

nhịp sống **Thị Công**

SỐ 15
01-01-2014
SỐ XUÂN ĐẶC BIỆT
Đăng ký nhận báo miễn phí
090 2525 172

Ấn phẩm lưu hành nội bộ

VĨNH TƯỜNG
& CAM KẾT ĐỒNG HÀNH

Kinh Biểu



CÙNG CÁC MÁI ẤM
HÂN HOAN ĐÓN NĂM MỚI

Gia đình
THẠCH CAO

VĨNH TƯỜNG®
GIẢI PHÁP TOÀN DIỆN TRẦN & VÁCH NGĂN

nhịp sống Thi Công

Ấn phẩm lưu hành nội bộ

Kỳ 15 / 01-01-2014 / 4000 ấn phẩm được lưu hành

Ảnh bìa: Thợ thi công về quê ăn Tết

TRONG SỐ NÀY



Vinh Tường là điểm son của thị trường vật liệu xây dựng với sản lượng sản xuất và thương mại vẫn tiếp tục tăng trong năm 2013



Sau mùa tết năm nay, các anh thợ sẽ lại được tham gia ngày hội đặc biệt của nghề - ngày hội 5Vui – ngày hội tôn vinh tài năng của người thợ cả với giải thưởng Bàn Tay Vàng.

THỊ TRƯỜNG

- 04 VĨNH TƯỜNG & cam kết đồng hành
- 06 VĨNH TƯỜNG - Con số & sự kiện
- 08 VĨNH TƯỜNG Miền Bắc - Dấu ấn đặc biệt 2013
- 10 Nhìn lại một năm thành công của phòng Dự án Miền Nam

LÃNG KÍNH THI CÔNG

- 13 Tầm nhìn của doanh nghiệp trẻ
- 14 Bí quyết đi tắt đón đầu để về đích thành công

GƯƠNG SÁNG QUANH TA

- 15 Hà Tĩnh với tiềm năng phát triển dự án

NGHỀ VÀ NGƯỜI

- 16 Gia đình thạch cao

SỔ TAY THI CÔNG

- 17 Chuyện khiêu nại
- 21 Tình người trên công trình ngày giáp Tết

TIN NỘI BỘ

- 18 Workshop: Sản phẩm & Giải pháp Vinh Tường trong ngành xây dựng
- 22 Ứng dụng giải pháp thẩm mỹ cho trần & vách ngăn

CHUYÊN ĐỀ

- 26 Sinh khí cho năm mới
- 28 Đào tạo thợ thi công
- 30 Chung kết 5Vui: Vinh danh giải thưởng Bàn Tay Vàng của người thợ cả tài năng

KÝ SỰ

- 32 Cùng các mái ấm hân hoan đón năm mới

LAI RAI

- 37 Kết quả ô chữ Vinh Tường
- 38 Truyện cười

LỜI TỪ BAN BIÊN TẬP

Mến chào các Anh Chị,

Tết đã về rất gần trong tâm cảm của chúng ta và trong tiết xuân đang chuyển mùa. Số báo này xin gửi đến các Anh Chị tổng kết những hoạt động nhận nhịp trong suốt năm qua của mọi người. Một năm nhìn lại đầy bất ngờ và thành công vượt hơn mong đợi với tất cả những ai đang và sẽ tiếp tục gắn bó dưới mái nhà chung Vinh Tường.

Năm 2014 là một năm nhiều triển vọng. Các bài viết đặc biệt của anh Trần Đức Huy, anh Đặng Minh Phương sẽ giúp các Anh Chị hình dung về một năm mới nhiều đổi thay của Vinh Tường vì mong muốn mang lại những lợi ích cao nhất cho khách hàng. Với khẩu hiệu “dám mơ, dám đi, dám tới 2000 tỉ”, Vinh Tường lần nữa sẽ thể hiện đúng vai trò là người dẫn đầu ngành trần và vách ngăn tại Việt Nam.

Nhân dịp tân xuân, xin gửi các Anh Chị lời chúc đầu năm Giáp Ngọ kinh doanh thành công và hạnh phúc viên mãn.

Thân mến,
Ngô Phi Phụng

BAN BIÊN TẬP:

Ngô Phi Phụng - Nguyễn Thị Phi Giao
Khổng Minh Trí - Nguyễn Mi Thanh

THƯ TỪ BÀI VỞ XIN GỬI VỀ

Ban Biên Tập:
NHỊP SỐNG THI CÔNG - Phòng Tiếp Thị
CÔNG TY CP CÔNG NGHIỆP VĨNH TƯỜNG
Tầng M, Cao ốc IPC - 1489 Nguyễn Văn Linh -
P. Tân Phong - Q. 7- TP. HCM
hoặc Email: nhipsongthicong@vinhtuong.com

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

HOTLINE:  **090 25 25 172**





VĨNH TƯỜNG & CAM KẾT ĐỒNG HÀNH

Trần Đức Huy
Tổng giám đốc Công ty CPCN Vĩnh Tường

Theo Hiệp hội Vật liệu xây dựng (VLXD) VN, năm 2013, ngành VLXD vẫn chưa thoát khỏi những khó khăn cố hữu của năm 2012. Việc sản xuất, tiêu thụ sản phẩm vẫn ở mức thấp, tồn kho lớn, sản xuất bị ngừng trệ. Nhiều doanh nghiệp (DN) phải sản xuất cầm chừng hoặc dừng sản xuất, công nhân mất việc làm ngày càng tăng vì nhà máy chỉ khai thác được khoảng 50% - 80% công suất thiết kế. Trong bối cảnh đó, Vĩnh Tường vẫn ghi đậm dấu ấn phát triển hai con số, trở thành điểm son của thị trường VLXD nói chung.



▲ Vĩnh Tường là điểm son của thị trường vật liệu xây dựng với sản lượng sản xuất và thương mại vẫn tiếp tục tăng trong năm 2013

TÌM CƠ HỘI TRONG THỬ THÁCH

Dù bức tranh thị trường vật liệu xây dựng nói chung vẫn còn ảm đạm thì thị trường vật liệu trần và vách ngăn vẫn là điểm sáng với mức tăng trưởng 10% duy trì liên tục trong 2 năm qua. Lý do của việc duy trì tăng trưởng này là do thị trường thạch cao và các loại tấm cứng (DURAflex) tại Việt Nam vẫn là thị trường màu mỡ với mức tiêu thụ trên đầu người cho đến hết 2013 vẫn chỉ mới đạt mức 0.5 m²/người cho tấm thạch cao, 0.2 m²/người cho các loại tấm cứng. So với các nước trong khu vực như Thái Lan hiện tiêu thụ 1.5m²/người tấm thạch cao, 1.7m² tấm cứng/người; Malaysia hiện 2m²/người tấm thạch cao, 1.5 m² tấm cứng/người; Phillipines 1.3m² tấm

thạch cao/người và 1.5m² tấm cứng/người. Do đó, chỉ cần Việt Nam đạt mức tiêu thụ 1m²/người, nhu cầu tấm thạch cao tại Việt Nam sẽ cao gần gấp đôi mức hiện nay và gấp 5 lần đối với tấm cứng. Với định hướng quy hoạch tổng thể phát triển vật liệu “xanh” thân thiện với môi trường, Bộ Xây Dựng đã ban hành Thông tư số 09/2012/TT-BXD về việc sử dụng vật liệu không nung trong các công trình xây dựng. Cụ thể là từ 15-1-2013, các công trình xây dựng tại các đô thị loại 3 trở lên phải sử dụng 100% vật liệu xây dựng không nung; các khu vực còn lại phải sử dụng tối thiểu 50% vật liệu xây dựng không nung. Và sau năm 2015, tất cả các công trình phải sử dụng 100% vật liệu không nung bao

gồm các sản phẩm như bê tông chưng áp, tấm thạch cao và tấm cứng... Điều này cho thấy cơ hội phát triển của ngành thạch cao tại thị trường Việt Nam là rất lớn và nhu cầu cho các sản phẩm tấm thạch cao, các loại tấm cứng, để thay thế các loại gạch nung, có thể đạt mức gấp 4,5 lần hiện nay. Vấn đề còn lại chỉ là việc chọn đúng hướng đi để phát triển và khai thác nhu cầu tiềm năng lớn này của thị trường.

NĂM CƠ HỘI BẰNG CÁCH GẮN BÓ VỚI KHÁCH HÀNG

Riêng Vĩnh Tường, trong năm 2013, ước tính doanh thu trung bình của các đại lý tăng trưởng hơn 20% so với năm trước. Đây cũng



▲ Vĩnh Tường cam kết đồng hành phát triển bền vững cùng đối tác và khách hàng

là năm thứ 5 liên tiếp cùng với các đối tác của mình, Vĩnh Tường tiếp tục vượt qua các thách thức của thị trường để giữ mức tăng trưởng vượt bậc so với mức tăng chung của ngành. Để đạt được điều này, từ nhiều năm qua Vĩnh Tường đã xác định việc đồng hành cùng khách hàng, xem khách hàng như đối tác cộng sinh, là yếu tố quyết định để vượt mọi thử thách. Sự phát triển và thành công của đối tác cũng chính là sự phát triển và thành công của Vĩnh Tường.

các đội thợ thi công. Trong hơn 1 năm qua, đã có khoảng 1.000 thợ thi công tham gia các khóa đào tạo để bổ sung kiến thức nền tảng cho thi công. Bên cạnh các khóa đào tạo hướng nghiệp,

**Trong hơn 1 năm qua,
đã có khoảng 1.000 thợ thi công
tham gia các khóa đào tạo
để bổ sung kiến thức nền tảng
cho thi công.**

Vĩnh Tường còn thực hiện chương trình xây dựng mái ấm thợ thi công dành cho các anh em thợ thi công có hoàn cảnh cơ nhỡ, khó khăn. Chương trình này của Vĩnh Tường đã được sự ủng hộ mạnh mẽ của các đối tác và khách hàng, cho đến 2013, Vĩnh Tường đã trao 10 mái ấm cho các anh chị thi công có hoàn cảnh khó khăn trên cả nước.

DUY TRÌ CƠ HỘI BẰNG CAM KẾT BỀN LÂU

Trong năm 2014, ngoài việc duy trì các hoạt động thành công của năm 2013, Vĩnh Tường sẽ đặc biệt hướng đến việc đầu tư, cung cấp giải pháp sản phẩm và dịch vụ với chất lượng vượt trội. Đồng thời, Vĩnh Tường cũng sẽ cung cấp các giải pháp kinh doanh phù hợp với nhu cầu khác nhau của các địa phương và các nhóm khách hàng sử dụng. Chúng tôi tin rằng để toàn ngành cùng phát triển bền vững, trong định hướng chiến lược dài hạn, chúng ta cần tập trung vào việc nâng cao năng lực bán hàng đồng thời đầu tư tạo đầu ra cho thị trường. Hay nói cách khác chúng ta cần “trồng cây” song song với việc khai thác “hái quả”. Định hướng này đã được minh chứng qua các kết quả phát triển bền vững của Vĩnh Tường cùng các đối tác trong nhiều năm qua.

Nhân dịp cuối năm 2013, chuẩn bị chào đón năm mới - 2014, Vĩnh Tường xin kính chúc tất cả các anh chị đối tác cùng gia đình một năm Giáp Ngọ nhiều hạnh phúc và “Mã Đáo Thành Công”!



Năm 2013 – Vận hội mới, tiếp tục đánh dấu sự thành công của Vinh Tường và các nhà phân phối, đại lý khi tất cả liên tục chiếm lĩnh thị phần của đối thủ để tiếp đà tăng trưởng trong bối cảnh kinh tế chung chưa phục hồi. Chúng ta cùng nhau điểm lại 1 năm đầy ắp những sự kiện.

VĨNH TƯỜNG CON SỐ & SỰ KIỆN

Minh Trí

GIẢI VÀNG CHẤT LƯỢNG QUỐC GIA.

Vinh Tường khởi đầu một năm mới với Giải Vàng Giải thưởng chất lượng quốc gia vào tháng 2/2013. Sau 3 năm liên tiếp đạt giải bạc, Vinh Tường đã có những thay đổi nỗ lực để đạt hiệu quả về chất lượng quản lý theo 7 tiêu chuẩn của Giải thưởng. Và năm 2013 Vinh Tường hân hạnh đón nhận giải Vàng chất lượng quốc gia. Vinh Tường cũng tiếp tục phát triển hoàn thiện quản lý, chất lượng, hiệu suất lao động... để năm 2014 tham gia Giải thưởng Chất lượng Châu Á Thái Bình Dương.

250

là thứ hạng của Vinh Tường trong bảng xếp hạng VNR500 – Top 500 doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam. Đây là năm thứ 2 liên tiếp Vinh Tường nằm trong Top 250 doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam. Vinh Tường cũng là 1 trong 1000 doanh nghiệp đóng thuế lớn nhất cho ngân sách quốc gia. Tiếp tục nằm trong danh sách 500 doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam. Với những bước tiến vững chắc, Vinh Tường đang chứng tỏ là thương hiệu mạnh trong ngành vật liệu xây dựng, xứng đáng là thương hiệu dẫn đầu ngành trần và vách ngăn.

8 TRIỆU MÉT VUÔNG TẤM DURAflex

đã được sản xuất và cung cấp cho thị trường trong năm 2013. Đây là một tín hiệu khởi sắc cho sản phẩm tấm cứng do Việt Nam sản xuất. Hiện tại thương hiệu tấm DURAflex trên thị trường đang dần chứng tỏ khả năng cung ứng và yêu thích của người dùng. Như vậy, toàn bộ công suất nhà máy HPC – DURAflex đã hoạt động hết công suất để phục vụ cho thị trường. Dự kiến, năm 2014 Vinh Tường sẽ khánh thành nhà máy thứ 2 tại miền Bắc để nâng tổng khả năng cung ứng cho thị trường lên gấp đôi nhằm thỏa mãn phần cung đang ngày càng tăng của thị trường.

25 TRIỆU MÉT VUÔNG TẤM

Theo số liệu thống kê bán hàng năm 2013, Vinh Tường đã cung cấp khoảng 25 triệu mét vuông tấm các loại cho thị trường xây dựng ngành trần và vách ngăn ở Việt Nam. Vinh Tường cũng đã ra mắt tên gọi mới cho các loại tấm trang trí do Vinh Tường sản xuất với thương hiệu Vinh Tường DECO được sản xuất trên nền tấm DURAflex hoặc tấm thạch cao với các mẫu hoa văn quen thuộc và độc quyền của Vinh Tường được in nổi sắc nét cùng các dòng tấm Vinh Tường DECO dán PVC, sơn trắng...

TỔNG SỐ LAO ĐỘNG HƠN 600 NGƯỜI

Vinh Tường đang dần mở rộng quy mô để có thể phục vụ nhu cầu của khách hàng một cách nhanh nhất, dịch vụ tốt nhất với các sản phẩm luôn đảm bảo chất lượng quốc tế. Với đà phát triển như vậy, Vinh Tường hy vọng sẽ trở thành top 10 doanh nghiệp được người lao động yêu thích nhất trong ngành vào những năm tới.

50 TRIỆU THANH - KHUNG XƯƠNG VĨNH TƯỜNG CÁC LOẠI ĐƯỢC SỬ DỤNG

Trong năm 2013, với những thay đổi về nhận dạng sản phẩm khung như in phun các thông tin về tên sản phẩm, số lô và ngày sản xuất lên thanh để thuận tiện cho việc nhận dạng và bảo hành. Các nhà máy của Vinh Tường đã tăng cao năng suất với 50 triệu thanh trần và vách ngăn năm 2013 được sản xuất để cung cấp cho toàn quốc và phục vụ thị trường xuất khẩu sang các nước lân cận. Con số này vượt trên 10% so với sản lượng năm 2012.

300 CÔNG TY KIẾN TRÚC, TƯ VẤN THIẾT KẾ

tham gia chương trình Kết Nối Bền Lâu. Đồng thời, trong chương trình Kết Nối Bền Lâu dành cho đối tượng Kiến Trúc Sư, hiện tại đã có hơn 200 công ty kiến trúc, tư vấn thiết kế ở Thành Phố Hồ Chí Minh. Các Kiến Trúc Sư khi tham gia chương trình sẽ được hỗ trợ các công cụ thiết kế, bộ tài liệu sản phẩm, mẫu sản phẩm và tham gia các chương trình chia sẻ kinh nghiệm Coffee Talk theo nhiều chủ đề mỗi tháng. Trong quý 4 vừa qua, Vinh Tường đã tổ chức được 4 kỳ Coffee Talk với các chủ đề Giới thiệu các ứng dụng mới của trần & vách ngăn, Ứng dụng vật liệu nhẹ trong thiết kế và giải pháp thẩm mỹ ứng dụng cho trần và vách ngăn... Sang năm 2014, sẽ có nhiều hơn các chủ đề về phong thủy, vật liệu, trang trí sẽ được tổ chức để các kiến trúc sư có thể gặp gỡ, trao đổi kiến thức – kinh nghiệm với nhau.

CĂN NHÀ ĐƯỢC XÂY DỰNG MỚI

10

Chương trình Vì mái ấm thợ thi công năm đầu tiên đã xây dựng được 10 căn nhà cho anh em thợ thi công thạch cao đang gặp khó khăn. Quá trình xét duyệt gần 100 đơn gửi về từ các hoàn cảnh thợ thi công khó khăn trên toàn quốc diễn ra trong vòng 2 tháng với tất cả các trường hợp đều được khảo sát thực tế. Vinh Tường nhận thấy, hoàn cảnh của anh em thợ thi công trần và vách đang còn gặp rất nhiều khó khăn, vì thế sau 10 căn nhà năm 2013, công ty Vinh Tường sẽ tiếp tục thực hiện chương trình Vì Mái Ấm Thợ Thi Công trong năm 2014 để có thể hỗ trợ được nhiều trường hợp hơn nữa.

400 SINH VIÊN NGÀNH NỘI THẤT – KIẾN TRÚC

đã tham gia các chuyến thăm nhà máy sản xuất khung, tấm trang trí và nhà máy sản xuất tấm DURAflex để tìm hiểu kỹ hơn về vật liệu và chất lượng sản phẩm của Vinh Tường. Hoạt động này giúp các kiến trúc sư, nhà thiết kế nội thất tương lai tiếp cận với vật liệu nhẹ, tìm hiểu chức năng để có thể ứng dụng tối đa vật liệu nhẹ vào các thiết kế trong tương lai.

500 BẢNG HIỆU ĐƯỢC LẮP ĐẶT MỚI TRÊN CẢ NƯỚC

giúp hệ thống hơn 500 trung tâm phân phối, đại lý và cửa hàng của Vinh Tường được nhận biết dễ dàng nhất. Đây là nỗ lực để gia tăng nhận biết thương hiệu giúp các đại lý, cửa hàng dễ dàng bán được hàng với chất lượng cao của Vinh Tường cho khách hàng của mình.

300.000 LƯỢT KHÁCH HÀNG TRUY CẬP

website www.trannhadep.com với 1.500.000 lượt xem các nội dung tại website. Website www.trannhadep.com trở thành một địa chỉ tham khảo quen thuộc của chủ nhà khi cung cấp lượng thông tin tham khảo khổng lồ về trần trang trí và vách ngăn, ngoài hơn 3.000 hình ảnh tham khảo có sẵn, trang web còn cung cấp cho người dùng giải pháp để có được một phần trần nhà hoàn chỉnh qua 5 bước: tìm hiểu trần & vách ngăn nội thất, tham khảo mẫu, tham khảo giải pháp toàn diện từ Vinh Tường, tư vấn từ chuyên gia Vinh Tường và tìm người bán, người thi công cũng như danh sách kiến trúc sư để có thể thực hiện từ bản vẽ đến thi công phần trần.

300.000 LƯỢT TRUY CẬP

Website www.vinhthuong.com với hơn 300.000 lượt truy cập và 1 triệu lượt đọc các nội dung trên website. Tháng 6 năm 2013, trang mạng của Vinh Tường cũng đã hoàn thiện các phiên bản giao diện giành riêng cho các thiết bị di động như smartphone và máy tính bảng. Với phiên bản di động, người dùng có thể xem nội dung sản phẩm, tìm kiếm danh sách cửa hàng và tìm kiếm các thông tin giải pháp một cách hiệu quả hơn trên các màn hình có kích thước nhỏ.

1000

là con số tổng số thợ thi công đã tham gia các lớp đào tạo thợ thi công chuyên nghiệp của Vinh Tường trong năm 2013. Trung tâm đào tạo thợ thi công chuyên nghiệp được thành lập từ tháng 4 năm 2013, đến nay đã đi đến hơn 40 tỉnh thành trên toàn quốc để tổ chức đào tạo nền tảng thi công cho anh em thợ đang làm nghề. Có khoảng 95% anh em thợ được cấp thẻ sau khi trải qua 2 phần thi lý thuyết và thực hành. Danh sách thợ đã tốt nghiệp được cập nhật tại website www.trannhadep.com để giới thiệu cho chủ nhà đang có nhu cầu làm trần và vách ngăn.



VĨNH TƯỜNG MIỀN BẮC DẤU ẤN ĐẶC BIỆT 2013

Đặng Minh Phương
Phó Tổng Giám Đốc - Giám đốc điều hành chi nhánh miền Bắc

Năm 2013 đầy thăng trầm với những vấn đề của nền kinh tế như nợ xấu, khủng hoảng trên thị trường bất động sản, đầu tư công... đang dần khép lại cũng là lúc chúng ta cùng nhìn lại những điều đã làm được và chưa làm được trong 365 ngày qua. Với mức độ tăng trưởng GDP 5,8% và tăng trưởng trong khu vực xây dựng 5,2% , năm 2013 đánh dấu giai đoạn suy giảm tăng trưởng dài nhất của nền kinh tế Việt Nam kể từ sau đổi mới và thấp nhất trong 13 năm qua. Hàng ngàn doanh nghiệp trong nước không thể tiếp tục hoạt động, nhiều lao động bị ảnh hưởng công việc, thu nhập giảm sút.

Trong bối cảnh đó, Vĩnh Tường nói chung và Vĩnh Tường tại thị trường miền Bắc vẫn tiếp tục tăng trưởng trên hai con số với quy mô lớn, khẳng định sự phát triển bền vững tại thị trường năng động đầy tiềm năng này. Trước tiên đó là kết quả của sự ủng hộ của khách hàng ở tất cả các nhóm khách hàng khác nhau: từ những chủ đầu tư lớn ở thủ đô đến những hộ dân ở vùng sâu vùng xa; từ những người thợ trong ngành cho đến các đại lý, Trung tâm Phân phối; từ các nhà thầu cho đến các Kiến trúc sư - những người gây ảnh hưởng trong ngành. Am hiểu tận tường nhu cầu của thị trường, phục vụ khách hàng một cách tận tâm là cam kết mạnh mẽ của mỗi một thành viên Vĩnh Tường trong những năm qua, và điều đó đã giúp mang đến sự tin nhiệm của khách hàng và mỗi một đơn hàng dành cho Vĩnh Tường. Hàng ngàn dự án lớn nhỏ trên khắp thị trường miền Bắc trong năm 2013 là những lá phiếu tín nhiệm tiếp tục dành cho anh chị em Vĩnh Tường.

MỘT TẦM NHÌN LẠC QUAN

Nhận thức trong khó khăn luôn có những thuận lợi, trong thách thức vẫn tồn tại những cơ hội, từ đầu năm Vĩnh Tường đã chọn chủ đề “ Vận Hội mới 2013” như một lời khẳng định cho hướng đi của mình. Mỗi người trong đội ngũ Vĩnh Tường vẫn luôn giữ cho mình một thái độ tích cực để tìm ra giải pháp cho mỗi một nhu cầu của khách hàng, để vượt lên mọi trở ngại, để không ngừng nghỉ trong sản xuất và để cung cấp các sản phẩm đa dạng với chất lượng đẳng cấp quốc tế. Thị trường địa phương, phân khúc dự án với những nhu cầu sản phẩm và giải pháp đặc thù là một trong những động lực phát triển trong giai đoạn khó khăn chung này của nền kinh tế.

MỘT TRÁI TIM ĐẦY LỬA

Một đội ngũ trẻ với lòng nhiệt thành và quả cảm, họ không ngại khó, không ngại khổ. Họ

luôn sáng tạo và đổi mới, luôn tâm huyết với công việc đã chọn, luôn thực hiện mọi công việc được giao với tinh thần trách nhiệm cao nhất. Đó là cảm nhận rõ ràng nhất khi tiếp xúc với các anh chị em Vĩnh Tường khu vực miền Bắc nói riêng và Vĩnh Tường nói chung. Đội ngũ trẻ đầy nhiệt huyết, đây chính là nguồn vốn quý giá nhất của Vĩnh Tường và mỗi ai đã, đang và sẽ tham gia đều rất tự hào khi được là thành viên.

MỘT NIỀM TIN BẤT TẬN

Yêu công việc, yêu ngành nghề, tin tuyệt đối vào con đường Vĩnh Tường đang đi, đó chính là sức mạnh để anh chị em Vĩnh Tường hoàn thành tốt sứ mệnh “Cung cấp giải pháp toàn diện về trần và vách ngăn” cho khách hàng. Đó cũng chính là động lực để chúng tôi tiếp tục tiến lên, tiếp tục phấn đấu và quyết đạt thành công dù trước mắt khó khăn còn không ít.

2014 - LẠC QUAN, THẬN TRỌNG, HỌC TẬP TƯ TƯỞNG VÕ NGUYỄN GIÁP

Với tốc độ tăng trưởng kinh tế dự báo khoảng 5,8% - 6%, giá tiêu dùng tăng khoảng 7%, kim ngạch xuất khẩu tăng 10%, tỷ lệ nhập siêu khoảng 6%, tình hình dự báo còn phức tạp, chúng ta cần tiếp tục thận trọng và vận dụng những tư tưởng lớn của Cố Đại Tướng Võ Nguyên Giáp: “Quyết tâm sáng tạo trên cơ sở đánh giá đúng tình hình”, “Đánh nhỏ thắng nhỏ, đánh chắc thắng chắc”. Chúng ta phải luôn hướng tới khách hàng, lấy khách hàng làm trung tâm. Đồng thời cũng phải “luôn chăm sóc chiến sỹ, cán bộ, coi trọng công tác chính trị tư tưởng, quyết tâm chiến đấu”.

Để đạt được kết quả như mong muốn, anh chị em Vĩnh Tường luôn giữ trong mình một tầm nhìn lạc quan, một trái tim đầy lửa và một niềm tin bất tận vào con đường và mục tiêu của mình để “Dám mơ, dám đi và dám tới”.

▼ Đội ngũ trẻ đầy nhiệt huyết – nguồn vốn quý giá của Vĩnh Tường



NHÌN LẠI

MỘT NĂM THÀNH CÔNG

CỦA PHÒNG DỰ ÁN

MIỀN NAM

Nguyễn Trọng Đạt
P. KDDA - KVMN

*Đ*ối mới không chỉ là việc bạn bỏ ra bao nhiêu tiền cho nghiên cứu và phát triển. Đây không chỉ là vấn đề tiền bạc. Đối mới còn là việc bạn có những con người như thế nào, bạn được lãnh đạo như thế nào, và bạn đạt được kết quả đến đâu.



► Trung tâm hành chính Tp. Đà Nẵng

BỐI CẢNH KINH TẾ 2013

Năm 2013 được đánh giá là năm mà thị trường bất động sản của Việt Nam gặp nhiều khó khăn về tài chính. Bất động sản bị siết chặt, nhiều dự án bị đóng băng và tạm ngưng trong thời gian dài mà chưa có dấu hiệu hồi phục như: Saigon M&C, Royal Tower Q7, Phú Hoàng Anh 2.... Số dự án đang tạm ngưng chiếm 21% trên tổng số dự án triển khai đã dẫn nhiều doanh nghiệp đến bờ vực phá sản. Chính điều này đã gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến việc đưa hàng ra thị trường của các nhà sản xuất vật liệu xây dựng trong và ngoài nước.

Các dự án vốn Ngân sách triển khai chậm, thanh toán lâu dẫn đến nợ nần, gây nhiều khó khăn về tài chính cho các doanh nghiệp. Bên cạnh đó, đối thủ cùng ngành cũng ra sức cạnh tranh khốc liệt với chúng ta về mọi phương diện như: giá cả, chất lượng sản phẩm được nâng cao, mẫu mã đa dạng.

SỰ ĐỔI MỚI CỦA PHÒNG KINH DOANH DỰ ÁN (KDDA)

Trước tình hình khó khăn trên, phòng KDDA đã có các điều chỉnh hợp lý để khắc phục. Phòng đã xác định thị trường mục tiêu là các tỉnh thành lớn có nhiều dự án, các nhà xưởng, khu công nghiệp. Do đó, phòng tập trung thúc đẩy và hỗ trợ tốt cho các Trung tâm Thi công (TTTC) của Vĩnh Tường để tăng trưởng doanh số. Bên cạnh đó, phòng tập trung dành thị phần, quảng bá thương hiệu và sản phẩm cho các dự án ở các tỉnh đang phát triển như: Bình Dương, Nha Trang, Đà Nẵng, Cần Thơ... Đồng thời, với phương châm định hướng tập trung nguồn lực, toàn thể nhân viên phòng KDDA được yêu cầu tập trung cho các dự án lớn đang hoàn thiện.

Song song đó, Ban Tổng Giám Đốc và Giám đốc Dự án đã hỗ trợ tích cực để phòng dự án thực hiện đàm phán thành công việc bán hàng trực tiếp vào các dự án lớn, các dự án tưởng như đi vào ngõ cụt hoặc rơi vào tay của các doanh nghiệp cùng ngành như cụm Rạp chiếu bóng Megasart Cần Thơ, khu căn hộ cao cấp Caltavil Quận 2, Bệnh Viện Đa Khoa Đồng Nai giai đoạn 2...

Phòng KDDA cũng bắt đầu giới thiệu các giải pháp cách âm, tiêu âm, chống ẩm, chống cháy, chống nóng... cho các công ty Tư vấn Thiết kế lớn tại Tp. Hồ chí Minh và các tỉnh thành lớn khác. Đây là bước đi rất quan trọng và lâu dài để đưa quy cách sản phẩm của Vĩnh Tường vào dự án.

Đối với khách hàng, Phòng KDDA đã tiếp cận khoảng 90% các công ty Tư vấn Thiết kế, chủ đầu tư, nhà thầu lớn ở các tỉnh thành như Tp. HCM, Đà Nẵng, Đồng Nai, Vũng Tàu, các tỉnh ĐBSCL để giới thiệu sản phẩm và giải pháp của Vĩnh Tường nhằm tác động cho kênh dự án và cả kênh bán hàng truyền thống cho dân dụng. Phòng đã tiếp cận và bán được cho 80-90% các dự án lớn ở HCM, Cần Thơ, Đà Nẵng, Vũng Tàu, Khánh Hòa, Bình Dương, Đồng Nai. Độ bao phủ về thông tin - thị trường ở các tỉnh thành lớn chiếm khoảng 80-90% tùy khu vực. Đặc biệt đã quảng bá và chào bán được nhiều dự án sử dụng tấm Calcium Silicate hiệu DURAflex. Đây là một điểm nhấn quan trọng đối với ngành dự án. Các dự án có thể kể đến như Cinco Plaza

tại Quận 5 hay Khu dân cư An Phú – Bình Khánh Quận 2, Nhà Máy Cao Su Mina tại Bình Dương... Điều này đánh dấu bước phát triển mới và lâu dài cho sản phẩm này.

MỘT SỐ THÀNH TỰU PHÒNG KDDA KHU VỰC MIỀN NAM ĐÃ ĐẠT ĐƯỢC TRONG NĂM 2013.

- Doanh thu bán hàng trực tiếp tăng cao. Tỷ trọng bán các hàng trung cao vào dự án cũng tăng cao. Ví dụ dự án Times Square, Lotte Phan Thiết, Bình Dương, Khách sạn Phương Đông dùng hệ khung Serra. Dự án Caltavil An Phú Quận 2 dùng hệ khung trần chìm Skyline 2 lớp tấm Gyproc 9mm.
- TTTC tăng doanh số 300%.

Khu vực miền Trung: các dự án như Trung tâm hành chính Đà Nẵng sử dụng 30.000 m² trần chìm khung Serra, Alpha4000 + tấm Gyproc 9-12.7mm, khách sạn Mường Thanh tại Đà Nẵng sử dụng 30.000 m² trần chìm BASI và Gyproc 9mm, Khách sạn Nha Trang Palace sử dụng 54.000 m² trần chìm ALPHA 4000 và tấm Gyproc 9mm.

▼ Thợ thi công đang thi công công trình Trung tâm hành chính Tp. Đà Nẵng



▼ Phối cảnh bệnh viện đa khoa An Giang



Khu vực Miền tây: các dự án như Bệnh viện đa khoa An Giang gần 50.000 m² trần nổi khung TopLINE + Tấm sợi khoáng Owa của Đức, Rạp chiếu phim Megastar tại Thành phố Cần Thơ sử dụng gần 30.000 m² tấm chống cháy 12,7mm cho vách .

Khu vực Tp. Hồ Chí Minh :

- Khách sạn 5 sao Pullman Sài Gòn Center tại Quận 1 - với khối lượng trần là 23.380 m² khung trần chìm Vĩnh Tường BASI + tấm Gyproc tiêu chuẩn 12mm, chống ẩm 12mm, tấm DURAflex.
- Trung tâm trò chơi trí tuệ trẻ em Việt Nam - Him Lam VIKID - Quận 7 - Diện tích trần 15.000m², diện tích vách 15.000 m² dùng khung BASI thanh chính, thanh phụ dùng TIKKA, thạch cao Gyproc 9mm.
- Khu căn hộ cao cấp Caltavil An Phú – Quận 2 sử dụng 30.000 m² trần chìm 2 lớp tấm Gyproc 9mm khung cao cấp SkyLINE
- Trường học quốc tế Canada – Quận 7 sử dụng 25.000 m² trần nổi Topline và tấm DURAflex 3,5mm .
- Nhà Máy Lixil khu công nghiệp Long Đức Đồng Nai với 15.000 m² trần và vách ngăn chống cháy. Nhà máy Lixil 1&2 KCN Long Đức – Đồng Nai

- Bệnh viện Đa khoa Đồng Nai giai đoạn 2 sử dụng 43.000 m² trần nổi khung TopLINE + tấm Gyproc 9mm phủ PVC –VT5 và 15.000 m² trần chìm khung ALPHA 4000 + tấm Gyproc 9mm.

Trong năm mới 2014 đầy thách thức này thì việc hỗ trợ của Saint-Gobain và BlueScope Steel là vô cùng cần thiết đối với Công ty Cổ Phần Công Nghiệp Vĩnh Tường nói chung và Phòng KDDA nói riêng để chúng ta có thêm động lực để chiến thắng các dự án quan trọng.

NHỮNG THÁCH THỨC CHO NĂM 2014

Trong bối cảnh thị trường còn nhiều khó khăn, nền kinh tế chưa được phục hồi, lĩnh vực xây dựng còn nhiều biến động, dự án ngày một khan hiếm thì việc đạt chỉ tiêu 2014 là một thách thức không hề nhỏ. Ý thức việc này, Phòng KDDA đã tổ chức nhiều cuộc họp với

tất cả nhân viên trong phòng để đề ra kế hoạch hành động hợp lý cho năm sau.

Ngoài ra chúng ta luôn cảm ơn sự hỗ trợ từ các nhà cung cấp thép BlueScope Steel và tấm thạch cao Gyproc Saint-Gobain đã đồng hành và hỗ trợ chúng ta để thắng dự án. Trong năm mới 2014 đầy thách thức này thì việc hỗ trợ của Saint-Gobain và BlueScope Steel là vô cùng cần thiết đối với Công ty Cổ Phần Công Nghiệp Vĩnh Tường nói chung và Phòng KDDA nói riêng để chúng ta có thêm động lực để chiến thắng các dự án quan trọng.

Thách thức và cơ hội vẫn đang ở phía trước, với tầm nhìn lạc quan của Ban Tổng Giám Đốc, với ngọn lửa nhiệt huyết đang cháy trong trái tim của mỗi thành viên Vĩnh Tường, chúng ta dám tới, dám đi và dám mơ về tương lai 2014. Xuân mới sắp về, tiếng xuân thầm thì như thúc giục chúng ta tiến về phía trước. Xin chúc cho tất cả mọi thành viên trong gia đình Vĩnh Tường một năm mới sức khỏe, hạnh phúc, an khang thịnh vượng, vạn sự như ý.

TẦM NHÌN CỦA DOANH NGHIỆP TRẺ

Minh Phương

*H*à Nội đang bước vào đông với những đợt rét đầu tiên, lạnh đến công người. Trên mọi nẻo đường, mọi con phố chúng tôi đều cảm nhận được mùa Giáng Sinh và Tết đã đến thật gần. Không khí hăng say lao động từ các công trình lớn nhỏ trong ngành cũng đã khiến những “nhà báo không chuyên” như chúng tôi quyết tâm ghi lại những dấu ấn khó quên của chặng đường 2013 đầy biến động.

Tiếp chuyện chúng tôi vào một buổi chiều đông khá lạnh nhưng đầy nắng là một vị Giám đốc thể hệ đầu 8x. Tuy anh còn khá trẻ về tuổi đời nhưng đã dày dặn kinh nghiệm trong lĩnh vực thi công. Đó là anh Nguyễn Ngọc Chiến – Giám đốc công ty CP Vật Liệu Hoàn Thiện Gia Nguyễn (thành viên CLB Trung tâm thi công của chi nhánh Miền Bắc). Gặp anh, chúng tôi đã có một cuộc trao đổi thú vị để hiểu được sự hồi hã, sự sôi động của ngành thi công vào thời điểm cuối năm như thế nào.

Thành lập từ năm 2009, Công ty CP Vật Liệu Hoàn Thiện Gia Nguyễn với thể mạnh vừa là nhà cung cấp, vừa là đơn vị thi công các sản phẩm hoàn thiện xây dựng công nghiệp cao cấp, thông minh, thân thiện với môi trường. Trải qua gần 5 năm phát triển, đến nay công ty đã có hơn 20 nhân viên chính thức và nhiều đội thi công, thầu phụ tham gia hợp tác. Năm 2013 ghi nhận một năm đầy khó khăn chung của ngành xây dựng nhưng với Gia Nguyễn, bằng tất cả sự

quyết tâm, nỗ lực của tập thể cán bộ nhân viên, công ty vẫn duy trì mức độ tăng trưởng 10%. Hiện Gia Nguyễn đang là một trong những nhà chuyên cung cấp và thi công các công trình cho các Nhà thầu lớn trong và ngoài nước như Obayashi, Toda, Shimizhu, Nakano, Nimatshu, Taisei, Vinata, TSI. Anh Chiến chia sẻ, vì bối cảnh cạnh tranh cao trong lĩnh vực thi công và sự chìm lắng của thị trường bất động sản, công ty đã quay sang tìm hướng phát triển tại các khu công nghiệp, khu kinh tế có đầu tư của nước ngoài. Đây sẽ là một thị trường tiềm năng để các đơn vị thi công có thể khai thác. Yếu tố chất lượng, kỹ thuật, dịch vụ bảo hành được các chủ đầu tư coi trọng hàng đầu nên công ty đặc biệt quan tâm đến việc hợp tác và sử dụng các sản phẩm có uy tín. Vì thế, Vĩnh Tường luôn là sự lựa chọn đầu tiên khi công ty tham gia chào thầu vào các dự án có yêu cầu khắt khe về kỹ thuật cũng như các yêu cầu về chất lượng thi công. Hai công trình tiêu biểu cho khối khách hàng có đầu tư nước ngoài mà Gia Nguyễn đã thi công trong năm 2013 là Kyocera của Nhật Bản và dự án Sam sung Thái Nguyên đã minh chứng cho điều này. Anh Chiến cũng đánh giá cao sản phẩm DURAflex của Vĩnh Tường khi có thêm nhiều ứng dụng và giải pháp đi kèm: làm sàn, vách, trần chịu nước... Tuy nhiên, để sản phẩm thực sự đi vào các công trình, anh nghĩ công ty Vĩnh Tường cần nghiên cứu để giá thành cạnh tranh hơn, khả năng cung ứng tốt hơn (nhất là



▲ Công trình Hitachi Cable

tại các thị trường vùng cao) và cần có các tài liệu hướng dẫn thi công đi kèm. Vui hơn nữa khi anh Chiến thực sự hài lòng với những sản phẩm, dịch vụ mà Vĩnh Tường đang cung cấp.

CÁC DỰ ÁN GIA NGUYỄN ĐÃ THỰC HIỆN TRONG NĂM 2013

Công trình Hitachi Cable
Công trình Kyocera
Công trình THK

Một mùa xuân mới đang về và lời chúc “Chúc Vĩnh Tường ngày càng thắng lợi và làm hài lòng mọi khách hàng” của anh Chiến – Trung tâm thi công Gia Nguyễn sẽ là động lực cho toàn thể cán bộ nhân viên Vĩnh Tường phấn đấu nhiều hơn nữa trong sứ mệnh của mình.

▼ Công trình Kyocera



BÍ QUYẾT ĐI TẮT ĐÓN ĐẦU ĐỂ VỀ ĐÍCH THÀNH CÔNG

Mi Thanh

*H*òa chung vào không khí hối hả hoàn thành những chỉ tiêu, kế hoạch kinh doanh, cuối năm cũng là thời điểm để nhìn lại, đánh giá những hoạt động đã làm được trong năm qua. Năm 2013 chúng ta vẫn chứng kiến sự trì trệ của ngành xây dựng và bất động sản kéo dài từ quý I cho đến giữa quý III. May mắn thay, sau hàng loạt điều chỉnh của Chính phủ và gói hỗ trợ người mua nhà được tung ra, rất nhiều dự án xây dựng dở dang được khởi động trở lại... Vì vậy, thị trường những ngày cuối năm có phần sôi nổi hơn. Nhân dịp Xuân về, chúng ta có dịp trò chuyện với các đại diện Trung tâm thi công để nghe các anh chia sẻ về định hướng chiến lược phát triển thị trường trần và vách ngăn 2014.



▲ Anh Nguyễn Ngọc Ánh, Giám đốc Công ty An Tiến Mỹ

Năm 2013 có thể nhận thấy sự thay đổi nhiều trong các hạng mục xây dựng. Các dự án nhà hàng, khách sạn, chung cư có phần giảm sút, thay vào đó là sự lên ngôi của hạng mục nhà xưởng. Anh Nguyễn Ngọc Ánh, Giám đốc Công ty An Tiến Mỹ - Trung tâm thi công của Vĩnh Tường cho biết: “Năm 2013 doanh thu của An Tiến Mỹ tăng khoảng 15-17% so với cùng kỳ năm trước. Công trình thi công chủ yếu là nhà xưởng tập trung tại các vùng ngoại ô, đặc biệt là khu Bình Dương”. Một trong những điểm mạnh để Công ty đạt được kết quả này chính là nhờ vào cam kết về chất lượng và tiến độ đối với công trình. Anh nói: “An Tiến Mỹ đã đồng hành với Vĩnh Tường gần chục năm qua, thương hiệu và chất lượng của Vĩnh Tường trở thành kim chỉ nam đồng hành của chúng tôi trong bao công trình được xây dựng”. Ngoài ra, năng lực thi công cũng là thế mạnh để An Tiến Mỹ chinh phục các nhà thầu, chủ đầu tư. Anh Ánh nhận xét, năm nay tay nghề của thợ thi công đã phát triển rất nhiều, các anh em tập trung hơn rèn

luyện kỹ năng từ lý thuyết đến thực hành. Đây là tín hiệu mừng cho nghề thi công trần và vách thạch cao tại Việt Nam. Là thành viên ban giám khảo chương trình ngày hội 5VUI do Vĩnh Tường tổ chức, anh nhìn nhận “để thành công trong nghề, người thợ thi công cần có

“An Tiến Mỹ đã đồng hành với Vĩnh Tường gần chục năm qua, Thương hiệu và chất lượng của Vĩnh Tường trở thành kim chỉ nam đồng hành của chúng tôi trong bao công trình được xây dựng”

tâm huyết, tinh thần học hỏi để nâng cao tay nghề. Khi đã có tay nghề cao, người ta sẽ tạo ra những công trình chất lượng tốt và uy tín trên thị trường”.

Tuy nhiên, nhìn lại một năm kinh doanh, anh

nhận thấy mức độ cạnh tranh trong ngành ngày càng gay gắt, đặc biệt là sự cạnh tranh về giá cả. “Do nhu cầu của thị trường và ngân sách của mỗi nhà đầu tư mà thị trường được phân chia nhiều phân khúc. Đặc biệt ở các phân khúc thấp, do chi phí thấp, chủ đầu tư cần những dòng sản phẩm hợp lý nhưng vẫn đảm bảo chất lượng. Vì vậy, có nhiều doanh nghiệp, đơn vị thi công vì lợi nhuận, để thắng thầu khi báo giá họ đưa sản phẩm loại tốt nhưng khi làm thì lại trộn mặt hàng khác để thi công. Việc này ảnh hưởng đến chất lượng công trình cũng như uy tín của ngành bị hạ thấp”. Anh dự đoán, năm sau các dự án nhà xưởng sẽ tiếp tục tăng, vì vậy việc cung cấp các giải pháp sản phẩm phù hợp với từng đối tượng sẽ là một cách hiệu quả để đáp ứng các nhu cầu của khách hàng. Riêng anh và An Tiến Mỹ, năm 2014 tới sẽ tập trung xây dựng hình ảnh thi công chuyên nghiệp qua những cam kết về chất lượng và tay nghề, tiến độ thi công để chinh phục và mở rộng năng lực kinh doanh hơn nữa.

HÀ TỈNH VỚI TIỀM NĂNG PHÁT TRIỂN DỰ ÁN

*N*hững năm qua, trên địa bàn Hà Tĩnh, nhiều dự án lớn, trọng điểm mang tầm quốc gia và khu vực đã, đang và sẽ tiếp tục được triển khai. Các dự án lớn này có sự tham gia đầu tư của các tập đoàn kinh tế, các tổng công ty mạnh trong và ngoài nước như dự án Khu liên hợp gang thép và Cảng nước sâu Sơn Dương của Tập đoàn FORMOSA - Đài Loan (tổng mức đầu tư giai đoạn 1 gần 10 tỷ USD), Dự án Nhà máy nhiệt điện Vũng Áng 1 với tổng mức đầu tư 1,65 tỷ USD sẽ phát điện vào cuối năm 2013, các dự án cấp nước, công nghiệp phụ trợ, dịch vụ tại Khu kinh tế Vũng Áng; v.v...



Sang Phương

▲ Anh Toàn cùng anh em thợ thi công tham gia lớp đào tạo thợ thi công của Vĩnh Tường

Trao đổi với anh Toàn – Chủ doanh nghiệp Tư nhân Nội thất Hữu Toàn, về cơ hội phát triển ngành trần và vách thạch cao trong các dự án đầu tư, anh cho biết các ứng dụng của thạch cao đang là xu hướng nội thất mới lạ và nhu cầu sử dụng vật liệu này trong các công trình tại Hà Tĩnh cũng ngày càng tăng. Đặc biệt với các dự án đầu tư của nước ngoài, vật liệu này đã quá quen thuộc vì họ đã đưa vào sử dụng từ khá lâu. Do vậy, đây là thị trường tiềm năng để phát triển các sản phẩm khung vách trần và tấm thạch cao. Ở khối thị trường dân dụng, nhiều gia đình đã biết đến trần thạch cao và sản phẩm này dần thay thế loại trần nhựa đã có mặt từ khá lâu. Sản phẩm tấm DURAflex (tấm chịu nước) của Vĩnh Tường cũng đang dần có chỗ đứng trên thị trường. Với khí hậu đặc thù, mùa đông lạnh kèm theo sương mù và mưa phùn, còn mùa hè, gió biển thổi vào đất liền mang theo lượng hơi nước rất lớn nên thời tiết ở Hà Tĩnh có độ ẩm quanh năm và DURAflex là vật liệu lý tưởng trong việc khắc phục vấn đề này. Tuy nhiên, để tấm DURAflex đi sâu vào thói quen xây dựng của người dân công ty cần phát triển thêm các phụ kiện (bột xử lý mối nối, băng giấy,...) để xử lý mối nối tốt hơn nữa.

Là một đơn vị vừa phân phối vừa thi công, năm 2013 doanh nghiệp Hữu Toàn cũng gặp nhiều khó khăn trong vấn đề tài chính và xoay vòng vốn. Hiện Hữu Toàn đang nỗ lực thu hồi công nợ, đồng thời có những chính sách bán hàng khác để được khách hàng ủng hộ và cùng chung tay vượt qua giai đoạn khó khăn của cả hai bên. Với anh Toàn, yếu tố quan trọng nhất trong việc kinh doanh chính là

Thời tiết ở Hà Tĩnh có độ ẩm quanh năm và DURAflex là vật liệu lý tưởng trong việc khắc phục vấn đề này

Yếu tố khách hàng. Doanh nghiệp luôn phải duy trì tốt giữa đối nội - đối ngoại, doanh nghiệp luôn phải đặt niềm tin giữa người thợ thi công và khách hàng sử dụng sản phẩm. Hiểu rõ thông tin sản phẩm và thông số kỹ thuật thi công, doanh nghiệp tư vấn cho khách hàng, giúp họ hài lòng nhất có thể về chi phí chi trả, độ bền và thẩm mỹ. Năm

2013 ghi lại nhiều dấu ấn của Doanh nghiệp Hữu Toàn tại khối các dự án trong khu kinh tế Vũng Áng như Công ty TNHH lắp ghép nhà Việt Ngọc Phùng (chủ Đài Loan), Dự án Tiến Phát (chủ Đài Loan), Công ty CP Sơn Hà - Thành phố Hà Tĩnh, TTTM Hà Tĩnh,...

Trong năm 2014, doanh nghiệp Hữu Toàn xác định nền tảng phát triển của công ty là kết hợp giữa thương mại và thi công; đẩy mạnh vào KCN Formosa; song song với việc thi công nhà dân, công trình nhỏ để đẩy mạnh thương hiệu. Bên cạnh đó anh Toàn cũng tập trung nâng cao tay nghề cho anh em thợ thi công để họ có thể thi công được ở những công trình đòi hỏi chất lượng thi công cao. Anh đánh giá chương trình đào tạo của Vĩnh Tường năm 2013 đã có nhiều đổi mới theo hướng chuyên sâu và mong rằng Vĩnh Tường sẽ tiếp tục duy trì hoạt động này trong năm tới để hỗ trợ đắc lực cho các đơn vị có thi công như Hữu Toàn trong việc xây dựng niềm tin và uy tín với khách hàng. Chúc cho doanh nghiệp Hữu Toàn sẽ cập bến 2014 thành công trên cả mong đợi!

Gia đình THẠCH CAO

Phi Dao



Anh Kiêm Hùng và các con trong ngày tham gia lớp đào tạo thợ thi công của công ty Vĩnh Tường

“*K*hông chỉ là 5 cha con đầu em, phải gọi gia đình anh là “gia đình thạch cao” mới đúng đó” – Anh Trần Kiêm Hùng đã hóm hỉnh chính ngay khi tôi vừa bắt đầu câu chuyện.

Khởi nghiệp là một người thợ thi công, sau gần 10 năm lăn lộn với nghề, hiện anh Hùng đang là chủ cửa hàng thạch cao Kiêm Hùng tại huyện Cư Jút, tỉnh Đắk Nông. Đối với anh, thạch cao không còn chỉ là nghề nữa mà nó đã trở thành cái nghiệp luôn rồi. Còn nhớ ngày trước, khi quyết định cho người con trai lớn đi học nghề làm phù điêu, bông chỉ thạch cao, anh vẫn chưa nghĩ đến chuyện sẽ thành thợ thi công thạch cao đầu. Nhưng rồi thị trường trần thạch cao nở rộ, nhu cầu thay thế trần nhựa, trần tole tăng cao, sẵn chút khéo léo và kinh nghiệm từ nghề phù điêu, cha con anh thử nhận đơn hàng, tự đọc bản vẽ rồi mày mò học cách thi công. Anh tâm niệm, làm gì cũng vậy, quan trọng mình đặt cái tâm lên đầu thì khó cách mấy cũng sẽ làm được. Thời điểm đó, thợ đóng thạch cao còn chưa nhiều nên công việc khá suôn sẻ, có những tháng, công trình đến nhiều quá làm không xuể, phải từ chối bớt mà thấy tiếc lắm! Và đó cũng là một trong những lý do anh hướng dẫn các người con trai còn lại của mình theo nghề thạch cao. Theo anh, nghề thạch cao này nhàn lắm, vì lúc nào cũng được làm trong mát, việc làm độc lập, đối tượng giao tiếp chính là chủ nhà, ít phải va chạm đến thầu chính công trình, và thu nhập cũng cao hơn thợ nề. Vì vậy, bao nhiêu tâm huyết, bao nhiêu kinh nghiệm, anh truyền lại hết cho các con, đồng thời, anh cũng học hỏi lại từ các con không ít các tư duy và sự sáng tạo của tuổi trẻ. Các con trai của anh đều đã rất vững với nghề và đều có khả năng nhận thầu công trình riêng.

Khi được hỏi, anh có thấy lo không khi mà nhu cầu đóng trần tăng cao thì số lượng thợ thạch cao cũng nhiều hơn, sự cạnh tranh trong nghề cũng nhiều hơn. Anh đã tự tin khẳng định rằng vì anh và các con đã làm nghề lâu năm rồi, số lượng công trình đến nay là đếm không xuể nên uy tín cũng cao lắm. Ở cái tỉnh nhỏ như vậy thì chỉ cần lời truyền miệng của chủ nhà thôi là mình cũng có việc làm dài dài. Vui nhất

Anh tâm niệm, làm gì cũng vậy, quan trọng mình đặt cái tâm lên đầu thì khó cách mấy cũng sẽ làm được.

là khi có các công trình lớn, cha con anh sẽ được làm việc cùng nhau. Còn những mùa ít công trình, các con anh lại lên Buôn Mê Thuột nhận thêm công trình.

“Vậy sao anh lại bảo gia đình mình là gia đình thạch cao?” – À, do anh không có con gái, chỉ có 4 thằng con trai thôi. Bà xã anh ngoài việc lo cơm nước, giặt giũ cho các cha con anh thì hằng ngày chị cũng ra tiệm phụ kinh doanh với anh. Vậy em xem, có phải là gia đình thạch cao không? Cách trả lời vừa hài hước, vừa cho thấy sự tự hào của anh về gia đình và về ngành nghề anh đã chọn cho gia đình.

Lại hỏi tiếp về những khó khăn, những gút mắc

mà anh thường gặp trong quá trình thi công. Anh thổ lộ rất chân tình, làm lâu năm nhưng anh không có rãnh về việc nhận diện sản phẩm. Hôm rồi, nghe nói có anh Hoàng – GD Kỹ Thuật của công ty Vĩnh Tường xuống tỉnh đào tạo cho thợ thi công, anh đã bảo các con đăng ký học ngay. Thiết tình là lớp học đó rất hữu ích với cha con anh. Nhờ lớp học mà anh đã hiểu rãnh về sản phẩm, biết cách thi công đúng kỹ thuật và cả việc hiểu về các ứng dụng mới của sản phẩm. Trước đây cha con anh chỉ làm theo thói quen, thấy sản phẩm nào thị trường đang chuộng thì giới thiệu cho khách hàng làm thôi. Nhưng nay, anh đã tự tin chọn vật liệu cho phù hợp với yêu cầu của chủ nhà và tư vấn cho khách hàng. Nghe nói, sang năm công ty sẽ mở tiếp lớp nâng cao, cha con anh cũng sẽ đăng ký học tiếp.

Vậy đó, chỉ với những chia sẻ mộc mạc, chân tình từ những người thợ tâm huyết, gắn bó với nghề như anh cũng đủ làm chúng tôi thấy lòng lâng lâng. Công ty có phát triển vượt bậc, có thành công rực rỡ thì một phần công sức cũng thuộc về các anh – những người đã làm việc trực tiếp với khách hàng và đem đến cho khách hàng những tấm trần đẹp nhất. Nhân dịp Xuân đang về, thay mặt công ty Vĩnh Tường, kính chúc gia đình anh Hùng nói riêng và toàn thể gia đình anh em thợ thi công thạch cao trên cả nước hưởng một mùa xuân an khang hạnh phúc và cầu chúc cho ngành xây dựng sẽ khởi sắc trong năm mới Giáp Ngọ.

CHUYỆN KHIẾU NẠI

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

TÌNH HUỐNG:

Chúng tôi nhận được điện thoại của chủ nhà khiếu nại trường hợp chủ nhà sử dụng sản phẩm của Vĩnh Tường làm vách nhưng toàn bộ mảng tường đã bị nứt. Yêu cầu công ty qua kiểm tra xử lý và phải đền bù thiệt hại trên.

XỬ LÝ: Trường hợp của khách hàng này xảy ra tại Quận 8, TP.HCM. Sau khi nhận được điện thoại, nhân viên phòng Kỹ thuật của công ty Vĩnh Tường đã qua nhà khách hàng để tiến hành kiểm tra.

Theo ghi nhận thực tế ban đầu của chúng tôi: chủ nhà mở rộng diện tích ở trên tầng thượng, mặt vách bên trong làm bằng tấm DURAflex 6mm, mặt vách bên ngoài làm bằng tole. Hiện trạng, mặt vách bên trong bị nứt hết toàn bộ, phần mối nối của vách bị nứt bong tróc vị trí giáp mối giữa 2 mí tấm. Đặc biệt khi thi công bức vách, các thợ thi công đã bố trí lắp đặt các tấm giáp mí là ngã tư. Quan sát kỹ hơn chúng tôi thấy vị trí xử lý mối nối được xử lý bằng bột trét thường, dán băng keo lưới và đặc biệt là giữa 2 mí ghép của tấm không có khe hở.

Sau khi kiểm tra tổng thể và xác định được nguyên nhân hư hỏng, chúng tôi đã gặp anh thầu phụ trách thi công công trình này để trao đổi về các vấn đề thi công sai kỹ thuật: - Công trình đang dùng tấm DURAflex 6mm để làm vách, nhưng theo đúng yêu cầu kỹ thuật thì phải dùng tấm DURAflex 8mm để làm vách. - Các tấm khi bố trí làm vách không được để ghép mí là các ngã tư mà phải là ngã ba. - 2 mí tấm phải cách nhau từ 3-5mm để xử lý mối nối. - Bột xử lý mối nối phải dùng bột chuyên dụng cho DURAflex do Vĩnh Tường cung cấp kết hợp với băng giấy của Vĩnh Tường để xử lý. Phương pháp xử lý có in rõ trên bao bì của cuộn băng giấy. - Đặc biệt phần khung xương, đối thi công dùng thép hộp lắp song song với sàn và liên kết vào 4 thanh trụ chống chính của căn nhà,

▼ Khi thi công làm vách, các tấm đã bị ghép mí tại vị trí ngã tư



▼ Thợ thi công đã sử dụng băng lưới thay vì dùng bột chuyên dụng kết hợp với băng giấy để xử lý mối nối



WORKSHOP:

SẢN PHẨM & GIẢI PHÁP VĨNH TƯỜNG

TRONG NGÀNH XÂY DỰNG

Lương Mai



Ngày 21/12 tại Memories Lounge, thành phố Đà Nẵng đã diễn ra workshop cho các công ty kiến trúc, đầu tư và xây dựng. Với đề tài “Sản phẩm và giải pháp Vĩnh Tường trong ngành xây dựng” chương trình thực sự đã thu hút 78 kiến trúc sư của 35 công ty trong những ngày cuối năm rét đậm.

VĨNH TƯỜNG:
NHỮNG ĐIỀU MỚI VÀ KHÔNG MỚI!
Không mới - vì trong ngành xây dựng, việc sử dụng các sản phẩm Vĩnh Tường để đảm bảo tính thẩm mỹ, hiệu quả và bền lâu cho các công trình là lựa chọn từ lâu của giới Kiến trúc sư. Tuy nhiên, với sự giới thiệu một cách hệ thống những sản phẩm của Vĩnh Tường bao gồm hệ khung, tấm, phụ kiện; các ứng dụng của hệ sản phẩm; các dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật đã cung cấp cho các kiến trúc sư những kiến thức đầy đủ về các giải pháp của Vĩnh Tường. Đây thực sự là điều rất mới, khiến các KTS yên tâm hơn với việc lựa chọn Vĩnh Tường như là đối tác tin cậy trong các công trình của mình.

Không khí buổi workshop thêm phần vui nhộn khi các anh chị cùng tham gia trò chơi “Đoán tên công trình qua hình ảnh”. Và các mẫu thiết kế đã thể hiện rất rõ sự hiểu biết của các anh chị về tình hình các công trình tại Việt Nam và nước ngoài.

CHỦ ĐỀ HẤP DẪN “GIẢI PHÁP CHỐNG NỨT TRẦN VÀ VÁCH NGĂN”
Điểm nhấn trong chương trình là phần trình bày của ông Phạm Quang Hoàng - Giám Đốc Kỹ Thuật của công ty Vĩnh Tường về “Giải pháp chống nứt trần và vách ngăn”. Đề tài đã chỉ ra những vấn đề thực tế thường gặp trong quá trình thi công. Nếu kỹ thuật không đúng có thể ảnh hưởng đến chất lượng công trình ngay sau khi hoàn thiện chỉ trong vòng 2-3 tuần. Điều này thật sự không chỉ thu hút sự quan tâm của giới thi công

mà còn là vấn đề đau đầu của các kiến trúc sư khi nhìn các sản phẩm thiết kế của mình không được hoàn thiện như mong muốn. Là kiến trúc sư, các anh luôn mong muốn công trình của mình là một sự sáng tạo đầy ấn tượng nhưng đồng thời phải đảm bảo được sự bền chắc trong công trình.

Nguyên nhân của vấn đề có thể do vật tư không đồng bộ, thi công không đúng kỹ thuật, sử dụng sai chức năng sản phẩm,... Có đôi khi, sự cố đến từ những việc rất nhỏ

như cách bắn vít, bắt tấm so le, xử lý mối nối, không tuân thủ đúng quy trình yêu cầu từ nhà sản xuất... Trong phần trình bày của mình, diễn giả cũng cung cấp những sản phẩm trên thị trường hỗ trợ tốt cho công tác thi công trần và vách ngăn như bột trét Duraflex, bột xử lý mối nối Gyp-Filler, bột bả nội thất dùng tạo nhẵn bề mặt.

Với những hình ảnh minh họa cụ thể từ các công trình thực tế, phần trình bày đã giúp các KTS có những thông tin hữu ích nhằm

hỗ trợ cho công tác quản lý chất lượng của công trình.

Phần Q&A một lần nữa khẳng định sự quan tâm của KTS khi có rất nhiều những câu hỏi cụ thể được nêu ra và cả những ý kiến đóng góp của đại diện Công ty T&K, Công ty Xây Dựng Kiến Trung và các đại diện khác khiến phần Q&A không còn là hỏi và trả lời nữa mà còn là một sự tranh luận sôi nổi nhằm tìm ra một giải pháp tốt nhất để lưu ý công tác thi công.

TÌNH NGƯỜI TRÊN CÔNG TRÌNH

Ngày Giáp Tết

Phòng Thi Công

“**K**hắc nghiệt làm nên chất lượng thứ thiết”, một phát biểu mang đầy ý nghĩa được cập nhật trên một trang facebook cá nhân của một anh thợ thi công tại công trình Samsung Thái Nguyên.

Tôi gọi các anh đang công tác nơi đây là “các chiến sĩ thi công” bởi lẽ tuy đang được điều đi công tác tại một vùng miền xa xôi, trong điều kiện rất khó khăn về mọi mặt nhưng ý chí vượt qua mọi thử thách của môi trường làm việc của họ mạnh mẽ và kiên cường như một chiến sĩ vậy. Nào là cái lạnh như cắt da cắt thịt với nhiệt độ khoảng 5°C đến 8°C, nào là sự lầy lội trên các tuyến đường ở nơi công trình mà được ví như cháo bùn, nước ngập đến mắt cá chân, nào là các cơn gió lạnh buốt cứ thổi xuyên qua các lớp áo ấm,... Dù vậy, các “chiến sĩ thi công” ấy vẫn hiên ngang bước đi, bất chấp mọi cản trở từ khí hậu của môi trường làm việc và luôn tuân thủ các thiết bị bảo hộ lao động theo quy định tại công trường.

Về phía công việc, các “chiến sĩ thi công” phải chịu các áp lực từ phía thầu chính như yêu cầu tăng quân số để đẩy nhanh tiến độ, đổi thiết kế, bản vẽ. Căng thẳng lắm những lúc thiếu quân, không đáp ứng đúng tiến độ như đã thỏa thuận. Căng thẳng lắm những lúc vật tư không về kịp thời điểm gây ra tình trạng quân ngồi chơi không có việc làm, trễ tiến độ. Căng thẳng lắm những lúc các đội gào thét về việc chậm trễ thanh toán,... Căng thẳng là thế! Một môi là thế! Nhưng các “chiến sĩ” cũng vẫn cố gắng tháo gỡ từng khó khăn một, giải quyết từng vấn đề một để vượt qua. Họ nhận ra rằng trong gian khó, chính sự đoàn kết đã giúp họ vượt qua khó khăn và cùng nhau hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao với chất lượng tốt nhất.

Chuyện khí hậu, chuyện công trường rồi cũng dần quen. Thế nhưng điều khắc khoải nhất trong lòng mỗi người... “Nhớ lắm gia đình, nhớ lắm tổ ấm.” - lại một chia sẻ đầy tâm trạng trên facebook. Đọc đến đây, tôi đã chợt nhận ra, khó khăn lớn nhất, rào cản lớn nhất mà các anh phải vượt



▲ Gia đình anh Khoa



▼ Đường như khó khăn chẳng thể làm các anh chùng bước. Nụ cười vẫn luôn rạng rỡ mặt mọi người

qua không phải là các khắc nghiệt của khí hậu, càng không phải là các căng thẳng trong công trình mà đó chính là nỗi nhớ nhà da diết, sự lo lắng cho những người thân yêu khi các anh phải đi xa như thế. Và không nói ra, đó chính là nỗi niềm chung của các “chiến sĩ” nơi đây.

Anh Phạm Anh Kiệt tâm sự, vừa cưới vợ được vài tháng thì nhận quyết định ra đây làm Giám sát Kỹ Thuật công trình và 3 – 4 tháng anh mới được nghỉ phép về thăm nhà. Hai vợ chồng cũng cân nhắc kỹ lắm mới nhận quyết định này. Do chưa quen với sự thay đổi thời tiết, anh đã bị bệnh và lúc đó thèm lắm bàn tay chăm sóc của vợ. Chỉ muốn bỏ cuộc và về nhà thôi.

Lại nhớ đến chuyện của anh Thái Khiết Khoa – chỉ huy trưởng công trình. Vợ anh đã không ngại đường xá xa xôi, không ngại trời mưa

gió, dắt con từ miền Nam lặn lội ra thăm anh ở nơi đèo heo hút gió đó. Vậy mới biết tình cảm gia đình đã dành cho các anh nhiều đến ngần nào. Nỗi nhớ không chỉ đến từ một phía. Những chuyến viếng thăm như thế giúp chị hiểu hơn về những vất vả trong công việc để có sự đồng cảm, sự động viên tinh thần cho các anh. Đồng thời, chính điều đó cũng tạo nên một động lực, một sức mạnh vô hình tiếp sức cho các anh vượt qua khó khăn mà hoàn thành tốt nhiệm vụ.

Những tấm hình gia đình như thế này luôn được các anh nâng niu và đem ra ngắm trong những lúc nghỉ ngơi để vơi đi nỗi nhớ nhà. Tết đã gần kề, chúc các anh “chân cứng đá mềm” hoàn thành tốt nhiệm vụ để sớm được sum vầy cùng gia đình, vợ con bên mâm cơm ngày giao thừa.



CHƯƠNG TRÌNH CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG “KẾT NỐI BỀN LÂU” ĐẾN VỚI THỊ TRƯỜNG ĐÀ NẴNG:

Cũng tại buổi workshop, Phòng Tiếp Thị Công ty Vinh Tường lần đầu tiên giới thiệu chương trình chăm sóc khách hàng “Kết Nối Bền Lâu” đến tập thể các công ty kiến trúc và xây dựng cho các công trình dân dụng tại thành phố Đà Nẵng.

Điểm chính của chương trình là giới thiệu công cụ quảng cáo digital online đến với các công ty. Theo báo cáo của Google Analysis thì hàng tháng có hơn 60.000 người ghé thăm 2 websites vinhtuong.com và tranhnhadep.com của Vinh Tường để tìm kiếm thông tin xây, sửa nhà. Trong đó, trang www.tranhnhadep.com với hạng mục Kết Nối Bền lâu đã nhận hơn 9.000 lượt truy cập tìm kiếm kiến trúc sư và 11.000 truy cập xem các công trình của các công ty kiến trúc. Với mức quan tâm trên 21.000 lượt truy cập của



▲ Buổi thảo luận diễn ra trong không khí hào hứng và sôi nổi

hạng mục Kết Nối Bền Lâu, tranhnhadep.com thực sự là một kênh online hoạt động hiệu quả để Vinh Tường tự tin chăm sóc công ty đối tác tốt và hiệu quả nhất. Bên cạnh đó, chương trình Kết Nối Bền Lâu còn khuyến khích các công ty gửi bài viết, hình ảnh các công trình công ty đã thực hiện để đăng trên trang web, nhằm tạo sự tương tác nhiều hơn cũng như cung cấp thêm nhiều thông tin cho người truy cập trang web.

Workshop Kiến Trúc sư Đà Nẵng đã kết thúc nhưng dư âm của nó vẫn mãi lan tỏa trong lòng người tham dự. Mọi người đến đây không chỉ được thu thập thêm nhiều điều bổ ích cho công việc mà còn là dịp cầu để gặp gỡ và giao lưu cùng nhau.

Đông sang xuân đến, chúc cho các anh chị ngày càng tâm huyết với nghề và xây dựng nên những công trình bền đẹp cho đất nước.



Trong không khí se lạnh của mùa Giáng sinh, trong không gian ấm cúng của Quán cà phê Trung Nguyên – Đồng Khởi, buổi chia sẻ về “Những ứng dụng cho Trần và vách” của chương trình Kết nối bền lâu do công ty Vĩnh Tường tổ chức đã diễn ra đầy hào hứng và sôi nổi.

Khởi đầu của sự hào hứng mà chúng tôi cảm nhận được là những câu trả lời cho những cuộc điện thoại nhắc nhở về thời gian và địa điểm – “Ah, anh nhớ rồi. Anh đã xếp lịch đi dự coffee Giáng sinh rồi”, hoặc “Em ơi, cho công ty chị 2 suất nhé”...

Xóa tan sự ngại ngùng, bỏ ngỡ ban đầu, không gian buổi trò chuyện đã được làm nóng ngay với màn giao lưu đầy hấp dẫn. Mọi người vui vẻ trao nhau các tấm thiệp do chính tay mình viết lời chúc. Chỉ mất vài phút, nhưng mọi người đã kịp thời trở tài “mỹ thuật” lên các tấm thiệp và biến nó thành những thông điệp giao lưu đầy ý nghĩa.

Sự hào hứng ấy lại tiếp tục lan tỏa trong suốt phần trình bày “Các ứng dụng thẩm mỹ của trần và vách ngăn” của ông Trần Hoàng Hải – Trưởng bộ phận Kỹ Thuật. Đây là chủ đề được các Kiến trúc sư đặc biệt quan tâm bởi với sự sáng tạo trong thiết kế, các anh luôn tìm kiếm các vật liệu để tạo kiểu dáng độc đáo cho trần và vách. Mọi người liên tục đặt câu hỏi, trao đổi các thắc mắc, các quy cách sử dụng tấm DURAflex hay các loại khung xương. Và không khí càng thêm phần khích khi ông Phạm Quang Hoàng – Giám đốc Kỹ thuật nhắc đến các “Lỗi thường gặp khi thi công trần nhà”. Như chạm đến các những bức xúc trong nghề, mọi người không chỉ đặt câu hỏi trực tiếp cho anh Hoàng mà quay sang chia sẻ cùng nhau những sự cố và cách xử lý của họ. Tiếng cười đùa, tiếng chia sẻ diễn ra không ngớt suốt chương trình khiến không gian trở nên nhẹ nhàng, thân mật và ấm cúng.



▲ Chỉ thoáng 2 phút, Ông già Noel đã xuất hiện để cùng giao lưu với mọi người.



▲ Các tấm thiệp nhỏ bé đã hoàn thành sứ mệnh to lớn của mình.



Ứng Dụng Giải Pháp Thẩm Mỹ CHO TRẦN & VÁCH NGẮN

Phi Dao

GIẢI PHÁP THẨM MỸ ỨNG DỤNG CHO TRẦN VÀ VÁCH NGĂN



- ▲ Từ xa lạ, mọi người đã được kết nối với nhau.
- ▲ Những gương mặt rạng rỡ, cùng những tiếng vỗ tay không ngừng trong suốt chương trình

- ▼ Các bạn không ngại dơ, chấm cả các ngón tay vào lọ màu để trang trí tranh.



Niềm phấn khích vỡ òa, sự hào hứng dâng cao tốt độ khi mọi người được kêu gọi tham gia vào trò chơi đồng đội của Ban tổ chức đề ra. Mọi người như được sống lại với thời sinh viên của mình. Cái thời mà cả nhóm cùng nhau thức suốt mấy đêm liền để làm đồ án. Có lẽ mọi người giờ đây đã xa lắm rồi cái thời ấy, nên khi được làm lại, ai cũng hào hứng và đầy kinh nghiệm. Chỉ có 10 phút thôi, chỉ với 1 tờ giấy thôi, chỉ với một ít vật dụng trang trí thôi và chỉ với 1 hộp nước màu thôi nhưng các đội phải hoàn tất một “tuyệt tác” mang đậm không khí Giáng sinh.

- ▼ Giải nhất – đẹp từ nội dung đến bố cục.



- ▼ Tác phẩm “Noel đến với các trẻ em vùng xa” của nhóm gồm 4 chàng điển trai



- ▼ Tác phẩm “Chung tay” – Sự chung tay của nhóm cũng giống như sự chung tay của xã hội để mọi người đều có một mùa Giáng sinh vui vẻ và ấm áp.



- ▼ “Ông già Noel sẽ đến và phát quà cho tất cả mọi người”



Bốn tác phẩm hoàn thành trong sự ngưỡng mộ của những kẻ ngoại đạo như chúng tôi. Chúng tôi thực sự khâm phục tài năng của mọi người. Mọi người lại tiếp tục dẫn chúng tôi vào mê cung của sự sáng tạo khi nghe các anh trình bày ý nghĩa tác phẩm của mình. Chỉ là một trò chơi thôi, chỉ là một buổi giao lưu thôi và chỉ là một khoảnh khắc ngắn ngủi thôi, vậy mà các anh gói gắm bao điều nhân văn trong tác phẩm của mình.

Giáng sinh đã về, thay mặt công ty Vĩnh Tường, xin chúc các anh chị một mùa Giáng sinh an lành và ấm áp bên những người thân yêu.

Mong rằng chương trình “Kết Nối Bền Lâu” sẽ là một sân chơi bổ ích và thân mật không chỉ giữa công ty Vĩnh Tường với các anh các chị kiến trúc sư mà còn là sự kết nối tình người gần với nhau hơn.



SINH KHÍ CHO NĂM MỚI

Kiến trúc sư Hà Anh Tuấn

▲ Phòng ăn, nơi quây quần ẩm thực dịp Tết là điểm có thể trang trí tươi mới, với những mảng trần giật cấp sinh động, đèn tròn, ánh sáng ấm áp.

Mùa xuân là mùa của các sắc màu tươi mới, của những không gian rực rỡ và thoáng gọn. Việc sửa nhà cuối năm sao cho phù hợp với thẩm mỹ và phong thủy là điều không ít gia chủ quan tâm. Dĩ nhiên trong bối cảnh kinh tế chưa khởi sắc và thời điểm cận kề Tết bận rộn thì những mảng trang trí gọn đẹp luôn được ưu tiên chọn lựa hơn là các giải pháp tốn kém và kéo dài thời gian.

CHỌN MẢNG TRANG TRÍ HỢP KHÔNG GIAN

Ở phòng khách cũng như những không gian đối ngoại như tiền sảnh, phòng ăn vào dịp lễ tết nên chọn lựa hình thức trang trí có tính cân đối, bề thế và trang trọng. Cân đối không có nghĩa là đối xứng giống nhau hai bên, mà là tính cân bằng bổ sung qua lại. Bề thế không hẳn là trưng bày vật dụng to lớn, đắt tiền, mà cần chú ý tính hài hòa và sự tinh tế. Còn trang trọng là tránh để nhà cửa bữa bộn, đèn đuốc tối tăm, tranh ảnh xộc xệch. Vì vậy, tính hòa hợp được đặt lên hàng đầu khi muốn tạo sinh khí cho nơi đối ngoại, tiếp khách dịp đầu năm. Cần chú ý những sắc xanh lá thuộc Mộc, đỏ thuộc Hỏa và vàng thuộc Thổ khá hợp Phong Thủy năm mới vì đó là màu tượng trưng cho tiết khí xuân - hè, giúp kích hoạt năng lượng tốt hơn các nhóm màu thuộc Kim hay Thủy (xám, đen...). Tránh các mảng miếng trang trí có cạnh xéo nhọn, ngóc ngách, hoặc các mảng màu u buồn như tím, xám...gây cảm giác bất an hoặc trì trệ.

Đối với không gian Bếp, do đặc trưng ẩm thực Việt có cách thức chế biến nhiều khói, mùi nên cần ưu tiên các mảng trang trí dễ vệ sinh, dễ thông thoáng, ví dụ như tấm gỗ MDF cắt họa tiết, tấm kính chịu nhiệt sẽ làm điểm nhấn đẹp cho không gian bếp và quầy bar. Phòng ăn riêng biệt hoặc kề cận bếp là không gian lý tưởng để trang trí vì đây là điểm thu hút khách



▲ Xuân an lành luôn bắt đầu từ những mảng màu tươi tắn thuộc Mộc, Hỏa và Thổ.

trong dịp “ ăn tết”. Các mảng trần thạch cao tròn, elip hay giật cấp cong, uốn lượn bên trên bàn ăn là cách thức ưa chuộng khi muốn tạo sự thu hút, không khí quây quần ấm áp khi xuân về. Dĩ nhiên, theo nguyên tắc Hình Thể tương đồng thì với bàn ăn dài sẽ nên làm mảng đóng trần có đèn viền quanh chạy theo bàn, còn bàn ăn tròn thì dạng trần tròn hoặc hình elip sẽ tạo nên tính “ đồng thanh đồng thủ” cho không gian, kích hoạt năng lượng và niềm vui cho gia đình mỗi bữa ăn.

Tại không gian giao thông (hành lang, cầu thang, lối đi lại...) có thể “ thay đổi không khí” bằng một số giải pháp tạo mảng, tạo miếng hoặc tạo các thanh lặp lại có nhịp điệu, bổ sung thêm đèn rọi theo lối đi, giúp các không gian ngõ như phụ này trở thành trục luân chuyển khí ẩn tượng, mà không quá quá tốn công sức.

NGŨ HÀNH SINH KHẮC HỢP LÝ

Những ai quan niệm “ hợp với hành Hỏa nên sơn trần màu đỏ “ hoặc “ cần hành Thổ nên ốp tường nhiều ô vuông vức” là hiểu chưa đầy đủ về nguyên lý hài hòa ngũ hành. Bản chất của Ngũ Hành là sự tương tác, chuyển hóa qua lại giữa các thành phần trong môi sinh, khi quá thiên lệch về một màu sắc, một hình dáng hay một chất liệu nào thì đều gây nên tính thừa, lấn áp các hành khác và phát sinh hệ quả xấu. Do vậy cách bố trí hài hòa Ngũ Hành khi trang trí nội thất là chọn một Hành làm

chủ đạo (Hành Bản Mệnh), tiếp theo bổ sung thêm hành Sinh Chủ và hành Chủ Sinh, điểm xuyết hành Chủ Khắc tại các vị trí xấu, còn lại để tự nhiên theo công năng, thẩm mỹ. Ví dụ một ngôi nhà của gia chủ có mệnh thuộc hành Kim, tường nhà đã sơn màu trắng xám (bình hòa), thì nên chọn các mảng trần hình vuông hoặc tròn (Thổ sinh Kim), đồng thời có thể bổ sung các mảng tường hay trần uốn lượn mềm mại, thêm những tranh ảnh gợi nhớ mặt nước, sông suối như một cách tạo Kim sinh Thủy.

Cũng nên căn cứ vào đặc tính của không gian cần trang trí chứ không chỉ thuần theo yếu tố cá nhân, và có lúc dùng Khắc lại tốt hơn là Sinh. Ví dụ nếu phòng khách có mảng tường sơn màu đỏ cam, thuộc Hỏa, thì khi trang trí nhà dịp tết nên điểm xuyết vài mảng miếng tròn hoặc cong, bổ sung ánh sáng trắng (thuộc Kim và Thủy, là 2 hành tương khắc với Hỏa) để giảm bớt tính Hỏa vượng. Gặp trường hợp nhà có khoảng sân trời bên trong diện tích hẹp, tường chung quanh kín (thuộc Thổ) thì nên xử lý mảng trang trí theo kiểu cây cối hoặc tạo hình dạng nhánh cây, hoa lá thuộc hai hành Mộc và Thủy để khắc chế tính gò bó của Thổ, giảm đi sự đơn điệu. Nếu trường hợp này mà dùng hành Hỏa (màu đỏ hoặc cam, trang trí mái ngói nhọn) nhằm Tương Sinh cho Thổ thì lại càng làm cho không gian thêm ngột ngạt.

Như vậy, việc tạo mới hoặc tu chỉnh các mảng trang trí nhẹ nhàng cho không gian nội thất thông qua thay đổi chất liệu, màu sắc chính là liệu pháp cân bằng và cải tạo Sinh Khí hiệu quả. Dĩ nhiên trang trí nhiều quá mà không có sắp xếp hợp lý sẽ dẫn đến dư thừa ngọt ngát, vướng víu tầm mắt, lợi bất cập hại. Vì vậy, rất cần sự kết hợp của gia chủ với các nhà chuyên môn để tìm ra giải pháp, ý tưởng nhằm hoàn thiện tốt hơn cho góc sống của mình.

▼ Không gian hành lang, nơi chuyển tiếp, lối đi lại...có thể xử lý các điểm nhấn khác biệt để dẫn dắt Sinh Khí, đem lại sức sống cho nội thất nhiều hơn.



ĐÀO TẠO THỢ THI CÔNG

Anh Huy

Trong năm 2013 vừa qua, Vĩnh Tường đã tổ chức thành công Chương trình đào tạo Thợ thi công & Giám sát chuyên nghiệp với mục đích cung cấp cho thị trường một nguồn lực thợ thi công và giám sát có tay nghề nhằm gia tăng chất lượng của sản phẩm trần vách hoàn thiện. Cụ thể là đã có 845 thợ thi công & giám sát đã được cấp thẻ nghề trên toàn quốc.

Ngoài việc được củng cố kiến thức, nâng cao tay nghề, các học viên còn được hỗ trợ thêm trong việc phát triển nghề nghiệp, việc làm thông qua việc đăng tải thông tin của học viên, lớp học trên trang web www.trannhadep.com – trang web hiện đang thu hút hơn 30.000 lượt tham khảo hàng tháng từ các chủ nhà/ chủ đầu tư có nhu cầu trên toàn quốc.

Để nối tiếp thành công của Chương trình cũng như đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của chủ nhà/ chủ đầu tư về mặt kỹ thuật cũng như giải pháp thi công, Vĩnh Tường tiếp tục mở Chương trình đào tạo Thợ thi công & Giám sát chuyên nghiệp 2014 với các cấp độ như sau:

- Lớp căn bản:
 - o Nội dung: Củng cố kiến thức sản phẩm, ngành nghề, thực hành tay nghề thi công trần, vách
 - o Đối tượng tham gia: tất cả các anh, em thợ thi công có 1 năm kinh nghiệm trong nghề

- Lớp nâng cao:
 - o Nội dung: Kiến thức các giải pháp, thực hành thi công giải pháp, tính vật tư,...
 - o Đối tượng tham gia: Có 2 đối tượng

Tất cả các anh, em thợ thi công đã tốt nghiệp lớp đào tạo căn bản của Vĩnh Tường – không cần tham gia kiểm tra đầu vào của lớp Nâng cao
Có ít nhất 3 năm kinh nghiệm và vượt qua kiểm tra đầu vào của lớp Nâng cao.

- Lớp giám sát:
 - o Nội dung: Cách thức làm việc với chủ đầu tư, nghiệm thu, bàn giao công trình,...
 - o Đối tượng tham gia: Tất cả các anh, em thợ thi công có ít nhất 5 năm kinh nghiệm hoặc đang làm giám sát & vượt qua kiểm tra đầu vào của lớp Giám sát

Chương trình dự kiến sẽ bắt đầu sau ngày 14/02/2014.
Mọi chi tiết về chương trình có thể theo dõi trên trang web www.trannhadep.com hoặc www.vinhthuong.com.
Để đăng ký tham gia Chương trình đào tạo 2014, xin vui lòng gọi **090.2525.172** hoặc **090.2525.132** hoặc đăng ký trực tiếp trên trang web www.vinhthuong.com

▼ Lớp đào tạo được tổ chức tại Buôn Mê Thuột (Daklak)



DANH SÁCH TỐT NGHIỆP

(Tháng 12/2013)

TỈNH	STT	TÊN HỌC VIÊN	MÃ LỚP	MÃ HỌC VIÊN	TỈNH	STT	TÊN HỌC VIÊN	MÃ LỚP	MÃ HỌC VIÊN	TỈNH	STT	TÊN HỌC VIÊN	MÃ LỚP	MÃ HỌC VIÊN
HÀ NỘI - XNCT	1	Nguyễn Đức Cường	CB342013	CB342013-1201	HÀ TỈNH	37	Hồ Văn Ninh	CB352013	CB352013-1202	HCM	73	Đặng Sỹ Cường	CB302013	CB302013-1289
	2	Đỗ Lâm Sơn	CB342013	CB342013-1202		38	Hồ Văn Thọ	CB352013	CB352013-1203		74	Võ Công Thuận	CB302013	CB302013-1290
	3	Nguyễn Đức Cường	CB342013	CB342013-1203		39	Trần Văn Thông	CB352013	CB352013-1204		75	Nguyễn Công Tuấn Anh	CB302013	CB302013-1291
	4	Nguyễn Đình Thắng	CB342013	CB342013-1204		40	Nguyễn Văn Công	CB352013	CB352013-1205		76	Nguyễn Quốc Thông	CB302013	CB302013-1292
	5	Hồ Văn Thao	CB342013	CB342013-1205		41	Lê Trung Dũng	CB352013	CB352013-1206		77	Nguyễn Liên Khương	CB302013	CB302013-1293
	6	Bùi Văn Chang	CB342013	CB342013-1206		42	Nguyễn Minh Sơn	CB352013	CB352013-1207		78	Phạm Minh Tâm	CB302013	CB302013-1294
	7	Vương Quốc Tân	CB342013	CB342013-1207		43	Nguyễn Văn Thành	CB352013	CB352013-1208		79	Nguyễn Hoàng Minh	CB302013	CB302013-1295
	8	Lê Văn Nam	CB342013	CB342013-1208		44	Võ Văn Thành	CB352013	CB352013-1209		80	Nguyễn Văn Lành	CB302013	CB302013-1296
	9	Lê Bá Chiến	CB342013	CB342013-1209		45	Hoàng Trọng Tuấn	CB352013	CB352013-1210		81	Nguyễn Ngọc Luân	CB302013	CB302013-1297
	10	Ngô Quý Cường	CB342013	CB342013-1210		46	Trương Đăng Hiếu	CB352013	CB352013-1211		82	Nguyễn Văn Khỏe	CB302013	CB302013-1298
	11	Trần Văn Hào	CB342013	CB342013-1211		47	Nguyễn Văn Quyền	CB352013	CB352013-1212		83	Huỳnh Phước Xuân	CB302013	CB302013-1299
	12	Lê Văn Cường	CB342013	CB342013-1212		48	Võ Văn Hồng	CB352013	CB352013-1213		84	Trần Minh Trung	CB302013	CB302013-1300
	13	Nguyễn Tuấn Linh	CB342013	CB342013-1213		49	Võ Đức Thịnh	CB352013	CB352013-1214		85	Trần Bảo Hoàng	CB302013	CB302013-1301
	14	Đỗ Văn Tuyền	CB342013	CB342013-1214		50	Nguyễn Đạo Đức	CB352013	CB352013-1215		86	Lâm Quang Vũ	CB302013	CB302013-1302
	15	Cao Đình Quỳnh	CB342013	CB342013-1215		51	Hoàng Văn Vinh	CB352013	CB352013-1216		87	Võ Minh Vĩnh	CB302013	CB302013-1303
	16	Phùng Kế Tung	CB342013	CB342013-1217		52	Lê Văn Tuấn	CB352013	CB352013-1217		88	Nguyễn Văn Huỳnh	CB302013	CB302013-1304
	17	Hồ Văn Huy	CB342013	CB342013-1218		53	Phan Đoàn Tiến	CB352013	CB352013-1218		89	Nguyễn Quốc Tuấn	CB302013	CB302013-1305
	18	Phùng Ngọc Dũng	CB342013	CB342013-1219		54	Lê Hữu Hòa	CB352013	CB352013-1219		90	Huỳnh Phước Sang	CB302013	CB302013-1306
	19	Dương Văn Hợp	CB342013	CB342013-1220		55	Hồ Quyết Thắng	CB352013	CB352013-1220		91	Nguyễn Anh Tuấn	CB302013	CB302013-1307
	20	Đỗ Văn Khánh	CB342013	CB342013-1221	Sóc Trăng	56	Nguyễn Đình Toàn	CB352013	CB352013-1221	Sóc Trăng	92	Nguyễn Hoàng Sơn	CB302013	CB302013-1308
HÀ NỘI - XNCT	21	Nguyễn Văn Tiến	CB342013	CB342013-1222		57	Nguyễn Thế Anh	CB352013	CB352013-1222		93	Đỗ Như Giang	CB302013	CB302013-1309
	22	Nguyễn Văn Thái	CB342013	CB342013-1223		58	Đinh Văn Bắc	CB352013	CB352013-1223		94	Nguyễn Xuân Việt	CB302013	CB302013-1310
	23	Kiều Văn Quang	CB342013	CB342013-1224		59	Võ Tá Tuấn Anh	CB352013	CB352013-1224		95	Thăm Tú Chung	CB302013	CB302013-1311
	24	Lưu Văn Quyền	CB342013	CB342013-1225		60	Nguyễn Xuân Linh	CB352013	CB352013-1225		96	Trần Thanh Hùng	CB302013	CB302013-1312
	25	Phạm Đoàn Hải	CB342013	CB342013-1226		61	Nguyễn Tư Hùng	CB352013	CB352013-1226		97	Trần Minh Trí	CB292013	CB292013-1270
	26	Lê Minh Tuấn	CB342013	CB342013-1227		62	Nguyễn Như Hùng	CB352013	CB352013-1227		98	Huỳnh Hoàng Giới	CB292013	CB292013-1271
	27	Phạm Trọng Duy	CB342013	CB342013-1228		63	Lê Văn Trường	CB352013	CB352013-1228		99	Châu Ngọc Trung	CB292013	CB292013-1272
	28	Nguyễn Văn Trường	CB342013	CB342013-1229		64	Lê Văn Mạnh	CB352013	CB352013-1229		100	Thạch Thanh Hùng	CB292013	CB292013-1273
	29	Nguyễn Tiến Phong	CB342013	CB342013-1230		65	Dương Văn Khánh	CB352013	CB352013-1230		101	Trần Kim Hiên	CB292013	CB292013-1274
	30	Cù Xuân Dũng	CB342013	CB342013-1231		66	Nguyễn Quốc Thuận	CB302013	CB302013-1282		102	Trần Thanh Luân	CB292013	CB292013-1275
	31	Phạm Đại Thu	CB342013	CB342013-1232		67	Đỗ Vương Vũ	CB302013	CB302013-1283		103	Nguyễn Văn Bảo	CB292013	CB292013-1276
	32	Nguyễn Mạnh Hà	CB342013	CB342013-1233		68	Nguyễn Tấn Phong	CB302013	CB302013-1284		104	Nguyễn Văn Ưt Em	CB292013	CB292013-1277
	33	Trần Việt Tuấn	CB342013	CB342013-1234		69	Nguyễn Thị Phái	CB302013	CB302013-1285		105	Trần Phước Hải	CB292013	CB292013-1278
	34	Trần Văn Hiệp	CB342013	CB342013-1235		70	Lưu Văn Nghệ	CB302013	CB302013-1286		106	Trần Hữu Thiện	CB292013	CB292013-1279
	35	Lê Văn Dũng	CB342013	CB342013-1236		71	Phạm Thành Nghiệp	CB302013	CB302013-1287		107	Trương Thái Thanh Hùng	CB292013	CB292013-1280
	36	Hồ Xuân Thúc	CB352013	CB352013-1201		72	Nguyễn Bảy	CB302013	CB302013-1288		108	Mã Ngọc Luân	CB292013	CB292013-1281

▼ Tham gia lớp học sẽ giúp các anh tự tin hơn khi nhận các công trình lớn



CHUNG KẾT 5VUI: VINH DANH GIẢI THƯỞNG BÀN TAY VÀNG CỦA NGƯỜI THỢ CẢ TÀI NĂNG

BTC Ngày Hội 5Vui



*M*ùa cuối năm âm lịch là mùa bận rộn của những người thợ khi phải hối hả hoàn tất những công trình, những ngôi nhà đẹp để chào đón năm mới. Một năm trôi qua, một năm với những vui buồn, những thành quả, những sẻ chia, những hạnh phúc và niềm vui. Và đây cũng là lúc những người thợ cảm nhận nhiều nhất về chặng đường của một năm - sẽ là những nụ cười về những công trình đẹp mình đã góp phần hoàn thiện, sẽ là những lo toan cho công việc năm mới, sẽ là những hạnh phúc quây quần bên gia đình nhỏ đầy yêu thương, bởi với họ, phần lớn thời gian trong năm là những công trình, là những vất vả, là những tấm trần cần trau chuốt nhất, những vách ngăn cần hoàn thiện.

Sau mùa tết năm nay, các anh thợ sẽ lại được tham gia ngày hội đặc biệt của nghề - ngày hội 5Vui – ngày hội tôn vinh tài năng của người thợ cả với giải thưởng Bàn Tay Vàng.

Trong năm 2013, ngày hội 5Vui với vòng loại khu vực đã chọn được 2 đội nhất tại miền Tây và miền Nam. Dự kiến các ngày hội 5Vui tiếp theo sẽ là các trận tranh tài cho các anh thợ thi công khu vực Tây Nguyên vào ngày 02/03/2014 tại thành phố Buôn Mê Thuột; khu vực miền Trung vào ngày 16/03/2014 tại thành phố Đà Nẵng và khu vực Hà Nội dự kiến vào đầu tháng 3/2014.

Trước khi vào Vòng chung kết đầy gây căng tại thành phố Huế, ngày 30-3-2014, các đội chiến thắng vòng loại sẽ tham gia chuyến tham quan Huế - Quảng Bình với tour 3 ngày “Huế & Động Thiên Đường” với lịch trình đầy hấp dẫn như một lời tri ân của công ty Vĩnh Tường dành cho các anh.

- Ngày 1: Tham quan bến Đập Đá, ngôi thuyền rồng ngược dòng Hương giang ngắm cồn Hến, cồn Dã Viên, Nghinh Lương Đình, viếng chùa Thiên Mụ. Xe đưa quý khách qua làng Kim Long, tham quan kinh thành Huế với Kỳ Đài, Cửu Vị Thần Công, Ngọ Môn, Thế Miếu, chiêm ngưỡng Cửu Đỉnh, trường lang, điện Thái Hòa, cổ vật cung đình tại điện Long An. Sau đó, các anh được tự do dạo phố đêm tại Huế.

- Ngày 2: Tham quan động Thiên Đường - được mệnh danh “hoàng cung trong lòng đất” một trong những kỳ quan tráng lệ và huyền ảo bậc nhất thế giới có niên đại hình thành cách ngày nay khoảng 350 đến 400 triệu năm. Sau đó, tự do dạo phố đêm, chiêm ngưỡng Quảng Bình Quan.

- Ngày 3: Tham quan lăng vua Minh Mạng, lăng vua Khải Định.

Sau chuyến du lịch đầy thú vị, các anh sẽ tràn đầy năng lượng để bước vào vòng chung kết đầy gay cấn gồm 5 đội mạnh nhất tại 5 khu vực. Sự hội tụ tại thành phố Huế ngày 31-3-2014 cho 5Vui chung kết sẽ là ngày hội tưng bừng của các hoạt động giao lưu giữa các thợ thi công, trung tâm phân phối với các hoạt động náo nhiệt như Khu Trò Chơi 5Vui với các trò chơi tập thể thật chặt tình đoàn kết, hứa hẹn mang đến những tiếng cười vui vẻ và sảng khoái. Phần hội thảo với các chủ đề đầy hấp dẫn sẽ là phần cung cấp các thông tin cần thiết cho công việc của các anh thợ và Trung tâm phân phối trong năm mới. Buổi tiệc gala-dinner là đêm phát hiện các tài lẻ của các anh qua việc các anh sẽ tham gia trò chơi trên sân khấu, hát với nhau và sáng

tác thơ. Bên cạnh đó, phần chính sẽ là phần tranh tài quyết liệt giữa các anh thợ cả tài năng trong cuộc thi Bàn Tay Vàng.

Ai sẽ là Bàn Tay Vàng lần 3? Ấn số đầy hấp dẫn đó đang được những người thợ thi công tại 5 khu vực trên và cả BTC hồi hộp chờ đợi. Bởi cuộc thi Bàn tay vàng năm nay yêu cầu thí sinh phải có thể nghề, nên Ban Tổ Chức quyết định sẽ tiếp tục tổ chức các lớp học cấp thẻ nghề trước ngày hội tại Đà Nẵng, Buôn Mê Thuột và khu vực Hà Nội.

Xin vui lòng liên lạc qua để đăng ký tham gia khóa học, đăng ký vé tham dự ngày hội 5Vui

- Email: chamsockhachhang@vinhtuong.com
- Hotline: 090 25 25 172, 090 25 25 132

BTC chúc các anh thợ 1 mùa Tết thật nhiều hạnh phúc và niềm vui bên gia đình. BTC xin chào đón toàn thể các anh đến với ngày hội 5Vui tại Buôn Mê Thuột, Đà Nẵng, Hà Nội và Huế.



C hương trình Vì mái ấm Thọ thi công 2013 đã chính thức kết thúc với việc trao tặng đầy ắp cúng, nghĩa tình 10 mái ấm cho 10 gia đình trên toàn quốc. Trao nhà không chỉ đơn giản là trao mái ấm mà đó còn là trao niềm tin và động lực để các anh em thợ thi công luôn phấn đấu và gắn bó với nghề. Có lẽ đối với 10 gia đình, Xuân Giáp Ngọ đã đến ngay từ ngày họ chính thức nhận công văn trao tặng Mái ấm từ chương trình. Bởi vậy mà ai ai cũng hân hoan, vui mừng đón Tết, đón Xuân khác hẳn mọi năm.



▲ Nhà cửa nay đã khang trang để đón Tết

CÙNG CÁC MÁI ẤM HÂN HOAN ĐÓN NĂM MỚI

Mi Thanh

“MÙA XUÂN NÀY KHÔNG PHẢI LO NGHĨ”
Đây chính là câu đầu tiên mà 10 gia đình chia sẻ với BTC chương trình trong ngày tay bắt mặt mừng trao tặng ngôi nhà. Với sự giúp đỡ của đơn vị tổ chức, các đơn vị tài trợ và các mạnh thường quân, các mái ấm đã được hoàn thiện để gia đình kịp đón Xuân mới. Không còn những hình ảnh chông chênh trên mặt sông, không còn những bức tường rơm, vách đất xập xệ, không còn sự chật hẹp trong vốn vịn 5m² nhà,... Tất cả đã được khoác một chiếc áo mới, kiên cố, khang trang và sạch sẽ. Nhắc điện thoại hỏi thăm các gia đình về cuộc sống mới trong ngôi nhà mới, vang lên từ đầu dây bên kia là những nụ cười chưa dứt, những lời cảm ơn ríu rít của các gia đình dành cho chương trình. “Mọi năm Tết đến còn lo hơn những ngày

thường vì không có nhà cửa tử tế để bày biện, đồ cúng đêm 30 cũng không sắm được. Năm nay thì đỡ rồi, ít nhất có nhà

“Mọi năm Tết đến còn lo hơn những ngày thường vì không có nhà cửa tử tế để bày biện, đồ cúng đêm 30 cũng không sắm được. Năm nay thì đỡ rồi, ít nhất có nhà cửa đàng hoàng để tiếp khách”

cửa đàng hoàng để tiếp khách”, anh Cao Tuấn Vũ, mái ấm Đồng Tháp thành thật chia sẻ.

Cùng cảm xúc với anh Vũ, Tết 2014 đến với gia đình anh Đỗ Văn Quân ấm áp hơn mọi năm. Sau khi nhận được nhà, vợ chồng anh phải dồn chi phí thực hiện ca mổ tim cho con trai. Anh nói: “Tết này chắc gia đình cũng chưa sắm sửa được gì vì bao chi phí lo dồn chữa bệnh cho con. Nhưng tôi chắc chắn một điều Xuân 2014 gia đình còn hạnh phúc và đầy đủ hơn mọi năm vì cả nhà được quây quần trong ngôi nhà mới, con được chữa bệnh kịp đón Tết. Đến giờ mà tôi còn lâng lâng nhiều cảm xúc lắm. Từ giờ tới đó chỉ mong tập trung làm thêm một chút nữa, đặt có tiền sắm bộ quần áo mới cho con”. Nghe những lời tâm sự của người cha mà vừa nghẹn lòng, vừa thương cho gia đình nhỏ. Mong rằng, Tết nay gia đình anh sẽ thực sự đoàn viên trong mái nhà ấp tình thương yêu.

CÓ NHÀ – CÓ NƠI ĐỂ TIẾP KHÁCH

Sống hơn chục năm trong ngôi nhà chưa được 6m², được dựng tạm từ gỗ ván đi xin từ các công trình xây dựng trên một mảnh đất có chiều rộng bằng cái miệng giếng nước trước nhà. “Căn nhà” cũ của gia đình anh Thạch Thanh Hùng, Sóc Trăng chỉ đủ để làm chỗ ngủ và để quần áo cho 4 thành viên và không có cả nhà vệ sinh. Đến nỗi “Vợ chồng tôi chỉ lo nhờ anh em thằng Hùng đẻ trứng khi ngủ” Mẹ của anh Hùng chia sẻ với tôi khi chỉ lên phần “giường tầng” được “treo thêm” trong nhà để làm chỗ ngủ cho hai anh em Hùng. Thế nhưng, Tết nay 4 con người ấy đã an toàn thật sự trong mái nhà kiên cố, xây dựng từ nền đất mua lại với giá hỗ trợ từ hàng xóm. Anh Hùng cười khoe: “Tết nay, có nhà tử tế để mời các anh em tới chơi rồi. Những ngày qua họ đã vất vả, cùng với Hùng phụ giúp xây nhà, nói lời cảm ơn như thế nào cũng không hết nay có dịp để đáp nghĩa một chút gọi là. Tôi vui lắm!”.

Điều may mắn không chỉ đến với gia đình anh Hùng mà anh Đoàn Tấn Thiện, An Giang cũng không ngừng khoe về ngôi nhà trên nền đất của mình. Ngần ấy năm, 4 người sinh sống trong ngôi nhà chông chênh trên mé sông, phần sàn nhà thì mục nát, vị trí nhà nằm sát ngay con đường giao thông, lưu lượng xe qua lại với mật độ cao, cộng thêm phần an ninh trong khu vực không tốt, luôn là mối đe dọa đến tính mạng và tương lai của 2 con thơ. Anh kể có lần, 2 con trai nhỏ hỏi: “Ba ơi, bao giờ nhà mình mới ở nhà tường gạch như bạn An?”. Lúc đó anh chỉ biết xoa đầu tụi nhỏ mà không biết phải trả lời như thế nào nhưng bây giờ thì hoàn toàn có thể chỉ lên mái trần nhà xinh xắn tự hào về ngôi nhà mới của mình. “Bây giờ có nhà nền gạch, con cái thoải mái chạy nhảy rồi. Ráng dành dụm thêm để sắm bộ bàn ghế cho tử tế để tiếp khách nữa là anh mừng lắm rồi”, anh Thiện thực tình bày tỏ thêm.

CHUẨN BỊ CỔ ĐÊM 30

Cùng đón niềm vui năm nay còn có những mái ấm khác. Gia đình anh Đinh Hoài Sơn, Thành phố Huế hào hứng: “Đây là mùa Xuân vui nhất từ trước tới nay của gia đình. Vì từ đây, những mùa bão sau tôi không phải lo nhà cửa mưa gió bão bùng nữa. Từ ngày nhận mái ấm tới giờ cuộc sống gia đình lúc nào cũng thấy vui và phần khởi, tập trung làm việc hơn”. Đối với gia đình này, tôi vẫn bị ấn tượng nhất là cái giường sập xệ, mỗi lần ngồi xuống phải thật nhẹ nhàng. Có lẽ vì vậy mà “phải ráng sắm cho được cái giường chắc chắn để ngủ lưng” đã có trong kế hoạch sắm Tết của gia đình Sơn. Rất nhiều những vật dụng khác, các anh đang cố gắng sắm sửa cho gia đình bằng tiền lương của mình. Không những thế, hình ảnh mâm cỗ đầy cúng đêm 30 luôn được gia đình anh Nguyễn Công Định, Phú Thọ hay chị Trần Thị Xuyên, Lâm Đồng nghĩ tới. “Những năm trước đêm 30 nhưng lòng còn nhiều lo toan lắm. Năm

▼ Nhà của Sơn nay đã có thêm chỗ ngồi khang trang đón khách, bà con đến thăm khi Tết đến



nay được món quà ý nghĩa này, gia đình muốn làm mâm cỗ cúng tạ trời đất và cảm tạ Ông trên”, chị Xuyên thổ lộ. Ở người phụ nữ ấy luôn toát lên tinh thần lạc quan, vui vẻ với đời. Tôi thoát nghĩ, có lẽ đây là món quà mà cuộc đời đã ưu ái dành tặng cho chị - những người luôn tin vào cuộc sống.

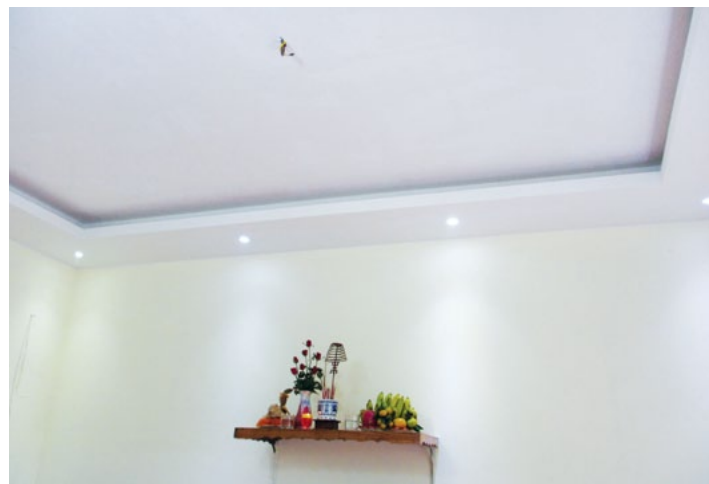
Có thể nói, Xuân này sẽ là một mùa Xuân đong đầy hạnh phúc của các anh chị em thợ thi công khi nhận được mái ấm. Mỗi ngôi nhà sẽ là nguồn động lực để tiếp sức cho mọi người thêm gắn bó và phát triển hơn với nghề. Chúc các anh chị đón Tết đoàn viên hạnh phúc, vạn sự như ý và đạt nhiều thành công trong năm mới 2014.



▲ Hai con trai của Thiện rất vui mừng vì Tết này đã được ở nhà gạch



▲ Nụ cười trên môi rạng ngời. Giờ đây cả gia đình anh Mẫn có thể an tâm nghĩ về tương lai



▼ Những tấm trần mới rất đẹp do chính tay các anh thi công để trang hoàng nhà cửa

CHƯƠNG TRÌNH MÁI ẤM THỢ VÀNG THẠCH CAO

Nguyễn Trọng Đạt

Phó Giám Đốc Kinh doanh Dự án Miền Nam - VTI

Ngôi nhà mái ấm xinh xinh
Biết bao người thợ ước mình có ngay
Nhưng mà kinh tế năm nay
Làm ăn khó quá biết ngày nào đây

Mùa mưa giá rét thế này
Không biết tội nhỏ ngủ say thế nào
Bạn bè nói thợ thạch cao
Vĩnh Tường sản xuất biết bao người làm

Lúc đầu mình vốn không ham
Nhưng bạn bè rủ thử làm xem sao
Bước vào đời thợ thạch cao
Trần chìm , trần nổi mình nào biết qua

Bây giờ chuyện ấy đã xa
Ai hỏi trần, vách mình là biết ngay
Bởi vì từ chính nơi này
Vĩnh Tường đào tạo hăng say với nghề

Trái tim khi biết đam mê
Giải pháp chống nóng mình về mất ngay
Những nơi ẩm ướt thế này
Dura chống ẩm khô ngay tức thì

Hàng ngày mỗi bước chân đi
Chống ồn , thẩm mỹ mình vì tình yêu
Tin vui hôm ấy buổi chiều
Mẹ thẳng cu tí gọi yêu nhẹ nhàng

Ngôi nhà mình đã khang trang
Chương trình mái ấm thợ vàng thạch cao
Vĩnh Tường xuống tận quê trao
Bà con hàng xóm tết khao một châu

Tạ ơn xin nói vài câu
Gia đình mong mỗi từ lâu lắm rồi
Từ nay cuộc sống tốt tươi
Đi Nam về Bắc mọi người bình an

Bỏ đi ngày tháng cơ hàn
Vĩnh Tường mãi mãi là vàng trong tim

Tp. Hồ Chí Minh , Xuân Giáp Ngọ 2014





MƯỢN ĐỒ HÀNG XÓM

“Lão hàng xóm lại sang mượn đồ gì nữa đây. Hừm, lần này ông ta sẽ không có cơ hội mượn được thứ gì nữa đâu. Xem đây này” – ông Hai lẩm bẩm nói với vợ.
“Ồ, tôi tự hỏi không biết sáng nay anh có dùng cái cửa máy hay không?” “- Người hàng xóm bắt đầu.
“Ôi, tôi rất tiếc. Nhưng thật sự thì tôi phải dùng đến nó rồi.”
“Ông xài cửa máy cả ngày cơ à?” – “Đúng rồi, sử dụng cả ngày luôn đấy!”
“Nếu vậy thì anh sẽ không có thời gian chơi gôn đâu nhĩ, cho tôi mượn những cây gậy chơi gôn của ông nhé!”

QUÀ TẾT CHO VỢ

Vợ hỏi chồng:
- Anh, quà năm mới của em đâu?
- Em nhìn ra cửa xem, có thấy chiếc SH màu đỏ mới tinh không?
- Trời!! Thiệt hả anh??
- Haha, anh biết là em rất thích màu đỏ mà.
-Đúng rồi! Đúng là chồng yêu của em!!
-Thì dĩ nhiên, chai nước sơn mới này màu đỏ y như chiếc xe đó luôn nhé!

BỄ TRỨNG

Trên xe bus, một anh chàng trông thấy có bao tải hàng nên định ngồi lên. Bỗng bà già ngồi cạnh đó hét to: “Coi chừng bễ trứng!”
Anh chàng hoảng hốt hỏi lại:
- Bao này đựng trứng hả?
- Không. Đựng sâu riêng!



ĐỨNG NHẤT LỚP

Con: Bố ới! Hôm nay thầy bảo con đứng nhất lớp.
Bố: Giỏi! Thầy bảo con học giỏi nhất hả?
Con: Dạ không, thầy bảo con hay ngủ gật nhất, hay bị điểm kém nhất ạ

MÓN QUÀ

Thấy bố mẹ vừa về đến ngõ, cu Tý chạy ra hôn hờ khoe:
- Mẹ ơi! Sáng nay có cô Mươi ở bên Mỹ mới đến nhà chơi. Cô tặng cho nhà mình một món quà và nói rằng: “Món quà của cô tuy nhỏ nhưng cũng đủ cho gia đình cháu dùng trong một năm”.
Nghe thế, mẹ Tý mừng quýnh, hỏi ngay:
- Món quà gì thế con?
- Dạ, một quyển lịch năm mới!



TỈNH TÁO

Vừa xong bữa nhậu đầu năm với bạn bè, anh chồng 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 tỉnh táo...Vài phút sau, cô vợ vào và hỏi:
- Anh đang làm gì vậy?
- Đọc sách.
- Vợ anh ta thét lên: Đồ điên! Đóng vali lại và ngủ đi!

MẤY NGƯỜI?

Trên đường quốc lộ, hai gã thanh niên trên một chiếc xe máy đang phóng như điên chợt một anh cảnh sát giao thông chạy ra tuýt còi dừng xe. Một trong hai gã lên tiếng, giọng như nấc cụt:
- Dạ... Xin chào... hai đồng chí... cảnh sát!
- Mời... bốn đồng chí... thường dân xếp thành... hàng một...-Anh cảnh sát trả lời.

THẬT THÀ

Hai vợ chồng đang trên đường lái xe về nhà thì đột nhiên một xe cảnh sát đuổi theo, vượt lên rồi ra hiệu cho họ tấp vào lề. Ông chồng cho xe dừng lại đậu bên vệ đường. Viên cảnh sát bước lại gần.
- Đường này chỉ được phép chạy 60 km/h thôi. Anh có biết là anh chạy đến 75 km không?
Ông chồng cãi:
- Đâu có! Rõ ràng tôi chạy đúng 60 km/h mà...
Cô vợ ngồi sát bên liền chêm:
- Anh rõ ràng lái 80 km/h mà...
Viên cảnh sát:
- Hả?! 80 km/h? Phạt anh vì lái xe quá nhanh!
Anh chồng tức đỏ mặt nhưng ráng nhịn.
Đi một vòng quanh chiếc xe, tay cảnh sát hỏi người chồng:
- Đèn trước bên phải bị vỡ chắc khá lâu chưa sửa???
- Thưa không đâu... Hồi nãy tôi lái xe cán trúng cục đá to văng lên làm vỡ đó...
Cô vợ lại nổi lời:
-Không phải đâu! Đèn đó vỡ từ đầu năm mà nhấc hoài không chịu thay bóng...
Tay cảnh sát ghi biên bản thêm một tội nữa.
Anh chồng tức quá mắng át vợ:
- Cô làm ơn cầm cái miệng giùm tôi một vài phút có được không hả?
Tay cảnh sát nhú mày hỏi cô vợ:
- Ông nhà hay thường xuyên lớn tiếng với chị lắm sao?
Cô vợ tìm cách bênh chồng:
- Dạ đâu có... Chỉ khi nào anh ấy xin thôi à... chứ bình thường ảnh hiền và dễ thương lắm...
Tay cảnh sát phạt anh chàng thêm tội lái xe trong tình trạng say xỉn.

KÍNH CHÚC QUÝ KHÁCH HÀNG NĂM MỚI

An khang thịnh vượng - Vạn sự như ý



CHÚC MỪNG NĂM MỚI

Giáp ngọ

2014