

**Nhịp Sóng**

# Thi Công

Ấn phẩm lưu hành nội bộ

**SỐ 11**

**01-06-2013**

Đăng ký nhận báo miễn phí

090 2525 172

**LÀM DỊCH VỤ  
TRONG NGÀNH THẠCH CAO**

**VĨNH TƯỜNG**  
GIẢI PHÁP TOÀN DIỆN TRẦN & VÁCH NGANG  
KHUNG TRẦN CHÌM | KHUNG TRẦN NỔI | KHUNG  
TẤM TRANG TRÍ CÁC LOẠI | QUẢN LÝ THI CÔNG TRẦN & VÁCH

54Y-1261

CITY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ  
1T850KG  
3N  
VĨNH TƯỜNG

**“NGHỀ THẠCH CAO”**

**LÊN TẦM CHUYÊN NGHIỆP**

**“TÔI ĐÃ THẤY  
GIỌT MỒ HÔI NƠI CÔNG TRÌNH”**



**VĨNH TƯỜNG**

GIẢI PHÁP TOÀN DIỆN TRẦN & VÁCH NGANG



**Kỳ 11 / 01-06-2013**

**Ảnh bìa - minh họa:** Đôi ngũ Tư vấn Kỹ thuật của Vĩnh Tường

## TRONG SỐ NÀY



Vinh Tường đã nghiên cứu và mang đến 8 gói giải pháp cần thiết nhất, phù hợp nhất nhằm mang đến sự hiệu quả, tiện dụng và phù hợp tâm lý, nhu cầu khách hàng hiện nay.



Trong tháng 4 đến đầu tháng 5 đã có bốn buổi lễ giới thiệu “Chương trình đào tạo thi công và giám sát chuyên nghiệp” tổ chức tại Hồ Chí Minh, Cần Thơ, Đà Nẵng, Hà Nội.

## THI TRƯỜNG

## 04 Làm dịch vụ trong ngành thách cao

## 08 Tăng cường khả năng chống nóng cho mùa hè

**10** Vĩnh Tường cung cấp 8 gói giải pháp toàn diện trần và vách ngăn

## LĂNG KÍNH THI CÔNG

## 12 Một ngày tại nhà máy FORMOSA

## SỔ TAY THI CÔNG

## 16 Những lưu ý khi chống nóng

**18** “Tôi đã thấy giọt mồ hôi nơi công trình”

## 21 Chuyên khiếu nại

## CHUYÊN ĐỀ

## 22 “Nghề thạch cao” lên tầm chuyên nghiệp

## GƯƠNG SÁNG QUANH TA

## 26 “Thợ phụ” viên gạch đầu tiên để làm “chủ”

## NGHỀ & NGƯỜI

## 28 Chuyên gia đình thạch cao

## TIN NỘI BỘ

**07** Vĩnh Tường lần thứ 3 liên tiếp nằm trong nhóm tăng trưởng FAST500

## 15 Ra mắt tầm trang trí Vĩnh Tường DECO

## 25 Đại hội cổ đông 2013

### Thi đầu vào khóa “Tay nghề cao” đầu tiên

### 31 Phát hành sách Thông tin Kỹ thuật Nhà máy tấm calcium silicate DURAflex đạt chứng nhận về môi trường

## VĂN NGHỆ

### 32 Tứ hải giai huynh đệ

### 33 Tâm sư thi công

### 34 Lai rai 24h

**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](mailto: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

Công trình Nam Đô Complex - Hà Nội  
Sử dụng hơn 25.000m khung trần,  
vách và tấm DURAflex



# LÀM DỊCH VỤ TRONG NGÀNH THẠCH CAO



Phi Phụng

**“Mọi hoạt động kinh doanh đều là phục vụ bởi vì mọi sản phẩm đều nhằm mục đích phục vụ.” Đó là lời tuyên bố của bậc thầy về chiến lược kinh doanh và tiếp thị Philip Kotler trong ấn phẩm mới nhất của ông.**

## Tại sao dịch vụ quan trọng?

Người ta thường nghĩ rằng kinh doanh dịch vụ chỉ nằm trong các ngành như khách sạn và nhà hàng. Tuy nhiên gần đây tại Việt Nam, chúng ta đã thấy nhiều mô hình kinh doanh dịch vụ rất thành công trong lĩnh vực giáo dục, y tế,... Đặc biệt trong lĩnh vực xây dựng, nhiều chương trình mang tính dịch vụ ra đời bởi hàng loạt công ty tên tuổi nhằm mang đến giải pháp và sự thuận tiện nhất cho khách hàng. Sơn Dulux có hẳn một “đội quân” tư vấn hùng hậu hàng trăm người để đến từng nhà dân hướng dẫn cách chọn và pha màu sơn, xi măng Holcim lập website [vungxaycuocsong.com](http://vungxaycuocsong.com) để tư vấn và hướng dẫn khách hàng lập kế hoạch xây nhà, các công ty bất động sản luôn chuẩn bị đầy đủ xe đưa đón cho khách hàng thăm dự

án và có sẵn các chuyên gia ngân hàng tại chỗ tư vấn cho vay,... Càng ngày chúng ta càng thấy khoảng cách giữa kinh doanh sản phẩm và kinh doanh dịch vụ dần bị xóa mờ và dịch vụ nghiêm túc trở thành công cụ để cạnh tranh trong mọi lĩnh vực ngành nghề.

Khách hàng ngày nay cũng luôn đặt ra nhiều yêu cầu hơn đối với các thương hiệu. Chất lượng sản phẩm là điều đương nhiên phải có, nhưng giữa hai sản phẩm có chất lượng tương đương thì ai làm dịch vụ tốt hơn sẽ chiếm được sự ưu ái của khách hàng. Ai cũng hiểu là sản phẩm trong các cửa hàng điện máy là giống nhau, đều do các hãng uy tín sản xuất. Nhưng dù hàng trăm cửa hàng điện máy đã có mặt trên khắp mọi nẻo đường thì

Nguyễn Kim vẫn được khách hàng yêu thích nhất nhờ dịch vụ tốt. Trong ngành trần và vách ngăn, khi việc thi công đúng kỹ thuật không phải là thách thức lớn và khả năng tiếp cận sản phẩm là gần như nhau đối với mọi người do hệ thống phân phối đã rất rộng, thì dịch vụ của các cửa hàng là điểm quyết định thành công.

Số lượng các cửa hàng kinh doanh thạch cao ngày càng nhiều, tỉ lệ thuận với sự phát triển của ngành lẫn nhu cầu của thị trường. Điều đó cũng có nghĩa là ngày càng có nhiều cửa hiệu xuất hiện trong cùng một khu vực. Nếu vài năm trước đây, các Trung tâm Phân phối của Vĩnh Tường kinh doanh khá nhẹ nhàng nhờ việc “độc tôn” tại địa phương, thì ngày nay sự cạnh tranh dồn dập từ những

cửa hàng thuộc một khu vực, lẫn sự xâm chiếm thị trường từ các đối thủ ở những khu vực lân cận ngày càng nhiều. Để bảo vệ việc kinh doanh của mình và giữ vững mối quan hệ với khách hàng, các chủ cửa hàng kinh doanh thạch cao ngày nay cũng phải nhạy cảm trước mọi thay đổi và sẵn sàng thay đổi cách thức kinh doanh truyền thống của mình.

## Làm dịch vụ: bắt đầu từ đâu?

Bán một sản phẩm dịch vụ luôn đòi hỏi nhiều đầu tư tâm sức hơn là bán một sản phẩm đơn thuần. Nhưng thời kỳ bán sản phẩm đã trôi qua và chẳng bao lâu nữa sẽ mất tích. Chúng ta sẽ bắt đầu kỷ nguyên kinh doanh dịch vụ, dù bạn bán cái gì, bán cho ai. Theo định nghĩa học thuật của việc bán dịch vụ, chúng ta cần quan tâm đến các yếu

tố sau: sản phẩm, giá, quảng bá, phân phối, con người, quy trình, công cụ - phương tiện kinh doanh. Một số yếu tố quan trọng cần lưu ý trong ngành của chúng ta có thể kể ra như sau:

**Sản phẩm:** Hầu hết sản phẩm của cửa hàng là sản phẩm thương mại nếu bạn không gia công tấm trang trí. Tuy nhiên bạn vẫn có thể kinh doanh dịch vụ nếu đưa các giải pháp đến cho khách hàng. Trong ngành thạch cao, hầu như rất ít khách hàng đi mua khung hoặc tấm vữa để thi công, mà họ luôn “trả giá” theo mét vuông hoàn thiện. Đây là “đất dụng võ” để bạn đưa ra các tư vấn về giải pháp cho khách hàng. Thay vì chỉ đơn giản bán sản phẩm, bạn nên ra sức tư vấn và hướng dẫn tận tâm cho khách hàng để họ chọn đúng sản phẩm

chất lượng có độ bền cao và thực hiện các chức năng của trần ngoài mục đích thẩm mỹ như chống nóng, chống ồn, ... Một số chủ trung tâm phân phối thành công đã tiết lộ “bí quyết kinh doanh” của họ cho tôi là họ luôn trực tiếp gặp khách hàng để trao đổi và tư vấn, thậm chí hướng dẫn khách hàng cách giữ gìn sản phẩm sau khi đã hoàn thiện công trình cũng như thực hiện công tác bảo hành chu đáo.

**Giá:** Dĩ nhiên giá cả luôn là yếu tố tác động lớn, đặc biệt trong bối cảnh kinh tế khó khăn thì khách hàng càng trở nên nhạy cảm với giá. Tuy nhiên giá không phải là yếu tố quan trọng nhất trong ngành thạch cao. Bạn sẽ không ngạc nhiên nếu làm một phép tính giữa chi phí thực hiện trần vách thạch

cao với tổng chi phí của công trình xây dựng. Hạng mục trần thạch cao hầu như chỉ chiếm vài phần trăm bé nhỏ. Hơn nữa khoảng cách giá giữa các thương hiệu và

**Mọi hoạt động kinh doanh đều là phục vụ bởi vì mọi sản phẩm đều nhằm mục đích phục vụ.**

-Philip Kotler-

các chủng loại sản phẩm tính trên mét vuông là rất thấp. Điều đó có nghĩa là nếu sử dụng sản phẩm chất lượng thì chi phí đầu tư tăng lên không

đáng kể. Người Việt Nam luôn thích “ăn chắc mặc bền” và tâm lý này càng rõ ràng trong việc đầu tư xây dựng. Trần vách thạch cao nếu xuống cấp thì việc thay thế - sửa chữa sẽ ảnh hưởng rất lớn đến việc sinh hoạt của con người trong không gian sống phía dưới. Do vậy tuổi thọ của trần thạch cao đi song hành với tuổi thọ của công trình là việc mà mọi khách hàng đều mong muốn. Một số khách hàng gọi điện trực tiếp cho Vĩnh Tường để hỏi về sản phẩm, sau đó quyết định chọn ngay sản phẩm cao cấp để sử dụng. Họ còn cho biết rất hài lòng khi chi phí tăng chẳng bao nhiêu mà sự yên tâm thì tăng lên gấp bội.

**Con người:** Để thực hiện việc kinh doanh dịch vụ, con



▲ Làm dịch vụ trong bán hàng giúp bảo vệ việc kinh doanh và giữ chân khách hàng



người là yếu tố cực kỳ quan trọng và gần như là yếu tố chi phối chính. Hầu như tất cả các công ty, cửa hàng đang kinh doanh trong ngành thạch cao đều đi theo mô hình quản lý gia đình, do vậy yếu tố con người ở đây phải bắt đầu từ người chủ cửa hàng hoặc công ty. Chính tư tưởng của người chủ sẽ tác động lên nhân viên và hình thành thái độ, ý thức của nhân viên đối với việc phục vụ khách hàng. Nếu người chủ tôn trọng khách hàng, chú ý đến việc gìn giữ các mối quan hệ với khách hàng thì nhân viên cũng sẽ học tập theo. Việc đào tạo kỹ năng phục vụ khách hàng cũng rất quan trọng. Ngày nay, các khóa học về dịch vụ rất phổ biến và các nhà sản xuất lớn như Vĩnh Tường cũng có những khóa

đào tạo này cho nhân viên. Bạn có thể sử dụng việc đào tạo của các nhà cung cấp để

**Công cụ - phương tiện:** Để thực hiện được dịch vụ tốt (tôi muốn nhấn mạnh “tốt” chứ không phải bình thường), thì bạn cần phải suy nghĩ đến các phương tiện thực hiện dịch vụ. Các công cụ kinh doanh luôn được cung cấp bởi các nhà sản xuất và bạn cần biết cách tận dụng chúng, biến chúng thành công cụ của riêng mình. Các công cụ phổ biến nhất và dễ sử dụng nhất là các ấn phẩm quảng cáo và trưng bày. Các ấn phẩm giới thiệu sản phẩm cần được trưng bày đẹp mắt, sẵn có,... và bạn phải hiểu rõ mọi thông tin trong đó trước khi đưa nó cho khách

**Chuẩn dịch vụ luôn thay đổi** Ngày hôm nay luôn khác ngày hôm qua, và ***mọi tiêu chuẩn về dịch vụ tốt của ngày hôm qua có thể đã trở thành bình thường trong hôm nay.*** Nếu trước đây các nhà hàng có dịch vụ tốt giữ xe miễn phí thì ngày nay hầu như mọi nơi đều giữ xe miễn phí. Các phương thức dịch vụ mới cần được suy nghĩ liên tục tùy theo tình hình cạnh tranh. Sự cạnh tranh là liều thuốc để dịch vụ ngày càng tăng trưởng.

Giao hàng tận nơi ngày nay đã trở thành “chuẩn bình thường” của mọi cửa hàng, nhưng giao nhanh – đúng – đủ vẫn có thể giữ được ưu thế cạnh tranh của bạn trong một thời gian tới. Có thể năm sau giao hàng tốt phải là giao hàng trong 1 giờ đồng hồ! Nhu cầu của khách hàng ngày càng cao cũng khiến cho chuẩn dịch vụ thay đổi liên tục.

Sự thay đổi là quy luật tất yếu của cuộc sống, cũng như của việc kinh doanh. Nắm bắt sự thay đổi là tốt, nhưng nếu bạn điều khiển được sự thay đổi hoặc chính bạn là người tạo ra sự thay đổi thì càng tốt hơn. Điều đó có nghĩa là bạn phải không ngừng đưa ra các định nghĩa về kinh doanh dịch vụ cho chính mình để dẫn trước đối thủ cạnh tranh và biến dịch vụ thành công cụ cạnh tranh chủ yếu.

Chúc bạn thành công trong việc biến kinh doanh thạch cao thành kinh doanh dịch vụ làm đẹp cho không gian sống! 



▲ Góc trưng bày sạch đẹp luôn để lại ấn tốt trong lòng khách hàng

## Làm dịch vụ Bắt đầu từ đâu? SẢN PHẨM GIẢI PHÁP CON NGƯỜI CÔNG CỤ KINH DOANH

đào tạo đội ngũ cho mình, vừa tiết kiệm thời gian và chi phí, vừa hiệu quả do đào tạo sát sườn với việc kinh doanh và các hướng dẫn thực tế mà không giáo điều.

# VĨNH TƯỜNG LẦN THỨ 3 LIÊN TIẾP NĂM TRONG NHÓM TĂNG TRƯỞNG FAST500

Ngày 09.04.2013 tại Nhà hát lớn Hà Nội, Công ty Báo cáo Đánh giá Việt Nam (Vietnam Report) và Báo VietNamNet chính thức trao chứng nhận và công bố Bảng xếp hạng FAST500 năm 2012 - TOP 500 doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam năm 2012. Ông Đặng Minh Phương, Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc chi nhánh Miền Bắc, đại diện công ty CP Công nghiệp Vĩnh Tường vinh dự tham gia và nhận chứng nhận FAST500 2012. Về phía khách mời, tham dự chương trình có ông Lê Doãn Hợp - Bộ trưởng Bộ Thông tin và Truyền thông, Ông Ng. Teck Hean – Đại sứ Singapore tại Việt Nam, Giáo sư Michael Dukakis – Chủ tịch diễn đàn Boston Forum và đại diện các tổ chức, cơ quan truyền thông của Việt Nam.

Báo cáo của Vietnam Report công bố tháng 03.2013, trong số gần 3.000 doanh nghiệp trong danh sách FAST 500 Việt Nam có tốc độ tăng trưởng trong giai đoạn 2008-2011 trung bình là 62,2%, cao hơn so với con số 59% của doanh nghiệp FAST500 được công bố năm 2011. Trong đó, Top 5 doanh nghiệp đứng đầu có tốc độ tăng trưởng tới hơn 374% trong giai đoạn 2008-2011. Tuy nhiên, chỉ có khoảng 700 doanh nghiệp có mức gia tăng lợi nhuận tương ứng trong cùng giai đoạn.

Theo ông Đặng Minh Phương “*Các doanh nghiệp đã thành công với mục tiêu tăng trưởng nhưng phải gắn liền với mục tiêu lợi nhuận để phát triển bền vững và hạn chế rủi ro. Bảng xếp hạng FAST500 không chỉ nhằm tôn vinh những doanh nghiệp hoạt động hiệu quả và tăng trưởng nhanh nhất năm 2012, mà còn là cơ hội để các doanh nhân gặp gỡ, chia sẻ kinh nghiệm và tìm giải pháp để phát triển trong năm 2013. Hiện thực hóa định hướng này, Công ty CP Công nghiệp*

*Vĩnh Tường đã không ngừng cải tiến chất lượng sản phẩm, nâng cao hiệu quả hoạt động, chia sẻ tầm nhìn và chung tay cùng khách hàng vượt qua khó khăn. Đồng thời, không ngừng tìm kiếm những thị trường tiềm năng mới tại Việt Nam và quốc tế.”*

Bảng xếp hạng FAST500 được xây dựng dựa trên các nguyên tắc khoa học, độc lập và tuân theo chuẩn mực quốc tế (có tham khảo các mô hình xếp hạng của Inc500, Fortune500 và Deloitte500). Đây là năm thứ ba liên tiếp, bảng xếp hạng FAST500 được nghiên cứu và công bố tại Việt Nam và cũng là lần thứ 3 Công ty CP công nghiệp Vĩnh Tường vinh dự nhận được giải thưởng này. 



▲ Ông Đặng Minh Phương và giáo sư Michael Dukakis





▲ Thời tiết bên ngoài nóng bức, nhiệt độ có thể trên 40 độ

▲ Bên trong ngôi nhà, mát mẻ và thoáng đãng

# TĂNG CƯỜNG KHẢ NĂNG CHỐNG NÓNG CHO MÙA HÈ

Minh Trí - Mi Thanh

**T**rong tình hình trái đất ngày càng nóng lên và mật độ dân cư ở các đô thị ngày càng tăng thì việc chống nóng cho nhà ở và nơi làm việc là một việc rất cần thiết, dù cho ở vùng nhiệt đới hay ôn đới. Hạng mục trần và vách ngăn dù là một bộ phận nhỏ trong công trình nhưng có vai trò không nhỏ trong việc tăng cường khả năng chống nóng cho ngôi nhà.

## Lựa chọn giải pháp chống nóng hiệu quả

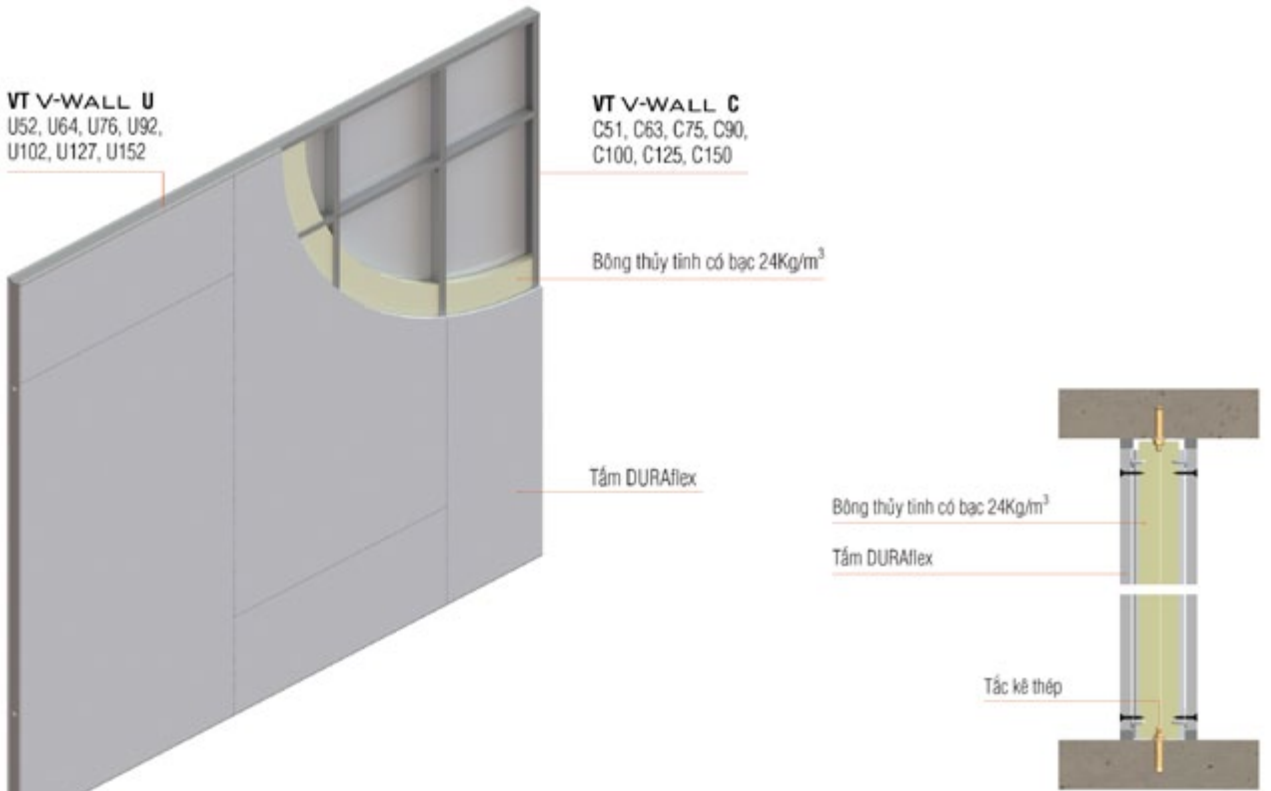
Giải pháp cách nhiệt từ trần nhà đã được sử dụng từ rất lâu, tuy nhiên với độ nóng ngày càng tăng, các nhà sản xuất và các chuyên gia cung cấp giải pháp đang tiếp tục cải tiến trần nhà để đạt được hiệu quả cách nhiệt tốt nhất. Nếu như trước đây, chúng ta chỉ cần làm thêm trần để tạo lớp đệm cách nhiệt giữa mái và không gian sống bên dưới, thì hiện nay chúng ta đang có nhiều hơn những giải pháp để

tăng thêm khả năng cách nhiệt – chống nóng.

Bộ phận nghiên cứu giải pháp ứng dụng và thi công của Vĩnh Tường đã đưa ra các giải pháp chuyên dụng cho các loại công trình, đặc biệt là các khu vực áp mái, nhà mái tôn hay công xưởng – nơi chịu nhiều ánh nắng nhất. Xử lý tốt mái nhà là ta đã thành công 50% trong công cuộc chống nóng cho nhà mình. Ngoài phần hệ thống trần thạch cao tiêu chuẩn như trước đây sử dụng,

chúng ta có thể sử dụng thêm các vật liệu cách nhiệt như bông thủy tinh cách nhiệt, túi xốp hơi cách nhiệt... đặt trên hệ thống trần như một lớp đệm thứ 2, sẽ tăng thêm khả năng cách nhiệt cho công trình. Nếu thi công, lắp đặt sản phẩm đúng như hướng dẫn kỹ thuật của nhà sản xuất với hệ khung trần, khung vách đảm bảo độ dày tiêu chuẩn, bông thủy tinh cách nhiệt... sẽ giúp nhiệt độ trong phòng giảm được 20% - 30% so với nhiệt độ bên ngoài, đồng thời giúp

ổn định nhiệt độ bên trong. Nhờ đó ngôi nhà sẽ giảm được lượng điện năng tiêu thụ cho máy lạnh và các thiết bị làm mát khác. Ngoài ra, chúng ta không chỉ chống nóng từ trên mái mà còn phải chống nóng từ vách. Ở Việt Nam, cách chống nóng xuyên qua tường phổ biến nhất vẫn là xây tường dày lên. Theo kinh nghiệm trong ngành thì tường gạch ống dày 20cm vẫn chưa đủ để cản sức nóng của nắng hướng Tây vào nhà. Những vật liệu xây dựng nhẹ như thạch cao,



▲ Sử dụng thêm 1 vách chống nóng ốp vào phần tường hướng Tây để chống nóng cho vách hướng Tây

▲ Hình mặt cắt của khung vách ngăn

tấm calcium silicate DURAflex cũng rất tốt cho việc chống nóng. Giải pháp chúng ta có thể sử dụng thêm một bức vách với chức năng cách nhiệt cộng thêm, sử dụng hệ khung vách V-Wall của Vĩnh Tường, kết hợp 1 lớp bông thủy tinh có bạc dày 50mm và 1 lớp tấm DURAflex dày từ 8mm đến 12mm. Nhờ tính ổn định, bền

vững, thời gian sử dụng lâu (tấm thạch cao Gyproc trên 10 năm và tấm DURAflex là trên 50 năm), an toàn và thân thiện với môi trường... nên các sản phẩm được sử dụng trong gói giải pháp này đang là lựa chọn phổ biến của các kiến trúc sư và người sử dụng

**Lợi ích từ giải pháp chống nóng**  
Với các giải pháp chống nóng

cho trần và vách ngăn, giúp chúng ta có thể làm giảm thiểu

**Xử lý tốt phần mái nhà là ta đã thành công 50% trong công cuộc chống nóng cho nhà mình**

sự tích nhiệt không mong muốn cho công trình khi trời nóng. Đồng thời giảm thiểu sự thoát nhiệt ra môi trường bên ngoài, giúp nâng cao hiệu năng khi sử dụng các thiết bị làm mát như máy lạnh.

Giải pháp chống nóng mang đến một không gian sống thoải mái, dễ chịu, tăng hiệu quả công việc và nâng cao chất lượng sống.

Tiết kiệm chi phí sử dụng các thiết bị điện để làm mát không khí, từ đó tiết kiệm được chi tiêu cho gia đình và không lo lắng về hóa đơn tiền điện tăng cao theo từng tháng.

Giải pháp chống nóng cũng giúp tăng tuổi thọ công trình, hạn chế sự tích nhiệt vốn là nguyên nhân gây ra các hiện tượng dột, nứt trên bề mặt công trình.

Như vậy, dù không chỉ ở khu vực nhiệt đới hay ôn đới, chúng ta đều cần thiết bảo vệ chính không gian của mình thông qua các giải pháp hiệu quả. Không gian sống thoáng sẽ làm tăng sự đối lưu không khí, ngoài việc làm giảm nhiệt độ cho ngôi nhà thì sự sạch sẽ, thoáng mát, khô ráo, rất có lợi cho sức khỏe và còn giúp làm tăng độ bền cho vật dụng trong nhà. Ngoài những giải pháp kỹ thuật như trên chúng ta còn có thể “hạ nhiệt” cho ngôi nhà bằng những “mẹo” nhỏ: Tăng cường không gian xanh, tạo giếng trời để thông gió, v.v

Tại website [www.vinhthuong.com](http://www.vinhthuong.com), Vĩnh Tường cung cấp đầy đủ về cấu tạo và hướng dẫn thi công các giải pháp chống ẩm, chống cháy, cách âm... Để biết thêm chi tiết, có thể tham khảo tại chuyên mục giải pháp của website.

# VĨNH TƯỜNG CUNG CẤP 8 GÓI GIẢI PHÁP TOÀN DIỆN TRẦN VÀ VÁCH NGĂN

Trần Huy

**N**gày nay, kiến thức và yêu cầu của khách hàng về sản phẩm luôn thay đổi theo chiều hướng đòi hỏi hơn, khắt khe hơn. Do vậy, ngoài việc không ngừng hoàn thiện chất lượng sản phẩm, đáp ứng nhu cầu khách hàng, Vĩnh Tường đã nghiên cứu và mang đến 8 gói giải pháp cần thiết nhất, phù hợp nhất nhằm mang đến sự hiệu quả, tiện dụng và phù hợp tâm lý, nhu cầu khách hàng hiện nay.



▲ Giải pháp thẩm mỹ cho ngôi nhà

Làm sao để có một căn nhà, một công trình vừa ý, đạt đủ tiêu chuẩn: bền, đẹp, giá hợp lý là lo nghĩ chung của tất cả chủ nhà, chủ đầu tư. Thông qua các nghiên cứu, khảo sát từ đặc tính vùng miền, thời tiết, yêu cầu khách hàng v.v, Vĩnh Tường ra mắt 8 gói giải pháp toàn diện với từng tính năng riêng biệt phù hợp với mỗi đối tượng, mỗi khu vực. Bao gồm:

**Giải pháp thẩm mỹ:** Một trong những nguyên nhân chính khiến chúng ta quan tâm và sử dụng trần, vách nhẹ ngày càng nhiều đó là tính năng thẩm mỹ, bạn có thể bắt gặp những trần giật cấp, vách uốn cong,... ở rất nhiều công trình. Giải pháp thẩm mỹ Vĩnh Tường tạo cho mỗi công trình một dấu ấn riêng, đáp ứng nguyện vọng của người sở hữu cũng như làm người sử dụng, chiêm

ngưỡng cảm thấy khác biệt và thích thú.

**Giải pháp chống nóng:** Đây là yếu tố rất quan trọng đảm bảo môi trường sống tiện nghi, thoải mái cho người sử dụng. Giải pháp chống nóng của Vĩnh Tường sẽ làm giảm thiểu sự thất thoát nhiệt hoặc sự tích nhiệt không mong muốn và qua đó giảm thiểu nhu cầu sử dụng, tiết kiệm năng lượng cho các hệ thống

sưởi ấm và làm mát cho công trình. Giải pháp chống nóng giúp tạo ra môi trường sống thoải mái hơn nhờ ít chịu ảnh hưởng của sự tác động nhiệt từ bên ngoài.

## Giải pháp chống ẩm:

Một trong những nguyên nhân làm cho các kết cấu trần, vách của công trình bị phá huỷ là nước và khí ẩm thấm vào bên trong. Để phòng tránh điều này triệt để, giải pháp chống ẩm của Vĩnh Tường là một sự lựa chọn đúng đắn cho bạn khi hạn chế tối đa hiện tượng thẩm thấu của hơi ẩm thấm vào trần, vách, bảo vệ bề mặt công trình khỏi sự biến dạng và phát sinh nấm mốc.

**Giải pháp chống ồn:** Trong môi trường sống hiện nay, nhất là môi trường sống cộng đồng, sự riêng tư thường xuyên bị hạn chế bởi tiếng ồn, âm thanh từ nhiều nguồn khác nhau. Vĩnh Tường cung cấp giải pháp chống ồn giúp bạn hạn chế âm thanh truyền từ trong ra ngoài và ngược lại, tạo nên không gian yên tĩnh, riêng tư... Ngoài ra, giải pháp chống ồn giúp bạn hạn chế gây phiền toái, ảnh

hưởng tiếng ồn đến các khu vực xung quanh khi âm thanh phát ra quá lớn (vũ trường,

**Vĩnh Tường đã nghiên cứu và mang đến 8 gói giải pháp cần thiết nhất, phù hợp nhất nhằm mang đến sự hiệu quả, tiện dụng và phù hợp tâm lý, nhu cầu khách hàng hiện nay**

karaoke, các phòng máy vận hành trong các tòa nhà...)

**Giải pháp chống cháy:** Hậu quả của các đám cháy có thể gây ra thiệt hại rất lớn về con người cũng như vật chất. Nhằm bảo vệ cho con người cũng như tài sản, giải pháp chống cháy Vĩnh Tường giúp tăng cường khả năng chịu lửa, chịu nhiệt cho công trình qua đó bảo vệ tốt con người và tài sản và mang đến sự bền vững cho công trình.

**Giải pháp tiêu âm:** Giải pháp tiêu âm giúp hạn chế tiếng

vang để người nghe rõ hơn, hay hơn và khả năng tiếp thu thông tin chính xác hơn qua đó mang lại hiệu quả, thông suốt cho công việc.

## Giải pháp ngoại thất:

Nếu nhà bạn nằm trong khu vực thường xuyên có gió lớn hoặc bạn đang muốn làm vách cho các công trình ngoại thất thì chắc chắn bạn sẽ cần đến giải pháp ngoại thất từ Vĩnh Tường. Giải pháp ngoại thất giúp ta hạn chế sự hư hại kết cấu công trình

do ảnh hưởng của thời tiết đồng thời đảm bảo tính thẩm mỹ của công trình.

**Giải pháp gia cố:** Nhằm gia tăng khả năng chịu, đỡ của trần và vách khi treo vật nặng quá quy định nhà sản xuất, qua đó hạn chế những tai nạn đáng tiếc đối với con người và tài sản. Giải pháp gia cố đảm bảo hệ trần, vách đáp ứng được các nhu cầu mong đợi của gia chủ. Đồng thời thay thế được các giải pháp thiết kế khác tốn kém hơn như xây thêm kệ, giá đỡ,...

Việc sử dụng những gói giải pháp phù hợp với nhu cầu sẽ luôn mang đến không gian sống an toàn cho người sử dụng. Để đạt được hiệu quả cao nhất cho từng giải pháp, bạn nên sử dụng đồng bộ sản phẩm khung, tấm và phụ kiện của Vĩnh Tường, cùng những lưu ý từ nhà sản xuất cho trần nhà và vách ngăn. ☑

**TẬN HƯỞNG CUỘC SỐNG HOÀN HẢO TỪ GIẢI PHÁP TOÀN DIỆN VĨNH TƯỜNG – CHUYÊN GIA TRẦN & VÁCH NGĂN!**

Truy cập website [www.vinhhtuong.com](http://www.vinhhtuong.com) hoặc [www.tranhnadep.com](http://www.tranhnadep.com) để tham khảo thêm cũng như liên lạc với Chuyên gia Vĩnh Tường theo số Tư vấn Kỹ thuật: 0903 306 006 hoặc 090 2525 132 để nhận được những tư vấn giải pháp chính xác và phù hợp nhất.





# MỘT NGÀY TẠI NHÀ MÁY FORMOSA

Trần Hoàng Hải  
Trưởng Bộ phận phòng Kỹ Thuật

**N**hận được tin chuẩn bị cho chuyến công tác miền Trung, chúng tôi tạm chia tay cái nắng oi ả của Sài Gòn để bắt đầu chuyến đi đến TP. Vinh – Nghệ An để về Hà Tĩnh, nơi có nhà máy Formosa mà Công ty CP CN Vĩnh Tường đang tham gia hoàn thiện hạng mục trần và vách ngăn.

Nhìn từ trên cao, thành phố Vinh hiện hiện trước mắt chúng tôi với vẻ đẹp đơn sơ, xanh thắm của cây cỏ, những cánh đồng bát ngát, biển Cửa Lò trải dài cát trắng. Đáp chuyến bay đầu tiên tại sân bay Vinh, cảm giác thật dễ chịu: gió nhẹ, nắng nhẹ như gạt đi cái oi nồng những ngày qua của Sài Gòn. Chúng tôi bắt ngay chuyến xe về Hà Tĩnh nơi có nhà máy gang thép Formosa đang được xây dựng, trong lòng còn hơi luyến tiếc khi chỉ kịp trải nghiệm dải đất Nghệ An trên không.

Dự án nhà máy gang thép Formosa Hà Tĩnh là một trong những dự án trọng điểm và lớn nhất của Tập đoàn Formosa đầu tư vào khu công nghiệp Vũng Áng bao gồm khu liên hợp gang thép và cảng nước sâu Sơn Dương, với tổng mức đầu tư 15 tỷ USD (gồm 2 giai



▲ Khung xương Vĩnh Tường có màu xanh ngọc đặc trưng và dòng chữ “Nguyên liệu cung cấp bởi BlueScope Steel”

đoạn), nằm trên diện tích trên 3.300ha, trong đó diện tích đất liền là hơn 2.000ha và diện tích mặt nước trên 1.200ha.

Dự án bao gồm các hạng mục chính là nhà máy luyện gang thép, hệ thống cảng biển nước sâu có năng lực cập tàu 300.000 tấn và nhà máy nhiệt điện công suất 2.100 MW, trong đó quy mô nhà máy thép giai đoạn 1 đạt trên 7 triệu tấn phôi thép/năm... Đây cũng là dự

án đầu tư nước ngoài lớn nhất vào Việt Nam tới thời điểm hiện nay, dự kiến đi vào khai thác sử dụng năm 2014-2015.

Tham gia trong công trình trọng điểm này, Vĩnh Tường là

đơn vị cung cấp vật tư ở hạng mục trần và vách ngăn cho toàn bộ khu xây dựng. Chuyển công tác này nhằm khảo sát hỗ trợ và kiểm tra nguồn hàng vào công trình, trao đổi với các đơn vị liên quan về tiến độ công việc, đồng

thời cũng là dịp để thăm hỏi tình hình công việc của các anh em thợ thi công tại đây. Theo chân người hướng dẫn, chúng tôi được đi xem toàn bộ công trình. Bước vào lối hành lang của

khu nhà lưu trú dành cho nhân viên, chúng tôi thấy ngay hệ thống khung trần nổi TopLINE của Vĩnh Tường đang được thi công và cân chỉnh lại trước khi tiến hành thả tấm calcium silicate DURAFlex phủ hoa văn

**Những sản phẩm của Vĩnh Tường được sử dụng tại công trình Formosa:**

-  
**Khung trần chìm Vĩnh Tường BASI**

-  
**Khung trần nổi Vĩnh Tường TopLINE**

-  
**Tấm calcium silicate DURAFlex**

lên khung trần. Tại đây, chúng ta có thể thấy các sản phẩm khung xương của Vĩnh Tường có màu xanh ngọc đặc trưng và dòng chữ “Nguyên liệu cung cấp bởi BlueScope Steel” in trên thanh đều được áp dụng đồng loạt. Sự cải tiến sản phẩm từ quý I của Công ty CP CN Vĩnh Tường đã và đang được triển khai rộng khắp nhằm mang đến sự tin tưởng về chất lượng sản phẩm, tránh tối đa các rủi ro về nạn hàng giả, hàng nhái.

Sau khi đi vòng hết các khu vực thi công, tôi cảm nhận rõ nhịp độ công việc nơi đây luôn sôi nổi, hối hả. Bằng sự làm việc tận tâm của các anh em, quá trình kiểm soát, giám sát chặt chẽ đảm bảo tiến độ, sự an toàn và nhịp nhàng cho công việc qua các giai đoạn thi công. Chào tạm biệt anh kỹ thuật thi công – người đã dẫn chúng tôi đi khảo sát công trình bằng nụ cười niềm nở, chúng tôi hẹn ngày gặp lại tại những công trình mới. 📍





▲ Các anh công nhân đang bung mực lấy dấu trên tấm Calcium silicate DURAflex 6mm.



▲ Cắt tấm calcium silicate DURAflex 6mm để lắp vào vị trí còn thiếu.



▲ Sau đó sẽ tiến hành khoan lỗ đầu bắt vít



▲ Đưa tấm calcium silicate DURAflex vào vị trí trần cần lắp đặt.



▲ Tiếp đó bắt vít cố định tấm trần vào đúng vị trí. Thao tác này cần đòi hỏi sự tỉ mỉ, cẩn thận để “ăn” ngay trong lần bắt vít đầu tiên



▲ Khu vực kho lưu trữ sản phẩm để thi công



▲ Nếu còn thiếu, người thợ sẽ phải đo kích thước vị trí còn thiếu để cắt tấm cho vị trí này



▲ Chúng tôi cùng anh hướng dẫn chụp hình lưu niệm sau khi chào tạm biệt

## RA MẮT TẤM TRANG TRÍ VĨNH TƯỜNG deco®

Với nỗ lực ngày càng cải tiến hơn nữa về mặt chất lượng, mẫu mã cũng như nhận diện tấm trang trí Vĩnh Tường, bắt đầu từ ngày 01.04.2013, tất cả các tấm trang trí Vĩnh Tường sẽ được bảo hộ dưới một tên chung: Tấm trang trí Vĩnh Tường DECO.

Vĩnh Tường DECO là thương hiệu tấm trang trí độc quyền của Vĩnh Tường đã được đăng ký bảo hộ và có các đặc điểm nổi trội so với các tấm trang trí trôi nổi ngoài thị trường: mẫu hoa văn phong phú, màu sắc đa dạng, hoa văn in sắc nét và được độc quyền sử dụng bởi Vĩnh Tường. ☑

## WEBSITE VĨNH TƯỜNG RA MẮT PHIÊN BẢN MOBILE

Từ ngày 01.05, Công ty CP CN Vĩnh Tường chính thức ra mắt giao diện website www.vinhthuong.com trên điện thoại di động áp dụng hệ điều hành iOS và Android. Ứng dụng giữ nguyên tất cả các tính năng như phiên bản web gồm: hình ảnh, thông tin, tài khoản đăng nhập (trừ ứng dụng Flash), v.v.

Điều kiện để truy cập được phiên bản mobile là điện thoại của bạn đã có kết nối với mạng internet (thông qua WIFI/3G/EDGE hay GPRS), có trình duyệt web đồng thời hỗ trợ phông chữ Unicode dựng sẵn. Bạn chỉ cần nhập địa chỉ www.vinhthuong.com trên trình duyệt

web của máy điện thoại, hệ thống sẽ tự động hiển thị giao diện phù hợp. Phiên bản Mobile có tốc độ tải trang nhanh hơn so với phiên bản máy tính, tiết kiệm đáng kể cước phí dữ liệu của bạn.

Ngoài ra, website www.trannhadep.com của Vĩnh Tường cũng sẽ có mặt trên iOS và Android vào đầu tháng 06.2013, để thỏa niềm đam mê sáng tạo trần nhà và tham khảo thư viện gần 3000 hình ảnh trần và vách đẹp trên thế giới. Như vậy, với các phiên bản này bạn đọc có thể dễ dàng truy cập website mọi lúc, mọi nơi để dàng và tiện lợi. ☑

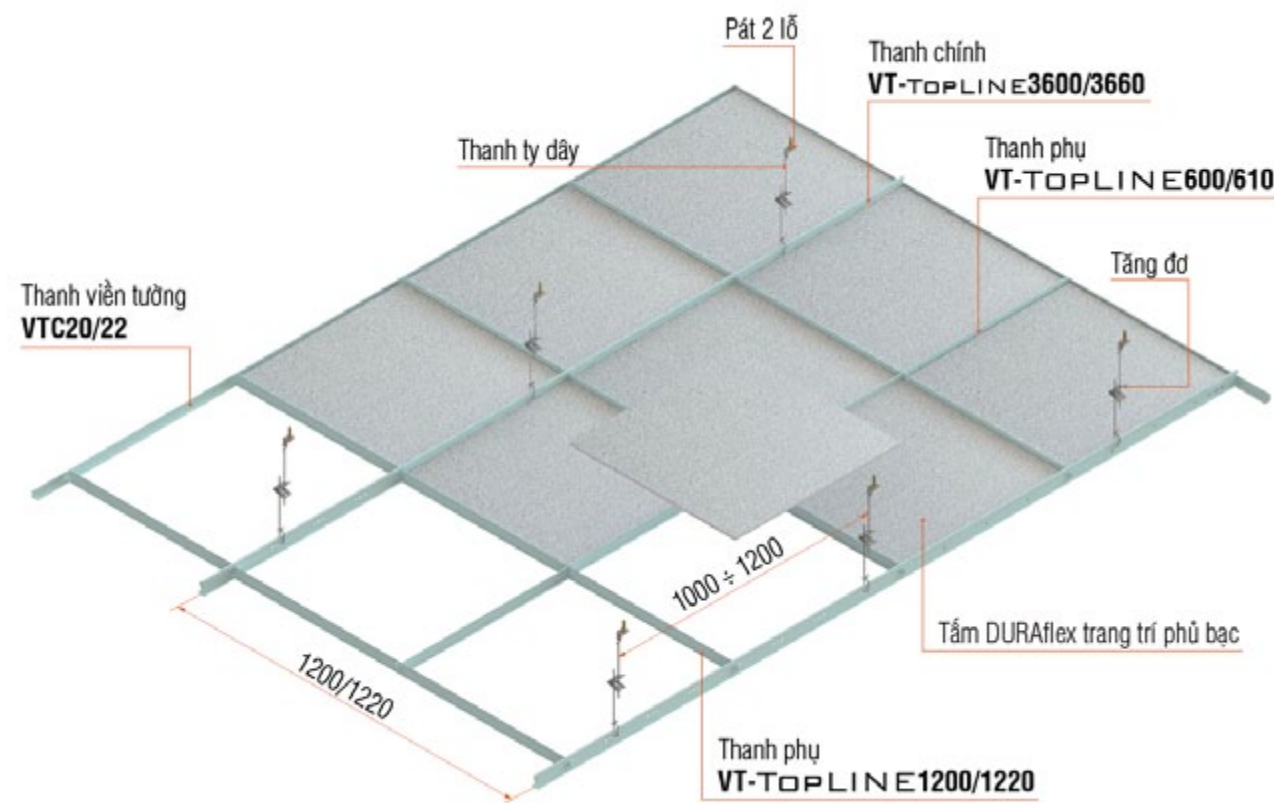




# NHỮNG LƯU Ý KHI CHỐNG NÓNG

Anh Phạm Quang Hoàng  
Giám đốc Kỹ thuật Công ty CP Công nghiệp Vĩnh Tường

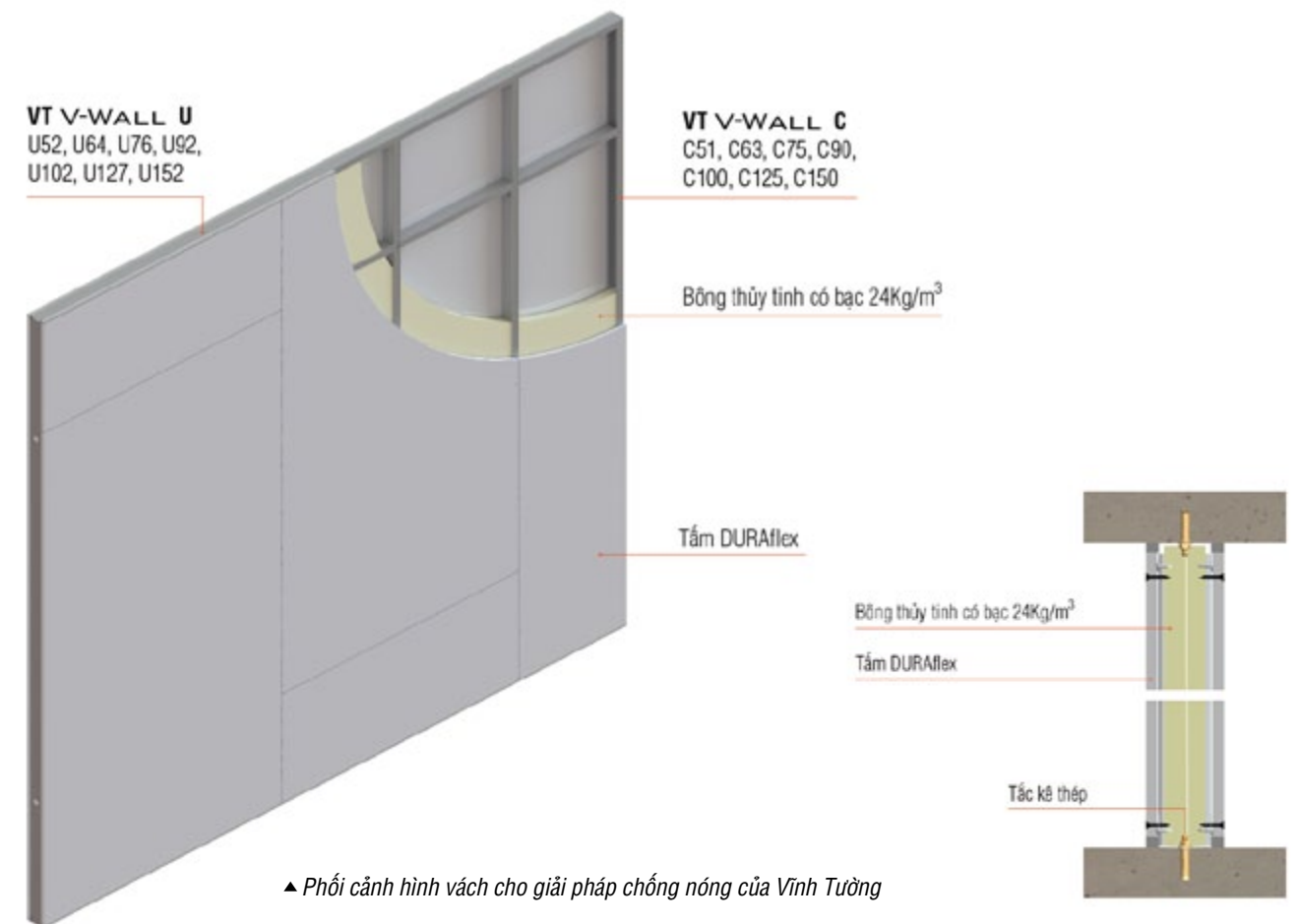
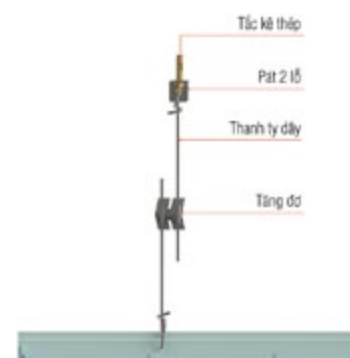
**V**ấn đề nhà nóng hiện nay không chỉ là chuyện đơn lẻ của riêng ai, mà trở thành một trong những nỗi lo lắng hàng đầu của các gia chủ. Chúng ta nên làm gì để khắc phục điều này và cải thiện môi trường sống hàng ngày trở nên dễ chịu hơn? Sau đây, chúng tôi có một số lưu ý khi chống nóng cho những ngôi nhà đã hoàn thiện như sau:



▲ Phối cảnh hình trần cho giải pháp chống nóng của Vĩnh Tường

**Chống nóng cho mái:** Mái nhà là nơi chịu nhiều ánh nắng nhất, xử lý tốt chống nóng cho mái nhà là bạn đã gần thành công trong cuộc chiến chống nóng cho ngôi nhà của mình:

1. Lợp ngói: Đây là vật liệu tốt thường dùng để chống nóng cho phần mái.



▲ Phối cảnh hình vách cho giải pháp chống nóng của Vĩnh Tường

Ngói có giá thành phù hợp nhưng mang lại hiệu quả chống nóng tốt dành cho những người có nhu cầu xây dựng cải tạo lại nhà ở. Tuy nhiên, giải pháp lợp mái ngói trên hệ kèo, gỗ trở nên khó thực hiện ở những ngôi nhà phố. Vì vậy trong những năm gần đây trên thị trường đã có một sản phẩm kết cấu mái dầm do công ty BlueScope Building Việt Nam sản xuất đã được nhiều chủ đầu tư lựa chọn khi thiết kế và xây dựng công trình bởi những ưu điểm của sản phẩm. Đây là hệ dầm thép mạ trọng lượng nhẹ LYSAGHT SMARTRUSS®. Sản phẩm được xem như giải pháp thay thế cho các phương án

kết cấu mái truyền thống (gỗ, bê tông cốt thép, thép đen), rất thích hợp với môi trường khí hậu nhiệt đới, nóng ẩm ở Việt Nam.

2. Ngoài ra, ta có thể sử dụng trần thạch cao với giải pháp chống nóng của Vĩnh Tường cho cả hệ trần chìm và trần nổi. Ở giải pháp chống nóng cho trần nổi, ta sử dụng hệ thống khung Vĩnh Tường TopLINE, một lớp tấm thạch cao Gyproc tiêu chuẩn hoặc tấm DURAflex, và một lớp bông thủy tinh có bạc dày 50mm.

3. Đối với trần chìm (hay còn gọi trần giả dúc) để vừa đảm bảo chống nóng ta có thể dùng hệ khung

Vĩnh Tường BASI và những lưu ý như cửa trần nổi. Để tăng tính thẩm mỹ, ta nên kết hợp những thiết kế giật cấp, hoặc dè đèn để không gian phòng đa dạng hơn.

Tuy nhiên để tránh tình trạng “khối nhiệt” luôn tích tụ giữa hai lớp mái điều cần lưu ý là phải giải quyết được việc đối lưu không khí (thông gió) giữa hai lớp mái.

**Chống nóng cho vách:** Ngoài làm trần ta nên kết hợp với vách chống nóng.

+ Làm vách chống nóng sử dụng khung Vĩnh Tường, tấm thạch cao Gyproc và thêm một lớp bông thủy tinh cách nhiệt vào giữa hai vách.

+ Dán các tấm phim chống nóng lên bề mặt vách kính tiếp xúc với mặt trời là một giải pháp dễ làm và hiệu quả, do nguyên lý hoạt động của phim chống nóng là phản xạ một phần ánh sáng ra ngoài, đồng thời cản các tia gây bức xạ nhiệt.

Tuy nhiên việc chống nóng cho ngôi nhà sẽ đạt hiệu quả cao nhất nếu các giải pháp chống nóng được kết hợp và thực hiện đồng bộ. Vui lòng liên hệ với Bộ phận kỹ thuật của Vĩnh Tường theo đường dây nóng 0903 306 006 để được tư vấn thêm những giải pháp khác phù hợp với thực tế. ☑





## “TÔI ĐÃ THẤY GIỌT MỒ HÔI NƠI CÔNG TRÌNH”

Huỳnh Ngọc Như – Phòng Xí Nghiệp Thi Công

**C**ứ mỗi khi nhìn vẻ đẹp lung linh của từng ngôi nhà cao tầng đang hàng ngày mọc lên trong thành phố, trong tôi lại dâng lên một cảm giác khó tả: một phần ngưỡng mộ cho những ai đã tạo nên chúng, một phần tự hào khi thành phố ngày một hiện đại hơn, đẹp đẽ hơn. Tôi không biết có phải vì điều này mà mình đã có sự quan tâm đặc biệt đến mảng xây dựng trong ngành trang trí nội thất hay không. Có lẽ vì điều đó mà tôi đã có cơ hội trở thành một thành viên của ngôi nhà Vĩnh Tường – nơi góp phần làm nên những “khoảnh khắc ngược nhìn” kì diệu khi ta chạm vào không gian trần – vách trong mỗi công trình.

### Những âm thanh, hình ảnh thân thuộc

Nhớ ngày ấy, lần đầu tiên tôi bước vào công ty nhận việc cũng chính là ngày tôi có dịp được đặt chân đến công trình đầu tiên. Cảm giác ngỡ ngàng, lạ lẫm pha lẫn sự hiếu kì về một môi trường làm việc đầy mới mẻ này. Lúc ấy, tôi đã bị lôi cuốn bởi sự thú vị và tinh tế của phần trang trí những vách



▲ Đường vách uốn lượn, đầy tính thẩm mỹ trong văn phòng

ngăn, che, những khoảng trần chìm – nổi tại công ty. Đường như, đó không chỉ là những vách ngăn phân chia không gian thông thường mà đó còn cả một sự thẩm mỹ tinh tế: những đường nét uốn lượn, gọn sóng tạo nên vẻ đẹp mềm mại, làm giảm bớt sự căng thẳng cho khu vực văn phòng.

Tiếp theo đó là những ngày đầy hào hứng khi tôi cùng đồng nghiệp ra công trình. Cho đến bây giờ tôi không thể nào quên được những buổi học an toàn được những buổi học an toàn lao động mỗi buổi sáng sớm để chuẩn bị vào công trình nhằm cung cấp đầy đủ kiến thức về an toàn và phòng ngừa các tai nạn rủi ro có thể xảy ra tại công trường. Hình ảnh các anh chị, các cô chú công nhân trong bộ đồng phục Vĩnh Tường hối hả đến công trình để kịp tham gia buổi học an toàn trước khi bắt tay vào công việc như trở thành một hình ảnh quen thuộc tại nơi đây. Câu khẩu hiệu “an toàn, an toàn, an toàn” để kết thúc buổi học còn vang vọng mãi trong tôi.

Tiếng đục, tiếng máy khoan, tiếng động cơ... những âm thanh âm ỉ cũng bắt đầu phát ra từ nhiều nơi. Thế là một ngày làm việc bắt đầu!

Đầu đội nón bảo hộ, chân mang giày bảo hộ, tay xách thùng đồ nghề chuyên dụng, trên người luôn khoác chiếc áo ghi-lê vàng chính là hình ảnh thân quen của các anh thợ thi công Vĩnh Tường mà ta có thể dễ dàng bắt gặp tại mỗi công trình. Thêm vào đó, bước chân sải dài nhanh nhẹn, phong thái khẩn trương cũng góp phần tạo nên tác phong làm việc

chuyên nghiệp, sự nhiệt huyết với công việc của đội thợ. Có lẽ chính điều này đã tạo nên sự khác biệt của thợ thi công Vĩnh Tường và thợ thi công của các đơn vị thi công khác chăng?

### Giọt mồ hôi nơi công trường

Ra công trường, theo dõi các anh em làm việc tôi mới hiểu được sự khắc nghiệt của nơi đây. Cái khắc nghiệt này không chỉ là do thời tiết gây ra mà còn do yếu tố môi trường, tính chất công việc. Đó là những lúc mòn mỏi chờ đợi thang máy, những lúc chen chúc nhau giành vận thăng để chuyển hàng, nào là những buổi trưa hè nóng nực người thợ vẫn miệt mài, say sưa làm việc để có thể bắt kịp tiến độ công trình, hay những buổi tăng ca tận đêm dài dằng dẵng... Những lúc tiến độ công việc đang bị lên dây cót thì việc tăng ca đến tận đêm hay việc siết chặt giờ nghỉ ngơi của người thợ cũng là chuyện



▲ Các anh em đang chuyển vật tư trong đêm

thường tình nơi công trình.

Nhớ nhất là những buổi chuyển vật tư suốt đêm bằng vận thăng, thậm chí bằng thang bộ, để kịp cung cấp đầy đủ vật tư đến khu vực thi công để khẩn trương hoàn tất công việc và đảm bảo tiến độ công trình. Thật sự, việc đi bộ lên xuống từ mấy chục tầng mỗi ngày hay có khi vận chuyển hàng bằng sức người, bằng đường thang bộ, các tiếng ầm ỉ, bụi bặm

phát ra từ hàng chục các loại máy móc, hay việc tăng ca liên tục cũng như việc thức sớm về trễ là môi trường làm việc đặc trưng chỉ riêng cho công trình.

Nhìn những giọt mồ hôi của người thợ chảy dài trên khuôn mặt, ướt đầm cả áo, nhìn những bước chân đi chuyển khẩn trương chuyển hàng và cả những bước chân uể oải cho những buổi tăng ca kéo dài tận đêm, nghe những tiếng



▲ Các anh em luôn phải tập trung tối đa trong quá trình làm việc để tránh mọi trường hợp rủi ro



âm thanh phát ra từ máy khoan dồn dập đến yếu dần đi theo thời gian, nghe những tiếng nói chuyện rộn rã trong lúc làm việc đến không khí tĩnh lặng của buổi ban chiều.... tôi mới cảm nhận và đồng cảm được sự khắc nghiệt của môi trường nơi đây và tinh thần làm việc không mệt mỏi của các anh em như thế nào.

Bước vào công trình, điều quan trọng đặt lên hàng đầu chính là sự an toàn lao động. Nơi làm việc mà có thể dẫn tới nguy cơ và rủi ro cao chính là công trường. Công trường chính là nơi mà một tòa nhà đang xây chưa được hoàn chỉnh cho nên các yếu tố như lỗ hổng, hành lang, cầu thang chưa được che chắn, đá rơi....dễ dẫn đến các

mối nguy cơ nguy hiểm cao nếu không có biện pháp ngăn chặn và phòng ngừa trước. Sự thiếu hiểu biết, sự bất cẩn chỉ cần trong tích tắc có thể dẫn đến chấn thương hay tử vong cho thợ thi công. Do đó, kiến thức an toàn lao động tại công trình luôn được đề cao.

Dù môi trường có khắc nghiệt thế nào, thế nhưng niềm đam mê và nhiệt huyết của các người thợ thi công vẫn luôn rực cháy. Họ vẫn và đang làm việc hết mình bằng cả tâm huyết và lòng tận tụy. Những nụ cười rạng rỡ luôn hiện rõ trên khuôn mặt, che đi sự mệt mỏi và vất vả thường tình. Tất cả những gì họ mong đợi là cố gắng

hết sức để sớm hoàn thành nhiệm vụ và hoàn thiện những công trình mới chất lượng có

## Giọt mồ hôi của những người thợ chảy dài trên khuôn mặt, ướt đầm cả áo...

sự đóng góp của thương hiệu Vĩnh Tường. Tiếng ồn ào, náo động và âm ỉ dần tắt, thay vào đó là không khí tĩnh lặng của giờ nghỉ ngơi nơi công trình lúc giờ trưa hay lúc tan tầm. Tốp thợ này nghỉ thì tốp kia lại

vào ca. Công việc của họ cứ nối tiếp nhau hàng ngày như thế. Mồ hôi ướt nhòai nhưng vẫn hăng say không quên nhiệm vụ.

Trải qua một ngày làm việc với anh em, tôi càng hiểu hơn được những công trình hàng ngày mọc lên là tâm huyết, sức đóng góp, tích lũy biết bao giá trị của con người. Từ đằng xa, trong tâm trí tôi vẫn còn đọng mãi hình ảnh một người thợ tay xách thùng đồ nghề đang lê từng bước chân chậm rãi dần dần rời khỏi công trình sau giờ tan ca.

Bóng dáng ấy dần dần mờ đi trong làn xe tấp nập phố phường... 

▼ Qua mỗi công trình các anh em thợ thi công lại càng thân thiết hơn (chụp tại công trình Dragon City)



# Chuyện KHIẾU NẠI TRẦN ĐỔI MÀU DO SAI CHIỀU LẮP TẮM

Trần Hoàng Hải  
Trưởng Bộ phận Kỹ Thuật Công ty CP CN Vĩnh Tường

**TRƯỜNG HỢP:** Một ngày tháng 4 chúng tôi nhận được thông tin khiếu nại của khách hàng tại công trình ở Nha Trang về tình trạng tẩm sau khi thả lên bị khác màu – không đồng nhất nên yêu cầu Vĩnh Tường tiến hành kiểm tra lại.



▲ Mũi tên hướng dẫn chiều lắp tẩm

**XỬ LÝ:** Sau khi nhận được phản ánh chúng tôi liên hệ với khách hàng về trường hợp này, ghi nhận lại các thông tin, đồng thời kiểm tra lại quá trình giao chuyển hàng từ công ty thì xác nhận Vĩnh Tường có cung cấp cho công trình này. Sau đó chúng tôi liên hệ với anh phụ trách kỹ thuật tại công trình, hỏi tình trạng thi công, lưu trữ hàng hóa và cách thi công lắp đặt sản phẩm. Nhận thấy có dấu hiệu thi công sai

quy trình kỹ thuật, tôi hướng dẫn anh kỹ thuật cách khắc phục và điều chỉnh lại nhưng những phản ánh trở về vẫn không có gì tiến triển. Một trường hợp lạ đến khó hiểu nên chúng tôi quyết định tới công trình để tìm hiểu cận kẽ.

Xuống đến nơi, kiểm tra lại toàn bộ quy trình, thật bất ngờ... họ đã thi công sai yêu cầu kỹ thuật của Vĩnh Tường, do sai chiều lắp tẩm.

Trên tấm thạch cao Vĩnh Tường, phía sau mặt sau tấm trang trí luôn có mũi tên in chỉ “chiều lắp tẩm”, nhưng thực tế đơn vị thi công đã không thi công đúng theo chỉ dẫn này. Do việc lắp tẩm sai chiều quy định đã dẫn tới việc khúc xạ ánh sáng trên bề mặt tấm tạo ra 2 màu sáng- tối khác nhau. Sau khi được tháo ra, lắp lại theo chiều chỉ dẫn toàn bộ trần đã đạt yêu cầu, không còn hiện tượng hai màu như phản ánh ban đầu.

Qua trường hợp này ta có thể thấy dù những chi tiết hướng dẫn nhỏ, nghĩ “ai cũng biết” từ nhà sản xuất nhưng nếu khi thi công không tuân thủ theo cũng có thể xảy ra những trường hợp đáng tiếc. Như vậy, đơn vị thi công này nói chung và tất cả chúng ta – những anh em đang làm nghề nói chung lại có thêm một bài học kinh nghiệm để sau này không phải tốn công cho những việc như thế này, chỉ vì thiếu cẩn trọng và tuân thủ quy trình lắp đặt cũng như là yêu cầu kỹ thuật của nhà sản xuất. 

▼ Trần có hiện tượng hai màu sáng – tối do thi công sai chiều lắp tẩm







▲ Buổi giới thiệu chương trình đầu tiên được thực hiện tại TP. HCM với sự tham gia đầy đủ của các thành phần: trung tâm phân phối, thợ thi công, nhà tài trợ và ban tổ chức

# “NGHỀ THẠCH CAO” LÊN TẦM CHUYÊN NGHIỆP

Nguyễn Chi - Hải Đăng

**T**rong tháng 4 đến đầu tháng 5 đã có bốn buổi lễ giới thiệu “Chương trình đào tạo thi công và giám sát chuyên nghiệp” tổ chức tại Hồ Chí Minh, Cần Thơ, Đà Nẵng, Hà Nội. Không khí đầy ắp niềm vui, sự phấn khởi, sự mong chờ của các anh thợ thi công khi mà bây giờ “nghề thạch cao” đang lên tầm chuyên nghiệp.

Cái nể gay gắt tháng 4 như càng làm rạng rỡ thêm những nụ cười của các anh thợ thi công khi tham gia lễ giới thiệu này. Như

lời các anh nói, chương trình đã đáp ứng đúng sự mong chờ bấy lâu nay. Dù tình hình bất động sản chưa mấy khởi sắc trong

năm nay, nhưng sự chuẩn bị tay nghề và nâng cao “tâm vóc người thi công” là điều luôn cần thiết xét về mặt lâu dài. Tâm huyết

với nghề, mong đợi sự thay đổi với nghề, “sống được” và phát triển với nghề thì phải trau dồi nghề nghiệp, đó là yếu tố chung mà các anh trên mọi vùng miền đều rất tán đồng.

Chương trình năm nay được đầu tư bài bản, công phu và được Vĩnh Tường, BlueScope Steel Việt Nam, Saint-Gobain Gyproc Việt Nam cùng tài trợ, Vĩnh Tường là đơn vị tổ chức chính. Với sự tích lũy 20 năm kinh nghiệm trong ngành trần & vách thạch cao, cùng với tâm huyết của đội ngũ tổ chức lẫn đào tạo, chương trình hứa hẹn sẽ mang đến một luồng gió mới, thay đổi cách thức đào tạo nhằm chấn và thực sự nâng cao tay nghề cho người thi công, đảm bảo “học và hành” song song với nhau và cung cấp chứng chỉ giá trị cho người thi công theo đuổi nghề nghiêm túc.

Tham dự lễ giới thiệu, các Trung tâm Phân phối, Trung tâm Thi công, Thợ thi công đánh giá rất cao bởi vì sự cần thiết phải chuyên nghiệp hóa đội ngũ thợ lành nghề là một điều rất cấp bách để cạnh tranh và hội nhập. Đặc biệt, với các công trình mang tầm vóc quốc gia và quốc tế, chủ đầu tư có những yêu cầu rất cao về đội ngũ thợ thi công như chất lượng thợ, số năm kinh nghiệm, các chứng chỉ đào tạo được chứng nhận,...ngay

sau lễ giới thiệu một số Trung tâm Thi công, Trung tâm Phân phối như Vĩnh Tường Tượng (Đồng Tháp), Hoàng Thái (Trà Vinh), Ngọc Hải (Cần Thơ), Phước Liên, Gia Liên (TP. Hồ Chí Minh), Thịnh Phong, Tân Gia Khang (Đà Nẵng), BLine (Hà Nội) đã đăng ký cho phần lớn danh sách các thợ thi công đang làm việc và cộng tác

còn ý kiến thêm sau khi đào tạo xong, phải công bố danh sách những người đã tốt nghiệp lên website Vĩnh Tường và Trần Nhà Đẹp để khi cần thiết người thi công sẽ gửi đường dẫn giới thiệu đến các chủ đầu tư để họ nắm bắt được thông tin về chất lượng tay nghề của mình.

Một điều đặc biệt, phần

**Chương trình đào tạo này là  
rất cần thiết để chuyên nghiệp hóa và  
nâng cao kỹ năng tay nghề  
cho đội ngũ thi công  
của công ty**

tham gia chương trình đào tạo này.

Ông Nguyễn Sơn, Giám Đốc TTP Nguyễn Sơn tại Quảng Bình chia sẻ: “Chương trình đào tạo này là rất cần thiết để chuyên nghiệp hóa và nâng cao kỹ năng tay nghề cho đội ngũ thợ thi công của công ty. Khi thi công các công trình lớn, chủ đầu tư có những đòi hỏi khắt khe về trình độ tay nghề, chứng chỉ hành nghề của đội thợ thi công, trong khi đó tại Việt Nam chưa có chính thức một trường dạy nghề nào đào tạo lĩnh vực trần và vách ngăn”. Anh Sơn

lớn các chủ Trung tâm Thi công đều rất quan tâm đến việc đào tạo về ý thức an toàn và vệ sinh lao động cho thợ thi công. Bên cạnh đó, họ rất thích thú và tự tin với việc Trung tâm đào tạo Vĩnh Tường sẽ cấp chứng chỉ hành nghề bằng thể. Anh cho rằng, thể hành nghề này sẽ giúp mình tự tin hơn khi tiếp xúc với các chủ đầu tư có những yêu cầu khắt khe về chất lượng thợ.

Anh Thiện – chủ Trung tâm Phân phối tại Phú Quốc – rất hồ hởi với thông tin các khóa học này. Với anh, đây thực sự là một

cơ hội tốt để nâng cao khả năng thi công của người thợ, đặc biệt tại một địa phương như Phú Quốc, nơi có hàng loạt công trình khách sạn – resort mọc lên mỗi năm mà tay nghề của người thợ địa phương còn rất hạn chế. Anh cho biết sẽ cho thợ thực tập ngay trên chính công trình mà mình đang triển khai thi công.

Chương trình tại Hà Nội cũng được sự nhiệt tình tham gia của các trung tâm tại Hà Nội, Việt Trì, Vĩnh Phúc, ... Hà Nội hiện nay gần như là một “đại công trường” với vô số dự án đang và sắp triển khai, đòi hỏi một lượng thợ thi công rất lớn mà thậm chí số lượng tại địa phương đang không đáp ứng đủ. Người thợ thi công tại khu vực phía Bắc đang có nhiều cơ hội lớn lẫn thử thách vì yêu cầu thi công ngày một cao hơn.

Các anh chị Trung tâm Thi công tại Hà Nội đặc biệt quan tâm đến khóa giám sát quản lý, khi việc đảm bảo tiến độ, giám sát vật tư, đảm bảo an toàn,... là những nội dung mọi người rất tâm đắc và đặc biệt thích thú khi những công cụ cho khóa học này chính là những hợp đồng, biểu mẫu, cách thức... chuẩn của Vĩnh Tường được tích lũy sau bao kinh nghiệm sẽ được mang ra chia sẻ và cung cấp cho những người học để áp dụng được ngay. ☑



LỊCH HỌC CỤ THỂ TẠI TP.HCM

Lớp căn bản 1

Thời gian học: 23.05.2013 – 26.05.2013  
Địa điểm học: lý thuyết: văn phòng Vĩnh Tường – Tầng M, Tòa nhà IPC, 1489 Nguyễn Văn Linh, P. Tân Phong, Q.7, TP. HCM; thực hành: Trung tâm dạy nghề số 7 – 51/2 Thành Thái, P14, Q10, TP.HCM

Lớp nâng cao 1

Thời gian thi đầu vào: 5h chiều ngày thứ 3 ngày 21.05.2013  
Thời gian học: 30.05.2013 – 02.06.2013  
Địa điểm học: lý thuyết: văn phòng VT – Tầng M, tòa nhà IPC, 1489 Nguyễn Văn Linh, P.Tân Phong, Q.7, TP.HCM; thực hành: Trung tâm dạy nghề số 7 – 51/2 Thành Thái, P14, Q10, TP.HCM

Lớp căn bản 2

Thời gian học: 06.06.2013 – 09.06.2013  
Địa điểm học: lý thuyết: văn phòng Vĩnh Tường – Tầng M, tòa nhà IPC, 1489 Nguyễn Văn Linh, P.Tân Phong, Q.7, TP.HCM; thực hành: Trung tâm dạy nghề số 7 – 51/2 Thành Thái, P14, Q10, TP.HCM

Lớp giám sát 1

Thời gian thi đầu vào: 5h chiều ngày thứ 3 ngày 04.06.2013  
Thời gian học: 13.06.2013 – 16.06.2013  
Địa điểm học: lý thuyết – tại văn phòng Vĩnh Tường – Tầng M, tòa nhà IPC, 1489 Nguyễn Văn Linh, P.Tân Phong, Q.7, TP.HCM

Sau đó là đến các lớp khu vực Cần Thơ



▲ Các thành viên sôi nổi đặt câu hỏi về chương trình

HƠN 400 HỌC VIÊN ĐĂNG KÝ

Sau khi lễ giới thiệu Trung Tâm Đào Tạo được tổ chức tại Thành Phố Hồ Chí Minh, Cần Thơ, Đà Nẵng và Hà Nội trong tháng 4 vừa rồi, tính đến nay, chương trình đã nhận được hơn 400 học viên đăng ký học trên toàn quốc.

CẤP ĐỘ ĐÀO TẠO

**Cấp 1:** Thi công căn bản; Thời gian đào tạo và thi cấp chứng chỉ 4 ngày ; Đối tượng thợ thi công 1-2 năm kinh nghiệm; Không cần thi đầu vào.

**Cấp 2:** Tay nghề cao: Thời gian đào tạo và thi cấp chứng chỉ 4 ngày ; Đối tượng thợ thi công trên 3 năm kinh nghiệm, Thi trắc nghiệm đầu vào.

**Cấp 3:** Giám sát – Quản lý: Thời gian đào tạo và thi cấp chứng chỉ 4 ngày; Đối tượng thợ thi công trên 5 năm kinh nghiệm hoặc hiện đang làm giám sát; Thi trắc nghiệm đầu vào



▲ Thành viên Ban giảng huấn của chương trình

ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG 2013

Ngày 27.04, Đại hội Cổ đông thường niên của Công ty CP CN Vĩnh Tường được tổ chức với sự tham gia đông đủ của cổ đông. Đại hội đã thảo luận và biểu quyết thông qua các nội dung về chia cổ tức, đầu tư và thông qua các kế hoạch năm 2013.

Điều khiển đại hội là Ban chủ tọa gồm: bà Nguyễn Thị Ngọc Loan, ông Trần Đức Huy, ông Oliver de Bayser và ông Đoàn Hồng Dũng – các thành viên trong ban HĐQT. Trong

đó, ông Trần Đức Huy, Tổng Giám đốc Công ty CP CN Vĩnh Tường đã trình bày kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012, kế hoạch trong năm 2013 và kế hoạch phân chia lợi nhuận 2012. Các nội dung này đã thu hút tối đa sự chú ý của các thành viên cổ đông thông qua việc thảo luận, phân hồi và giải đáp thắc mắc giữa thành viên và ban HĐQT ngay tại buổi họp.

Đại hội đã kết thúc tốt đẹp với sự hài lòng của các thành viên

tham gia. Sự đồng thuận này góp phần tạo nên nguồn nội lực mạnh mẽ để Vĩnh Tường hoàn thành mục tiêu, chiến lược hoạt động kinh doanh 2013.



▲ Hình ảnh tại buổi Đại hội thường niên 2013

THI ĐẦU VÀO

KHÓA “TAY NGHỀ CAO” ĐẦU TIÊN

Trong chuỗi chương trình “Đào tạo thợ thi công và giám sát chuyên nghiệp 2013” dành cho thợ thi công hạng mục trần và vách ngăn trên toàn quốc, ngoài khóa căn bản được tổ chức đầu tiên ngày 23.05, Vĩnh Tường tiếp tục tổ chức khóa “Tay nghề cao” vào ngày 30.05.

Điều kiện để tham gia các khóa đào tạo cao cấp (khóa Tay nghề cao và Giám sát/ Quản lý), học viên cần phải dự buổi thi tuyển do Vĩnh Tường tổ chức. Buổi thi diễn ra trong vòng 90 phút lý thuyết về ngành và dự toán vật tư. Để “ăn” điểm trong bài thi đầu vào này đòi hỏi các học

viên phải có nền tảng về nghề, tận dụng các kinh nghiệm tay nghề và kiến thức sản phẩm để phát triển bài làm.

Những học viên vượt qua kỳ thi đầu vào sẽ chính thức tham gia khóa học “Tay nghề cao” diễn ra trong 4 ngày. Chương trình sẽ tiếp tục phát triển trên khắp các tỉnh thành cả nước.



▲ Các học viên đang làm bài thi chuẩn đầu vào do Vĩnh Tường tổ chức



# “THỢ PHỤ” VIÊN GẠCH ĐẦU TIÊN ĐỂ LÀM “CHỦ”

Nguyễn Huân

**T**rong đợt triển khai giới thiệu chương trình Đào Tạo Thi Công & Giám Sát Chuyên Nghiệp Vĩnh Tường 2013 tại Hà Nội, chúng tôi nhận được sự tham gia rất nhiệt tình của các Trung tâm Phân phối (TTPP), thợ thi công. Trong đó, anh Nguyễn Trọng Hình, vốn xuất thân từ một người thợ phụ nhưng hiện nay đang là Giám đốc Công ty TNHH Nội thất Mai Hình (Mai Hình), một trong những đơn vị đang thi công trình trần và vách ngăn trong dự án Royal City để lại cho tôi nhiều ấn tượng ngay từ lần tiếp xúc đầu tiên.

## Học mọi lúc, mọi nơi

Tôi hẹn gặp phỏng vấn anh vào một ngày hè oi ả của tháng 5 tại cửa hàng. Nụ cười giòn giã của anh như xua đi cái nắng chói chang ngoài kia, giúp câu chuyện của chúng tôi gần gũi hơn. Năm 1998, rời quê hương Bắc Giang lên Hà Nội lập nghiệp, hành trang anh mang theo chỉ một vài bộ quần áo với suy nghĩ “làm việc gì cũng được miễn là công việc chân chính”. Thợ phụ cho các đội thi công thạch cao tại cửa hàng Thủy Hưng, phố Cát Linh, Ba Đình, Hà Nội chính là công việc đầu tiên mà anh có được. Hàng ngày, anh theo các đội thợ đi thi công trần vách thạch cao, quan sát, theo dõi các thao tác của họ và dần học nghề. Những tài liệu chuyên môn lúc đó rất hạn chế nên anh tập trung học hỏi từ những người thợ nhiều kinh nghiệm. Không ngại khó, ngại khổ, với anh, làm thế nào để học được nhiều nhất mới là quan trọng.

Sự cố gắng không phụ lòng người, sau 4 năm học nghề và thi công các công trình khác nhau, anh trở thành Đội trưởng

một nhóm thợ thi công. Từ đó, anh đứng ra nhận công trình độc lập, chịu trách nhiệm đảm bảo công việc và thu nhập ổn định cho 20 người thợ thi công trong đội. Khó khăn thì rất nhiều nhưng anh và các thành viên trong đội luôn cố gắng vượt qua, hoàn thành từng công trình không phân biệt lớn nhỏ với chất lượng tốt nhất và đảm bảo đúng tiêu chuẩn kỹ thuật để xây dựng uy tín. Đến năm 2010, Công ty TNHH Nội thất Mai Hình ra đời, đáp ứng nhu cầu tham gia đấu thầu và thi công các công trình lớn hơn.

## Thành công nối tiếp thành công

Năm 2009, Mai Hình tham gia đấu thầu thi công Nhà khách tiết Bộ tư lệnh Quân khu 2 tại thành phố Việt Trì, Phú Thọ. Trong phiên đấu thầu các đơn vị thi công khác luôn tìm cách hạ giá thành và chất lượng công trình để cạnh tranh nhưng bằng những tính toán hợp lý Mai Hình đã thắng thầu nhờ đưa ra mức giá hợp lý mà vẫn đảm bảo những yêu cầu của Chủ đầu tư và khuyến cáo của đơn vị sản xuất vật liệu. Lịch sử Công ty bước sang trang mới khi Bộ Tư



▲ Anh Nguyễn Trọng Hình, từ anh thợ phụ trở thành Giám đốc Công ty TNHH Nội thất Mai Hình

lệnh Quân khu 2 trở thành một trong những khách hàng lớn, uy tín không ngừng tăng lên và Mai Hình tiếp nhận thêm những công trình lớn hơn. Nhưng bên

cạnh những thành công luôn có những thất bại, có công trình thi công hoàn thiện từ năm 2008 nhưng đến nay Mai Hình vẫn chưa thu hồi được

vốn do chủ đầu tư khó khăn, rồi chủ đầu tư khiếu nại và yêu cầu thay đổi đơn vị thi công chỉ vì nguồn cung hàng thiếu, không đồng bộ hoặc tài liệu thi công không thống nhất, v.v

Từ tháng 08.2012, Mai Hình là một trong số những doanh nghiệp tham gia thi công công trình Royal City, một trong những khu đô thị phức hợp lớn nhất tại Việt Nam, với những yêu cầu khắt khe về tiến độ hoàn thành, chất lượng công trình, vệ sinh và an toàn lao động. Đến nay, Mai Hình không chỉ hoàn thành tốt những yêu cầu của chủ đầu tư mà trở thành một trong số ít những doanh nghiệp thi công được tin cậy. Tuy đảm nhận khối lượng 60.000 m<sup>2</sup> chưa phải là lớn nhất nhưng anh Hình luôn quan niệm đó là một thành tích ngoạn mục và đáng ghi nhận tại trong lịch sử Công ty. Thông qua công trình này, Mai Hình không chỉ xây dựng được uy tín doanh nghiệp và khả năng cung cấp mà các đội thợ của Mai Hình cũng được lợi, họ dần thích nghi với tác phong và yêu cầu làm việc chuyên nghiệp như:

**1. Đảm bảo đúng tiến độ và chất lượng chủ đầu tư yêu cầu.**

**2. Đảm bảo đúng tiêu chuẩn khuyến cáo của đơn vị sản xuất.**

**3. Làm việc đúng giờ với hiệu quả cao.**

**4. Không xả rác và giữ gìn vệ sinh công cộng.**

**5. Đảm bảo an toàn lao động và tài sản tập thể,...**

Thoáng chút trầm ngâm, anh Hình quan niệm “thành công” đó không chỉ đến từ nỗ lực của cá nhân anh và tập thể Công ty mà từ sự hỗ trợ của những đơn vị sản xuất, cung cấp vật tư. “Khi khó khăn về tài chính nhà cung luôn sát cánh; khi thiếu hàng đơn vị sản xuất tăng ca tối đa để đáp ứng yêu cầu thị trường; khi phát sinh vấn đề kỹ thuật các chuyên gia sẵn sàng có mặt làm việc với chủ đầu tư tìm giải pháp xử lý giúp công trình đúng tiến độ. Đó là những điều hỗ trợ rất lớn, rất quý đối với chúng tôi”, anh chia sẻ.

Chia sẻ về kinh nghiệm quản lý đội thợ thi công, anh luôn coi trọng và đảm bảo cung cấp đúng và đủ vật tư, trang thiết bị an toàn lao động để thợ thi công làm việc, đảm bảo năng suất và thu nhập của người thợ cao nhất. Ngoài ra, việc minh bạch về khối lượng thi công và thanh toán nhân công đúng kỳ hạn cũng giúp những người thợ yên tâm làm việc và gắn bó với công trình. Trong những môi trường làm việc chuyên nghiệp và kỷ luật khắt khe như tại công trình Royal City, anh yêu cầu người thợ phải luôn học hỏi để đáp ứng chuyên môn, thi công trung thực và đúng tiêu chuẩn kỹ thuật, nâng cao ý thức trách nhiệm về an toàn lao động, vệ sinh công cộng.

## Nghĩ về nghề, về người

Đã từng là người thợ thi công và phát triển thành Công ty TNHH Nội thất Mai Hình như ngày hôm nay, anh Hình luôn trăn trở và tâm huyết làm thế

nào để hỗ trợ những người thợ thi công phát triển nghề nghiệp và nâng cao thu nhập. Anh trăn trở: “Người thợ thi công trần-vách tại Việt

Nam hiện nay rất đông nhưng chưa được đào tạo bài bản, phần lớn là tự học hoặc học thông qua thực tế, không có kiến thức hệ thống và tổng hợp về ngành nghề. Bên cạnh đó, thái độ của thợ thi công cũng

## Thành công

**không chỉ đến từ nỗ lực**

**của cá nhân anh và tập**

**thể Công ty, mà còn từ sự**

**hỗ trợ của những**

**đơn vị sản xuất,**

**cung cấp vật tư.**

chưa chuyên nghiệp và ý thức chưa cao, chưa có thái độ cầu tiến, thi công chưa trung thực hay giảm bớt nguyên liệu để giảm chi phí và đẩy nhanh tiến độ. Họ cần được “nâng cấp” nhiều hơn”.

Nhân sự kiện Công ty CP Công nghiệp Vĩnh Tường ra mắt “Trung Tâm Đào Tạo Thi Công & Giám Sát Chuyên Nghiệp Vĩnh Tường 2013”, anh Hình đánh giá đây là hoạt động rất



▲ Công trình Royal City

cần thiết và kịp thời, chương trình sẽ hỗ trợ phát triển đội ngũ thợ thi công chuyên nghiệp và tạo lực hút tới nhân lực trẻ trong xã hội đến với nghề. Về phía đơn vị thi công và quản lý nhân sự, anh sẽ khuyến khích và tạo điều kiện để thợ thi công có thể tham gia tất cả các khóa đào tạo của Trung tâm.

Tuy nhiên, bên cạnh đó tồn tại không ít trở ngại và thách thức: “Cụ thể, có những thợ trẻ hăng hái tham gia nhưng sẽ hạn chế đối với những thợ lớn tuổi và nhiều năm kinh nghiệm. Một số người thợ nghĩ, họ đã biết rõ các tiêu chuẩn kỹ thuật nên không cần đi học thêm, dành thời gian làm việc để đáp ứng tiến độ hoặc tăng thêm thu nhập. Những người thợ

khác lại nghĩ, việc học quá cao siêu và có thể không phù hợp với họ, họ thấy trình độ chuyên môn như hiện nay là đủ yêu cầu. Cá biệt, có người thợ thì nghĩ, nếu thi công đúng kỹ thuật như được đào tạo thì họ không có thu nhập trong môi trường cạnh tranh bằng giá khốc liệt như hiện nay. Nhưng thiết nghĩ, nếu chúng ta cùng chung tay truyền tải thông điệp chương trình, tôi tin dự án sẽ thành công”, anh Hình kết luận. ☑



# CHUYỆN GIA ĐÌNH THẠCH CAO

Mi Thanh

**Quay lại lịch sử trong những năm của thập kỷ 90, xã hội đã chứng kiến bao cảnh di cư miền ngược - miền xuôi, ra Bắc – vào Nam của cư dân, trong đó phải kể đến những người con của Thành phố Nam Định. Câu chuyện mà tôi sắp giới thiệu ở đây là quá trình lập nghiệp của ba anh em trai bốn ba từ Nam Định vào miền Nam để xây dựng cuộc sống mới, tương lai mới và cuối cùng họ đã thành công bằng con đường kinh doanh ngành trần và vách thạch cao. Đó là anh Nguyễn Ngọc Chuân, chủ cửa hàng Kim Liên (TP.HCM); anh Nguyễn Văn Đạt, Giám đốc Công ty TNHH Thương mại- Xây dựng Dũng Phát Đạt (Bình Dương) và anh Nguyễn Văn Thuận, Giám đốc Doanh nghiệp Tư nhân Phương Hậu (Đồng Nai).**

## Bước ngoặt thời gian

Nhắc tới Nam Định là nhắc tới vùng đất có bề dày lịch sử, văn hiến lâu đời gần 750 năm, giàu truyền thống cách mạng, quê hương của vương triều nhà Trần, gắn liền với 3 lần đánh thắng quân Nguyên Mông. Cùng hòa mình trong dòng chảy của đất nước, Nam Định những năm của thập kỷ 90 cũng không tránh khỏi những cảnh khó khăn, cái eo, cái nghèo theo dai dẳng, một số những người con nơi đây tiến hành cuộc cách mạng “Nam tiến” với hy vọng phát triển tương lai. Đây là lý do mà anh Thuận – người con trai thứ hai của gia đình 7 anh chị em ngược dòng đất nước vào Sài Gòn quyết tâm “lập nghiệp”. Anh kể, “hồi đó ở quê khổ lắm, quanh đi quẩn lại làm thuê làm mướn mà đồng lương thì chẳng là bao nên đánh liều vào Sài Gòn một chuyến”. Cột mốc đầu tiên của anh là năm 1994, vào Sài Gòn sau đó xuống Vũng Tàu, làm thêm đánh bắt cá xa bờ, có



▲ Anh Nguyễn Văn Thuận - Giám đốc Doanh nghiệp Tư nhân Phương Hậu (Đồng Nai) đang cầm cờ Trung tâm Phân phối trong đêm Hội nghị khách hàng 2013

khi lênh đênh trên biển đến cả tháng rồi mới vào lại bờ. Làm cực nhưng nếu so với thu nhập ít ỏi ở quê thì đây vẫn là lựa chọn tốt hơn. Sau hơn một năm anh lại trở về quê thăm gia đình, rồi lại trở ngược vào Sài Gòn lần hai, đây là chặng đường đánh dấu nhiều sự thay đổi nhất. Không biết có phải vì

máu “anh hùng” vốn sẵn có trong người dân xứ Nam Định hay không mà họ có thể bốn ba khắp chốn, trải nghiệm đủ nghề mà vẫn giữ lửa, giữ tinh thần thép để đi qua mọi khó khăn. Dường như không có trải nghiệm nào mà anh chưa trải qua, nào là sửa xe máy, đóng than

tổ ong, chạy xe ba gác chở vật liệu cho công trình, công nhân xướng may, lúc bần thì hai vợ chồng đi bán vé số v.v..., rồi lại lúc ngược Sài Gòn về Bình Dương, qua Biên Hòa, xuống Vũng Tàu, v.v... Cứ “hết cách này ta xoay cách khác” được xem là câu động viên của anh trong lúc khó khăn. Lần gần nhất, anh chuyển sang mở cửa hàng kinh doanh sắt xây dựng cùng với người em trai út. Bắt đầu có những tiến triển trong công việc, anh đã kêu gọi

**Đôi khi kinh doanh cũng cần một chút liều**

tiếp hai người anh em còn lại ở quê nhà vào miền Nam xây dựng kinh tế, đầu năm 2002 và làm cùng tại cửa hàng sắt. Nhưng thời gian thuận lợi cũng không được bao lâu, mỗi người lại rẽ những ngã đường khác nhau. Người anh cả - anh Chuân, sau khi được giới thiệu kinh doanh trần và vách thạch cao có hiệu quả đã tách làm riêng, hiện nay là chủ TTPP Kim Liên thuộc công ty CP CN Vĩnh Tường tại TP.HCM.

## Đồng hành phát triển

Sau quá trình kinh doanh trôi chảy, anh Chuân đã chia sẻ với những người em cùng mở cửa hàng với niềm tin tốt hơn ở tương lai. Được sự động viên, có người hướng dẫn, truyền đạt kinh nghiệm cả ba anh em chính thức bước vào cột mốc mới – kinh doanh nghề trần và vách thạch cao. Nói chuyện với ba anh em, câu chuyện “cả nhà làm thạch cao” càng hiện rõ trước mắt tôi. Nếu như anh Thuận là người khởi nguồn của cuộc cách mạng “Nam tiến” trong gia đình thì người anh cả - anh Chuân lại là người bắt đầu cho mối duyên gia đình với nghề thạch cao. Cái duyên với nghề dường như đến đây mới nảy nở. Khởi nghiệp từ 2003, gia nhập trung tâm phân phối Vĩnh Tường năm 2009 và hiện đang là hội viên Kim Cương, những khó khăn, thuận lợi anh Chuân đều đã trải qua nên anh trở thành điểm tựa vững chắc cho gia đình, cho anh em, từ việc hướng dẫn tiếp cận khách

hàng, hỗ trợ vốn khi cần thiết v.v... Anh Đạt và anh Thuận đều bày tỏ về người có ảnh hưởng nhất với mình về nghề cho đến ngày hôm nay: “*Mặc dù bây giờ kinh doanh riêng nhưng ai có khó khăn thì ba anh em thường ngồi lại trao đổi công việc, người này hỗ trợ người kia, nhất là tìm khách hàng. Mới đầu họ chưa biết mình, chưa tin mình, nên rất khó để tiếp cận, nhưng qua thời gian mọi việc bắt đầu ổn định hơn*”.

Nếu như theo dõi thường xuyên báo Nhịp sống thi

đồng hành phát triển cùng DURAflex”- giành cho các TTPP gắn liền với quá trình phát triển DURAflex ngay từ buổi đầu và đạt doanh thu 2012 cao nhất. Sự đồng hành

**“ Tôi chưa bao giờ thất hứa với khách hàng cả ”**

ở đây không chỉ dựa trên sự gắn bó với sản phẩm mà còn bởi sự thân tình giữa nhà sản xuất và TTPP. Anh bộc bạch, “*trở thành TTPP của Vĩnh*

điểm mà anh Thuận chia sẻ: “*Mặc dù chính sách giá khá cạnh tranh nhưng về chất lượng sản phẩm và dịch vụ của Vĩnh Tường thì luôn làm khách hàng tin tưởng nên mình không mất nhiều thời gian để thuyết phục vì họ đều biết đến thương hiệu này rồi*”. Nói chuyện với anh Thuận, vang vọng trong tiếng nói của anh là con người bộc trực, thẳng thắn. Đến với nghề từ 2005, trải qua muôn vàn thăng trầm, dường như anh là người vất vả nhất, ngược xuôi nhất trong các anh em và rồi những trái ngọt cũng đến với anh và gia



▲ Anh Nguyễn Văn Đạt, Giám đốc Công ty TNHH Thương mại - Xây dựng Dũng Phát Đạt (Bình Dương) thuộc top 15 TTPP có mức tăng trưởng cao nhất trong Quý 1 tại khu vực miền Nam.

Tường từ 2009 đến nay, trải qua nhiều thuận lợi và khó khăn luôn có sự hỗ trợ, chia sẻ từ nhà sản xuất đã giúp tôi có thêm niềm tin và luôn muốn đồng hành cùng Vĩnh Tường”. Đây cũng là quan

đình đó là khi Doanh nghiệp Tư nhân Phương Hậu đạt vị trí Bạch Kim - thành tích cao nhất của khu vực Đông Nam Bộ. Tương tự như hai người anh em của mình, sau 4 năm kinh nghiệm trong nghề





▲ Anh Nguyễn Ngọc Chuân - chủ của hàng Kim Liên (TP.HCM) nhận giải thưởng thành viên kim cương tại Hội nghị Khách hàng 2013 do Vĩnh Tường tổ chức.

thạch cao và chỉ gia nhập TTPP Vĩnh Tường đầu năm 2013, Công ty TNHH Thương mại và Xây dựng Dũng Phát Đạt do anh Đạt quản lý cũng đã đạt những tín hiệu kết quả tốt về mặt doanh thu và lợi nhuận trong quý I vừa qua. Cả ba anh em đến bây giờ đều

có cơ sở riêng, nhưng cùng mục tiêu phấn đấu, cùng hướng nhìn nên lại càng thân thiết hơn.

#### Quả ngọt đến từ sự nỗ lực

Người ta thường nói rằng không có quả ngọt nào mà không trải qua những khó

khăn, thử thách, câu chuyện của gia đình thạch cao này cũng vậy. Anh Thuần cười, bật mí với tôi rằng anh đã từng “liều” mình để quyết theo nghề. Đó là những ngày đầu khi anh mới mở cửa hàng, gặp rất nhiều khó khăn trong việc giấy tờ, hàng hóa, khách hàng, anh thành thực: “*Trước đây bên quản lý hay xuống làm khó mình. Có lúc bức xúc quá tôi làm liều, dọa nếu gay gắt thế này nữa tôi quyết không để yên*”. Anh nói thêm: “*Quả thực lúc đó cũng vào đường cùng rồi, công việc mới còn chưa đầu và đầu mà họ cứ hạch sách thì mình cũng không chịu được. Dọa là như thế chứ cũng không mong họ “cứng” với mình*”. Nghe kể mà tôi cứ tròn mắt: “*Anh liều quá*”, anh lại cười lớn bảo: “*Đôi khi kinh doanh cũng cần một chút liều*”. Bằng đôi tay chăm chỉ, có pha chút liều lĩnh, đến nay những khó khăn của anh cũng vơi dần. Với anh, “*uy tín*” luôn là yếu tố đầu tiên để chinh phục và giữ khách hàng. “*Tôi chưa bao giờ thất hứa với khách hàng cả*” – là câu khẳng định mà anh trả lời về bí quyết kinh doanh của mình.

**“Tôi thấy đây mới thực sự là cái duyên của mình, là lựa chọn đúng đắn của mình khi cùng gia đình hết lòng với nghề này”**

*sự là cái duyên của mình, là lựa chọn đúng đắn của mình khi cùng gia đình hết lòng với nghề này*”, anh Thuần bộc lộ. Ngoài kia, còn biết bao câu chuyện, biết bao con người, gia đình như anh Chuân, anh Thuần hay anh Đạt đã vững tin với nghề, phát triển cùng nghề và xây dựng một cuộc sống tốt đẹp hơn.

Có những lúc đơn hàng đặt gấp, mình cũng ráng sắp xếp

thời gian để có hàng sớm nhất cho họ. Trong khi đó, với anh Đạt để làm hài lòng khách hàng chính là nhờ tinh thần phục vụ tận tình, tỉ mỉ, luôn đảm bảo uy tín, chất lượng sản phẩm. Còn cửa hàng Kim Liên, với 10 năm kinh nghiệm trong nghề đã tạo nên một uy tín mà bất kỳ khách hàng nào trải qua cũng nhận thấy. Mục tiêu tiếp tục giữ vững danh hiệu hội viên Kim cương sẽ luôn là ưu tiên của anh trong suốt năm 2013 này.

Nhìn lại chặng đường hơn 10 năm của anh em gốc Nam Định, vượt qua bao khó khăn, trải qua những thăng trầm, cuối cùng họ đã ổn định với nghề thạch cao. “*Tôi thấy đây mới thực*

*sự là cái duyên của mình, là lựa chọn đúng đắn của mình khi cùng gia đình hết lòng với nghề này*”, anh Thuần bộc lộ. Ngoài kia, còn biết bao câu chuyện, biết bao con người, gia đình như anh Chuân, anh Thuần hay anh Đạt đã vững tin với nghề, phát triển cùng nghề và xây dựng một cuộc sống tốt đẹp hơn.

Chúc các anh luôn giữ được lửa sôi sục trong trái tim của mình để phát triển hơn nữa. ☑

## PHÁT HÀNH SÁCH THÔNG TIN KỸ THUẬT

Để có được một công trình bền, đẹp ngoài sản phẩm tốt, tay nghề người thợ thi công cũng là một nhân tố rất quan trọng. Với mục đích hỗ trợ kiến thức, củng cố tay nghề cho người thợ, Vĩnh Tường đã ra mắt cuốn sách gối đầu giường cho dân thi công: Sách Thông Tin Kỹ Thuật Vĩnh Tường (phiên bản năm 2013).

Sách bao gồm tất cả các kiến thức về hệ thống sản phẩm Vĩnh Tường đầy đủ nhất từ tiết kiệm, phổ thông đến cao cấp; các phương pháp thi công trần và vách đúng chuẩn từ căn bản đến

nâng cao cũng như các thiết kế giải pháp tối ưu nhất (giải pháp chống nóng, giải pháp chống ẩm, giải pháp chống ồn,...) được thử nghiệm và chứng nhận bởi Vĩnh Tường, Gyproc và các cơ quan chức năng uy tín khác: ASTM (Hoa Kỳ), SGS (Thụy Sĩ),...

Song song với việc phát hành Sách Thông Tin Kỹ Thuật Vĩnh Tường, công ty đồng thời giới thiệu chương trình Đào Tạo Thi Công & Giám Sát Chuyên Nghiệp Vĩnh Tường 2013 trên toàn quốc, khóa học hoàn toàn miễn phí. Mọi chi tiết về Trung Tâm Đào Tạo hoặc đăng ký khóa học có thể liên hệ số điện thoại Chăm sóc khách hàng Vĩnh Tường: 090 2525 172. ☑



## NHÀ MÁY TẮM CALCIUM SILICATE DURAFLEX ĐẠT CHỨNG NHẬN VỀ MÔI TRƯỜNG

Cuối tháng 4 vừa qua, nhà máy Hiệp Phú – nhà máy sản xuất tấm Calcium Silicate thuộc Công ty CP CN Vĩnh Tường vừa được TÜV Rheinland chứng nhận đạt tiêu chuẩn ISO 14001:2004 – tiêu chuẩn quốc tế về hệ thống quản lý môi trường. ISO 14001:2004 là bộ tiêu chuẩn về hệ thống quản lý môi trường (EMS), đưa ra các yêu cầu về quản lý môi trường cần đáp ứng cho công ty.

Hệ thống tiêu chuẩn giúp công ty vừa sản xuất, vừa bảo vệ môi trường và ngăn ngừa ô nhiễm thông qua việc kiểm soát tốt các khía cạnh tác động môi trường của các hoạt động sản xuất tại công ty và cải tiến liên tục để đáp ứng các yêu cầu pháp luật, cũng như các yêu cầu của tiêu chuẩn.

Với việc sản xuất tấm Calcium Silicate - DURAflex - sản phẩm có thành phần gồm xi măng, cát, vôi, sợi xen-lu-lô (sợi gỗ) và đặc biệt 100% không a-mi-ăng (chất gây nguy hại đến sức khỏe), nhà máy Hiệp Phú đã có những tín hiệu tích cực của của một nhà máy hướng đến “sản xuất xanh”. Thông qua những báo cáo về vấn đề sử dụng năng lượng, sử dụng nước, tài nguyên hiệu quả và kiểm soát các chất thải nguy hại tốt, cũng như quy trình làm việc khắt khe và an toàn. Cụ thể, trong quý 01.2013

vừa qua, nhà máy đã tiết kiệm được khoảng 400 triệu VNĐ về điện năng tiêu thụ. Nguồn nước được tái sử dụng lên đến trên 98% và quá trình kiểm soát các chất nguy hại theo đúng quy định của Nghị định 59/2007/NĐ - CP (Nghị định của Chính phủ về Quản lý chất thải rắn). Ngoài ra, 100% bụi thu gom trong quá trình cắt hoàn tất sản phẩm đã được tái sử dụng và các phế phẩm trong quá trình sản xuất cũng đã và đang được nghiền lại để tái sử dụng một phần,...

Không dừng lại ở đó, trong quý 02.2013, Nhà máy Hiệp Phú đang xúc tiến dự án chứng nhận sản phẩm DURAflex đạt chuẩn nhãn hàng “XANH” (Green Label) rất khắt khe của Singapore. Các việc làm trên cho thấy Nhà máy tấm Calcium Silicate - DURAflex xứng đáng là nhà máy “XANH”. ☑



Management system  
ISO 9001:2008  
ISO 14001:2004  
ID 9105067653

### ẤN TƯỢNG CỦA “GIA ĐÌNH THẠCH CAO”

Anh Nguyễn Ngọc Chuân, chủ của hàng Kim Liên (TP.HCM) đạt Hội viên Kim Cương 4 năm liền

Anh Nguyễn Văn Thuần, Giám đốc Doanh nghiệp Tư nhân Phương Hậu (Đồng Nai) đạt hội viên Vàng 2011, hội viên Bạch Kim năm 2012

Anh Nguyễn Văn Đạt, Giám đốc Công ty TNHH Thương mại-Xây dựng Dũng Phát Đạt (Bình Dương) thuộc top 15 TTPP có mức tăng trưởng cao nhất trong Quý 1 tại khu vực miền Nam.



# TỨ HẢI GIAI HUYNH ĐỆ

# TÂM SỰ THI CÔNG

Tác giả TRẦN VĂN SƠN

## NGUYỄN VĂN THÔNG



Số điện thoại: 0912.732.819  
Ngày sinh: 17.11.1976  
Email: nguyenthonghtc@gmail.com  
Địa chỉ: Tổ 8A, phố Hồng Hà, phường Tiên Cát, TP.Việt Trì

Mình chuyên làm thạch cao tại Phú Thọ, có thể làm hài lòng với bất cứ khách hàng khó tính nào với những phương châm: đó là sự thuyết phục, sự tin cậy sản phẩm chất lượng, giá hợp lý.

Thông qua chuyên mục tứ hải Giai Huynh Đệ muốn kết nối với tất cả các bạn thạch cao để tìm hiểu và học hỏi thêm cách thuyết phục với khách hàng cũng như có cơ hội gắn kết với khách hàng nhiều hơn.

Cám ơn các bạn nhé!

## HỒ XUÂN THỨC

Điện thoại : 0976.246.154  
Ngày sinh : 28.01.1992  
Địa chỉ : 257 Hải Thượng Lãn Ông – TP.Hà Tĩnh

Mình rất thường xuyên đọc báo nhíp sống thi công, thật vui khi lần này được giới thiệu trên chuyên mục “Tứ Hải Giai Huynh Đệ” để kết bạn với các Anh/Chị trong làng thạch cao. Mình còn trẻ nên cần học hỏi nhiều kinh nghiệm về thi công và thiết kế về ngành trần này. Mong muốn của mình là được các Anh/Chị chia sẻ để em vững tin khi tiếp xúc với khách hàng.

Cám ơn các Anh/Chị nhé

## ĐINH QUỐC KHÁNH



Điện thoại: 0907.031.380  
Địa chỉ: 204/1 ấp Dốc Mơ 1, xã Gia Tân 1, huyện Thống Nhất, tỉnh Đồng Nai

Số năm kinh nghiệm: 10 năm

Hiện nay Khánh có đăng ký học khóa Giám sát Quản lý trong chương trình Đào Tạo chuyên nghiệp của Vĩnh Tường, các anh em nào ở Đồng Nai có ý muốn nâng cao tay nghề thì đăng ký học chung để làm quen với nhau nha.

## NGUYỄN VĂN DẦN



Điện thoại : 0985.281.935  
Ngày sinh: 28.05.1980  
Địa chỉ: Triều Long 1- Thanh Lâm- Thanh Chương- Nghệ An

Mình là Dần thi công thạch cao tại Nghệ An, mình tham gia ngành này đã được mấy năm và rất thích công việc này. Nó là sự sáng tạo theo ý tưởng của mình, bên cạnh đó mình giao lưu được rất nhiều Anh/chị thiết kế nên cũng học hỏi được nhiều. Dần hy vọng qua chuyên mục này mình sẽ được học hỏi được hơn những nghệ thuật làm trần.

Cám ơn.

Xương dọc rồi lại u ngang,  
Thạch cao ôm vít thì nhau bám vào.  
Chúng tôi thợ rất tự hào,  
Làm nên sản phẩm nhiều nhà đẹp xinh.

Công ty nhận được công trình,  
Anh em mình phải hết lòng dựng xây.  
Dựng xây, quản lý, điều hành,  
Dựng xây tâm lý trong lành làm chung.

Mình là người thợ làm nhanh,  
Làm cho chính xác kéo sau khó lường.  
Làm cho thương hiệu Vĩnh Tường,  
Làm cho ý tưởng con đường ngày mai.

Ngày mai ta tới công trình,  
Ngày mai ta phải hết lòng dựng xây.  
Người thì quê ở miền Tây,  
Người thì Thanh Hóa, miền Trung cũng nhiều.  
Đi làm cũng có nhiều điều,  
Phát ngôn chưa hiểu tìm rồi sẽ ra.  
Anh nào mà chuyển đi xa,  
Chuyển ra Hà Nội, bao ăn lẫn nhà.  
Làm chung rồi ở chung nhà,  
Cùng chung nỗi nhớ xa nhà, xa quê.  
Anh nào có dịp về quê,  
Mang theo chút tửu gây “phê” làm quà.  
Tình thương, tình mến đậm đà,  
Chúc anh, chúc chú cố mà vượt qua.  
Chặng đường thì hãy còn xa,  
Nhưng mình chung sức không xa chút nào.

Anh em cố gắng lên nào,  
Làm cho thương hiệu ào ào đi lên.  
Thương hiệu đang đã đi lên,  
Nhưng làm cho tốt tên đi khắp miền.  
Anh em mình cũng được tiền,  
Có thêm tiền thưởng lương ngày càng lên.  
Tôi xin giới thiệu về mình,  
Sinh năm tám bảy vào ngày hai mươi.

Tên Sơn quê ở Nghi Sơn,  
Tỉnh Gia, Thanh Hóa vượt qua mấy miền.  
Vào Nam làm để kiếm tiền,  
Nhưng may gặp dịp “Vĩnh Tường” tuyển vô.  
Mới vào trông thấy ngộ ghê,  
Theo anh tổ trưởng dạy cho cái nghề.  
Mấy anh giám sát cập kê,  
Dạy cho bản vẽ tay nghề lên cao.  
Cảm ơn hai chữ “Vĩnh Tường”,  
Cho tôi thấu hiểu con đường thạch cao.👍



Sinh năm 1987, quê Tỉnh Gia, Thanh Hóa, anh Sơn hiện là thợ thi công trong Xí nghiệp Thi công Vĩnh Tường. Hơn 2 năm trong nghề, anh tâm sự “làm nghề này có nhiều cái vui, anh em tại công trình thân thiết, hòa thuận và quý mến nhau. Có nhiều người cũng xa nhà, xa quê như mình, nhưng trò chuyện được, thông cảm được nên công việc, cuộc sống lúc nào cũng vui vẻ”. Dù làm nghề xây dựng, nhưng anh Sơn lại thích văn thơ, “trước đây cũng đôi ba lần làm thơ rồi, nhưng chủ yếu là... để tặng mấy cô bạn”, anh cười.

Nhân dịp lên văn phòng Vĩnh Tường, đọc báo Nhíp sống Thi công và thấy chuyên mục văn nghệ, anh nghĩ chắc “mình sẽ làm bài để gửi về ban biên tập”. Thế rồi, bài thơ ra đời, đây là kết quả trong một ngày vừa làm, vừa “ngẫm” tìm câu cú hợp vần”, anh cười lớn kể với tôi. Sau khi làm xong, anh còn đưa các anh em cùng đọc và góp ý rồi khi thấy hoàn toàn hài lòng anh mới gửi về Ban biên tập. Anh tâm sự, “Bài thơ vừa thể hiện tình cảm của tôi với Vĩnh Tường, với bạn bè đồng nghiệp, chúc mọi người luôn đoàn kết, yêu thương nhau và cố gắng”.

Qua chuyên mục này, anh Trần Văn Sơn mong có dịp làm quen với các anh em trong nghề qua số điện thoại: 0169.9977.592 📞



# Lai Rai 24h

## ĐÔI BẠN TRI KỶ

Hai người bạn ngồi trong một quán bar đang kể cho nhau nghe về những giấc mơ của họ:

- Tôi mơ thấy mình đang đi nghỉ mát. Chỉ có tôi, cái cần câu và một cái hồ lớn thật đẹp. Thật mơ mộng làm sao.
  - Tối qua, tôi cũng có một giấc mơ đẹp. Tôi mơ thấy mình đang trong vòng tay của hai cô gái xinh đẹp và cả ba đã có một đêm thật tuyệt!
- Người đầu tiên mở to mắt và nói:
- Cái gì, anh ở với hai cô gái xinh đẹp mà lại không gọi cho tôi ah?
  - Ồ có chứ. Tôi đã gọi nhưng vợ anh nói anh đi câu cá rồi !!!



## "SỰ TỬ HÀ ĐÔNG"

Buổi tối, bà vợ nấu nướng xong liền ra lệnh cho con gọi điện cho bố về ăn cơm ngay. Thằng con sau một hồi hì hục gọi, chạy ra báo mẹ:

- Mẹ ơi, con gọi cho ba mấy lần mà lần nào cũng có một cô trả lời.

Bà vợ điên quá, đợi đến lúc chồng làm về liền nhảy ra đấm đá túi bụi. Ông chồng bị bất ngờ không hiểu vì sao chỉ kịp nằm lăn ra kêu cứu. Hàng xóm thấy vậy sang xem rất đông.

Thấy thế, bà vợ lúc này mặt vẫn hầm hầm liền bảo thằng con:

- Mà quay ra nói cho các bác ấy nghe đi, cái đứa kia nó trả lời máy của bố mày thế nào?
- Dạ, cô ấy bảo "Số máy quý khách vừa gọi hiện không liên lạc được, xin quý khách gọi lại sau ..."

## ÔNG CHỒNG ĐA NGHI

- Trước chuyến đi công tác xa, anh chồng đa nghi nhờ bà già hàng xóm trông chừng cô vợ trẻ giúp mình và dặn nếu thấy chuyện khác thường thì báo cho anh ngay.
  - Tuần đầu trôi qua bình thường ...
  - Đầu tuần sau, anh chàng nhận được một bức điện với nội dung:
- "Người đàn ông hằng đêm vẫn đến thăm vợ anh hôm qua không thấy đến ".

## ĐÚNG LÀ PHỤ NỮ

- Hai vợ chồng bàn tính về chuyện chi tiêu:
- Anh à, giá cả ngày càng tăng mà lương lậu vẫn thế, mình không khéo tính toán dễ thiếu trước hụt sau lắm. Em nghĩ chúng ta cần phải bỏ bớt những thứ không cần thiết.
  - Anh đồng ý với em.
  - Vậy thì anh phải bớt cà phê, thuốc lá, nhậu nhẹt với bạn bè à nghen?

- Được, còn em sẽ bớt những gì đây, quần áo, giày dép hay ... ăn hàng ?
- Thì cứ thực hiện trước phần của anh đi đã, còn em ... thư thư hãy tính !

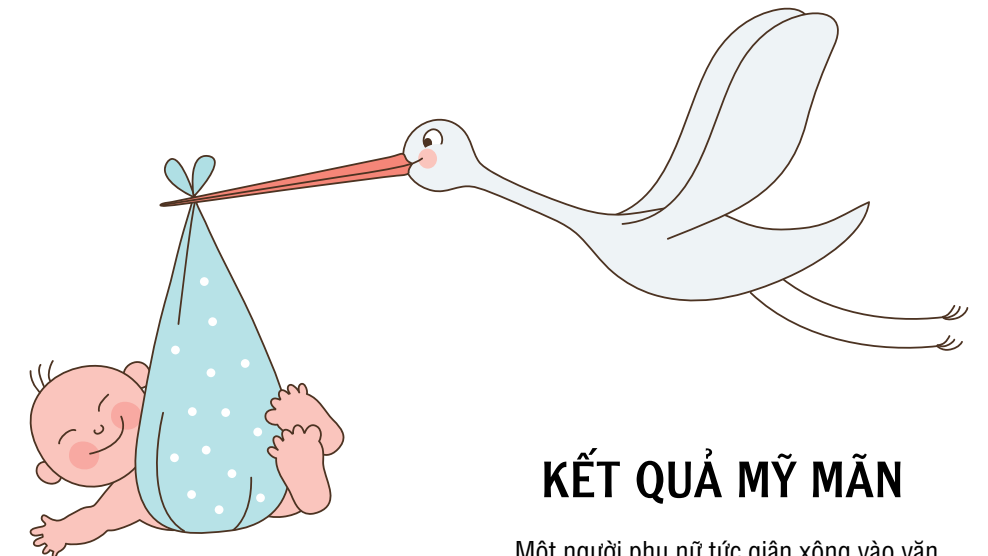


## BỆNH NHÂN TÂM THẦN

Tại bệnh viện tâm thần, bác sĩ nói với một bệnh nhân muốn xin về:

- Được thôi, nếu anh thật sự khỏi bệnh.
  - Ồ! Em khỏi lâu rồi thưa bác sĩ.
  - Vậy khi ra viện, anh sẽ làm gì ?
  - Em sẽ lấy ná thun bắn hết bóng đèn của bệnh viện.
- Bệnh nhân được nhốt lại, Một tháng sau, anh ta tiếp tục đòi về, bác sĩ hỏi, và câu trả lời vẫn như cũ.
- Ba tháng sau, anh ta đòi về, bác sĩ kiểm tra sự tỉnh táo của anh ta:
- Ra khỏi bệnh viện, anh làm gì?
  - Dạ ... em về nhà thưa bác sĩ.
  - À, khá lắm! Rồi sao nữa?
  - Dạ, em tắm rửa thật sạch sẽ, hớt tóc, cạo râu hàng ngày.
  - Tốt! Sau đó?

- Dạ em đi chơi phố, làm quen với một cô gái xinh đẹp. Em mời cô ấy đi ăn kem, nghe nhạc hoặc khiêu vũ ...
- Tuyệt vời! Bác sĩ thốt lên.
- Anh hết bệnh thật rồi đấy. Nhưng sau khi khiêu vũ?
- Dạ, em sẽ mời cô ấy về nhà, xin cô ấy cởi áo...
- Anh quá lắm nhé! Nhưng cần phải giữ sức khỏe đấy, anh chỉ vừa mới hồi phục thôi đó nghe!
- Bác sĩ đừng lo. Em đề nghị cô ấy cởi áo, rồi xin cái sợi dây thun áo cô ấy để làm ná, và em sẽ (anh ta gào lên) ... sẽ bắn hết bóng đèn của bệnh viện.



## KẾT QUẢ MỸ MÃN

Một người phụ nữ tức giận xông vào văn phòng một bệnh viện tư nhân, quát tháo ầm ĩ. Bác sĩ trực ban nhả nhận hỏi cô xem có chuyện gì và cô đập bàn quát:

- Có ai đó đã đánh cắp bộ tóc giả của tôi trong khi tôi đang phẫu thuật mắt ở đây ngày hôm qua.

Bác sĩ kéo người phụ nữ ngồi xuống và giải thích:

- Tôi chắc chắn với cô là không ai trong kíp mổ của tôi lại làm một việc như thế. Điều gì đã làm cô nghĩ nó bị lấy cắp ở đây?

- Sau ca mổ, tôi thấy mình đang đội trên đầu bộ tóc giả rẻ tiền và thật xấu xí.

- Tôi nghĩ... - Bác sĩ tiếp tục ôn tồn nói.

- Điều đó có nghĩa là ca mổ cho cô đã thành công!

## NẾU

Một cô gái thử lòng người yêu nên hỏi:

- Anh có yêu em không?
- Dĩ nhiên rồi!
- Thế anh có muốn lấy em làm vợ không?
- Anh chỉ sợ em không đồng ý.
- Nếu em không đồng ý?
- Thì nhất định anh sẽ đi lấy cô gái khác.

Ông chồng nọ mong chờ đứa con trai đầu lòng của hai vợ chồng từ rất lâu rồi. Và cuối cùng ngày đó cũng gần đến. Người đàn ông dặn bố vợ:

- Khi nào con trai con ra đời, bố đừng gọi đến văn phòng của con và nói rằng con đã làm bố một cháu trai vì cả phòng mà biết thì con phải khao họ nhiều lắm. Bố chỉ cần để cho con lời nhắn là cái đồng hồ đã đến. Đó là ám hiệu của chúng ta về sự ra đời của đứa bé.

Và một vài ngày sau đó bà vợ đã sinh một cháu bé nhưng nó lại là con gái. Ông bố vợ liền nghĩ: "Nếu mà nói cho nó biết là cái đồng hồ chưa đến, nó sẽ hiểu lầm và nghĩ rằng có điều gì đã xảy ra cho đứa bé và sẽ chạy đến đây ngay."

Thế là ông ta liền gọi cho văn phòng người con rể và để lại lời nhắn: "Cái đồng hồ vừa đến nhưng quả lắc đang bị thất lạc."



# 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