



LỄ HỘI TRUYỀN THỐNG TAXI V



Từ ngày 24/10 đến ngày 5/11/2013, 14 chi nhánh tại TPHCM, Bình Dương, Đồng Nai, Bà Rịa - Vũng Tàu đã tổ chức Lễ hội Truyền thống Vinasun Taxi - 2013 trong không khí trang trọng, hào hứng, sôi nổi.

Tại Lễ hội đã trao các giải thưởng cho các lái xe xuất sắc cấp đội và chi nhánh.

Ngày 20/11/2013 Lễ hội Truyền thống Vinasun Taxi - 2013 cấp công ty sẽ diễn ra tại nhà hát Bến Thành.



VINASUN LẦN THỨ 11 - CẤP CHI NHÁNH





Tài xế Hoàng Đình Dương

Nằm trong danh sách 5 tài xế giỏi có tinh thần vượt khó năm 2013 - Hoàng Đình Dương - tài 4850, đội A8, chi nhánh 1 đã gom góp tiền mua mảnh đất có chiều rộng 12 mét, chiều dài hơn 6 mét tọa lạc trên con đường nội bộ rộng 7 mét thoáng đãng tại Dĩ An, Bình Dương. Ngôi nhà được anh xây dựng ngay sau đó vài tháng thể hiện sự thành công sau hơn 10 năm lập nghiệp ở thành phố. Để nhận được quyền sở hữu ngôi nhà anh đã trải qua những tháng ngày làm việc cật lực vất vả.



Góp nhặt tiền lẻ taxi đi xây nhà

 NGỌC HÂN

Chọn đúng công ty

Nói về ngôi nhà mới xây, Dương bảo rằng tổng số tiền mua đất và xây nhà khoảng 300 triệu đồng. Trong đó hơn 100 triệu là số tiền anh tích góp trước đó cho anh trai mượn xây nhà. Số còn lại anh dành dụm được trong thời gian lái taxi Vinasun, mượn thêm bạn bè và hốt hụi heo (hụi để dành, không lãi) chơi ở hội đồng hương trong đội xe. Dương trần tình: “Với mức lương của tôi vừa lo cho vợ và 2 con trai (4 tuổi và hơn 1 tuổi) vừa mua nhà thật sự rất khó khăn. Người ta nói “xây một ngôi nhà ba năm trả nợ” nếu tôi không

có tiền tích lũy từ trước, mượn bạn bè, chơi hụi (4 triệu đồng/tháng) tôi sẽ không đủ tiền mua đất cất nhà. Tôi mua đất và xây nhà bắt đầu từ việc góp nhặt những đồng tiền lẻ từ taxi thế đấy”. Dương cho biết thêm, lúc xưa ở nhà thuê khổ lắm, cả gia đình chen chúc nhau trong căn nhà trọ bé xíu, bức bối vô cùng. Tội nghiệp bà nội vào giữ cháu đành chấp nhận sống trong không gian chật hẹp, thương con cháu bà cố chịu. Bây giờ có nhà rồi anh như trút được

gánh nặng, cả nhà sống thoải mái hơn.

Anh kể, năm 2002 tốt nghiệp lớp 12 gia đình khó khăn ba mẹ không có khả năng cho anh bước vào giảng đường đại học. Cầm trong tay mảnh bằng cấp 3 Dương rời quê Nghệ An vào TP.HCM tìm việc làm. Vừa làm công nhân cho công ty sản xuất gạch ở Đồng Nai Dương vừa đăng ký học lái xe. Lấy được bằng lái, anh chuyển sang lái xe cầu hơn 1 năm, đó là công việc cực khổ và nguy hiểm. Do



vậy anh muốn đi lái taxi và đầu quân cho hãng X. Sau này, được người bạn lái ở Vinasun tiếp thị “bên công ty này có đầy đủ chế độ bảo hiểm, lương cao” và rủ rê Dương về. Ngày 10/8/2010 anh chuyển hẳn sang Vinasun. Ngày đầu tiên nhận việc, doanh thu của anh đã trên 2 triệu đồng. Anh nói: “Làm việc ở Vinasun tôi mới thấy có sự khác biệt, bên công ty cũ tôi chạy theo lương khoán, mỗi ngày xuống ca tính hết chi phí tôi còn lãi khoảng 400.000 - 500.000đ, hôm nào may mắn lắm thì 600.000 - 700.000đ trong khi ở Vinasun tôi được chia đều đều mỗi ca khoảng 700.000 - 800.000đ. Ngoài ra, qua Vinasun tôi mới thấy ở hãng taxi cũ tài xế rất tủ thân như mỗi lần xếp tài ở những khách sạn lớn, khách ra cứ chọn xe Vinasun mở cửa, tôi ức lắm nhưng chả biết làm sao. Lái cho Vinasun nhìn lại ánh mắt đồng nghiệp hãng cũ dõi theo tiếc

nuối khi tôi chở khách, tôi càng cảm nhận sâu sắc tâm trạng mình lúc trước. Tôi tự nhủ biết thế qua quách Vinasun ngay từ những ngày đầu vào nghề”.

Rủ đồng hương đổ bộ vào Vinasun

Nhận ra công ty dễ có khách hàng, đến đâu cũng có điểm tiếp thị, vài chục giây dài lại nổ điểm, anh và nhiều đồng hương đang làm cho Vinasun đã kêu gọi anh em cùng quê ở hãng cũ về Vinasun. Dương cho biết: “Đến tháng vừa qua, người đồng hương cuối cùng ở hãng taxi cũ đã chuyển về Vinasun cùng chúng tôi. Tổng cộng đồng hương hai xã quê tôi là Quỳnh Vinh và Mai Hùng có khoảng 40 người đang lái cho Vinasun. Đúng là cuộc “đổ bộ” vào Vinasun. Riêng trong đội tôi có hơn 10 người. Rồi quê mưu sinh nên chúng tôi hỗ trợ giúp đỡ nhau nhiều, đúng với câu “hoạn nạn có nhau”. Tuy nhiên, đợt xả lũ vừa qua gia đình chúng tôi chịu chung mất mát đành phận ai nấy... lo, hỗ trợ cho gia đình bố mẹ, anh em đang gặp khó khăn, chẳng giúp gì được cho nhau”.

Đối với đồng hương mới toanh, tôi tư vấn làm công nhân 3 - 4 triệu đồng/tháng trong khi lái xe Vinasun lương trung bình cũng được 6 - 8 triệu đồng. Sau đó tôi nhiệt tình đi xin hồ sơ làm thủ tục xin vào công ty giúp. Được cái con em quê tôi lớn lên trong gian khổ quen rồi nên ai nấy đều cần cù lo làm ăn, vào đây chạy cũng tốt. Buổi sáng nhóm đồng hương thường tập trung trên đường Thái Văn Lung nhiều người quen ngạc nhiên thốt lên “Ồ đây toàn dân Nghệ An nhà cậu không vậy”. Con đường này vô hình chung trở thành “điểm hẹn quê hương” trước khi chúng tôi tản đi kinh doanh.

Mỗi ngày anh chạy trung bình vài chục cuộc xe và có thu nhập bình quân khoảng 11 - 12 triệu đồng/tháng. Dương tiết lộ “Anh Bảo đội phó nhận xét tài xế quê

tôi không có cá nhân xuất sắc nổi bật nhưng chúng tôi chạy đều, chịu khó, siêng năng, doanh thu bảo đảm. Tôi thường hỏi ban chỉ huy đội mình đang xếp thứ mấy để biết mà phấn đấu, các anh bảo cách nhất bảng một... đoạn trong top 20, đội của tôi có nhiều anh em chạy “đỉnh” lắm, tôi cần phải gắng sức nhiều”.

Vận dụng vốn tiếng Anh học từ phổ thông, Dương để lại ấn tượng khá tốt đối với khách nước ngoài, anh tiết lộ: “Họ chỉ cần mình nói ít thôi, nghe và hiểu. Đặc biệt, họ đề cao tính thật thà, trung thực, không gian dối”. Ảnh hưởng của nền giáo dục nghiêm khắc từ gia đình đi thừa về trình, nghèo cho sạch rách cho thơm nên anh quan niệm không phải của mình đừng bao giờ nhận. Chính vì vậy Dương nhiều lần trả lại tiền khách đưa nhầm, trả lại tài sản khách rơi trên xe. Anh kể, vì chạy chủ yếu trong trung tâm thành phố nên chuyện khách xòe đủ loại tiền nhiều mệnh giá cho anh rút thường xuyên diễn ra, có ngày anh gặp vài lần. Anh nhớ, có hôm chở hai vị khách nước ngoài đi từ đường Thi Sách (Q.1) đến Bảo tàng Chứng tích Chiến tranh (Q.3) đồng hồ báo cước hơn 20.000đ nhưng khách đưa hơn 200.000đ. Dương lắc đầu rút duy nhất tờ 50.000đ và thối lại tiền thừa, anh bảo với khách con số này đã đủ. Vị khách nam bắt đầu vỗ tay khen “Driver’s good, Vinasun’s very well”. Số tiền thừa hơn 20.000đ ông khoát tay nói “for you”. Nhìn ánh mắt lấp lánh, nụ cười rạng rỡ của khách lòng Dương chợt thấy tự hào, hạnh phúc. Anh lý giải: Tôi nghĩ Vinasun là công ty mạnh nhất trong ngành taxi tại TP.HCM hiện nay, như vậy tôi đang có một công việc ổn định, tôi cùng anh em mỗi người chung tay phục vụ tốt khách sẽ ưa chuộng đi nhiều, công ty được lợi, cánh tài xế chúng tôi cũng có doanh thu và thu nhập cao, có tiền trang trải cho cuộc sống gia đình ■



(tiếp theo trang 13)

vay ngân hàng và chúng tôi trả dần cả gốc lẫn lãi mỗi tháng 10 triệu đồng. Đến nay tôi vẫn còn thiếu trên 100 triệu đồng. Cũng nhờ lương tôi từ sem sem 20 triệu đồng mỗi tháng. Tôi trả nợ ngân hàng 10 triệu, gửi phụ cha mẹ khoảng 2 triệu, còn lại chi phí trong gia đình, sữa cho đứa nhỏ (đứa lớn ông bà nội lo). Tôi 15 ngày bôn ba kinh doanh bên ngoài, tiền bo của khách tôi trả chi phí ăn uống, rửa xe, nếu còn dư vợ tôi bỏ ống, cuối năm “mổ” heo cũng được mười mấy triệu đồng lấy ra lo chi phí Tết. Nhờ tính toán tiết kiệm như vậy tôi cũng trang trải được mọi thứ.

Năm trước anh Long đứng hạng nhất công ty doanh thu thấp hơn anh nhưng lương đã ở mức 20 triệu đồng?

Tùy theo cách chạy của mỗi người sẽ có tỷ lệ xăng khác nhau, không ổn định, có thể tôi chạy hao xăng hơn anh ấy. Nhưng muốn có doanh thu cao bắt buộc phải chấp nhận. Chạy xe mà trong đầu nghĩ hao xăng thì sẽ không bao giờ có doanh thu cao được. Bản thân tôi chạy bỏ khách xuống ở đâu phải gọi là “bào mài” tới lui tìm khách khu vực đó. Tuy nhiên mình phải làm sao đừng để lượng xăng tăng quá cao, sẽ không có lời. Cạnh đó, việc chăm sóc xe rất quan trọng để hạn chế hao xăng, ví dụ như đến hạn thay bugi, xịt pô-e cho xe nhẹ bớt.

Anh có nghe những luồng dư luận trái chiều về chỉ số doanh thu của anh không?

Có, nhiều lắm. Tôi còn nhớ có lần người trong công ty dò hỏi tôi rằng: “Anh Luông, anh chạy doanh thu cao như vậy chi phí có nhiều hông?”. Lời thì ít mà ngụ ý trong đó thiệt nhiều. Tôi thẳng thắn trả lời “Ừ, chi phí của tôi là mỗi sáng tốn một tô hủ tấu, trưa chiều mỗi bữa một đĩa cơm, khuya thêm một đĩa cơm và 20.000đ rửa xe”. Hãy nhìn



vào bill và bản kê checker mỗi ca kinh doanh của tôi từng cuộc xe sẽ biết rõ doanh thu và “chi phí” của tôi. Cuộc sống này thật ngộ, khi bạn chạy doanh thu thấp sẽ có người hỏi sao... bèo vậy, dở quá; doanh thu cao sẽ nhận ánh mắt nghi ngờ “làm gì... cao thế?”. Đó mới là xã hội, mà thế giới tài xế là một xã hội thu nhỏ, dư luận ào ào là chuyện bình thường.

Lái giỏi, chạy nhiều như vậy, làm thế nào mà xe anh chiếm được ngôi đầu bảng xe đẹp toàn công ty?

Tôi chạy chung với anh Trang Thiên Phước, 2 đứa cùng tuổi nên nói chuyện và hợp tác khá ăn ý. Chúng tôi thường nói với nhau: Hai thằng yêu một cô-taxi đó, làm sao cho “cổ” luôn mượt mà xinh tươi thì làm. Thế là hai đứa tôi có trách nhiệm tới phiên ai người đó

chăm sóc cho “êm”. Bạn Phước cũng kỹ tính, còn tôi lúc rửa xe chỗ bộ phận máy móc tôi xung phong tự tay xịt nước vì tôi sợ người ta xịt ẩu lỡ chết bugi. Còn nhớ khi mang xe lên công ty thì còn cách hai tuần, tôi và Phước phân công nhau giờ đứng hình mang xe về chà rửa trong 2 giờ, tút tát sáng loáng. Nhìn chung, chính ý thức tự giác của mỗi đứa thấy dơ lau chùi giờ đây “cặp đôi hoàn hảo” chúng tôi mới có cơ hội nhận thưởng.

Mục tiêu của tôi muốn chinh phục đỉnh cao 5 năm liên tiếp doanh thu đứng vị trí nhất, nhì nhưng điều này không đơn giản, công ty có nhiều tay sấn doanh thu quá thiện chiến. Tôi chỉ biết cố gắng hết mình, mong sao luôn có sức khỏe tốt để làm việc, còn có tiếp tục đoạt thêm giải thưởng vẫn cần chút may mắn ■

CHƯƠNG TRÌNH KHUYẾN MÃI QUỆT THẺ ONLINE - NHẬN QUÀ MAY MẮN

1. Đối tượng tham dự:

- Khách hàng sử dụng thẻ đồng thương hiệu Vinasun - Vietinbank.
- Khách hàng sử dụng thẻ do ngân hàng Vietinbank phát hành.
- Khách hàng sử dụng thẻ do các ngân hàng khác phát hành được chấp nhận thanh toán qua máy POS đặt trên xe Taxi Vinasun.

2. Thời gian tham dự chương trình:

a) Hàng tuần (các khách hàng đã thanh toán online trong các đợt)

- + Đợt 1: Từ 00:00:00 ngày 25/11/2013 đến 23:59:59 ngày 01/12/2013
- + Đợt 2: Từ 00:00:00 ngày 02/12/2013 đến 23:59:59 ngày 08/12/2013
- + Đợt 3: Từ 00:00:00 ngày 09/12/2013 đến 23:59:59 ngày 15/12/2013
- + Đợt 4: Từ 00:00:00 ngày 16/12/2013 đến 23:59:59 ngày 22/12/2013
- + Đợt 5: Từ 00:00:00 ngày 23/12/2013 đến 23:59:59 ngày 29/12/2013
- + Đợt 6: Từ 00:00:00 ngày 30/12/2013 đến 23:59:59 ngày 05/01/2014

b) Cuối chương trình

- + Bao gồm tất cả các khách hàng tham gia chương trình từ 00:00:00 ngày 25/11/2013 đến 23:59:59 ngày 05/01/2014. (trừ các mã dự thưởng đã trúng giải tại các đợt quay số)

3. Điều kiện tham dự chương trình:

- + Khi Khách hàng thanh toán cước phí taxi bằng các loại thẻ qua máy POS thành công trong thời gian khuyến mãi sẽ được 1 mã dự thưởng. Mã dự thưởng là số Ref trên hóa đơn thanh toán (bao gồm 12 số).
- + Mỗi khách hàng có thể có nhiều mã dự thưởng trong tuần với điều kiện một cước xe tương ứng với 01 giao dịch, không giới hạn số lần giao dịch trong ngày.
- + Mỗi một giao dịch tham dự chương trình chỉ được trúng một giải thưởng trong các lần quay số.
- + Các mã dự thưởng chưa được trúng giải trong 6 đợt quay số sẽ được tham gia quay số may mắn của lần quay số kết thúc chương trình.
- Lưu ý: Những giao dịch được tách ra làm nhiều hóa đơn (nhưng chỉ đi một cước xe) thì chương trình chỉ lấy một mã dự thưởng bất kỳ để tham gia quay số.

4. Cách thức chọn khách hàng trúng giải:

Hệ thống sẽ tự động quay số chọn ngẫu nhiên khách hàng may mắn đã tham dự trong thời gian khuyến mãi tương ứng với từng đợt.

5. Cơ cấu giải thưởng:

a) Giải thưởng hàng tuần.

- + 01 giải nhất, mỗi giải một NOKIA Lumia 625
- + 02 giải nhì, mỗi giải một NOKIA Lumia 520
- + 03 giải ba, mỗi giải một nồi cơm điện SHARP
- + 40 giải khuyến khích, mỗi giải bộ ly sứ Minh Long (2 ly/bộ)

b) Giải thưởng cho kết thúc chương trình quay số trúng thưởng

- + 01 giải đặc biệt, mỗi giải 01 chuyến du lịch tại Singapore - Malaysia dành cho 2 người
- + 01 giải nhất, mỗi giải 01 Tivi LG 42L
- + 02 giải nhì, mỗi giải 01 tủ lạnh SANYO
- + 03 giải ba, mỗi giải một bình nước nóng lạnh ALASKA
- + 40 giải khuyến khích mỗi giải bộ ly sứ Minh Long (4ly/bộ)



Gương sáng doanh thu cao cấp công ty 2013:

Trong 10 tài xế đạt giải doanh thu cao cấp công ty, bốn gương mặt tiêu biểu sau đây từng nhiều lần nhận giải thưởng và được đăng trên Bản Tin Nội Bộ những số phát hành trước đây. Nay chúng tôi trích đăng những ý kiến, trải nghiệm của các anh sau một năm miệt mài phấn đấu để nhận trái ngọt vượt qua hơn 10.000 tài xế đứng lên bục vinh quang cao nhất trong lễ hội truyền thống công ty được tổ chức hàng năm.

 **MỸ HẠNH**



**Nguyễn Huy Cường - Hạng nhì:
Tôi đã vượt mục tiêu**

Tôi đang chạy số tài 6187, ở đội 31 trực thuộc chi nhánh 7. Tôi vào công ty tháng 8/2011, năm 2012 tôi đạt hạng 4 doanh thu cao cấp công ty với doanh thu bình quân 3.162.000đ/ca. Từ đó tôi đặt mục tiêu vào vị trí cao hơn trong năm sau. Thế nhưng, năm nay tôi vươn lên vị trí thứ nhì với doanh thu 3.565.000đ/ca. Như vậy, đây là năm tôi nhận liên tiếp hai niềm vui, thứ nhất là con trai đậu vào trường đại học Tôn Đức Thắng, thứ hai tôi vượt kế hoạch doanh thu xếp hạng nhì toàn công ty. Đây là kết quả bất ngờ bởi vì đích đến của tôi là giải ba. Trong kinh doanh tôi cũng không có bí quyết độc đáo ngoài sự chịu khó chạy suốt ngày đêm, có kinh nghiệm, biết đường, đua điểm tốt và có duyên với nghề. Xưởng ca số cuộc xe luôn nằm ở con số 40 - 50 cuộc. Nhìn chung, giải thưởng khích lệ tinh thần rất lớn cho tôi và anh em lái xe đạt giải có khí thế làm việc, nhưng điều cốt lõi là khi có doanh thu cao tiền lương chúng tôi thật sự tốt hơn. Bản thân tôi cảm thấy năm nay kinh tế gia đình thoải mái, đỡ vất vả hơn những năm trước nhiều ■

**Quách Công Tuyền - Hạng ba:
Bất ngờ khi nhận giải ba**

Khi nghe xuống tên mình doanh thu đứng hạng ba toàn công ty cảm giác của tôi thật khó tả: vui sướng và hạnh phúc. Bởi vì rong ruổi cả năm trên đường phố, tôi nghĩ rằng có lẽ năm nay mình... xong rồi, sẽ rút khỏi Top doanh thu cao của công ty. Bản thân tôi nhận thấy, năm nay lượng xe nhiều, khách bị chia sẻ, sự cạnh tranh và tốc độ đua điểm mạnh mẽ, chớp nhoáng hơn. Tôi nghĩ mình già rồi đành “nhường” giải cho lớp trẻ chạy giỏi, có sức khỏe tốt hơn, âu đó cũng là quy luật cuộc sống. Dù sao tôi cũng đã trụ vững giải tư trong hai năm 2011, 2012 và 3 năm liên tiếp nhận giải tổ trưởng xuất sắc.



Công tác tư tưởng đã chuẩn bị sẵn sàng, thế nhưng đến phút... 89 tổng kết doanh thu của tôi không ngờ đạt 3.407.000đ/ca, đứng hạng 3 toàn công ty, so với năm 2012 doanh thu mỗi ca tăng hơn 300.000đ. Thành quả này tôi mang tặng... vợ con ■



Nguyễn Ngọc Hoàng - Hạng năm:

Hoàn thành mong ước nhận giải cấp công ty

Trước đây tôi có nói với chị ước nguyện của tôi là duy trì được lượng khách hàng và doanh thu ổn định trong năm 2013, nếu không chen chân được giải doanh thu công ty chí ít cũng giữ được giải nhất chi nhánh. Điều này đã trở thành sự thật, tôi nằm trong top 10

người có doanh thu cao nhất công ty. Nhận giải là niềm vui, hãnh diện, qua đó công nhận thành quả một năm tôi làm việc cật lực. Tuy nhiên mục tiêu lớn hơn nhiều đó là kiếm tiền nuôi vợ con, doanh thu càng cao tiền lương càng nhiều. Năm 2012 lương tôi giao động 12 - 13 triệu đồng/tháng, năm nay con số khả quan hơn 15 triệu/tháng. Có vậy tôi mới lo chu toàn cho vợ và 2 con. Tôi hi vọng năm sau sẽ còn tốt hơn nữa ■

(Nguyễn Ngọc Hoàng là tài xế trực thuộc đội 12, chi nhánh 9. Từ khi vào Vinasun mỗi năm anh đều nhận giải thưởng doanh thu cao. Cụ thể, anh đạt giải nhì đội hai năm liên tiếp 2009, 2010. Hai năm kế tiếp 2011, 2012 anh đạt giải nhất chi nhánh và năm 2013 anh lợi ngược dòng đăng quang giải 5 cấp công ty. Xứng đáng là tấm gương lao động giỏi cho nhiều người học hỏi)



Nguyễn Tất Dũng - Hạng năm:

Ba năm giữ vững hạng năm

Ba năm liên tiếp anh... bình ổn ở vị trí hạng 5?

Vâng, chỗ đứng của tôi khá... bền vững, ba năm vẫn bình ổn ở vị trí hạng 5. Nói vui nhé, những người có chức vụ muốn giữ vững vị trí của mình như tôi chưa chắc được ấy chứ. Tôi thì năm 2011 cũng xếp hạng 5 doanh thu cao cấp công ty, năm

2012 ôm tiếp con số 5 và năm nay số 5 may mắn tiếp tục yêu thích tôi. Thứ hạng không thay đổi nhưng doanh thu của tôi năm sau luôn cao hơn năm trước, cụ thể doanh thu năm 2012 là 2.989.000đ/ca, năm 2013 là 3.144.000đ/ca.

Điều này chứng minh công việc kinh doanh của các anh rất triển vọng?

Thật sự mà nói, công việc kinh doanh càng ngày càng vất vả bởi vị lực lượng xe quá hùng hậu. Nhiều lúc dài nỏ điểm cách mấy mét nhưng vẫn không đón được khách bởi vì có xe khác đậu phía trên dốt mắt. Tôi thường chạy trung tâm và trùm chạy đêm nhưng đôi lúc cũng thấy...

đuối sức, muốn bỏ của chạy lấy người, buông hết. Thế nhưng nói buông thì dễ nhưng thực hiện không đơn giản chút nào, nếu bỏ thà nghỉ quách còn hơn, thế là tôi lại hùng hục khí thế xông lên. Tôi đã từng nói, tôi sinh ra là để chạy xe, trong đầu không nghĩ đến vị trí thứ hạng, cứ thế cầm đầu kinh doanh không nghĩ ngại làm gì cho nhọc óc. So với tài xế trẻ, tôi chạy doanh thu không cao bằng chúng nhưng nhờ tôi cần cù, khách chuộng xe Vinasun nên tôi may mắn vượt qua mười mấy nghìn tài xế "ôm" vững thứ hạng của mình. Đối với tôi chạy taxi không những mang lại cho tôi tiền lương mà còn là niềm vui giao tiếp với xã hội ■

>> TIN KHEN THƯỞNG

Trong **Tháng 10/ 2013** Ban TGD đã quyết định biểu dương **467 cá nhân** có thành tích xuất sắc trong việc hoàn trả lại tài sản của khách hàng đánh rơi trên xe taxi, với tổng số tiền thưởng là **50.200.000 đồng**. Sau đây là một số gương tiêu biểu:

STT	HỌ VÀ TÊN	TÀI	ĐỘI	THÀNH TÍCH
1	Phạm Minh Sáng	3282	42	Dùng cảm, mưu trí trong việc bắt cướp để bảo vệ tính mạng và tài sản của Công ty
2	Nguyễn Thanh Xuân	2862	VT1	Trả 12.000.000 VNĐ, 200 USD, 03 thẻ ngân hàng
3	Đào Văn Quang	2971	77	Trả ĐTDĐ Vertu
4	Đào Văn Thành	4877	34	Trả ĐTDĐ Vertu
5	Bùi Hữu Phước	2686	72	Trả VÍ (10.000.000 đồng + thẻ ATM)
6	Lê Hoài Sang	2665	15	Trả ĐTDĐ Iphone 3, Valý có quần áo, ĐTDĐ iPhone, ĐTDĐ HTC
7	Đoàn Thái Tùng	3041	74	Trả ĐTDĐ iPhone 5, Laptop
8	Trần Văn Lượm	6586	23	Trả 2.000USD, 5.000.000 VNĐ
9	Dương Thanh Phụng	6119	2	Trả 20.000.000 VNĐ
10	Nguyễn Thanh Phong	5370	A1	Trả 20.000.000 VNĐ
11	Lê Thanh Tâm	4790	30	Trả ĐTDĐ iPhone 4, máy quay Phim Sony

Ban TGD thông báo đến toàn thể anh em lái xe để cùng hưởng ứng, tham gia phong trào "người tốt, việc tốt" ngày càng nhiều, từng bước xây dựng nếp sống văn hóa doanh nghiệp, góp phần xây dựng Công ty ngày càng phát triển bền vững.

Các đội xe đạt doanh thu cao tháng 10/2013

HẠNG	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
TP. HCM	G2	55	05	G1	25	14	18	45	01	16
CN Bình Dương	CN Đồng Nai			CN Vũng Tàu						
Hạng nhất: BD4	Hạng nhất: ĐN3			Hạng nhất: VT1						

CN doanh thu cao 10/2013

HẠNG	CHI NHÁNH
1	Chi nhánh 6
2	Chi nhánh 5
3	Chi nhánh 4