thợ nên rất hiểu tâm tư của anh em. Việc đầu

tiên mà người chủ phải làm là bảo đảm đời sống cho người thợ để họ gắn bó với mình lâu dài. Có công trình hay không, điều đầu tiên là tôi đảm bảo các điều kiện vật chất căn bản cho người thợ như chi phí ăn uống hàng ngày, tiền đi lại. Ngoài ra khi anh em gặp khó khăn tôi phải là người đầu tiên đứng ra giúp đỡ. Tình nghĩa là thứ giúp thợ gắn bó lâu dài với mình, dù là thợ khoán hay thợ nuôi. Thợ của tôi phần lớn cũng là bà con họ hàng ở dưới quê, họ làm với tôi và hàng tháng nhận một ít tiền trang trải cuộc sống, phần còn lại cuối năm tôi thanh toán một lần. Đây cũng là cách giúp họ bớt tiêu xài, để dành tiền mang về quê.

Được biết anh làm hầu hết công trình của chủ đầu tư Vincom. Đây là một nhà đầu tư với các công trình có quy mô lớn, anh đã gặp gỡ công ty này như thế nào?

Sau khi thành lập công ty tôi được bạn bè và các anh trong nghề giới thiệu cho tôi một số công trình nhỏ về trần thạch cao. Sản phẩm tôi sử dụng cho hầu hết các công trình là tấm trần và khung xương của công ty Vĩnh Tường cung cấp. Nhờ sự cố gắng, đam mê nghề nghiệp nên tôi đã hoàn thành tốt các công việc đã nhận được. Qua một số công trình thi công tốt, mọi người biết đến

công ty nhiều hơn, tôi cảm thấy rất vui. Khi được bạn bè giới thiệu cho công trình Trung tâm hội nghị Hải Phòng, điều đầu tiên tôi nghĩ đến sau khi ký hợp đồng là càng phải cố gắng làm tốt hơn vì công trình trọng điểm. Đến cuối năm 2008 tôi lại được các anh lớn tuổi hơn tin tưởng giới thiệu cho vào làm một công ty ở Hà Nội đó là Công ty Cổ Phần Vincom.

Anh đã làm gì để có được sự tin tưởng của chủ đầu tư này từ khi Đại Phát mới thành lập chẳng bao lâu?

Ngay từ ngày đầu thành lập công ty tôi đã xác định lấy chất lượng thi công là trên hết. Tôi tạo dựng uy tín cho mình và thương hiệu Đại Phát gắn với chất lượng cao, thi công đẹp, chuẩn. Trong hai năm đầu mới thành lập công ty, tôi nhận công trình và cứ làm ngày làm đêm, bằng mọi cách đáp ứng đúng chất lượng và tiến độ yêu cầu, thậm chí không quan tâm đến chuyện có lãi hay không. Cứ xây dựng uy tín trước đã, hữu xạ tự nhiên hương, và quả thật suy nghĩ của tôi là đúng đắn khi cho đến nay tôi đã có được sự tin tưởng của các chủ đầu tư. Nhiều công trình chúng tôi làm thậm chí không cần phải đóng tiền bảo lãnh. Một may mắn của tôi là được các anh em đầu cánh có tay nghề cao và đội ngũ



Chăm chú quan sát thợ thi công

thợ giỏi ủng hộ nhiệt tình và luôn động viên tôi.

Gần 5 năm trôi qua kể từ ngày tôi ký được hợp đồng đầu tiên với Tập đoàn Vincom, cho đến nay thì tôi đã ký được không biết bao nhiêu công trình lớn nhỏ, trong đó chiếm 70% là công trình của tập đoàn Vincom. Doanh số năm 2011 so với năm 2008 đã tăng gấp 9 lần. Sản phẩm tấm trần thạch cao và khung xương của Công ty cổ phần công nghiệp Vĩnh Tường cũng đã luôn đồng hành cùng tôi trên mọi công trình trọng điểm.

Anh làm cách nào để luôn đảm bảo được chất lượng công trình?

Trước hết là phải hiểu rõ đội ngũ của mình, hiểu tính cách của từng người để phân việc hợp lý, ví dụ như người này khéo tay, tỉ mỉ thì làm những khu vực đòi hỏi chi tiết cao, người làm nhanh nhưng không tỉ mỉ thì giao cho các bề mặt lớn. Ngoài ra, cũng cần lưu ý đến đội ngũ giám sát kỹ thuật có tay nghề giỏi, giúp thợ ít làm sai, đúng kỹ thuật và theo sát tiến độ kịp thời. Đội ngũ giám sát giỏi là rất quan trọng bên cạnh việc có những người thợ giỏi.

Năm 2011 là năm rất khó khăn về tài chính, công ty của anh đã vượt qua thế nào?

Năm 2011 là năm thành công nhất của Đại Phát từ ngày thành lập đến giờ với doanh thu của chúng tôi đạt 39 tỉ đồng. Dĩ nhiên trong năm đôi lúc chúng tôi cũng gặp khó khăn về nguồn vốn, nhưng do có cách xoay sở nên mọi việc cũng ổn thỏa.

Trước tiên là tiền nhân công, chúng tôi thanh toán vào cuối năm nên trong suốt năm không bị quá chặt vật và áp lực. Thứ hai là uy tín đã có giúp chúng tôi có thể xin tạm ứng từ chủ đầu tư. Thứ ba

là việc thanh toán luôn đúng hạn giúp chúng tôi có uy tín với nhà cung, nên khi tôi xin hạn thanh toán chậm đi trong thời hạn cho phép thì cũng nhận được sự hỗ trợ cần thiết. Tuy nhiên trong thời điểm hiện tại, các nhà thi công cũng cần cân nhắc và chọn lựa nhà thầu có uy tín trong việc thanh toán.

Thành công của anh là mong ước của nhiều người trong nghề, nhất là những người thợ. Anh có thể tóm tắt bí quyết thành công của anh?

Đối với thợ: có tình nghĩa trước sau, đảm bảo công ăn việc làm cho nhân viên, không bắt chẹt thợ, khi hoàn thành phải nghiệm thu và thanh toán đúng hạn

Đối với nhà thầu, chủ đầu tư: khi nhà thầu cần phải đáp ứng được tiến độ để bàn giao, trong khi giữ được chất lượng thi công. Khi làm việc với chủ đầu tư phải lắng nghe mong muốn của chủ đầu tư, thậm chí phải đóng vai trò tư vấn để mang lại lợi ích nhiều hơn ngoài công việc.

Đối với nhà cung ứng: phải giữ uy tín về thanh toán, không trộn hàng, không làm hàng giả, hàng nhái, thi công đúng kỹ thuật hướng dẫn

Cảm ơn anh. Chúc anh nhiều sức khỏe và công ty Đại Phát ngày càng phát triển thịnh vượng.



Kỷ niệm cùng ban giám đốc Công ty CPCN Vĩnh Tường

NHÂN NHỦ CỦA ANH THÂN ĐỐI VỚI ANH EM THỢ THI CÔNG :

1. Làm nghề thì phải nghiêm túc với nghề. Khi nhận công trình, dù là công trình lớn hay nhỏ cũng phải đặt chất lượng lên hàng đầu, thi công đúng kỹ thuật và đúng tiến độ yêu cầu.

2. Khi ra công trình cũng phải nghiêm túc tuân thủ nội quy, làm việc đúng giờ. Đảm bảo hiệu suất làm việc bằng cách chuẩn bị chu đáo, sắp xếp mọi thứ từ nhà chứ không phải ra công trình mới bắt đầu phân việc.

3. Các đầu cánh (đội trưởng) phải có mặt tại công trình để giám sát thợ, sắp xếp công việc đúng người đúng chỗ.

4. Đối với thợ mới phải nghiêm túc học hỏi để mau chóng nâng cao trình độ chuyên môn.

Tâm sự với nghệ

Trước khi đến với Thạch cao
Chưa có kiến thức chút nào về em
Tưởng rằng bụi bặm lắm lem.
Nhưng mà lợi nhuận phát thêm đó nha!

Tối về vui vẻ hát ca.
Vào mạng tra cứu xem là chi chi
Giặt cấp cần phải những gì.
Xử lý mới nói phẳng lì như không.

Đóng trần hay gọi La phong.
Trong Nam ngoài Bắc đổ không Vĩnh Tường.
Đẻo dai, bền chắc là xương.
Vĩnh Tường thương hiệu tương đương Hoa Kỳ!

Trung tâm Phân phối

Ngày xưa tên gọi nhà buôn
Ngày nay doanh nghiệp đi liền doanh nhân.

Thạch cao Xanh, Đổ xa gần
Thái Lan, Việt, Úc đều cần đến tôi.

Cần nhà phân phối khắp nơi
Cần thợ kinh nghiệm ở nơi công trình

Muốn trần, muốn vách đẹp xinh.
Vững vàng bền chắc hãy rinh Vĩnh Tường!

Khung xương chất lượng chuẩn luôn.
Lợi nhuận thật tốt khi buôn Vĩnh Tường!

Năm Rồng bay cao



Thưa các anh chị!

Làm nhà thơ, nhà văn mà làm thơ hay thì... chuyện này phải là lẽ đương nhiên rồi. Thế nhưng mà người làm kế toán, điện tử chuyển sang làm thạch cao mà làm thơ thì mới phải gọi là... bál phục. Trong số báo lần này, chúng tôi tiếp tục giới thiệu đến các anh chị các tác phẩm của một "nhà thơ" không chuyên. Những vần thơ của anh xuất phát từ những khoảnh khắc lãng mạn và anh cũng bất mí rằng, đó là tài năng của anh ngoài tài năng kinh doanh.

Chúng tôi sẽ thổi lòng vòng và giới thiệu tác giả luôn nhé, đó là anh **Trần Trung Thành**, giám đốc công ty TNHH Quỳnh Hoàng Phương – trung tâm phân phối lớn nhất của Vĩnh Tường tại Hải Dương. Có lẽ giới thiệu như vậy cũng tạm đủ rồi, còn bây giờ chúng ta cùng gặp anh Thành qua những tác phẩm của anh ấy nhé.

Vĩnh Tường nổi tiếng thâm niên
Trải dài Nam Bắc mọi miền quê ta.

Thương hiệu Việt đã vươn xa.
Cả Đông Nam Á có nhà máy xây.

Sản phẩm chẳng khác gì Tây
Bạn ơi! Ta hãy dựng xây công trình.

Thạch cao đến với quê mình.
Tâm xanh hay đỏ đẹp xinh tuyệt vời.

Vĩnh Tường xương cốt là tôi.
Đẻo dai bền chắc, tuổi đời nhiều năm!

Vững vàng tiến bước tiên phong.
Trần – vách trang trí năm Rồng thẳng to.

Vĩnh Tường tiền bạc đầy kho
Tổng kết thắng lợi ấm no mọi nhà!

Xuân Nhâm Thìn – 2012

Họp mặt Đầu năm 2012

Mở màn chương trình với tiết mục múa sới đồng, rộn ràng sắc xuân



Cùng nói lời chúc: Năm Mới Phát Tài các anh chị em nhé!!!!



Chị Hòa của TTPP Nhật Nam - Buon Ma Thuột xúc động tâm sự trước khi nhận giải thưởng quay số "Phát Tài Đầu Năm". "Đây là mong muốn từ lâu của gia đình tôi, đây sẽ là cơ sở cho các con tôi khi vào TP.HCM đi học"

Vinh danh các thành viên Vàng VTI Club khu vực miền Bắc năm 2012



Vinh danh các thành viên Bạc VTI Club khu vực miền Bắc năm 2012



PHÔNG SỰ ANH Trao Cúp Vinh Danh 3 TTPP có doanh số cao nhất khu vực miền Bắc năm 2011: Cty TNHH NT & XD Phú Hà, Cty TNHH TM Xây Dựng Hùng Dung, Cty TNHH SX Thương mại & DV Quận Trảng



Ngoài ra còn 2 giải thưởng khác là 1 chiếc máy in tám hoa văn theo công nghệ của Vinh Tường (sản xuất tại Malaysia) và một chiếc xe tải 1,5 tấn dành cho TTPP Thăng Long và TTPP Kim Liên

Chương trình vui chơi giải trí rất vui tươi và thân mật



Giây phút hồi hộp và gây cấn: Chương trình bốc thăm trúng thưởng



Chị Phạm Thị Thu Hạnh - Công ty TNHH TM&DV Toàn Hạnh từ Phú Thọ đang phát biểu cảm tưởng bên cạnh giải thưởng đặc biệt chương trình quay số "Đầu năm phát tài"



Không biết có nhận ra mình để mà trao vinh danh không ta?...



Anh Trần Trung Thành - Công ty TNHH Quỳnh Hoàng Phương - TP Hải Dương ngâm thơ chúc tết Vinh Tường và quý khách hàng



"Vinh Tường thương hiệu thị trường bao la Hôm nay xum họp một nhà Ta cùng bắt nhịp bài ca Vinh Tường"



Chị Hà - Trung tâm phân phối Thành Vinh, hội viên Kim Cương của VTI Club vui mừng nhận phần quà đặc biệt từ công ty Vinh Tường là 01 xe tải Hyundai 2,5 tấn.



Lai Rai 24h

08/03

Mùng 8 tháng 3

Chúc chị em ta

Tay ôm nhiều hoa

Giờ đưng đầy quà

Khỏi lo việc nhà

Được đi chơi xa

Ăn uống thả ga

Tiền không phải trả

Nói năng rôm rả

Cười tươi như hoa

Mùng 8 tháng 3

Chúc chị em ta

Áo quần thướt tha

Da phấn, mắt hoa

Đẹp như bức họa

Mở điện thoại ra

Ngập lời tụng ca...

Tối đến về nhà

Được chống mát-xa

Thật là Ố... là... là

Quà 8/3

Một thầy giáo đến một tiệm bánh đặt chiếc bánh ga-tô để mừng ngày 8/3 của vợ. Thấy nghi ra một câu "Em không già đi mà em còn trẻ lại" rồi nói với những người làm bánh:

- Tôi đặt chiếc bánh có viết dòng chữ để mừng sinh nhật vợ đấy nhé.
 - Trình bày như thế nào ạ? - thằng bé, con của chủ tiệm bánh hỏi.
 - Viết thế này: "em không già đi", phía trên, "mà em còn trẻ lại", phía dưới. Thằng bé lấy bút ghi chép cẩn thận rồi nói:
 - Chiều thấy ghé lại lấy, con sẽ làm thật đẹp và cẩn thận cho thầy.
- Buổi tối, khi mở hộp bánh ra và tất cả mọi người trong buổi tiệc nhìn thấy dòng chữ: "Em không già đi phía trên mà em còn trẻ lại phía dưới".

Nhà giống, người cũng giống

- Cảnh sát hỏi một nghi can:
- Đêm khuya, anh mò vào nhà người khác làm gì?
 - Chung cư môi xây, toàn là nhà giống nhau, tôi say quá nên vào nhầm nhà.
 - Thế tại sao anh lại bỏ chạy khi trông thấy bà này bước ra?
 - À, tôi tưởng đây là bà vợ tôi.



5-9-1

Các nhà khoa học đã tìm ra được mối liên quan giữa 3 số: 5, 9, và 1. Cứ sau 5 phút vui về thì phải chờ đợi 9 tháng và có thêm 1 miệng ăn.

Tính từ

- Trong giờ Văn, thầy bảo Tèo:
- Thấy: Tèo! Em hãy đặt cho thầy 1 câu trong đó có tính từ!
 - Tèo: Dạ! Thưa thầy là "Tính từ đầu năm đến nay em bị bốn con điểm 0" ạ!
 - Thấy: Bây giờ thêm một con nữa là 5 con!

Bình thường

- Tì và Tèo vừa ra khỏi phòng thi.
- Tì: Mà làm bài thế nào?
 - Tèo: Bình thường!
 - Tì: Bình thường sao mặt bí xị vậy?
 - Tèo: Bởi vì bình thường tao toàn 1, 2 điểm ko à.

Giá quá đắt

- Nhân dịp 8/3, một anh tặng cho người yêu mình một chiếc nhẫn quý rất đẹp, cô này suýt xoa hỏi:
- Ôi, đẹp quá! Nó có giá bao nhiêu vậy anh?
 - 7 năm tù và bị tịch thu toàn bộ tài sản.

Tử

- Chết trong chùa gọi là Tự Tử.
- Chết một cách lãng xet gọi là Lãng Tử.
- Bị chỉ rận cắn chết gọi là Chí Tử.
- Bị điện giết mà chết gọi là Điện Tử.
- Đi ăn yến tiệc, đi "tê" mà chết gọi là Tiểu Yến Tử.
- Chết đuối gọi là Giang Tử.
- Chết ở nông trại gọi là Trang Tử.
- Người to lớn mà chết gọi là Khổng Tử.
- Không ốm đau mà chết gọi là Mạnh Tử.
- Chết khi mọi việc đã hoàn tất gọi là Chu Tử.
- Cha chết gọi là Phụ Tử, mẹ chết gọi là Mẫu Tử.
- Em chết gọi là Đệ Tử, vợ chết gọi là Thê Tử.
- Thấy giáo chết gọi là Sư Tử

Sợ vợ

- Một hôm, mấy ông chống sợ vợ họp với nhau, một ông tỏ ra rất ức chế bảo:
- Trong đây ngoài tôi ra còn ai có thể cãi lại vợ!!!!
 - Cả nhóm im lặng, ông lại hét lên:
 - Ai dám cãi lại vợ thì đừng bèn trái tôi!!!!
 - Tất cả đều nháy sang bên phải ông đỏ, chỉ trừ một anh còn rất trẻ!! Ông ta mừng rỡ nói lớn:
 - Đây, ít ra thì vẫn còn một em không sợ vợ!!! Xin anh cho biết bí quyết?
 - Anh ta im lặng một lúc rồi nói nhỏ:
 - Dạ, vợ em đừng không được hứa theo người khác ạ....



Tính táo

- Vừa xong bữa nhậu đầu năm với bạn bè, anh chống ngất ngư đi về nhà. Để vợ không đoán được là mình uống rượu quá mức, anh ta quyết định đi thẳng vào phòng và ngồi đọc sách, hy vọng vợ trông thấy sẽ nghĩ là mình tính táo... Vài phút sau, cô vợ vào và hỏi:
- Anh đang làm gì vậy?
 - Đọc sách.
 - Vợ anh ta thét lên: Đổ điện! Đóng vali lại và ngủ đi!

Chuẩn không phải chính

- Chàng trai nhận được điện thoại từ một cô gái: "Alô?"
- Dạ, Alô, anh là anh Chính phải không ạ?
 - Chuẩn không phải Chính.
 - Vâng. Em nè, là người hôm bữa anh có khen em đẹp đấy a, có thiệt em đẹp vậy không anh?
 - Anh bảo Chuẩn không phải Chính em đi!
 - Ôi thích thế!!
 - Cái con dở người này, tao không phải tên Chính, tao tên Chuẩn.
 - !!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

Không có kẻ thù

- Giảng xong bài kinh về lòng vị tha, sư thấy hỏi, ai trong số các phật tử sẵn sàng tha thứ cho kẻ thù. Tất cả mọi người đều đưa tay lên trừ một ông lão ngồi bên dưới.
- Chẳng lẽ cụ không thể tha thứ cho kẻ thù của mình ư?
 - Tôi không có kẻ thù.
 - Thật là đức độ. Thế cụ bao nhiêu tuổi rồi?
 - 90 tuổi.
 - Cụ hãy cho mọi người biết bí quyết sống đến 90 tuổi, mà không có một kẻ thù nào.
 - Rất đơn giản, chỉ cần tiêu diệt hết lũ chúng nó mà thôi!

Từ ngày **01/04/2012**
đến ngày **10/06/2012**

NGÀY HỘI 5 VUI

CHƯƠNG TRÌNH DÀNH CHO TTPP & THỢ THI CÔNG

Đăng ký:
Chị Xuân Anh: 0902 525 172 (Miền Nam)
Anh Văn Thắng: 0913 432 656 (Miền Bắc)

MIỀN NAM

CẦN THƠ: 01/04
HỒ CHÍ MINH: 15/04
ĐÀ NẴNG: 06/05

MIỀN BẮC

TP. HẢI DƯƠNG: 08/04
HÀ NỘI: 22/04
TP. VINH - NGHỆ AN: 13/05

GIẢI THƯỞNG VÒNG LOẠI:
01 GIẢI XUẤT SẮC

5.000.000 VND & Chuyến du lịch
tham gia **CHUNG KẾT** tại **NHA TRANG**
trị giá 15.000.000 VND

01 GIẢI NHÌ
5.000.000 VND

01 GIẢI BA
3.000.000 VND

03 GIẢI KHUYẾN KHÍCH
1.500.000 VND

Chung kết "THỢ CẢ VĨNH TƯỜNG" 2012

Địa điểm: Thành phố biển Nha Trang.

Thời gian: 06/2012

Điều kiện tham dự: Các đội xuất sắc của từng khu vực.

01 GIẢI XUẤT SẮC
30.000.000 VND

01 GIẢI NHÌ
20.000.000 VND

01 GIẢI BA
10.000.000 VND

VUI SỐNG
VUI LÀM
VUI HỌC
VUI CHƠI
VUI KẾT NỐI

