

**NHỊP SỐNG**

# Thi Công

**SỐ 7**  
**05-09-2012**  
Đăng ký nhận báo miễn phí  
090 2525 172

Ấn phẩm lưu hành

**DRAGON HILL**  
RESIDENCE AND SUITE  
HOTLINE: (08) 54 12 18 18  
www.dragonhill.vn

GIẢI PHÁP TRẦN & VÁCH NGĂN  
ĐƯỢC CUNG CẤP BỞI

**VĨNH TƯỜNG**  
GIẢI PHÁP TOÀN DIỆN TRẦN & VÁCH NGĂN  
HOTLINE: 0909 286 486



Ấm áp mùa **TẾT**  
đoàn viên

**KHÁCH HÀNG HÀI LÒNG**  
là **CHIẾN LƯỢC** tốt nhất  
trong tất cả các **CHIẾN LƯỢC**

Đón chào mùa xây dựng 2012  
**LẠC QUAN** và **THẬN TRỌNG**

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



# NHỊP SỐNG Thi Công

Ấn phẩm lưu hành nội bộ

## 03 Thư từ Ban Biên Tập

### 04 Góc nhìn

"Khách hàng hài lòng là chiến lược tốt nhất trong tất cả các chiến lược"

### 06 Góc nhìn

Đón chào mùa xây dựng 2012: Lạc quan & thận trọng  
Cơn "ác mộng" mang tên AMIANG trong vật liệu xây dựng  
Gypfine T & Gyp-Filler: Giải pháp hoàn thiện bề mặt tấm thạch cao  
(Không nứt co ngót – Độ phủ cao)

### 10 Lăng kính thi công

Làm nên điều kỳ diệu từ chữ "Tín"

### 12 Sổ tay thi công

Thi công hệ thống trần nổi

### 14 Tin nội bộ

Anh Nguyễn Lê Văn Phương Hải: Hai tay ba bốn nghề  
Phát động cuộc thi viết về gương sáng lao động "Đông đội quanh ta"  
Ra mắt bộ sưu tập hoa văn mới - Chủ đề: Biển & Trẻ em  
"Làm hết sức - chơi hết mình" cùng ngày hội Công nhân viên Hiệp Phú  
Đong đầy cảm xúc "Ngày vì cộng đồng"

### 20 Chuyên đề

Ấm áp mùa Tết đoàn viên

### 22 Nghề & người

Phùng Hiệu - doanh nhân mê thơ, ham làm giàu

### 26 Gương sáng quanh ta

Nhật ký nghề trần và vách thạch cao

### 28 Ký sự

Ký sự Châu Âu: Hành trình trên đất Bayern, Cộng hòa liên bang Đức

### 33 Lai rai 24h - Văn nghệ

Lai rai 24h  
Vĩnh Tường bay xa  
Tứ hải giai huynh đệ

## "KHÁCH HÀNG HÀI LÒNG là CHIẾN LƯỢC tốt nhất trong tất cả các CHIẾN LƯỢC"



Anh Nguyễn Lê Văn Phương Hải

# HAI TAY - BA, BỐN NGHỀ

## Đón chào mùa xây dựng 2012 LẠC QUAN và THẬN TRỌNG

## Ấm áp TẾT mùa TẾT đoàn viên

**Bìa:** Anh Lê Văn Thịnh - Đội trưởng Vĩnh Tường Lợi, đội đạt giải Bàn Tay Vàng chung kết Thọ Cả Vĩnh Tường 2012

**BAN BIÊN TẬP:** Ngô Phi Phụng - Khổng Minh Trí - Nguyễn Mi Thanh  
Thư từ bài vở xin gửi về địa chỉ:  
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  
- Phường Tân Phong - Quận 7- TPHCM  
hoặc Email: [nhipsongthicong@vinhtuong.com](mailto:nhipsongthicong@vinhtuong.com)

Thư từ ban Biên tập,

Bạn đọc thân mến, khi bạn đọc đến những dòng chữ này tức là bạn biết, chúng ta đã và đang bước qua một giao mùa khác trong năm: mùa đoàn viên và thật chặt tình thân.

Người ta hay nói rằng "cuộc đời là những chuyến đi", quả là không sai! Mấy ai không một lần xa nhà, xa quê. Đặc biệt trong lĩnh vực xây dựng, "xê dịch" gần như là lẽ đương nhiên, riết rồi người ta nói đó là chuyện thường tình. Lúc vui chén chịch anh, thì cho là nam tử hán phải vẫy vùng chốn giang hồ, nhưng cũng có lúc chạnh lòng khi thấy ngoài đường rực rỡ những hoa, những đèn, những bánh, ... lại thấy lòng băng khuâng vì không thể về đoàn tụ với gia đình. Lễ Vu Lan, Tết Trung Thu, là những dịp quan trọng trong năm để thắt chặt tình thân, thôi thì ta vui vầy gắn kết với công ty, anh em bạn bè cũng là cái thú.

"Hạnh phúc không phải là đích đến, mà chính là con đường chúng ta đi" và "hạnh phúc hiện hình từ trong những hy sinh, gian khổ" (trích Mùa Lạc, Nguyễn Khải). Đằng sau những chuyến xa nhà là những công trình hàng ngày mọc lên, là niềm vui và sự hãnh diện vì đã đóng góp cho gia đình, cho xã hội. Nghề của chúng ta thật đáng tự hào!

Trong số báo Nhịp sống Thi công kỳ 7, chúng tôi mong muốn những bài viết của chủ đề kỳ này sẽ giúp các bạn tìm thấy những phút giây ấm lòng về nghề, về người. Qua đây, chúng ta hãy cùng động viên nhau nỗ lực nhiều hơn, quyết tâm nhiều hơn để mạnh mẽ bước vào thời kỳ "Mùa xây dựng" lên ngôi của năm 2012.

Chúc các bạn một mùa sức khỏe – đoàn viên và nhiều tín hiệu vui trong công việc!

Thay mặt Ban Biên Tập

Ngô Phi Phụng





# “KHÁCH HÀNG HÀI LÒNG là CHIẾN LƯỢC tốt nhất trong tất cả các CHIẾN LƯỢC”

Nguyễn Chi

**K**inh tế khó khăn kéo theo sự suy giảm của thị trường bất động sản, khiến sự trì trệ của ngành vật liệu xây dựng ngày càng kéo dài. Sự cạnh tranh trong lúc thị trường suy giảm, ngược lại càng tăng cao hơn bao giờ hết. Người tiêu dùng, người sử dụng sản phẩm, đương nhiên trở thành yếu tố quyết định cho sự thành công hay tồn tại của các doanh nghiệp. Không ở đâu mà ngay chính vào lúc này, câu nói “khách hàng hài lòng là chiến lược tốt nhất trong tất cả các chiến lược” của tiến sĩ Michael Leboeuf – diễn giả về kinh doanh hàng đầu thế giới – lại đáng suy ngẫm hơn.

## Vĩnh Tường với “Chất lượng bền vững”

Ra đời hơn 20 năm, thương hiệu Vĩnh Tường hiện nay đã là sự bảo đảm cho chất lượng. Khách hàng tìm đến Vĩnh Tường là tìm đến sự tin cậy và an tâm. Từ nguồn nguyên liệu đầu vào chất lượng cao của đối tác hàng đầu BlueScope Steel (Úc) đến quy trình sản xuất nghiêm ngặt, phòng thí nghiệm, để bảo đảm sản phẩm đáp ứng tiêu chuẩn ASTM Hoa Kỳ, đều nhằm mang lại sự hài lòng cho khách hàng. Khác biệt với các nhà sản xuất khác, thương hiệu Vĩnh Tường có chế độ bảo hành rõ ràng được công bố rộng rãi trên tất cả các phương tiện thông tin đại chúng với quy trình xử lý và bộ phận chuyên trách nhiều kinh nghiệm có thể xử lý tốt các vấn đề liên quan. Chất lượng còn được Vĩnh Tường thể hiện qua những khóa

đào tạo kỹ năng thi công đang ngày càng được các anh em thi công trên cả nước ủng hộ, nhằm mang đến cho thị trường những công trình hoàn thiện với chất lượng cao nhất. Vượt khỏi ranh giới của cam kết chất lượng về sản phẩm của một nhà sản xuất, Vĩnh Tường đang thực thi mức chất lượng vì sự hài lòng của khách hàng cuối cùng – một trần nhà hoàn thiện thẩm mỹ và có độ bền cao.

## Và thông điệp “Giải pháp toàn diện”

Xây nhà là công việc của đời người. Dù hạng mục nhỏ hay lớn, mỗi chủ nhà đều mong đợi sự hoàn hảo. Trần nhà, vách ngăn tuy là hạng mục nhỏ nhưng trọng góp phần làm nên “hồn” và “sắc” của ngôi nhà. Nắm bắt được tâm tư của khách hàng,



Sản phẩm Vĩnh Tường đáp ứng tiêu chuẩn ASTM Hoa Kỳ, luôn mang lại sự hài lòng cho khách hàng.

Vĩnh Tường mang đến sự tư vấn từ ý tưởng thực hiện đến hướng dẫn chọn nguyên vật liệu và chỉ dẫn địa điểm người bán, người thi công tin cậy thuộc hệ thống phân phối của Vĩnh Tường. Các website của Vĩnh Tường như [www.tranhnadep.com](http://www.tranhnadep.com) mỗi tháng có khoảng 100.000 người truy cập, [www.vinhhtuong.com](http://www.vinhhtuong.com) có trên 10.000 người tìm kiếm các thông tin về sản phẩm, đường dây nóng nhận hơn 100 cuộc gọi mỗi tháng nhờ tư vấn... cho thấy người sử dụng sản phẩm ngày càng thông minh hơn và tìm hiểu về sản

phẩm nhiều hơn. Cam kết mang đến “giải pháp toàn diện”, Vĩnh Tường đã và đang phát triển thêm nhiều sản phẩm mới, đáp ứng đa dạng mọi nhu cầu của khách hàng. Trần vách tiêu chuẩn hay có thêm các chức năng vượt trội như chống cháy, cách âm, chống ẩm, diệt khuẩn... Các sản phẩm chủ lực của hệ thống trần - vách đều được Vĩnh Tường cung cấp đầy đủ nhằm mang tới một hệ thống đồng bộ với những sản phẩm chất lượng đã được Vĩnh Tường lựa chọn.

## Tiến tới “Dịch vụ chuyên nghiệp”

Xác định chiến lược là thỏa mãn khách hàng, Vĩnh Tường đang tích cực thay đổi mình và tăng cường khả năng cung cấp dịch vụ, không chỉ còn hành động như một nhà sản xuất

đơn thuần. Từ phổ biến phương châm phục vụ khách hàng mới cho nhân viên, đến huấn luyện thái độ và kỹ năng giao tiếp, đến tư vấn giải pháp cho khách hàng mọi lúc mọi nơi, ... người sử dụng sản phẩm và cả các Trung tâm Phân phối, các khách hàng thân thiết nhất của Vĩnh Tường sẽ nhận được một chất lượng dịch vụ cao nhất từ trước tới nay. Vĩnh Tường cũng chuẩn bị khai trương Trung Tâm Phục Vụ Khách Hàng đầu tiên của ngành trần và vách ngăn Việt Nam tại thành phố Hồ Chí Minh, Hải Phòng và Đà Nẵng nhằm tiếp cận tốt hơn các nhu cầu của từng địa phương. Đây cũng là trung tâm đào tạo nghề thi công chuyên nghiệp được cấp chứng nhận và công nhận trên toàn quốc với kỳ vọng nâng tầm nghề nghiệp cho các anh em trong nghề, làm thăng hoa nghề

thi công trần và vách ngăn, cũng như cung cấp cho thị trường một lực lượng lành nghề có thể thi công mọi công trình phức tạp đòi hỏi sự chuyên nghiệp cao. Dịch vụ chuyên nghiệp, do đó sẽ không chỉ là của riêng Vĩnh Tường, mà sẽ là sự chuyên nghiệp của tất cả mọi con người gắn bó với Vĩnh Tường trong tương lai.

Là một doanh nghiệp dẫn đầu ngành trần và vách ngăn Việt Nam, Vĩnh Tường cũng mang trọng trách phát triển ngành nghề này. Vẫn còn rất nhiều ước mơ cho một nghề nghiệp được xã hội tôn vinh, cho hai chữ “toàn diện” được thể hiện đầy đủ và trọn vẹn. Vĩnh Tường đã và đang không ngừng thay đổi!



Thợ thi công trao đổi tay nghề trong “Ngày hội 5VUI 2012”



# Đón chào mùa xây dựng 2012 LẠC QUAN và THẬN TRỌNG

Đặng Minh Phương

Phó TGD - Giám Đốc Điều Hành chi nhánh miền Bắc Công ty CPCN Vinh Tường

**Trong thời điểm thị trường xây dựng trầm lắng, ngành vật liệu xây dựng (VLXD) chịu sự ảnh hưởng trực tiếp từ thị trường này. Năm 2012, mặc dù đã bước qua một nửa chặng đường, song nhìn chung ngành xây dựng vẫn còn nhiều khó khăn, vì vậy ngành VLXD còn phải đương đầu với nhiều thách thức. Tuy nhiên, từ thách thức vẫn có những cơ hội, tín hiệu đáng mừng để phát triển, đáp ứng kịp thời nhu cầu xã hội.**

## Năm 2012 đầy biến động

Chúng ta đã, đang ở nửa sau của năm 2012, một năm nhiều khó khăn và biến động của cả nền kinh tế thế giới và kinh tế Việt Nam. Bấy tháng đầu năm qua đi với rất nhiều những khó khăn cho ngành vật liệu xây dựng nói chung cũng như ngành trần và vách ngăn nói riêng. Tình trạng đóng băng kéo dài của thị trường bất động sản, thắt chặt tín dụng, chi phí tài chính ở mức rất cao trong nửa đầu năm 2012 cùng chính sách cắt giảm đầu tư công đã khiến thị trường vật liệu xây dựng gặp rất nhiều khó khăn trong sản xuất, tiêu thụ sản phẩm và phải đối mặt với sản lượng tồn kho tăng cao.

Theo thống kê trong 6 tháng đầu năm 2012, lượng tiêu thụ xi măng chỉ đạt khoảng 22 triệu tấn, giảm 12% so với cùng kỳ 2011, nâng khối lượng hàng tồn kho lên gần 4 triệu tấn và dự báo khối lượng xi măng dư thừa năm nay sẽ đạt 10 triệu tấn.

Mặt hàng gốm sứ, gạch ốp lát hiện tồn kho trên 40 triệu m<sup>2</sup>, một triệu sản phẩm sứ vệ sinh, tương đương hơn 3.000 tỷ đồng. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp sản xuất vật liệu gạch không nung cũng đang gặp nhiều khó khăn trong hoạt động, đạt 30% công suất thiết kế. Ngành trần và vách ngăn dù không lâm vào tình cảnh quá khó khăn như vậy nhưng tốc độ phát triển giảm sút trầm trọng.

## Sáu tháng cuối năm - những tín hiệu khởi sắc

Dù kinh tế thế giới còn rất nhiều bất ổn, kinh tế Việt Nam cũng vô vàn khó khăn song vẫn có nhiều lý do để chúng ta hy vọng, trong đó đầu

tiên là sự hỗ trợ nhiệt tình từ Chính phủ: lạm phát, lãi suất đã giảm và Chính phủ đã công bố những chủ trương hỗ trợ cho doanh nghiệp như giãn, giảm thuế cộng với chính sách nới lỏng tín dụng, trong đó gồm cả đối tượng bất động sản. Nhờ đó, ngành xây dựng có tín hiệu lạc quan trở lại. Mục tiêu nhóm giải pháp Chính phủ đưa ra nhằm giải quyết một phần khó khăn cho doanh nghiệp trong thời gian trước mắt và đưa ra các biện pháp tháo gỡ nhằm khơi thông thị

trường cũng như giảm chi phí đầu vào cho doanh nghiệp. Theo các chuyên gia, việc đẩy nhanh tiến độ giải ngân đầu tư công, chi tiêu công trong xây dựng cơ bản sẽ giúp cho các doanh nghiệp vật liệu xây dựng nói chung và ngành trần, vách ngăn nói riêng.

Theo truyền thống, cuối năm là mùa cao điểm của xây dựng và hoàn thiện nội thất. Điều này giúp cho nhu cầu về vật liệu xây dựng tăng lên, tất nhiên bao gồm cả hạng mục hoàn thiện (trần, vách). Thời điểm này lãi suất tiền gửi không còn hấp dẫn với người tiêu dùng nên họ thường có xu hướng đầu tư việc sửa chữa, xây dựng nhà cửa hoặc mua bán, xây dựng để kinh doanh. Điều này sẽ kích thích thị trường xây dựng trở nên sôi động hơn, xua tan không khí ảm đạm suốt thời gian vừa qua. Một điểm sáng nữa là đầu tư FDI vào các khu công nghiệp tăng cao với nhu cầu xây dựng và hoàn thiện nhà xưởng khá lớn từ nay đến cuối năm. Chính vì vậy, tổng cầu ngành trần và vách ngăn thời điểm này càng được xem là khởi sắc.

Dù nền kinh tế và ngành vật liệu xây dựng còn rất nhiều thách thức, khó khăn nhưng dưới cái nhìn lạc quan thận trọng, chúng ta sẽ tìm ra hướng đi đúng cho mình. “Đánh nhỏ thắng nhỏ, đánh chắc thắng chắc” dựa trên mối quan hệ hỗ trợ, tương tác với nhà cung cấp, khách hàng, đối tác sẽ là phương châm giúp chúng ta cùng vượt qua giai đoạn khó khăn này. Với hơn 20 năm tâm huyết trong ngành và sứ mệnh đồng hành cùng Hệ thống Phân phối, hệ thống đội thi công để cung cấp cho khách hàng những sản phẩm và giải pháp toàn diện cho trần và vách ngăn, Vinh Tường đã, đang và sẽ đồng hành cùng các anh chị vượt qua những thách thức này, cùng nhau đón đầu cơ hội.

# VĨNH TƯỜNG KHAI TRƯƠNG KHO HÀNG HÓA TRUNG CHUYỂN TÂN KIÊN

Chi nhánh Tân Kiên của Công Ty CPCN Vinh Tường đã chính thức đi vào hoạt động tại địa chỉ C12/3 Quốc lộ 1A, Ấp 3, Xã Tân Kiên, Huyện Bình Chánh - TP.HCM vào ngày 20/8 vừa qua.

Việc thành lập Chi nhánh Tân Kiên tại huyện Bình Chánh là bước ngoặt giải quyết những hạn chế về thời gian giao nhận hàng giữa Vinh Tường với các Trung tâm Phân phối (TTPP) phía Nam. Nằm tại vị trí thuận lợi trên trục đường Quốc lộ 1, chi nhánh Tân Kiên không bị giới hạn về thời gian cấm tải và đồng thời rút ngắn khoảng cách tới 35km so với việc nhận hàng trực tiếp từ Nhà máy Hiệp Phước. Đây cũng là một trong những lợi thế đáng kể giúp giảm chi phí vận chuyển cho các Trung tâm Phân phối và cửa hàng đại lý.





# Cơ “ÁC MỘNG” mang tên AMIĂNG trong vật liệu xây dựng

Thanh Nguyễn



Tấm sợi khoáng AMF

**T**rong giữa tháng 8 vừa qua, câu chuyện về việc 23.000 chiếc xe giá rẻ do Trung Quốc sản xuất bị thu hồi tại Australia, sau khi chất độc amiăng được tìm thấy trong vòng đệm động cơ, một lần nữa đã gióng lên hồi chuông cảnh báo về mức độ nguy hiểm của loại chất liệu này. Với những đặc tính đặc biệt cũng như giá thành rẻ, amiăng được ưa chuộng và được mệnh danh là “thần dược”, để sử dụng trong nhiều ngành công nghiệp và dân dụng, trong đó đặc biệt là lĩnh vực xây dựng.

## “Thần dược” vì đâu?

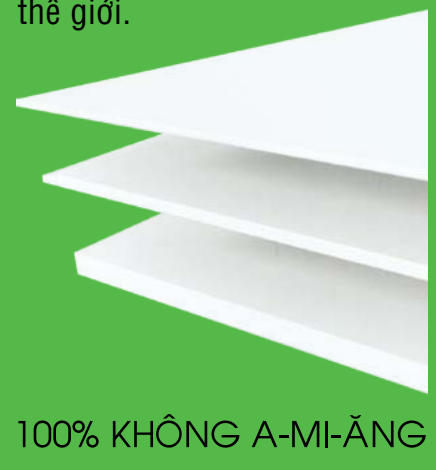
Amiăng (hay còn gọi là asbestos) là tên gọi chung của loại sợi khoáng. Loại sợi này được chia làm hai nhóm chính là nhóm chrysotile (hay amiăng trắng) và nhóm amphibole (hay amiăng nâu xanh). Amiăng được sử dụng phổ biến vì nó có khả năng chịu nhiệt, chịu lửa và ăn mòn hóa chất cũng như có khả năng chịu lực rất tốt. Vì vậy, chất liệu này được sử dụng làm chất cách ly, được quấn vào trong lõi sắt của tòa nhà, được trộn vào trong vật liệu xây trần, tường, v.v... cũng như trong nhiều sản phẩm khác như mền chống lửa, lót phanh xe, các miếng đệm và đường ống dẫn nước. Cùng với giá thành rẻ, amiăng càng được các “khách hàng” đặc biệt là ngành xây dựng và ngành công nghiệp nặng săn đón và người công nhân là đối tượng thường xuyên tiếp xúc trực tiếp.

## Những ẩn họa khôn lường

Song, đã từng có rất nhiều lời cảnh báo về vấn đề này nếu tiếp xúc lâu dài, hít thở phải bụi amiăng có thể gây bệnh bụi phổi asbetosis, làm đầy và canxi hóa màng phổi - nguyên nhân gây bệnh ung thư, đặc biệt là ung thư phổi và ung thư trung biểu mô. Theo Tổ chức Y tế Thế

giới (WHO), mỗi năm có khoảng 100.000 người chết do các bệnh ung thư có liên quan đến amiăng (loại quặng có thể kéo thành sợi), hội chứng của nó có thể kéo dài từ 10, 20, hoặc 30 năm trước khi phát bệnh. Chính vì vậy, trên thế giới rất nhiều quốc gia đã cấm tuyệt đối việc sản xuất, nhập khẩu các sản phẩm có chứa chất amiăng. Tại Việt Nam, các loại amiăng thuộc nhóm amphibole đã bị hoàn toàn cấm mua bán, sử dụng và hạn chế dùng amiăng chrysotile (amiăng trắng). 97% amiăng trắng được sử dụng trong sản xuất tấm lợp AC (hay còn gọi là tấm lợp fibro xi măng) với nhiều tính năng ưu việt, phù hợp với điều kiện môi trường và chi phí thấp. Tuy nhiên, trong tương lai không xa, loại vật liệu này cũng sẽ được thay thế hoàn toàn bởi những hệ lụy vô cùng nguy hại có thể xảy ra về sau. Mới đây, sợi khoáng Wollastonite và vật liệu bổ sung là sợi đay, sợi tre, bột giấy... đã được Tổ chức Y tế Thế giới nghiên cứu và sản xuất thử nghiệm thành công ở Việt Nam. Trong trang trí trần nổi, tấm sợi khoáng AMF (sản xuất từ Đức) cũng đang được thịnh hành trên nhiều nước trên thế giới bởi sự bảo hành tuyệt đối về an toàn và độ bền vững.

Hiện nay, trên thị trường Việt Nam, với cam kết vì chất lượng và phát triển bền vững, sản phẩm **DURAFlex** của Vĩnh Tường đã được chứng nhận của tổ chức TUV Rheinland (Đức) về thành phần cấu tạo 100% không sử dụng chất amiăng. Thành phần cấu tạo gồm: xi măng, cát, vôi và sợi xenlulô, **DURAFlex** được coi là sản phẩm xanh, bảo vệ sức khỏe và thân thiện với môi trường. Cùng với độ bền được cam kết đến 50 năm, đây sẽ là một trong những lựa chọn mới cho ngành vật liệu xây dựng nói riêng và chiến dịch nói “không” với amiăng nói chung tại Việt Nam và trên thế giới.



100% KHÔNG A-MI-ĂNG

# Gypfine T & Gyp-Filler

Giải pháp hoàn thiện bề mặt tấm thạch cao (Không nứt co ngót – Độ phủ cao)

Văn Ý

**H**iện nay, trên thị trường vật liệu xây dựng, cụ thể là thị trường bột trét (bột xử lý mối nối) và bột bả, chúng ta chủ yếu chỉ sử dụng các loại bột có nguồn gốc từ xi măng để trét và bả lên bề mặt tấm thạch cao.

Cách sử dụng này thường gây ra hiện tượng nứt co ngót và nứt chân chim trên bề mặt tấm sau vài tháng đưa vào sử dụng. Hiện tượng này xảy ra do sự co giãn không đồng bộ của vật liệu khi nhiệt độ môi trường thay đổi và do bản chất co ngót cao của bột gốc xi măng.

Một nguyên nữa gây ra hiện tượng rạn nứt trên bề mặt tấm hoặc tại vị trí xử lý mối nối là do bột gốc

xi măng thường hay thiếu chất kết dính cũng như cường độ chịu uốn rất thấp.

Để khắc phục các vấn đề trên, công ty Gyproc-Saint Gobain Việt Nam đã cho ra đời các dòng sản phẩm bột bả có nguồn gốc từ thạch cao như Gypfine T, Gypfine B và bột trét (xử lý mối nối) Gyp-Filler. Dưới đây là một vài ưu điểm vượt trội của các dòng sản phẩm này:

1. Độ bám dính tốt trên bề mặt thạch cao
2. Không nứt co ngót hay rạn nứt chân chim
3. Độ phủ cao hơn 15% bột gốc xi măng và thi công nhanh hơn do độ mịn cao và tỷ trọng sản phẩm nhẹ.

Để biết thêm thông tin về sản phẩm, xin vui lòng liên hệ:

Công ty TNHH Saint – Gobain Việt Nam  
 Lầu 17, Tòa nhà Nam Á  
 201 - 203 CMT8, Quận 3, HCM, VN  
 Điện thoại: +84 (8) 39 30 72 73  
 Fax: +84 (8) 39 30 72 74  
 Email: gyprocvn@saint-gobain.com



Gypfine - T



Gyp - Filler



Gypfine - B



# Làm nên “TÍN” điều kỳ diệu từ chữ

Xuân Anh



**Đ**i dọc trên con đường Cao Thắng của trung tâm TP.HCM, tôi tìm đến công trình nhà dân dụng đang được thi công, để gặp một nhân vật cho chuyên mục Lăng Kính Thi Công kỳ này - Anh Nguyễn Văn Minh, sinh năm 1975, tại Long An. Gần 10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực thi công nhà dân dụng, anh Minh đã có những trải nghiệm thú vị, bổ ích trên con đường này để cùng chia sẻ với bạn đọc Nhịp Sống Thi Công.

Anh Nguyễn Văn Minh với nụ cười hiền hậu tại công trình đang thi công.

## Bước chân làm quen với nghề

Vào nghề từ rất sớm, năm 1997 anh đã đi theo học nghề từ cậu Tư Thiết của mình. Thời đó, cậu Tư Thiết của anh trong nghề ai cũng biết - một trong những lớp thợ thi công đầu tiên của ngành trần thạch cao. Sau những năm theo học nghề chăm chỉ, chịu khó, tay nghề cứng cáp hơn, anh bắt đầu tự lập trên con đường riêng của mình. Lúc đó, cùng với một vài người bạn cùng chuyên môn, anh thành lập đội thợ chuyên thi công trần thạch cao. Sau đó một năm, càng làm anh càng được khách hàng tin cậy, một đồn mười, mười đồn trăm. Tuy nhiên, sau một năm bước vào nghề, anh Minh nhận thấy mình nên đi sâu vào một lĩnh vực nhỏ để đạt sự chuyên nghiệp. Thế là, hạng mục nhà dân dụng bắt đầu được anh đầu tư kĩ càng hơn, từ tay nghề của mình đến việc hướng dẫn, đào tạo cho các anh em, thợ thi công khác trong đội. Đến nay đội của anh đã được bảy, tám thành viên gắn bó từ những ngày đầu.

Trong quá trình vào nghề, có thể nói, khách hàng là một trong những trở ngại lớn nhất với người thợ trẻ. Anh kể cho tôi nghe một trường hợp gặp khách hàng khó tính mà anh phải đau đầu khi yêu cầu anh báo giá thi công cho căn nhà chưa đầy 30m<sup>2</sup> ở Gò Đen, Bến Lức, Long An. Với diện tích 30m<sup>2</sup> lợi nhuận không nhiều nhưng để giữ mối khách hàng, anh vẫn nỗ lực để thực hiện. Một trong những vật dụng mà anh Minh luôn mang theo bên mình khi gặp khách hàng, đó chính là hộp mẫu sản phẩm Vĩnh Tường, các tờ rơi thông tin sản phẩm, catalogue mẫu

trần, tấm trang trí để cho khách hàng dễ chọn lựa. Vì thi công hàng chất lượng Vĩnh Tường nên bảng báo giá của anh có phần “nhỉnh” hơn thị trường một chút. Song, cuộc cạnh tranh về giá cả lúc đó trở nên gay gắt hơn khi khách hàng một mực muốn anh báo giá rẻ nhất. Lúc này, anh nói chỉ có một cách hiệu quả nhất để thuyết phục khách hàng, đó chính là yếu tố bền vững và an toàn. “Làm hàng chất lượng giá cao một chút nhưng khách hàng có thể hoàn toàn yên tâm trong căn nhà của mình, sản phẩm được bảo hành lâu dài, người thi công cũng hài lòng với những gì mình có thể mang lại cho khách hàng”, anh Minh chia sẻ. Không chỉ gặp khó khăn vì phải cạnh tranh về giá với các đội làm hàng chất lượng thấp, nhiều khi anh cũng gặp những khách hàng rất thích phong thủy, yêu cầu phải làm theo độ cao trần phong thủy, theo kích thước của khối giạt cấp phong thủy, ... Những lúc như vậy càng làm anh không nản lòng, đã nhận làm thì phải làm tới cùng. Anh quyết tâm nghiên cứu, làm sao cho vừa chắc chắn về độ an toàn mà lại vừa đúng yêu cầu của chủ nhà. Anh cười nói: “Nhờ có những trường hợp như vậy mà tôi có thể nâng cao được tay nghề của mình, sau này có gặp những trường hợp như vậy cũng dễ làm”.

## Những trái ngọt đầu mùa

Trải qua những năm đầu vất vả, với tinh thần không ngừng học hỏi, không ngừng phấn đấu, dần dần anh cũng đã gặt hái những “trái ngọt” đầu tiên trong nghề nghiệp của mình. Dù tuổi đời còn trẻ nhưng hiện nay anh đã là thầu phụ có tiếng ở khu vực TP.HCM và các tỉnh ven Thành phố. Không

biết đã tiếp xúc với biết bao lượt khách hàng trong những năm qua, anh nhận xét: “Khách hàng bây giờ khác xưa nhiều lắm, hồi xưa họ chỉ chọn hàng Vĩnh Tường để thi công. Vì thời đó, Vĩnh Tường là nhà tiên phong trong lĩnh vực này và trên thị trường rất ít đối thủ cạnh tranh nên chúng tôi dễ dàng tư vấn cho họ về sản phẩm nhưng bây giờ khác lắm, họ đòi hỏi nhiều hơn, khó khăn hơn bởi họ có rất nhiều sự lựa chọn, thế nên mình cũng phải tốn rất nhiều công sức để có được “đơn hàng” đó. Khi được hỏi về bí quyết để giữ khách hàng, anh không ngần ngại – “đó chính là uy tín, uy tín ở đây chính là sử dụng hàng chất lượng, đúng hàng, đúng giá cả và quan trọng phải là đúng kỹ thuật thi công. Ngoài ra, việc bảo hành cũng là một chữ tín quan trọng đối với khách hàng”. Để có được chữ tín với khách hàng và với các đối tác thầu chính, nhiều khi anh phải nỗ lực làm việc quên thời gian. Anh kể, nhiều lần có khách hàng gọi vào buổi tối yêu cầu cần hoàn thành xong trần trước trời sáng để kịp tiến độ. Anh cùng với một vài người anh em nữa lên đường đến công trình làm suốt đêm. Việc có được khách hàng trong thời buổi

này rất khó khăn nên việc “khách hàng là thượng đế” càng được xem trọng. Tôi hỏi: “Cực như vậy, liệu có khi nào anh nghĩ mình sẽ đổi nghề không?”. Anh cười và nói với tôi: “Làm lâu vậy rồi làm sao bỏ được. Với lại nghề nào thì cũng có cái khó của nó thôi, miễn là mình yêu thích là được.”

Ở độ tuổi trung niên như anh Nguyễn Văn Minh, có một đội thợ tay nghề, sự tín nhiệm của nhiều khách hàng, mối quan hệ tốt với các anh em trong nghề cũng như với các nhà thầu chính, đó vốn là ước mơ của bao thợ thi công. Nhưng để có được những điều này, là kết quả của một quá trình không ngừng xây dựng cho tương lai. Với anh, “uy tín” được xem là thương hiệu của cá nhân nên anh càng chú trọng xây dựng và giữ gìn điều này.

Thay mặt Ban Biên Tập chân thành cảm ơn anh về những chia sẻ của mình để các anh em thợ thi công có một cách nhìn nhận khác về khách hàng và một bài học để các anh em có thể tự tạo cho mình một thương hiệu riêng - Thương hiệu của mỗi người thợ thi công trần thạch cao.



Anh Nguyễn Văn Minh cùng với các anh em thợ thi công trong đội



# THI CÔNG HỆ THỐNG TRẦN NỔI

Trong chuyên mục sổ tay thi công lần này, chúng tôi sẽ giới thiệu đến các bạn cách thi công cùng những lưu ý đặc biệt khi thi công Hệ thống trần nổi.

## 1. Những điều cần lưu ý trước khi thi công:

- Chuẩn bị vật tư khung, tấm theo đúng yêu cầu của thiết kế được duyệt
- Các hệ thống phía trên trần như: điện, điện lạnh, cứu hoả... phải được hoàn thiện trước
- Kiểm tra lại cao độ trần để chắc chắn rằng khung trần không bị vướng đã hoặc các thiết bị khác
- Kiểm tra lại kích thước bản vẽ so với kích thước thực tế tại công trường
- Trong suốt quá trình thi công nên kiểm tra lại từng phần để tránh sai sót lớn

## 2. Thi công hệ thống trần nổi Vĩnh Tường TOPLINE:

### + Bước 1: Xác định cao độ trần



### + Bước 2: Cố định thanh viền tường



### + Bước 3: Phân chia ô trần



### + Bước 4: Xác định điểm treo ty



### + Bước 5: Lắp đặt khung theo thiết kế được duyệt

Thanh chính (TOPLINE3600 hoặc TOPLINE3660) được liên kết với nhau bằng cách gắn lỗ mộng của đầu thanh này với lỗ mộng của đầu thanh kia, khoảng cách giữa hai thanh chính là 1200mm hoặc 1220mm.

Thanh phụ (TOPLINE1200 hoặc TOPLINE1220) được lắp vào các lỗ mộng trên thanh chính, khoảng cách giữa hai thanh phụ là 600mm hoặc 610 mm.

Thanh phụ (TOPLINE600 hoặc TOPLINE610) được lắp vào các lỗ mộng trên thanh TOPLINE1200 hoặc TOPLINE1220 đảm bảo đúng theo kích thước thiết kế.

Có hai quy cách thường được sử dụng  
+ 600x600mm hoặc 600x1200mm  
+ 610x610mm hoặc 610x1220mm

### + Bước 6: Cân chỉnh khung

Sau khi lắp đặt xong phần khung, cần phải điều chỉnh cho khung ngay ngắn, thẳng hàng và mặt bằng khung thật phẳng. Điều chỉnh tender để cao độ của trần đúng theo cao độ đã xác định ban đầu trên tường hoặc cột.

### + Bước 7: Lắp đặt tấm lên khung

Lắp các tấm trần lên khung đã cân chỉnh.

Các quy cách tấm trần thường sử dụng:

- Quy cách 605x605mm cho hệ khung 610x610mm
- Quy cách 595x595mm cho hệ khung 600x600mm
- Quy cách 605x1210mm cho hệ khung 610x1220mm
- Quy cách 595x1190mm cho hệ khung 600x1200mm

- Các tấm trần sau khi được lắp đặt phải cân chỉnh lại sao cho mặt bằng trần thật phẳng.

- Cần phải sử dụng kẹp giữ cho các loại tấm trần nhẹ, phải có ít nhất 2 kẹp cho mỗi bên và mỗi góc của tấm trần có 1 kẹp.

Lưu ý: các tấm phải thả cùng chiều mũi tên (được in phía sau mặt tấm) để tránh hiện tượng tấm in lưa và tấm phủ PVC bị khác màu, do phản chiếu ánh sáng.

### + Bước 8: Nghiệm thu bàn giao

- Cân chỉnh lại sau khi lắp tấm trần
- Vệ sinh sạch sẽ tại khu vực thi công
- Kiểm tra lại tất cả các công việc đã thực hiện
- Chuẩn bị hồ sơ để nghiệm thu bàn giao







Anh Nguyễn Lê Văn Phương Hải

# HAI TAY - BA, BỐN NGHỀ

Mi An (nhân viên Công ty Vinh Tường)

**T**ốt nghiệp chuyên ngành Điện – Công nghiệp, Đại học Bách Khoa TP HCM (Hệ tại chức), 6 năm kinh nghiệm trong bộ phận Sản xuất tại nhà máy Hiệp Phước, chủ nhân của hàng chục sản phẩm từ những ý tưởng sáng tạo, anh Nguyễn Lê Văn Phương Hải dường như đã trở thành một đồng nghiệp mà mỗi khi nhắc đến, anh em nhà máy – ai ai cũng biết.

Đến thăm bộ phận Sản xuất của nhà máy Hiệp Phước, có lẽ chúng ta sẽ dễ dàng nhận ra anh Phương Hải giữa những đồng nghiệp khác bởi dáng người nho nhỏ, thân thiện và có thể trở đủ “tài lè”. Sáu năm gắn bó với nhà máy, với công việc của anh công nhân bộ phận Sản xuất, thế nhưng, anh Hải luôn khiến mọi người ngạc nhiên bởi sự đa tài, thích tìm tòi, sáng tạo của mình. Phát minh đầu tiên của anh phải kể đến đó là “Kệ đỡ khuôn kéo lụa”, đã mang lại nhiều sự hữu dụng trong quá trình sản xuất. Với sự ra đời ngày càng nhiều sản phẩm hoa văn trang trí, kéo theo khuôn kéo lụa cũng càng nhiều hơn. Nên nếu các anh em công nhân không chú ý, có thể dễ bị nhầm lẫn hoặc dễ bề bộn các khuôn với nhau. Nhận thấy việc cần thiết phải có một phương tiện để sắp xếp, tập trung các khuôn kéo theo thứ tự, theo mẫu mã, anh Hải đã suy nghĩ và chế tạo ra “Kệ đỡ khuôn kéo lụa” nhằm giải quyết những vấn đề trên. Ý tưởng và sản phẩm thực tế này của anh đã được các đồng nghiệp vô cùng tán dương. Không ngừng phát huy khả năng anh tiếp tục cho ra đời một loạt sản phẩm khác: Pallet đỡ khung, tấm, thùng chắn “ba dờ” bắn vào máy – đây là một trong những sáng kiến được đánh giá cao về tính an toàn lao động. Lý giải về sở thích thích sáng tạo của mình, anh Hải cho biết: “Do mình là người trực tiếp đứng sản xuất nên những gì thấy

chưa hợp lý là phải suy nghĩ cách để mình làm việc thoải mái và tốt nhất mới thôi. Nó vừa có lợi cho nhà máy, cho anh em lại cũng là lợi cho chính bản thân mình”.

Không chỉ có tư duy sáng tạo, thích tìm tòi mà anh Phương Hải còn có một đôi tay khéo léo, sự chịu khó và chuyên tâm của một người thợ thi công. Anh bật mí “Ngoài làm chính ở xưởng máy, thi thoảng tôi cũng đi thi công ở một số công trình của Vinh Tường. Trước khi là công nhân sản xuất, tôi là anh thợ xây mà”. Anh như làm tôi hết từ ngạc nhiên này đến ngạc nhiên khác về vốn “tài sản” kĩ năng của anh. Tất cả văn phòng được dựng lên trong nhà máy đều một tay anh đảm nhận cùng sự hỗ trợ với các đồng nghiệp khác, bằng việc tận dụng những sản phẩm dư hoặc lỗi: từ sắt, tole, v.v... Với chuyên môn của anh kĩ sư điện công nghiệp lại càng là thế mạnh giúp anh hoàn thành mạng lưới điện cho những văn phòng đó.

Tận tụy với công việc, nhiệt tình với đồng nghiệp, anh Phương Hải là một trong những thành viên luôn dành được thiện cảm từ mọi người: “Phương Hải rất đa tài, gì cũng biết, từ bảo trì, sửa chữa máy móc đến chế tạo, xây dựng tất cả đều có thể làm được và không chỉ biết mà còn làm rất giỏi nữa. Bên cạnh đó, Hải cũng rất vui tính, hài hước và đặc biệt... thích nhậu” Anh Ân (tổ trưởng Thanh 1 nhà máy Hiệp Phước) nhận xét với nụ cười rạng rỡ. Một ngày nào đó, nếu có dịp đến với nhà máy Vinh Tường tại Hiệp Phước, các bạn đừng ngần ngại bỏ lỡ cơ hội trò chuyện với con người thú vị này nhé!

Phát động cuộc thi viết về gương sáng lao động:

## ĐỒNG ĐỘI QUANH TA

Hãy nêu gương và chia sẻ!

Quá trình tiếp xúc với các anh chị em là người thợ thi công hoặc chủ các cửa hàng, Trung tâm Phân phối, chúng tôi nhận thấy các tấm gương lao động giỏi, vượt khó, vươn lên từ hoàn cảnh không thuận lợi có rất nhiều trong ngành của chúng ta. Đã có rất nhiều tấm gương được giới thiệu với các bạn qua những lần tiếp xúc tình cờ khiến chúng tôi băn khoăn nhiều hơn về những viên ngọc quý đang ở rất xa xôi mà nhân sự chúng tôi không đủ rộng để tiếp xúc và nêu gương kịp thời. Do đó, chúng tôi phát động cuộc thi “**Đồng đội quanh ta**” nhằm khuyến khích các anh chị viết về những đồng đội của mình, chia sẻ những kỷ niệm buồn vui trong ngành trần, vách ngăn.

Cuộc thi nhằm giới thiệu nhiều hơn những gương sáng giàu nghị lực, nêu bật các giá trị lao động và quá trình phát triển bản thân của mỗi người. Cuộc thi cũng giúp chúng ta bày tỏ sự ngưỡng mộ, lòng tri ân tới những con người là bạn, là chủ, là thợ, là đồng đội của chúng ta... những người hàng ngày cùng chúng ta góp phần tô điểm cuộc sống bằng những trần, vách giàu sức sáng tạo và kỹ năng chuyên nghiệp. Hãy tham gia và giới thiệu cuộc thi cho nhiều người biết để chúng ta có mỗi ngày nhiều hơn những tấm gương xuất sắc, tôn vinh những con người lao động chân chính đang hàng ngày hiện diện xung quanh chúng ta các bạn nhé!

Cuộc thi không giới hạn chủ đề, không giới hạn số lượng chữ. Mỗi bài viết được đăng sẽ nhận được nhuận bút **1 triệu đồng/bài**. Gửi bài về Ban Biên Tập theo các hình thức sau:

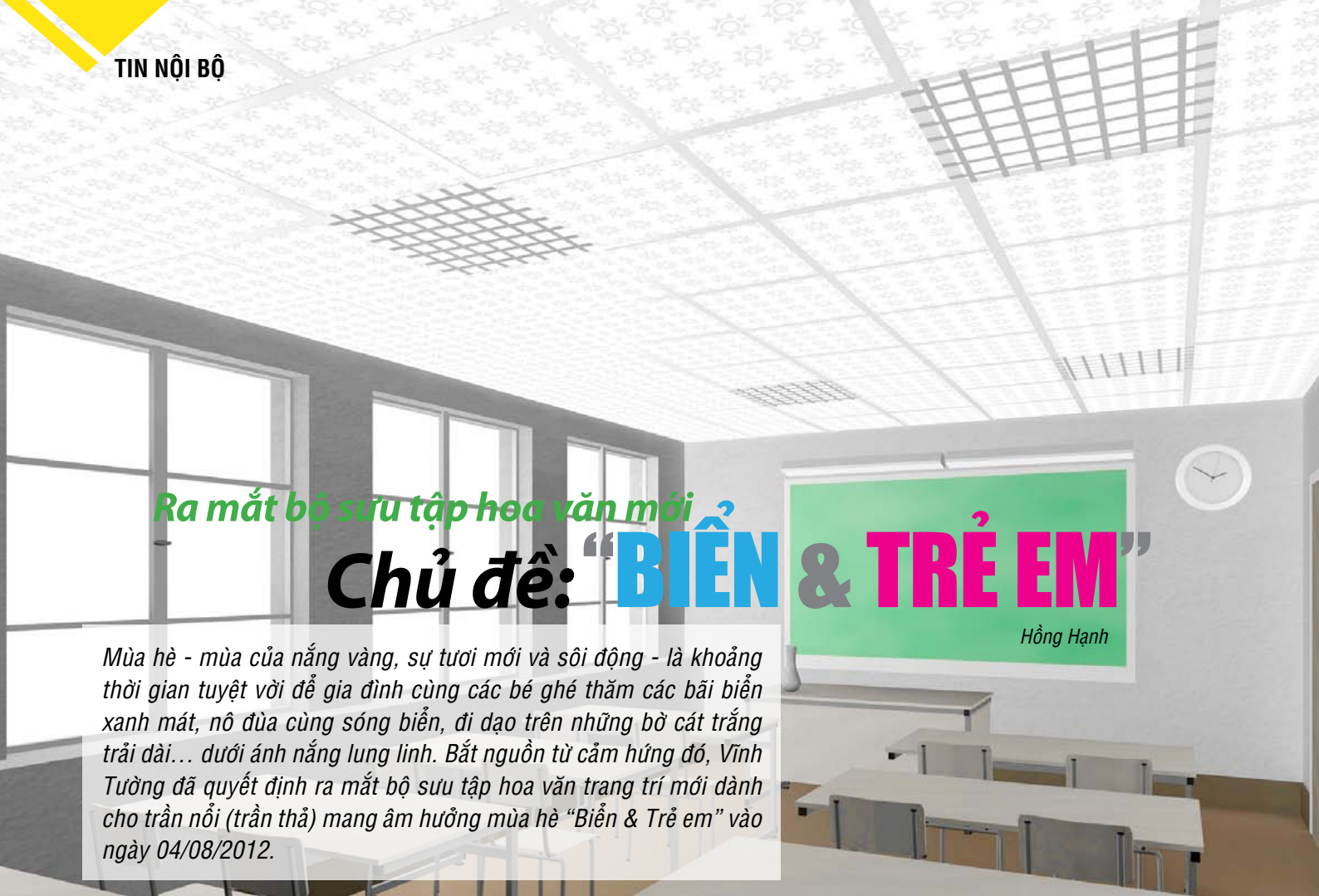
1. Email: [nhipsongthicong@vinhtuong.com](mailto:nhipsongthicong@vinhtuong.com)

2. Gửi thư về:

Ban biên tập tạp chí Nhip Sống Thi Công  
Phòng Tiếp Thị, Công ty CP CN Vinh Tường  
Tòa nhà IPC, tầng M, 1489 Nguyễn Văn Linh, P. Tân Phong,  
Quận 7, Tp. HCM







Ra mắt bộ sưu tập hoa văn mới

## Chủ đề: "BIỂN & TRẺ EM"

Hồng Hạnh

Mùa hè - mùa của nắng vàng, sự tươi mới và sôi động - là khoảng thời gian tuyệt vời để gia đình cùng các bé ghé thăm các bãi biển xanh mát, nô đùa cùng sóng biển, đi dạo trên những bờ cát trắng trải dài... dưới ánh nắng lung linh. Bắt nguồn từ cảm hứng đó, Vĩnh Tường đã quyết định ra mắt bộ sưu tập hoa văn trang trí mới dành cho trần nổi (trần thả) mang âm hưởng mùa hè "Biển & Trẻ em" vào ngày 04/08/2012.

Bộ sưu tập Biển gồm các mẫu: **Sóng, Thái Dương và Sao Biển**. Nhắc đến Biển, chúng ta không thể không nhắc tới hình ảnh của những con sóng trải dài vô tận, những chú sao biển dạt dào theo sóng tràn vào bờ. Đặc biệt, là hình ảnh bình minh trên biển khi ông mặt trời đỏ ửng như vàng thái dương từ từ nhô lên từ phía chân trời. Với 3 mẫu thiết kế: **Sóng, Thái Dương và Sao Biển**, bộ sưu tập Biển là sự kết hợp những họa tiết mô phỏng những hình ảnh quen thuộc nói trên.



Đối với Biển, mỗi khoảnh khắc ngược nhìn của bạn sẽ thêm bình yên và đầy cảm xúc.

Trẻ Em là Bộ sưu tập thứ 2 của chủ đề Mùa Hè được Vĩnh Tường ra mắt trong dịp Hè năm 2012. Với ý tưởng "Cho tôi xin một vé đi tuổi thơ", bộ sưu tập Trẻ Em lấy cảm hứng từ những điều giản dị, gắn liền với thế giới tuổi thơ: Đó là Nắng của ngày hè đầy tinh nghịch, đó là Sao Đêm lấp lánh trên nền trời và đó cũng là những chùm Bóng Bay rực rỡ như chấp cánh cho những ước mơ thời thơ ấu. Bộ sưu tập Trẻ Em sẽ giúp bạn đi cùng tuổi thơ với bé.



Bộ sưu tập Trẻ Em đầy màu sắc mang đến cho bé nhiều thích thú

Các mẫu hoa văn đều được in trên nền tấm thạch cao hay nền tấm calcium silicate nhờ vào dây chuyền in tự động tiên tiến cộng với việc sử dụng sơn chất lượng cao (sơn TOA), mang đến người sử dụng sản phẩm chất lượng cao, bền và đẹp. Ngoài ra, Vĩnh Tường có thể sản xuất tấm theo nhiều tông màu khác nhau, giúp mang đến nhiều sự lựa chọn cho bạn. Với hai bộ sưu tập trên, chúng tôi hy vọng có thể mang đến cho gia đình bạn một mùa hè trọn vẹn!



Các bộ sưu tập hoa văn này đã được Vĩnh Tường đăng ký bản quyền tác giả. Bất kỳ sự sao chép không được sự đồng ý từ Vĩnh Tường được xem là vi phạm bản quyền.





## “Làm hết sức – chơi hết mình” cùng ngày hội Công nhân viên Hiệp Phú

Mi Thanh

“**Làm hết sức – chơi hết mình**” là chủ đề của ngày hội Teambuilding được tổ chức sôi nổi tại Nhà máy Hiệp Phú, ngày 28/7 vừa qua, thu hút sự tham gia của toàn thể anh em công nhân và ban lãnh đạo.

Nằm trong chuỗi hoạt động nội bộ tiêu biểu của nhà máy Hiệp Phú, ngày hội Teambuilding nhằm cổ vũ tinh thần làm việc hiệu quả của 6 tháng đầu năm 2012, cũng như thắt chặt tinh thần đoàn kết, phát huy khả năng cá nhân. Ngày hội đồng thời là dịp kỷ niệm 2 năm thành lập nhà máy (8/2010 – 8/2012), đánh dấu đơn vị đầu tiên trên thị trường Việt Nam sản xuất tấm calcium silicate với thương hiệu **DURAFlex**. Chương trình diễn ra gồm ba phần: trò chơi tập thể, trò chơi mang tính phát huy khả năng cá nhân và giao lưu văn nghệ. Anh Kiều Đình Trang, Giám đốc Nhân Sự nhà máy Hiệp Phú chia sẻ: “*Với phần trò chơi mang tính phát huy khả năng cá nhân như: Sáng tạo dây chuyền sản xuất tấm DURAFlex, chúng tôi muốn nhấn mạnh đến tính sáng tạo của mỗi người. Bởi trong sản xuất, sự sáng tạo luôn là điều cần thiết. Ngoài ra, chúng tôi cũng tổ chức phần chơi “phòng cháy chữa cháy” góp phần rèn luyện kỹ năng cho anh em, tăng cường tinh thần kỷ luật về an toàn lao động – một trong những quy tắc hàng đầu trong quá trình làm việc.*”

Với tinh thần “**làm hết sức – chơi hết mình**”, ngày hội Teambuilding đã nhận được nhiều sự phản hồi tích cực từ những người tham gia: “*Ngày hội thực sự bổ ích, giúp anh em thân thiện và có dịp hiểu nhau hơn. Chúng tôi mong có nhiều dịp thế này hơn nữa*”, anh Lê Thanh Vinh (công nhân khu Vận hành Tạo tấm) bày tỏ.



Mọi người sôi nổi trong trò chơi kéo co

## Đong đầy cảm xúc “Ngày vì cộng đồng”

Mai Thương

**Chuyến đi từ thiện nằm trong hoạt động “Ngày vì cộng đồng” tại Trung tâm bảo trợ xã hội huyện Chương Mỹ, Hà Nội, đã kết thúc tốt đẹp vào ngày 11/08/2012 vừa qua, với sự tham gia của hơn 60 thành viên VTI Hà Nội. Đây là một trong những chuỗi hoạt động thường niên, có ý nghĩa vì cộng đồng do Vinh Tường tổ chức.**



Các thành viên VTI Hà Nội chụp hình lưu niệm trong chuyến đi tình nguyện “Ngày vì cộng đồng”

Với 121 trẻ em nghèo được nuôi dưỡng tại Trung tâm bảo trợ xã hội huyện Chương Mỹ, Hà Nội, đa phần, các em đều bị dị tật bẩm sinh như khiếm thính, khiếm thị, thiếu năng trí tuệ... Năm bắt được những khó khăn của các em và Trung tâm bảo trợ xã hội, Vinh Tường triển khai hoạt động ủng hộ “Ngày vì cộng đồng” với đoàn thanh niên VTI đi đầu, tiên phong kêu gọi sự quyên góp của Anh/Chị/Em trong công ty để mang đến những hành động thiết thực. Với mong muốn tất cả các em đều được học tập, được bổ sung tri thức, được vui chơi, đoàn thanh niên đã tiến hành các hoạt động chuẩn bị như phân loại sách vở, mua thêm vở, dụng cụ học tập, đồ chơi và bánh kẹo cho các em. Tuy nhiên, hoạt động có ý nghĩa hơn cả là việc xây dựng tủ sách tham khảo, với nỗ lực mang đến góc “đọc” ý nghĩa cho các em. Đến với Trung tâm, rất nhiều trò chơi đã được tổ chức như: kéo co, ném bóng rổ, mèo đuổi chuột, văn nghệ... Tất cả thu hút tối đa sự tham gia nhiệt tình của các bé cũng như thành phần ban tổ chức. Kết thúc chuyến đi, Anh Minh Phương (Phó Tổng giám đốc Công ty CP CN Vinh Tường) chia sẻ: “*Hạnh phúc vì được chia sẻ niềm vui với các em. Hạnh phúc vì thấy những thách thức ta gặp trong cuộc đời chẳng là gì trước những khó khăn mà các em đang hằng ngày phải đối mặt. Trải nghiệm đó góp phần giúp chúng ta sống có động lực, sống tốt hơn và có trách nhiệm hơn.*”





# Ấm áp mùa TẾT đoàn viên

Mi Thanh

**N**ói đến Tết, chúng ta thường nghĩ ngay tới Tết Nguyên Đán - dịp vui đầu năm mới... thế nhưng với sự độc đáo, đa dạng của bản sắc dân tộc, mỗi năm người Việt Nam còn có hàng chục Lễ, Tết khác nữa mang đậm nét cổ truyền và giàu ý nghĩa. Trong số đó, đặc biệt phải kể đến dịp các dịp Lễ, Tết của tháng 7 và tháng 8 như: Tết Ngâu (7-7), Tết Trung nguyên – hay còn gọi là lễ Vu Lan (rằm tháng 7) và Tết Trung Thu (rằm tháng 8).

## Mưa tháng Bảy

Từ xưa đến nay, Việt Nam luôn được biết đến là một trong những quốc gia đậm đà bản sắc dân tộc thể hiện từ phong tục, nếp sống và lối suy nghĩ của mỗi người dân. Gắn với mỗi dịp Lễ, Tết là gắn với mỗi câu chuyện, mỗi ý nghĩa nhân sinh khác nhau. Nhắc đến rằm tháng 7 Âm lịch hàng năm, có lẽ trong chúng ta không ai không nhớ ngày Tết Trung Nguyên (hay dân gian thường gọi là Lễ Vu Lan) - một trong những ngày lễ chính của Phật giáo, còn được hiểu là lễ báo hiếu cha mẹ. Phật thoại: Tôn giả Mục Kiền Liên là một trong số 10 đại đệ tử xuất chúng của Đức Phật. Tuy nhiên, mẹ ngài là bà Thanh Đề, khi còn sống đã làm nhiều điều bạc ác. Sau khi bà

Thanh Đề chết, Mục Liên dùng “thiên nhãn thông” để quan sát khắp mọi cõi mới nhìn thấy mẹ mình bị đầy đọa nơi địa ngục. Nơi đó đầy rẫy quỷ đói, còn bà Thanh Đề thì gầy còm ốm yếu, ngày đêm đau khổ. Với khả năng thần thông quảng đại của mình, ngài Mục Kiền Liên đã dùng bình bát đựng cơm đưa đến dâng mẹ nhưng do “ác nghiệp” quá nặng nên cơm, đồ ăn đều biến thành lửa đỏ than hồng. Bất lực trước sự đau khổ của mẹ, ngài Mục Kiền Liên cầu xin Đức Phật chỉ dạy phương pháp để cứu mẹ khỏi chốn lưu đày. Đức Phật bày cho cách, vào ngày Rằm tháng Bảy, hãy đem đồ ăn thức uống ngon quý, hoa quả cúng Phật và Chư tăng trong mười phương, thì mẹ ông thoát khỏi khổ nạn. Mục Kiền Liên

vâng theo lời Phật hồi hướng công đức về cho mẹ mình ở dưới địa ngục, khiến bà Thanh Đề đã được thoát kiếp quỷ nạn. Từ đó, ngày lễ Vu Lan ra đời.

Lễ Vu Lan mở ra cả một mùa báo ân, báo hiếu, nhắc nhở các thế hệ con cháu nhớ tới công ơn dưỡng dục, sinh thành của cha mẹ, ông bà, tổ tiên cũng như những đóng góp to lớn của các anh hùng dân tộc, những người có công với đất nước. Người Việt cử hành lễ Vu Lan cũng là dịp để giải tội cho người chết, cầu phúc cho người sống. Tuy nhiên, có một nghi thức rất đặc biệt, rất riêng, chỉ có người Việt mới tổ chức trong ngày lễ Vu Lan, đó là nghi thức cài hoa hồng. Chính nghi thức cài hoa hồng này đã khiến cho nhiều người phải thổn thức khi trân trọng cài hoa lên ngực áo, đã khiến cho không biết bao nhiêu người rơi nước mắt khi phải ngậm ngùi cài lên ngực áo một đóa hồng màu trắng; và thông qua lễ cài hoa hồng này mà có không ít người đã hồi tâm tỉnh giác, trở nên hiếu thảo với cha mẹ hơn, sống tốt hơn. Điều đặc

biệt đáng chú ý là ngoài việc cầu siêu cho gia tiên, người Việt còn có lễ cầu siêu cho các cô hồn, u hồn của người khi tại thế đã thất cơ lỡ vận, phiêu bạt bơ vơ, không nơi nương tựa và chịu nhiều oan trái trong xã hội... bằng việc đọc bài văn tế cô hồn trong khi hành lễ. Vậy là tục cúng các cô hồn của người Việt đã giao hoà với tinh thần cứu khổ cứu nạn, cứu nhân, độ thế của nhà Phật làm cho lễ Vu Lan thêm phần phong phú và sống động.

Cũng trong tháng Bảy Âm lịch, chúng ta còn biết đến một ngày Tết ý nghĩa khác, đó là Tết Ngâu (hay còn gọi là ngày Ngưu Lang – Chức Nữ) mừng 7/7. Vào ngày này, các thiếu nữ thường bày mâm ngũ quả cúng trời cầu mong cho mình gặp được chàng trai như ý. Ngoài ra, trong đêm mùng 7 tháng 7 Âm lịch, rất nhiều đôi trai gái hẹn hò nhau, cùng ngẩng mặt lên không trung bao la cầu mong cho mối tình lãng mạn đi đến hôn nhân hạnh phúc. Đây là một trong những ngày lễ có nhiều cốt truyện và những dị bản khác nhau. Tuy nhiên, nó đều liên quan đến các sao Chức Nữ - Ngưu Lang, dải Ngân Hà và hiện tượng mưa ngâu diễn ra vào đầu tháng Bảy Âm lịch ở Việt Nam. Theo phiên bản Việt, ngày lễ xuất phát từ câu chuyện cảm động của vị thần chăn trâu của Ngọc Hoàng tên là Ngưu Lang vì say mê nhan sắc của một tiên nữ phụ trách việc dệt vải tên là Chức Nữ nên bỏ bê việc chăn trâu, để trâu đi nghênh ngang vào điện Ngọc Hư. Chức Nữ cũng vì mê tiếng tiêu của Ngưu Lang nên trễ nải việc dệt vải. Ngọc Hoàng thượng đế giận giữ, bắt cả hai phải ở cách xa nhau, người đầu sông Ngân, kẻ cuối sông. Tuy nhiên, vì cảm động trước mối tình mặn nồng của hai người nên Ngọc Hoàng đã động lòng thương, cho Ngưu Lang – Chức Nữ gặp nhau mỗi năm một lần trên cầu

Ô Thước. Khi tiễn biệt, họ đã khóc rất nhiều vì sự nhớ nhung da diết. Những giọt nước mắt đó rơi xuống trần gian thành những cơn mưa ngâu mà chúng ta hay gặp vào đầu tháng 7. Truyền thuyết này được lưu truyền lâu đời có lẽ vì một lý do quan trọng hơn cả là Ngưu Lang - Chức Nữ yêu nhau tha thiết nhưng lại bị ngăn cách, chia ly suốt một năm dài đằng đẵng mà vẫn không thay lòng đổi dạ. Họ cùng hướng về nhau, để rồi mỗi năm chỉ gặp nhau một lần, rồi lại vội vã chia ly. Tình yêu của họ đã làm xúc động hàng ngàn trái tim, cô đọng lại nỗi thương tình, mong mỏi và ước mơ của hàng vạn con người. Chính vì vậy, ngày này còn được xem là ngày Valentine của các nước Châu Á.

## Tháng Tám cả nhà cùng vui

Một trong những ngày Lễ, Tết mang nhiều ý nghĩa đoàn viên (sau Tết Nguyên Đán) nhất, có lẽ phải kể đến đó là Tết Trung Thu, được tổ chức vào rằm tháng Tám Âm lịch, khi trăng tròn và sáng nhất. Theo phong tục người Việt, vào dịp Tết Trung Thu, cha mẹ thường bày cỗ cho các con trẻ để mừng Trung Thu, mua hoặc làm đèn lồng thắp bằng nến để treo trong nhà và để các con rước cỗ. Cỗ mừng Trung Thu gồm bánh Trung Thu, kẹo, mía, bưởi và các thứ hoa quả khác nữa. Đây

là dịp để cha mẹ tùy theo khả năng kinh tế gia đình thể hiện tình thương yêu con cái một cách cụ thể. Vì thế, tình yêu gia đình lại càng khăng khít thêm. Cũng trong dịp này người ta mua bánh Trung Thu, trà, rượu để cúng tổ tiên, biếu ông bà, cha mẹ, thầy cô, bạn bè, họ hàng và các ân nhân khác. Nói chung, Tết Trung Thu là một phong tục rất có ý nghĩa, cũng là một trong những dịp của sự báo hiếu, biết ơn, của tình thân hữu, của đoàn tụ, và của thương yêu. Ngoài ý nghĩa vui chơi cho trẻ em và người lớn, Tết Trung Thu còn là dịp để người ta ngắm trăng tiên đoán mùa màng và vận mệnh quốc gia. Nếu trăng thu màu vàng thì năm đó sẽ trúng mùa tằm tơ, nếu trăng thu màu xanh hay lục thì năm đó sẽ có thiên tai và nếu trăng thu màu cam trong sáng thì đất nước sẽ thịnh trị.

*Có thể nói, tháng 7, tháng 8 âm lịch hàng năm là những tháng có nhiều ngày Lễ, Tết ý nghĩa nhất của người Việt. Đây là mùa của sự đoàn viên, hội tụ gia đình, là mùa của chia sẻ cảm xúc yêu thương, bày tỏ lòng biết ơn và thành kính. Dù có ở bốn phương thì những ngày này ai ai cũng mong có dịp về với gia đình, cùng quây quần, ấm áp. Chúc bạn có một mùa đoàn viên hạnh phúc.*





# Phùng Hiêu

## - Doanh nhân mê thơ, ham làm giàu

Mi Thanh



*Trải qua một tuổi thơ dữ dội, đầy biến động và thăng trầm để trở thành một doanh nhân thành đạt nhưng vẫn giữ niềm đam mê thơ ca, nghệ thuật. Phùng Hiêu – một doanh nhân, một nhà thơ đồng thời là nhà báo, anh đã làm không ít người trầm trồ thán phục về cuộc hành trình đến với thành công của mình. Trong số đó, có cả tôi, người được nghe những câu chuyện đời, chuyện người, chuyện thơ và câu chuyện 14 năm gắn bó là Trung tâm Phân phối của Vĩnh Tường từ anh, Doanh Nhân - Nhà thơ Phùng Hiêu vốn sinh ra ở Đà Nẵng nhưng lớn lên ở vùng đất cao nguyên Định Quán, Đồng Nai.*

### Câu chuyện kinh doanh qua đôi mắt nhà thơ

Sau khi xuất ngũ, năm 1997, anh Phùng Hiêu tìm xuống TP.HCM mang theo ước mơ nhỏ mong được... đổi đời. Với gốc là con nông dân chính hiệu, đã từng quen chịu đựng gian khổ, làm đủ thứ công việc để mưu sinh. Dành dụm được chút vốn liếng, năm 2000, anh mở một cơ sở nhỏ làm mặt hàng điêu khắc. Bằng sự phấn đấu không ngừng, vừa học vừa làm, đúc kết kinh nghiệm, cơ sở anh “ăn nên làm ra”. Đến năm 2008, anh có cú đột phá ngoạn mục khi quyết định thành lập Công ty Xây dựng điêu khắc trang trí Lạc Hồng. Đó cũng là năm anh tốt

ngành Đại học Mỹ thuật TP.HCM. Ban đầu toàn bộ cán bộ nhân viên công ty chỉ có 20 người từ cơ sở điêu khắc chuyển qua. Đến nay, Lạc Hồng phát triển nhân lực lên đến hơn 200 người, trở thành một trong những Công ty hàng đầu trong lĩnh vực thi công trần và vách ngăn chuyên nghiệp tại Việt Nam. Tôi và anh đã có những chia sẻ khá thú vị về câu chuyện kinh doanh cũng như thời gian 14 năm gắn bó là Trung tâm Phân phối của Vĩnh Tường.

*Thành lập Công ty Xây dựng điêu khắc trang trí Lạc Hồng, đồng thời là một trong những nhà Phân phối lớn của Vĩnh Tường.*

### Anh có thể chia sẻ về cái duyên này không?

Tôi kinh doanh về lĩnh vực Điêu khắc - Trang trí nên công việc cũng ít nhiều liên quan đến lĩnh vực trần và vách ngăn. Chính vì vậy, có thể nói chính tính chất công việc là nguyên cơ đã đưa tôi đến với Vĩnh Tường. Hơn nữa, lúc bấy giờ Vĩnh Tường cũng là một trong những nhà sản xuất được nhiều người biết đến. Trở thành đối tác trong suốt quá trình 14 năm, từ khi Vĩnh Tường còn là một cửa hàng bên đường Lý Thường Kiệt, TP. HCM, tôi đã có rất nhiều kỉ niệm, đặc biệt là sự quan tâm, chia sẻ từ phía Công ty Vĩnh Tường mà tôi không thể kể hết ở đây.

*Năm 2012 dường như vẫn là một năm nhiều thử thách của Doanh nghiệp Việt Nam. Nhìn lại chặng đường từ đầu năm tới nay, anh thấy công việc kinh doanh của mình thế nào?*

Thách thức bởi sự khủng hoảng kinh tế toàn cầu vẫn còn đang tiếp diễn, như một đầu máy kéo khổng lồ đang lao về nơi vô tận. Nhiều nhà nghiên cứu thế giới đã đưa ra nhận định “Cuộc khủng hoảng sẽ còn kéo dài hết 2013”. Ở Việt Nam, tâm điểm cuộc khủng hoảng nhắm vào bất động sản, nơi mà liên quan trực tiếp đến ngành nghề của chúng ta. Hơn hai năm qua, rất nhiều dự án đã phải ngưng lại vì không tìm ra nguồn vốn. Hệ lụy không chỉ dừng lại ở chủ đầu tư, nó còn liên quan đến các doanh nghiệp kinh doanh nội thất cũng phải “khổ sở” vì những hệ lụy này. Trải qua hai Quý đầu năm, quả thật, chúng tôi vừa làm, vừa “ngóng”. Luôn nghiên cứu, phân tích và thi công những dự án khả thi, biết lượng sức mình để đối phó với mọi tình huống có thể xảy ra.

*Thật nhẹ nhõm khi đã bước qua những giai đoạn khó khăn kia. Đến với Quý 3, Quý 4 được gọi là “mùa xây dựng”, hẳn anh đã thấy những tín hiệu đáng mừng trong thị trường thạch cao hiện nay.*

Đất nước chúng ta đang trong thời kì phát triển, cơ sở hạ tầng cũng được nâng cao để đáp ứng nhu cầu đời sống của con người. Chính vì vậy, việc cao ốc, căn hộ hiện đại mọc ngày một nhiều và tất nhiên mỗi công trình đều không thể thiếu trần, vách. Như bạn biết đấy, nhiều năm qua, trần và vách thạch cao đã thay

thế cho các vật liệu “cũ kĩ” khác và được mọi người ưa chuộng. Tôi tin rằng, với mật độ phát triển như hiện nay, trong thời gian tới ngành trần và vách ngăn còn phát triển hơn nữa.

### Say thơ từ thuở biết yêu

Với công việc của một doanh nhân trong lĩnh vực xây dựng vốn đã vô cùng bận rộn, thế nhưng trò chuyện với Phùng Hiêu còn khiến chúng ta ngạc nhiên hơn bởi tâm hồn rất thơ, rất nghệ sĩ. Hiện nay, anh đã xuất bản hai tập thơ: Tình không dám ngỏ (tập thơ, NXB Văn Học 2008) và Thức giấc (tập thơ, NXB Thanh Niên 2010) cùng rất nhiều những bài thơ nhỏ, lẻ khác. Anh thổ lộ: “Từ khi nhìn thấy được “mặt thật” của nàng thơ cũng là lúc tôi biết đam mê, rung động và xúc cảm. Có văn chương, tôi như được trải lòng mình qua từng câu chữ”. Tôi ngạc nhiên, hỏi anh: “Bận rộn với việc kinh doanh như thế, thời gian đâu để anh làm thơ?”.

*Dường như ai gặp tôi cũng “chất vấn” như bạn (cười lớn). Bạn à, thơ ở ngay trong mình lúc đang “kinh doanh” ấy. Khi đang làm việc ở công trường tôi thấy:*

**“Khuôn mặt em trùm kín  
Không che hết ban mai.**

**Em gói cả tương lai  
Gửi vào viên gạch thấm”.**

*Đấy là nói về cô thợ hồ. Còn lúc tính toán công nợ gọi hàng từ Vĩnh Tường:*

**“Lặn lội công trường buổi nắng  
mưa**

**Hỏi rằng công nợ vượt hay chưa?  
Gọi Ly - Ly bảo: hình như đã...**

**Gọi Hiêu- Xin thưa: nợ đã thừa  
“...”**

*Và những lúc đêm về, khi đang ngồi thư giãn ở quán cà phê, nhìn thấy nụ cười duyên dáng của cô tiếp tân thì tôi xin trả bằng cách:*

**“Em cho vay một nụ cười  
Anh xin trả lại em mười nụ hôn”.**

Những câu thơ đã làm tôi bật cười khâm phục vì tài “xuất khẩu” mau lẹ và hợp cảnh. Tôi vẫn còn nhớ số báo Nhịp sống Thi công kì 6, trong bài “Nhật kí Cừu Trại Cầu” của phóng viên có đề cập đến những câu thơ của Phùng Hiêu như sau:

**Đường lên trên Cừu Trại Cầu  
Chông chênh vách núi, mái đầu  
chạm sương**

**Có dòng Hải Tử như gương  
Mây vương đáy nước, cây nương  
bóng trời**

**Hùng Miêu ngỡ giấc chiêm bao  
Trần Châu thác nước rót vào hư  
không...**

Rõ ràng, bất kể khi nào, có cảm xúc thì những vần thơ sẽ được “ra đời” bằng nguồn cảm hứng không ngơi nghỉ của anh. Tôi thắc mắc: “Mê làm giàu” và “say thơ” anh có thấy chúng đối lập nhau? Thơ có ảnh hưởng gì đến chuyện kinh doanh của anh không?

*Thật sự, thơ và công việc không đối lập, mà ngược lại nó còn hỗ trợ cho nhau nữa. Tôi quan niệm: “Làm kinh tế để hỗ trợ thơ ca, thơ ca là món ăn tinh thần rất “bổ dưỡng” cho người làm kinh tế”. Người ta nói rằng: “Nhà thơ không biết ác”, “Sự lãng mạn không mang đến những nguy hại cho con người, mà đôi lúc nó còn làm nên tên tuổi”.*



**Gia đình là số 1**

Lãng mạn là thế, nghệ sĩ là thế. Thế nhưng, khi được hỏi “là nhà Thơ hay là Doanh nhân” thì anh thích hơn? Không chần chừ, anh trả lời ngay: “Tôi không muốn ai gọi mình là doanh nhân, hay nhà thơ mặc dù các danh từ trên được Nhà nước công nhận. Tuy nhiên, tôi chỉ mong rằng việc mình làm mang đến cuộc sống cho anh em, thơ mình làm đi vào lòng độc giả và việc nào cũng có ích cho cộng đồng, xã hội. Nếu được tự đánh giá, tôi cho rằng: Phùng Hiệu nào cũng chỉ là... Phùng Hiệu bằng trí tuệ, bằng xương, bằng thịt của “hắn” mà thôi”. Vừa là doanh nhân, vừa làm công tác chủ nhiệm Câu lạc bộ Sáng tác Nhà Văn hoá Thanh niên thuộc Thành đoàn TP.HCM, đồng thời là nhà báo, mọi thứ dường như khiến cho cuộc sống của anh càng trở nên tất bật hơn. Nhưng, không vì thế mà anh lơ là với gia đình – một trong những nguồn nội lực vững chãi nhất để có một Phùng Hiệu như ngày hôm nay.

Anh nói: “Là người chồng, tôi biết mình phải làm gì trong gia đình, từ bổn phận, trách nhiệm và công việc của mình. Thật cảm ơn “nàng thơ” của tôi, cô ấy luôn chia sẻ công việc, niềm vui, nỗi buồn và luôn động viên tôi vượt qua mọi khó khăn. Nhờ có cô ấy luôn quán xuyến tốt các công việc tài chính và nội trợ trong gia đình nên tôi có đủ thời gian kinh doanh và sáng tác. Là cha, tôi mong con mình ngoan và học giỏi, đặc biệt là môn văn. Tôi không muốn con tôi trở thành nhà văn nhưng phải có đủ “vốn liếng” cho nên tặng văn học. Rất may, các con tôi năm nào cũng là học sinh giỏi.” (cười).



**Nuôi bản lĩnh, xây hạnh phúc từ tuổi thơ dữ dội**

Thành công trong kinh doanh, nổi tiếng trong làng thơ trẻ, hạnh phúc với gia đình đầm ấm, thế nhưng liệu mấy ai biết được con người ấy đã trải qua một tuổi thơ dữ dội như thế nào. Chuỗi ngày “đáng nhớ” trong tuổi thơ của Phùng Hiệu bắt đầu từ năm khi anh lên sáu. Sáu tuổi, theo cha mẹ cùng rời thành phố Đà Nẵng vào tận vùng đất cao nguyên Định Quán, Đồng Nai để xây dựng vùng kinh tế mới.

Cuộc sống của những di dân kinh tế mới khá gian nan, khắc nghiệt. Xa quê hương, họ phải làm lại từ đầu, khai phá những vùng đất khô cằn sỏi đá chỉ trồng được những loại cây mía, mì kém hiệu quả kinh tế. Làm lụng vất vả quanh năm mà cái đói vẫn réo gọi từng ngày. Là anh cả trong gia đình bảy anh em, dường như cậu thiếu niên Phùng Hiệu ngày ấy trở nên trải đời sớm hơn. Năm 11 tuổi, anh đã biết thành thạo việc cuốc rẫy trồng mì, vào rừng đốn mía và cả buôn bán ve chai, sắt vụn. Nhưng, điều đó vẫn chưa bằng sự hi sinh lớn hơn với tư cách của người anh cả,

đó là việc nghỉ học năm 16 tuổi, để vào rừng thồ hàng, gánh than phụ giúp cha mẹ và nuôi các em. Năm 1994, đến tuổi trưởng thành, anh vào quân đội, may mắn được đơn vị cho đi học bổ túc văn hóa rồi được điều làm thống kê động viên tuyển quân tại Ban Chỉ huy Quân sự, huyện Định Quán. Năm 1997 xuất ngũ, cuộc đời anh dường như sang trang mới khi tìm đến lập nghiệp tại thành phố Hồ Chí Minh này. Anh chia sẻ trong thời gian tới: “Tôi vẫn tiếp tục làm những công việc mà tôi đang làm. Định hướng của tôi sẽ không thay đổi khi mà công việc và sức khoẻ của tôi đang ở thời kỳ “ phong độ”.

*Buổi trò chuyện với Doanh nhân – Nhà thơ Phùng Hiệu kết thúc cùng những cảm xúc khó tả vừa ngưỡng mộ, vừa khâm phục con người này. Anh tặng tôi tập thơ “Thức giắc” cùng nụ cười rạng rỡ, thân thiện của một nhà thơ và cái bắt tay đầy trân trọng của người doanh nhân. Cảm ơn và chúc anh luôn có những niềm vui trong công việc và cuộc sống.*

# Kết quả “RINH IPAD” tháng 07 GÂY CẤN VÀ ĐẦY BẤT NGỜ

Minh Trí

Ngày 5/8 vừa qua, Vĩnh Tường đã trao giải lần 2 cho cuộc thi “Thử tài làm kiến trúc sư trong 5 phút – Rinh quà Ipad 2 mỗi tháng”. Cuộc thi tháng 07 thật sự gây chấn với những cú đua nước rút của các thí sinh dự thi, đến phút cuối đến ba bài dự thi có lượt bình chọn gần 5.000. Tuy nhiên, bất ngờ xảy ra khi cả bốn bài dự thi dẫn đầu đều vi phạm điều khoản quy định giới hạn của ban tổ chức, cuối cùng giải được trao cho bài dự thi “Bầu trời của bé” do tác giả Nguyễn Tấn Bảo Nam thực hiện.



Tác giả Bảo Nam nhận giải nhất từ chị Phụng - GD Tiếp Thị



Mẫu thiết kế “Bầu trời của bé”chụp từ website www.trannhadep.com

Với website [www.trannhadep.com](http://www.trannhadep.com) bạn sẽ có thể tìm được nhiều những thông tin bổ ích về xu hướng, phong thủy, giải pháp trần nhà, vách ngăn v.v... Tất cả sẽ giúp bạn tìm thấy những lời khuyên bổ ích cho nhu cầu của mình. Truy cập [www.trannhadep.com](http://www.trannhadep.com) để biết thêm chi tiết.

Như vậy, sau 2 tháng triển khai cuộc thi “Thử tài làm kiến trúc sư trong 5 phút – Rinh quà Ipad 2 mỗi tháng” do Công ty CP CN Vĩnh Tường tổ chức tại website [www.trannhadep.com](http://www.trannhadep.com), đã thu hút được đông đảo số lượng tham gia với hơn 300 lượt bài tham dự, gần 20 ngàn thành viên đăng kí website và 200 ngàn lượt truy cập. Đây là bước đầu thành công dành cho website [www.trannhadep.com](http://www.trannhadep.com) khi đã có rất nhiều khách hàng truy cập vào website và trải nghiệm tham khảo 3.000 hình ảnh nội thất trần trang trí và vách ngăn đẹp cũng như thực hiện thiết kế trần nhà bằng công cụ hỗ trợ thiết kế do Vĩnh Tường sáng tạo và thực hiện. Thật dễ dàng, bạn chỉ cần điền kích thước phòng, sau đó sử dụng những thao tác kéo - thả đơn giản và kết hợp thêm những mẫu hoa văn trang trí là có thể xem được hình ảnh giả lập trên không gian 3D mẫu thiết kế dự thi của mình.





Nguyễn Đức Dân - Giám đốc Công ty CP Đầu tư Xây dựng & Thương mại Đức Dân (Hà Nội)

# Nhật ký **NGHỀ TRẦN VÁCH THẠCH CAO**

**N**gười ta nói “Lửa thử vàng, gian nan thử sức” quả là không sai. Có con đường nào dẫn đến thành công mà không có khó khăn? Càng thử thách, càng nhiều công gai thì thành công càng có ý nghĩa. Trong 6 số báo NSTC đã qua, chúng tôi không ngừng giới thiệu tới bạn đọc những người thợ tài hoa, những gương nỗ lực vượt qua khó khăn để đạt được thành công trong nghề. Câu chuyện trong số báo kì này là những dòng tự bạch của anh Nguyễn Đức Dân, sinh năm 1982, khởi nghiệp từ một người thợ thi công và hiện này là Giám đốc – Công ty CP Đầu tư Xây dựng & Thương mại Đức Dân (Hà Nội). Đối với anh, ngoài những khó khăn mà ai cũng phải trải qua trên bước đường khởi nghiệp đó còn có cả cái gọi là “cơ duyên” - một cánh cửa đóng lại, cánh cửa khác mở ra nối tiếp nhau và dẫn về một chọn lựa cuối cùng.

Văn Huân

### Ngày... tháng... năm - quê hương tuổi thơ tôi

Tôi (anh Nguyễn Đức Dân) sinh ra trong một gia đình có 3 chị em tại một miền quê nghèo (Phú Xuyên, Hà Nội), lớn lên với những bữa ăn cơm độn khoai, độn sắn. Quê tôi quanh năm trồng lúa, đây là công việc chính và gần như duy nhất tại làng quê nhỏ của tôi. Tuy nhiên, chính tuổi thơ đó đã tạo cho tôi đức tính cần cù, ham học hỏi và chăm chỉ học hành. Cực mãi chẳng đành, tôi quyết tâm phải thoát cảnh khó khăn bằng con đường duy nhất: Học. Nhưng phải thi đến năm thứ 2 tôi mới thi đỗ Đại học. Niềm vui chưa cạn thì đã len lỏi cả những nỗi trăn trở – lấy tiền đâu mà lo ăn học. Thế là, ngoài thời gian đi trên giảng đường tôi phải làm thêm đủ thứ nghề để có tiền trang trải học phí như: bán hoa tươi, hàng tiểu thủ công nghiệp, hàng lưu niệm, cửa hàng bánh kẹo, siêu thị.

Rồi thời sinh viên cũng hết, tôi hoang mang trước chặng đường sắp tới. Chăm tằm bằng Quản trị Kinh doanh mà chưa biết sẽ làm gì, tôi quyết định phải chủ động tìm việc và tìm đến các trung tâm giới thiệu việc làm. Rồi cơ hội cũng đến, một công ty chuyên bán và thi công trần nhựa, trần vách thạch cao đã nhận tôi vào làm việc. Thế là, cuộc sống của tôi bắt đầu bước sang một cơ duyên mới.

### Ngày... tháng... năm - không có gì là không thể

Sau 2 năm, từ một anh sinh viên mới ra trường, qua quá trình tìm hiểu về lĩnh vực trần và vách thạch cao, tôi đã tích lũy kinh nghiệm trong thi công và trở thành một quản lý. Tháng 9/2008, tôi quyết định đứng tên nhận dự án để đội thợ của chúng tôi thi

công. Như được đền đáp, công trình ngày càng nhiều hơn và đến 9/2009 thì Công ty CP Đầu tư Xây dựng & Thương mại Đức Dân ra đời. Đây là một trong những cột mốc quan trọng của cuộc đời tôi. Trong quá trình thi công chúng tôi dùng sản phẩm của Vĩnh Tường tới 90%, vì vậy tôi đề nghị muốn làm đại lý của Công ty CP công nghiệp Vĩnh Tường với doanh số yêu cầu trong 4 tháng cuối năm 2009 là 300 triệu. Thời kì đó, đối với chúng tôi - một công ty nhỏ mới thành lập, cũng như ảnh hưởng của đợt khủng hoảng kinh tế thì đây là con số rất lớn. Tôi làm việc với tất cả quyết tâm và hoàn thành từng dự án với chất lượng tốt nhất. Đến ngày 30/12/2009 tôi đã hoàn thành doanh số 309 triệu đồng trước thuế. So với các công ty khác có thể con số này rất nhỏ nhưng đối với tôi nó rất có ý nghĩa bởi đó là kết quả của sự cố gắng bằng mồ hôi, bằng nhiệt huyết. Tôi tự mừng rỡ vô cùng, Tết Nguyên Đán năm đó là cái tết đặc biệt ý nghĩa và đáng nhớ trong cuộc đời tôi từ trước đến giờ.

### Ngày... tháng... năm, hãy cứ tin rồi sẽ thấy

Sang năm 2010, chúng tôi huy động thêm nguồn tài chính và xác định thị trường mục tiêu là những khách hàng tư nhân có khả năng thanh toán nhanh. Chính việc xác định được mục tiêu rõ ràng từ ban đầu, đã đưa công ty Đức Dân phát triển đúng hướng. Chúng tôi tập trung vào những khách sạn tư nhân trên phố cổ, toà nhà văn phòng, chung cư, biệt thự và nhà dân khác. Dần dần, chúng tôi bước đầu đã tạo được chỗ đứng trên thị trường với tiêu chí kinh doanh:

- Chất lượng sản phẩm: Cam kết làm đúng quy cách, tiêu

chuẩn nhà sản xuất đề ra.  
- Giá cả phù hợp, chất lượng đảm bảo.  
- Dịch vụ sau bán hàng: Khi có bất cứ vấn đề gì liên quan đến sản phẩm, chúng tôi đều có mặt để giải quyết cho khách hàng.

Vì vậy, chúng tôi đã đạt được nhiều thành công trong năm 2010 và phát triển ổn định trong năm 2011. Đến năm 2012, chúng tôi đang cung cấp và thi công một số công trình như dự án Đô Thị mới Xa La, hệ thống ngân hàng Agribank Hưng Yên, hệ thống bệnh viện và khách sạn Hồng Ngọc trên phố cổ và rất nhiều những công trình khách sạn, biệt thự, nhà dân khác trong nội thành Hà Nội.



“ Từng ngày tôi càng tin rằng ước mơ thời tuổi thơ vất vả của tôi ngày càng trở thành hiện thực. Chúng tôi tin tưởng với năng lực và sức trẻ, chúng tôi sẽ còn phát triển tốt hơn nữa và vượt qua giai đoạn khủng hoảng và khó khăn này. ”



Ký sự Châu Âu:

## HÀNH TRÌNH TRÊN ĐẤT BAYERN, CỘNG HÒA LIÊN BANG ĐỨC

Bài & Ảnh: GD kĩ thuật-  
Phạm Quang Hoàng

Với ưu điểm tải trọng nhẹ, giảm nhiệt, kháng lửa cao và đặc tính âm học tuyệt vời, trần sợi khoáng cũng là một trong những vật liệu nội thất đem lại sự sang trọng, thẩm mỹ cho những căn nhà, văn phòng làm việc, tòa cao ốc... và đang được nhiều nước trên thế giới sử dụng làm vật liệu trang trí. Chuẩn bị cho việc trở thành một trong những nhà phân phối tấm sợi khoáng Knauf AMF (có nguồn gốc từ Đức) tại Việt Nam, tôi đã có một chuyến đi công tác đầy thú vị cùng những đồng nghiệp khác theo lời mời của công ty Knauf AMF, thuộc tập đoàn Knauf (Cộng hòa liên bang Đức) - là công ty lớn nhất thế giới sử dụng công nghệ xanh trong lĩnh vực xử lý thạch cao, vào những ngày đầu tháng 8 vừa qua.



Quang cảnh nhà máy của công ty Knauf AMF



Một vòng quanh nhà ga Dubai

### Ấn tượng đầu tiên - ấn tượng vàng

Nhắc đến Cộng hòa Liên bang Đức hẳn trong chúng ta còn nhiều người xa lạ, tuy nhiên Thủ đô Berlin thì không ai không biết. Nhưng, lần này không phải Berlin tráng lệ đó nữa, hay Hamburg hào hoa mà là những thành phố khác: Munich, còn có tên gọi Munchen (thủ phủ của tiểu bang Bayern) và thành phố xinh đẹp Grafenau – nơi chúng tôi đến theo lời mời tham dự khóa huấn luyện và tham quan nhà máy của công ty Knauf AMF nằm ngay “Trái tim của khu rừng Bavarian”. Chúng tôi đã không khỏi bất ngờ trên từng bước chân của cuộc hành trình này. Với vật dụng không thể thiếu trong mỗi chuyến đi – chiếc máy ảnh, tôi đã ghi lại những khoảnh khắc đáng nhớ để làm quà cho bạn bè, đồng nghiệp.

Sau sáu giờ bay từ phi trường Tân Sơn Nhất, hơn một giờ sáng (giờ địa phương), chúng tôi đã hạ cánh an toàn xuống sân

bay quốc tế Dubai ( UAE – Các tiểu vương quốc Ả Rập Xê Út), để quá cảnh. Trải nghiệm đầu tiên đó chính là sự hoành tráng của sân bay này, vốn rất nổi tiếng trên thế giới. Tôi thật khó để ước chừng nó rộng bao nhiêu khi cứ 5 phút lại có một chuyến bay hạ – cất cánh làm tôi khó kịp định thần. Với cảm giác háo hức khi bước đến vùng đất mới đầu tiên, mọi mệt mỏi của các thành viên trong đoàn dường như tan biến hết. Với đặc trưng ở các nước phát triển, hơn 2 giờ sáng thành phố vẫn lộng lẫy trong những ánh đèn cửa hàng, cửa hiệu và phố thì tấp nập kẻ đến người đi. Rảo bước trên những lối đi, ghé tiệm tìm đồ ăn khuya Mc Donalds, chúng tôi mua tạm hamburger và tìm nơi chợp mắt để chờ chuyến bay tiếp theo đưa về thành phố Munich, Đức.

Đón chúng tôi trong buổi sáng đầu tiên tại Dubai là ly café Starbucks thơm lừng và nổi tiếng ở hầu hết các nước phát triển với



Nhà ga Dubai



Xếp hàng mua café Starbucks

châm ngôn “Rót cả tâm hồn vào đáy cốc...”. Đến nỗi, dù khách đông nghẹt nhưng vẫn ngay ngắn đợi xếp hàng để mua cho bằng được. Rõ ràng, lúc này nói về văn hóa xếp hàng so với Việt Nam hẳn chúng ta có nhiều điều đáng phải suy nghĩ.



Thư thả thưởng thức Starbuck café đã giúp chúng tôi đủ sức vượt thêm 5 giờ bay từ Dubai đến Munich (Đức), theo đúng lịch trình. Thật là ấn tượng khi đặt chân đến sân bay này, các thiết kế toàn bộ bằng kim loại thật cứng cáp nhưng với kiểu thiết kế trong cách tạo hình khiến cho thứ cứng nhắc cũng trở nên mềm mại.

**Đi một ngày đàng, học một sàng khôn**

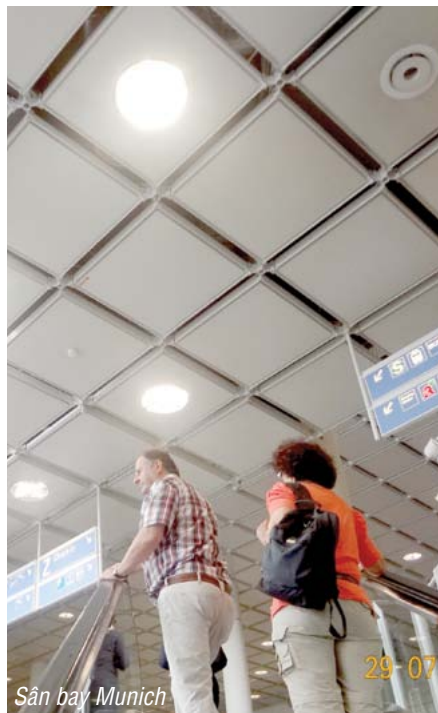
Thế là, trải qua gần 2 ngày bay và di chuyển chúng tôi đã đến được địa điểm cuối cùng - nhà máy của Knauf AMF tại Grafenau (một trong những thành phố thuộc tiểu bang Bayern), cách khoảng gần 160km so với Munich trong sự đón tiếp nhiệt tình của ông Stephen - Giám đốc nhà máy, ông Hugo Chang - Giám đốc khu vực Châu Á và Ông Meng Li - Giám đốc công ty phân phối hàng Knauf AMF.

Có thể nói, từ khi rời sân bay Tân Sơn Nhất, TP. HCM thì có lẽ buổi sáng tại Grafenau là một trong những khoảng thời gian được mong đợi nhất. Đối tác đã dành cho chúng tôi một khoảng một ngày nghỉ để kịp lấy lại sức sau một chuyến đi dài. Đồng thời, đây cũng là cơ hội để đi tham quan và ghi lại những bức ảnh đẹp vào những dịp hiếm hoi thế này.

Điểm đến khám phá đầu tiên trong ngày hôm nay là thành phố Passau cũng được gọi là Dreiflüssestadt (Thành phố Ba Sông). Bởi ba con sông: Danube, sông Inn từ phía nam và sông Ilz từ phía bắc tạo thành hợp lưu tại thành phố Passau. Sự kết hợp này đã làm thành phố trở nên vô



Sân bay Munich



Sân bay Munich



Quầy bar mini tại Khách sạn Grafenau



Khách sạn Grafenau



Quang cảnh nhìn từ trên không của Thành Phố Passau



Thành Phố Passau



Đường phố Passau



Đoàn Vĩnh Tường chụp hình lưu niệm cùng đại diện Knauf AMF

cùng thơ mộng và làm say đắm hàng ngàn khách du lịch trên thế giới. Passau là một những thành phố nằm ngay biên giới với nước Áo, dân số hơn 50 ngàn người. Với sơn thủy hữu tình cùng lối kiến trúc mang đậm chất cổ điển khiến cho nơi đây cùng Munich là hai trong số những thành phố mang nhiều sự khác biệt giữa chốn phồn hoa của Âu Châu.

Một ngày có lẽ không đủ để chúng ta có thể ngắm được trọn vẹn sự đẹp đẽ ở nơi đây nhưng đủ để bạn có những trải nghiệm đáng quý, và thế là, chúng tôi chính thức bước vào mục tiêu chính trong cuộc hành trình này của mình: Tham quan nhà máy và tham gia khóa huấn luyện, đào tạo của Knauf AMF. Với sự hướng dẫn của ông Stephen – Giám đốc nhà máy, chúng tôi đã được chứng kiến tận mắt sản phẩm và quy trình sản xuất loại vật liệu đang thịnh hành trên thế giới hiện nay trong thiết kế nội thất. Nhà máy sản xuất với công suất 60 triệu m<sup>2</sup>, phân phối sản phẩm đến với 90 quốc gia và 26 chi nhánh trên toàn cầu. Tại đây, điều đáng để chúng ta lưu tâm là vấn đề vệ sinh tại khu vực sản xuất rất ít bụi và thậm chí có những vị trí chúng tôi lấy tay xoa dưới sàn mà không hề có bụi. Toàn bộ dây chuyền là tự động hóa chỉ với vài người để vận hành. Điều làm mà tôi thích nhất, ấn tượng nhất nơi này đó là robot đóng gói sản phẩm thật hiện đại. Cùng với những gì tận mắt chứng kiến, đoàn khách mời Vĩnh Tường cũng nhận được sự chia sẻ nhiệt tình từ những thành viên nhiều năm kinh nghiệm trong các lĩnh vực liên quan đến tấm sợi khoáng, các giải pháp cách âm, chống cháy của hệ thống Knauf AMF.





Nghệ sĩ đường phố ở TP. Munich



Thành phố Munich

01 08 20

Kết thúc buổi tập huấn trong không khí vui vẻ trở về khách sạn, mọi người đều mong sau khi về Việt Nam những nỗ lực dành cho việc phân phối sản phẩm Knauf AMF sẽ đi đến thành công. Đây sẽ là một trong những cột mốc quan trọng cho cả hai bên để phát triển quy mô ngày càng to lớn, vững mạnh hơn nữa trên trường quốc tế.

Trong những ngày còn lại chúng tôi được dịp trở về và tiếp tục tìm hiểu, thăm quan nhiều hơn thành phố Munich. Với tôi chỉ có một suy nghĩ duy nhất đó là “Đẹp, cổ kính, hiện đại...và nhiều nhiều nữa”.



Đoàn khách mới Vĩnh Tường

# RANH NGÔN

- Nghèo phải sống cho sang để mai này có giàu cũng khỏi bở ngỡ!
- Tiền thì anh không thiếu nhưng nhiều thì anh không có!
- Cái gì không mua được bằng tiền thì sẽ mua được bằng rất nhiều tiền.
- Bạn có thể là anh hùng nếu bạn tên là Hùng và bạn có 1 đứa em.
- Bạn có thể là bác sĩ mà không cần học nếu bạn tên Sĩ và có 1 đứa cháu.
- Thuận vợ thuận chồng... con đông mệt quá
- Môi hở răng... hô
- Nhà sạch thì mát, bát sạch... tốn xà bông.
- Vạn sự khởi đầu nan, gian nan bắt đầu nản.
- Qua cầu ngã nón trông cầu
- Cầu bao nhiêu nhịp... tốn xăng dầu bấy nhiêu
- Ta về ta tắm ao ta
- Dù trong dù đục vẫn là cái ao!
- Rượu này từ gạo mà ra
- Ta đây uống rượu cũng là ăn cơm.

# Lai Rai 24h

## DÈO MIỆNG

- Vợ cần nhân chồng:
- Sao sáng nào anh cũng đi cà phê, trưa thì đọc báo, tối lại đi nhậu hết vậy?
  - Anh làm vậy vì em thôi.
  - Tại sao lại vì em?
  - Anh đi cà phê thì mới có tin tức thời sự kể cho em nghe, anh đọc báo để biết shop thời trang, mỹ phẩm nào giảm giá, khuyến mãi cho em chứ!
  - Chứ còn đi nhậu?
  - Để khi nhậu về, anh thấy em thật quyến rũ và dịu dàng.

## CA SĨ, NHẠC SĨ?

- Một khán giả quay sang người ngồi bên cạnh chê bai cô ca sĩ đang hát trên sân khấu:
- Hát gì mà nghe khiếp thế! Anh có biết cô ta là ai không?
  - Người đàn ông trả lời: Biết chứ! Vợ tôi đấy!
  - Ái chà, xin lỗi anh. Thực ra thì không phải do giọng ca của cô ấy mà do bài hát, thật là khủng khiếp khi bà xã của anh buộc lòng phải hát lên những lời lẽ hổ lốn và vô bổ ấy. Không hiểu đưa nào lại đi viết một bài ca kinh khủng như vậy?
  - Tôi.

## CHỮA BỆNH NÓI NHẢM

- Một bà than phiền với bác sĩ rằng chồng bà ta hay nói lảm nhảm trong lúc ngủ. Ông bác sĩ bảo:
- Tôi có thể kê đơn giúp ông nhà thôi không nói nữa.
  - Bà khách phản đối: Ô không! Ông làm ơn kê cho tôi loại thuốc nào khiến cho ông ấy nói rõ hơn một chút.



## AI LÀ KÈ NGỐC???

- A: Theo cậu thì người như thế nào bị gọi là kẻ ngốc?  
 B: Là người cố gắng diễn đạt điều mình muốn nói nhưng người khác không hiểu, nói vậy cậu có hiểu không?  
 A: KHÔNG!



"Vinh Tường bay xa" là phần tiếp theo của bài thơ Không Đê (do anh Đinh Quốc Khánh, Đồng Nai sáng tác) đã được đăng trên số NSTC kỳ 6.

# VĨNH TƯỜNG bay xa

Tác giả: Trần Trung Thành,  
TTPP Quỳnh Hoàng Phương, Hải Dương

Nhâm Thìn các bạn xây nhà  
Rồng bay định hướng được đà làm ăn  
Vinh Tường vượt mọi khó khăn  
Chuyên tu đào tạo nhân văn tuyệt vời,

Trần cấp, tường vách mọi nơi,  
Vinh Tường – Gyproc bạn đời có nhau,  
DURAFlex trước sau,  
Dẻo dai, bền vững như màu thời gian,

Qua bàn tay thợ bạc vàng,  
5 Vui khắng định lại càng vui hơn,  
Anh em gắn bó keo sơn,  
Yêu nghề, lập nghiệp tốt hơn nhiều nghề,

Cho dù đôi lúc buồn ghê,  
Suy thoái, lạm phát tiền về khó khăn,  
Trần hộp, trần cấp, vách ngăn,  
Vẫn là nghề "hot" của ngành thạch cao,

Miền Nam, Trung, Bắc nơi nào,  
Vượt ra thế giới, 5 sao Vinh Tường.



**Nhằm thắt chặt tinh thần đồng đội, tăng cường sự giao lưu, kết nối giữa các anh em thợ thi công trên mọi miền đất nước, chúng tôi, ban tổ chức báo Nhịp Sống Thi Công chính thức ra mắt chuyên mục TỬ HẢI GIAI HUYNH ĐỆ giới thiệu đến tất cả các bạn đọc của báo.**

### Tại TỬ HẢI GIAI HUYNH ĐỆ:

- Nếu bạn là người mới vào nghề, bạn có thể tìm thấy những người để học hỏi, để trao đổi kinh nghiệm tay nghề, phát triển bản thân.

- Nếu bạn là thành viên đã giàu kinh nghiệm, bạn có thể tìm thấy, kết giao những "chiến hữu" để mở rộng mối quan hệ của mình.

Và hơn hết, chỉ cần bạn là thợ thi công thì Tử Hải Giai Huynh Đệ sẽ là nơi bạn có thể dễ dàng tìm thấy những đồng đội, những người anh em đồng môn, đồng lòng, đồng chí hướng để kết nối và giao lưu.

Hãy cùng gửi những giới thiệu, lời chia sẻ, kết nối của bạn về Ban biên tập báo Nhịp Sống Thi Công để cùng giao lưu tại chuyên mục Tử Hải Giải Huynh Đệ theo địa chỉ:

- **Email:** [nhipsongthicong@vinhtuong.com](mailto:nhipsongthicong@vinhtuong.com)

- **Địa chỉ gửi thư:** Ban biên tập Nhịp Sống Thi Công, phòng Tiếp thị, Công ty CP CN Vinh Tường, Tòa nhà IPC, tầng M, 1489 Nguyễn Văn Linh, P.Tân Phong, Q7, TP.HCM.

# Tử hải giai HUYNH ĐỆ



1  
- Họ và tên: Lê Văn Tuyên  
- Ngày sinh: 27/9/1983  
- Quê quán: Thuận Hưng – Khoái Châu – Hưng Yên  
- Lĩnh vực thi công: Chuyên thi công trần – vách thạch cao  
- Liên hệ: [ntxdthanglong2011@gmail.com](mailto:ntxdthanglong2011@gmail.com)  
- Điện Thoại : 0989 855 160  
- Chào các anh em trên chuyên mục "Tử hải giai huynh đệ" báo Nhịp Sống Thi Công. Với hơn 8 năm kinh nghiệm trong nghề tôi hy vọng qua nhịp cầu này, anh em thi công trên cả nước có thể kết nối với nhau để học hỏi, cũng như tìm được sự hỗ trợ trong công tác. Chúc các anh em mọi sự suôn sẻ, thành công.

2  
- Họ và tên: Đào Kiến Quốc  
- Ngày sinh: 1/6/1984  
- Quê quán: Liêm Sơn – Thanh Liêm – Hà Nam  
- Lĩnh vực thi công: 8 năm kinh nghiệm chuyên thiết kế, thi công nội thất trần – vách thạch cao.  
- Chào các anh em thợ thi công trên cả nước. Mình rất muốn giao lưu và kết bạn với tất cả các đồng nghiệp để có thêm lòng yêu nghề, thêm kiến thức, đam mê không gian làm đẹp. Các anh em có thể liên hệ với mình qua địa chỉ:  
- Email: [phanxeng@yahoo.com](mailto:phanxeng@yahoo.com)  
- ĐT : 0985.700.666



3  
- Họ và tên: Nguyễn Trọng Tiên  
- Ngày tháng năm sinh: 14/4/1974  
- Quê quán: Kim Đức – Xuân Quan 2 – Đồng Xuân – Phú Yên  
- Lĩnh vực thi công: 10 năm chuyên thiết kế thi công nội thất trần – vách thạch cao  
- Liên hệ: [nguyentrongtiennt@gmail.com](mailto:nguyentrongtiennt@gmail.com)  
- Điện Thoại : 0974.777568

- Tôi rất vui khi biết báo Nhịp Sống Thi Công có thêm chuyên mục này để các anh em có thể trò chuyện, giao lưu với nhau trên mọi miền đất nước. Nghề của chúng ta đi vốn dĩ "nay đây mai đó", cơ hội để gặp gỡ người thân, bạn bè rất ít nên tôi hi vọng qua đây mình có thêm nhiều chiến hữu. Chúc các anh em nhiều sức khỏe.



5  
- Họ và tên: Lê Văn Thắng  
- Ngày tháng năm sinh: 7/2/1982  
- Quê quán: Xóm 8 Nghi Long - Nghi Lộc – Nghệ An  
- Lĩnh vực thi công: 10 năm kinh nghiệm chuyên thiết kế thi công nội thất trần – vách thạch cao.  
- Liên hệ: Email: [lethang\\_tc@yahoo.com.vn](mailto:lethang_tc@yahoo.com.vn)  
- Điện thoại : 0987.592.941  
- Mùa Trung Thu đang đến rồi sẽ có người đoàn viên được với gia đình, nhưng cũng sẽ có người không. Chúc các anh em luôn tìm thấy niềm vui trong công việc của mình để phần đầu. Nếu có cơ hội, hãy liên lạc với tôi qua địa chỉ liên hệ trên để giao lưu nhé.

4  
- Họ và tên: Trần Văn Dương  
- Ngày sinh: 05/06/1977  
- Quê quán: Xã Hưng Hòa – Tp.Vinh – Nghệ An  
- Lĩnh vực thi công: 10 năm kinh nghiệm trong chuyên mục thiết kế thi công nội thất trần – vách thạch cao  
- Liên hệ: [duong\\_thachcao@yahoo.com.vn](mailto:duong_thachcao@yahoo.com.vn)  
- Điện thoại : 0903284896  
- Nếu có anh em nào thi công tại khu vực này, thì hãy liên hệ với tôi nha. Hy vọng có dịp làm quen, cùng trao đổi nghề nghiệp với các anh em.





# Bộ sưu tập mới Biển & Trẻ em

Mẫu thiết kế được sáng tạo và giữ bản quyền  
bởi Vĩnh Tường

[www.vinhtuong.com](http://www.vinhtuong.com) - [www.tranhdep.com](http://www.tranhdep.com)

 **VĨNH TƯỜNG**<sup>®</sup>  
GIẢI PHÁP TOÀN DIỆN TRẦN & VÁCH NGĂN