

## THACO TOWN

WEICHAI **EURO III**  
CRD-i

CHẤT LƯỢNG MỚI, PHONG CÁCH MỚI



SẢN PHẨM  
**ALL NEW MAZDA6**  
ĐẲNG CẤP SEDAN

78

TIN TỨC Ô TÔ  
**8 THÁNG ĐẦU NĂM**  
THACO DẪN ĐẦU VAMA

14

SỰ KIỆN  
**THACO TỔ CHỨC CHƯƠNG TRÌNH GIỚI THIỆU**  
**XE THACO BUS GHẾ NGỒI MỚI**

30



**THACO**  
TRUONG HAI AUTO



Động cơ 1.6L Turbo



Đèn pha Bi-Xenon



Màn hình hiển thị đa thông tin (HUD)



6 túi khí an toàn



Ghế lái chỉnh điện 8 hướng



10 Loa JBL



**Peugeot Hà Nội**  
**Peugeot Thái Nguyên**  
**Peugeot Quảng Ninh**  
**Peugeot Vinh**  
**Peugeot Bình Định**  
**Peugeot Phú Mỹ Hưng**  
**Peugeot Bình Dương**

132 Lê Duẩn, Phường Nguyễn Du, Quận Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội  
P. Đồng Quang, Thành Phố Thái Nguyên, Tỉnh Thái Nguyên  
P. Hà Khẩu, Thành Phố Hạ Long, Tỉnh Quảng Ninh  
Ngã tư Sân bay, Đại Lộ Lê-Nin, TP. Vinh, Nghệ An  
Phường Quang Trung, Thành Phố Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định  
Số 330, Nguyễn Văn Linh, Phường Bình Thuận, Q. 7, Thành Phố Hồ Chí Minh  
56/9 ĐLBD, Tổ 15, Khu Phố Bình Giao, P. Thuận Giao, Thị xã Thuận An, Tỉnh Bình Dương





PEUGEOT

# PEUGEOT 508

## ĐẲNG CẤP CHÂU ÂU



0938 808 964  
0933 805 622  
0933 806 010  
0938 807 626  
0933 806 718  
0933 806 285  
0933 806 739

HOTLINE:

**Bắc Bộ:** 0938 808 964

**Trung Bộ:** 0933 805 222

**Nam Bộ:** 0938 805 110

[peugeotvietnam.vn](http://peugeotvietnam.vn) [facebook.com/peugeotvn](https://facebook.com/peugeotvn)

<b>TIÊU ĐIỂM / Focus</b>	<b>6-13</b>
<b>Công nghiệp hỗ trợ, chìa khóa vàng để mở cửa cho ngành công nghiệp ô tô phát triển</b>	
Support industry - golden key for the development of the automobile industry	
<b>TIN TỨC ÔTÔ / Auto News</b>	<b>14-17</b>
<b>8 tháng đầu năm 2014: Thaco dẫn đầu doanh số tại VAMA</b>	
For the first 8 months of 2014: Thaco has led VAMA's auto sales	
<b>ĐỐI THOẠI / Interview</b>	<b>18-21</b>
<b>Ông Mai Phước Nghê - Giám đốc Khối KD xe thương mại Thaco:</b>	
<b>"Phát triển sản phẩm phù hợp quy định mới về vận tải đường bộ và nhu cầu thị trường"</b>	
Mr. Mai Phuoc Nghe - Business Director of Commercial Vehicles Thaco:	
<b>"Develops Product In Compliance With Latest Regulations On Road Transport And Market's Demands"</b>	
<b>SỰ KIỆN / Events</b>	<b>22-31</b>
<b>Thaco đưa vào khai thác tàu Truong Hai Star3 và giới thiệu dịch vụ Logistics trọn gói tại cảng Chu Lai - Trường Hải</b>	
Truong Hai Star3 Was Put Into Operation And Package Logistics Services Was Introduced By Thaco At Chu Lai - Truong Hai Port	
<b>THỊ TRƯỜNG / Market</b>	<b>32-43</b>
<b>Mazda Biên Hòa trên hành trình chinh phục khách hàng</b>	
Mazda Bien Hoa gradually conquers customers	
<b>Thaco đồng hành cùng sự phát triển của tỉnh Lâm Đồng</b>	
Thaco accompany with the development of Lam Dong province	
<b>Đại lý Kia Cầu Diễn: ấn tượng, chuyên nghiệp và đẳng cấp</b>	
Cau Dien Kia dealer: Impressive, professional, high-ranking	
<b>SẢN PHẨM / Products:</b>	<b>44-91</b>
<b>Kia New Sorento - Xe SUV mạnh mẽ và tiết kiệm nhiên liệu</b>	
Kia New Sorento - a powerful and fuel-efficient SUV car	
<b>Kia Rio 5 cửa - Chiếc hatchback giá mềm và tiết kiệm nhiên liệu</b>	
5-door Kia Rio - a hatchback with affordable price and fuel economy	
<b>Kia Soul &amp; Kia Koup: 2 mẫu xe dành cho khách hàng trẻ, cá tính</b>	
Kia Soul & Kia Koup: 2 automotive models for young and stylish customers	
<b>Peugeot 208: Mẫu hatchback sang trọng</b>	
Peugeot 208: A Luxury hatchback	
<b>Peugeot 408 phiên bản Premium tiện nghi và sang trọng</b>	
Comfortable and luxurious Peugeot 408 Premium	
<b>Mazda6 All new - Đẳng cấp sedan</b>	
Mazda6 All new the high-class sedan	
<b>THACO NEWS</b>	<b>92-97</b>



**GIA ĐÌNH THACO / Thaco Family ----- 98-105**

**Thaco tổ chức Đại hội Công đoàn Chi nhánh Khu vực Nam bộ lần thứ I và Đại hội Đoàn cơ sở lần thứ V**

Thaco organized the 1st Trade Union Congress at Southern Branch and the 5th Youth Union Congress

**VÌ CỘNG ĐỒNG / Community Activities --- 106-109**

**Thaco “Chung sức bảo vệ chủ quyền biển Đông”**

Thaco “joining efforts to protect Vietnam’s sovereignty in the east sea”

**CB.CNV Thaco hiến tặng 900 đơn vị máu trong năm 2014**

Thaco members and staff have donated 900 blood units in 2014

**ĐÀO TẠO / Training ----- 110-115**

**Bồi dưỡng kỹ năng mềm tại KPH Chu Lai - Trường Hải**

Soft Skills Training At Chu Lai - Truong Hai Complex

**CÔNG NGHỆ / Technology ----- 116-121**

**Xe khách giường nằm, phương tiện vận chuyển hành khách ưu việt cho tuyến đường dài Bắc – Nam**

Sleeper Bus, The Preeminent Passenger Means Of Transport For The Long-Distance North - South Routing

**Kiến thức ô tô / Tips ----- 122-129**

**Chương trình “Vững tay lái – Trọn niềm vui”: Bạn đồng hành của các bác tài**

Radio program “smart driving - enjoy your life”: The cotraveller of drivers

**VĂN HÓA VĂN NGHỆ / Art-Culture ----- 130-137**

**Thơ: Thôi nhe người dung/Sông ơi!**

**Tùy bút: Câu chuyện “Cần câu, con cá, người ăn xin”**

**– Tầm quan trọng của thái độ sống**

**Truyện ngắn: Vô thường**

**Auto Thaco 37 - 2014**

**với sự cộng tác tin, bài của:**

PGS.TS Phạm Xuân Mai, Nguyễn Trí, Nguyễn Hoàng Đức, Trương Nam Chi, Phạm Đức Mạnh, Phan Tiềm, Kiều Oanh, Thanh Trà, Lan Anh, Ngọc Anh, Thạch Lưu, Mai Hương, Trà Mi, Hồng Hạnh, Minh Thi, Kim Phúc...

NXB Hồng Đức. Địa chỉ: A2 - 261 Thụy Khuê - Q.Tây Hồ - Hà Nội

Chịu trách nhiệm xuất bản: GD. Bùi Việt Bắc

Chịu trách nhiệm nội dung: TBT. Lý Bá Toàn

Biên tập: Nguyễn Thế Vinh

Số lượng in 3.000 cuốn, khổ 20,5cm x 28,5cm

Tại Cty TNHH TKMT & TH Huỳnh Đệ Anh Khoa

Số ĐKKHXB 124-2014/CXB/24-04/HĐ/ ký ngày 22/9/2014

QĐXB số 1686-2014/QĐ-HĐ

In xong và nộp lưu chiểu quý III/2014

**AUTO THACO**

**37 - 2014**

[www.thacogroup.vn](http://www.thacogroup.vn)

**Chủ biên / Editor-in-chief**

**Chủ tịch HĐQT / Chairman of BOD**

**TRẦN BÁ DƯƠNG**

**Chịu trách nhiệm nội dung**

**Deputy Editor-in-chief**

**Giám đốc Truyền thông**

**Communications Director**

**NGUYỄN MỘT**

**Biên tập tiếng Việt**

**Edited by (Vietnamese)**

**LÊ THỊ KIỀU OANH**

**Biên tập tiếng Anh / Edited by (English)**

**THIÊN HƯƠNG - BẢO NGỌC**

**CTY DỊCH THUẬT PHẠM LỮ GIA**

**Thiết kế - Mỹ thuật / Art Director**

**TỔNG VĨNH NINH**

**Liên hệ / Contact**

**PHÒNG VĂN HÓA - TRUYỀN THÔNG THACO**

**80 Nguyễn Văn Trỗi, F.8, Q.Phú Nhuận, Tp.HCM**

**Tel: (84 8) 399 77824 \* Fax : (84 8) 399 77742**

**COMPANY CULTURE AND PR DEPARTMENT OF THACO**

**80 Nguyen Van Troi, Ward 8, Phu Nhuan Dist., HCM City**

**Tel: (84 8) 399 77824 \* Fax: (84 8) 399 77742**

\*\*\*

**Thư từ, bài vở, góp ý xin gửi về**

**Please send your comments, writing and pictures to**

**[lethikieuoanh@thaco.com.vn](mailto:lethikieuoanh@thaco.com.vn)**

\*\*\*

**Bản quyền thuộc Phòng Văn hóa - Truyền thông THACO.**

**Mọi trích dẫn phải được chấp thuận bằng văn bản.**

**All rights reserved**

**by Company Culture and PR Department of Thaco.**

**No part of this publication is reproduced without written permission of THACO**

# CÔNG NGHIỆP HỖ TRỢ CHÌA KHÓA VÀNG ĐỂ MỞ CỬA CHO NGÀNH CÔNG NGHIỆP ÔTÔ PHÁT TRIỂN

PGS. TS PHẠM XUÂN MAI

## 1 VAI TRÒ CỦA CÔNG NGHIỆP HỖ TRỢ (CNHT) TRONG PHÁT TRIỂN CÔNG NGHIỆP ÔTÔ VIỆT NAM.

Kể từ khi thuật ngữ “Công nghiệp hỗ trợ” được nhắc đến trong Sáng kiến chung Việt Nam - Nhật Bản, chính thức thông qua vào năm 2003, nhằm nâng cao tính cạnh tranh của nền kinh tế Việt Nam trong việc thu hút dòng vốn FDI, người ta mới bàn luận nhiều về ngành công nghiệp này. Trong hơn 10 năm qua, phát triển CNHT đã được cả 2 nước Việt Nam và Nhật Bản tổ chức nhiều hội nghị, hội thảo, đề xuất các biện pháp, chính sách nuôi dưỡng CNHT rất đa dạng, từ thành lập các cơ quan quản lý nhà nước chuyên trách, dự kiến xây dựng khu CNHT... Tuy nhiên, hiệu quả thực tế lại không như mong muốn. Vai trò của CNHT tuy được nói đến nhiều nhưng để đưa vào thực hiện thì lại gặp rất nhiều khó khăn.

Cần phải thấy rằng công nghiệp ô tô là ngành công nghệ cao, đa ngành, đa lĩnh vực, từ cơ khí, điện, điện tử, nhựa, cao su, kính, tự động hóa, tin học... Do đó, vai trò của CNHT trong công nghiệp ô tô thể hiện ở khá nhiều điểm sau:

**Thứ nhất**, ngành CNHT cần được coi là một ngành cơ sở với nhiều chức năng để phục vụ một số lượng lớn ngành công nghiệp ô tô và các ngành khác, chứ không nên coi nó đơn giản chỉ là ngành sản xuất không liên quan.

**Thứ hai**, ngành CNHT không chỉ sản xuất linh kiện mà quan trọng hơn là thực hiện quá trình sản xuất hỗ trợ việc sản xuất các bộ phận khác, ví dụ sản xuất khuôn cho các linh kiện nhựa và kim loại, sử dụng công nghệ như cán, ép, dập...

đến lượt nó lại phục vụ trở lại cho ngành công nghiệp ô tô.

**Thứ ba**, sản phẩm của CNHT có thể xuất khẩu sang các nước khác, nâng cao khả năng cạnh tranh và tham gia chuỗi giá trị khu vực và toàn cầu.

**Mặt khác**, phát triển CNHT là điều kiện thiết yếu để đón nhận chuyển giao công nghệ và thu hút vốn đầu tư nước ngoài, tạo ra những cụm tổ hợp (cluster) CNHT về ô tô. Các công ty nước ngoài, chủ yếu là các công ty đa quốc gia thường chọn những nơi có nền CNHT phát triển nhằm cắt giảm chi phí trong khâu nguyên vật liệu, linh kiện, phụ tùng. Đi cùng với họ là máy móc, công nghệ hiện đại được chuyển giao sang nước tiếp nhận đầu tư.

**Như vậy**, cả trực tiếp lẫn gián tiếp, CNHT phát triển sẽ góp phần quan trọng trong đổi mới sản xuất, nâng cao nghiên cứu ứng dụng công nghệ hiện đại của một quốc gia.

Trong những năm qua, CNHT cho ô tô vì nhiều lý do đã phát triển rất chậm, điều đó giải thích tại sao chiến lược quy hoạch ngành công nghiệp ô tô chưa thực hiện được. CNHT lại phụ thuộc rất lớn vào dung lượng thị trường, nếu sản lượng tiêu thụ thấp, doanh nghiệp CNHT rất khó bỏ tiền đầu tư, nhất là khi thiếu hỗ trợ từ nhà nước. Công ty Cổ phần Ô tô Trường Hải là một ví dụ hiếm hoi về nội địa hóa trong điều kiện sản xuất số lượng nhỏ. Doanh nghiệp này có những bước đi đúng đắn và vững chắc khi đầu tư một loạt các nhà máy CNHT sản xuất linh kiện ô tô như ghế, điện, kính, nhựa và cơ khí chuyên dùng. Nhiều doanh nghiệp nước ngoài sau khi tham quan Trường Hải đã ngạc nhiên và thán phục vì những gì Trường Hải làm được. Rất tiếc rằng, chúng ta có quá ít doanh nghiệp như thế.

## 2 THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN CNHT CỦA CÔNG NGHIỆP ÔTÔ VIỆT NAM.

Hiện nay, Việt Nam có khoảng 200 doanh nghiệp sản xuất linh kiện, phụ tùng ô tô, nhưng thực sự phục vụ có hiệu quả cho sản xuất lắp ráp ô tô chỉ có khoảng 100 doanh nghiệp. Con số này quá thấp so với con số 2.500 doanh nghiệp CNHT cho công nghiệp ô tô ở Thái Lan. Đa số các linh kiện ô tô sản xuất trong nước đều ở dạng công nghệ đơn giản, giá trị thấp, chủ yếu dùng cho xe tải và xe khách. Tùy thuộc theo khả năng của từng doanh nghiệp, có thể phân ra các nhóm làm CNHT như sau:

**Nhóm 1:** Chính các doanh nghiệp sản xuất, lắp ráp ô tô tự đầu tư máy móc, trang thiết bị để tự sản xuất các chi tiết, linh kiện trong ô tô. Hiện có khoảng





56 doanh nghiệp sản xuất lắp ráp ô tô, thường lựa chọn sản xuất một số loại linh kiện có kích thước công kênh hoặc chi tiết gia công cơ khí đơn giản, như thùng xe, bộ ống xả, một số chi tiết của nội và ngoại thất xe tải và xe khách.

**Nhóm 2:** Hệ thống các cơ sở sản xuất nội địa với đa số là các doanh nghiệp đã có từ trước trong các ngành nghề cơ khí, cao su, nhựa, điện, điện tử... Khi ngành sản xuất ô tô hình thành và phát triển, các doanh nghiệp này đã phát triển thêm sản phẩm mới của mình là linh kiện, phụ tùng ô tô. Đặc điểm chung là thiếu sự đầu tư chuyên sâu thích đáng, vì thế chất lượng sản phẩm thiếu ổn định, sức cạnh tranh chưa cao và cũng chỉ làm được những sản phẩm tương tự sản phẩm truyền thống của mình.

**Nhóm 3:** Hệ thống các cơ sở liên doanh và 100% vốn nước ngoài: Thường là các bạn hàng lâu năm của các công ty FDI từ Nhật Bản, Đài Loan, Hàn Quốc, Trung Quốc... đầu tư sang Việt Nam theo mời gọi của các hãng lắp ráp ô tô FDI. Tuy nhiên, những doanh nghiệp này cũng chỉ sản xuất các sản phẩm truyền thống có sẵn của mình và ít khi làm theo đơn đặt hàng của các nhà máy lắp ráp vì sản lượng nhỏ và như vậy cũng không mở rộng được phạm vi nội địa hóa của mình.

Qua đây cho thấy thực trạng ngành CNHT Việt Nam còn rất yếu kém so với nước ngoài, ngành CNHT Việt Nam chỉ bằng 1/5 so với Indonesia, 1/8 so với Malaysia và 1/50 so với Thái Lan. Đầu tư vào sản xuất linh kiện ô tô nhìn chung còn mang tính nhỏ lẻ, tỷ lệ nội địa hóa trung bình thấp. Sức cạnh tranh quốc tế của CNHT sản xuất ô tô còn yếu, đặc

biệt là chưa tham gia được vào chuỗi giá trị sản phẩm khu vực. Vì thế, ngành sản xuất ô tô Việt Nam hàng năm vẫn nhập khẩu một lượng lớn linh kiện, phụ tùng gần 2 tỷ USD.

Mặc dù phát triển chậm, nhưng CNHT ngành sản xuất ô tô cũng có những đóng góp tích cực. Theo thống kê, tại Việt Nam đã sản xuất được một số nhóm linh kiện ô tô như: các chi tiết cấu thành khung thùng xe, vỏ cabin - cửa xe, sầm lốp, bộ tản nhiệt, dây phanh, hệ thống dây dẫn điện trong ô tô, trục dẫn, vành bánh xe, nhíp, ống xả, ruột kết nước, một số chi tiết nhựa và composite... cho xe tải và xe khách. Đặc biệt, vừa qua, Công ty CP ô tô Trường Hải đã đầu tư sản xuất được căn chần xe du lịch Kia K3, có giá trị kỹ thuật cao, xuất khẩu sang Malaysia, tham gia chuỗi giá trị khu vực ASEAN.



**Máy ép phun nhựa 3.200 tấn**  
sản xuất các linh kiện nội ngoại thất ô tô của Công ty ô tô Trường Hải

The 3.200-ton plastic injection molding machine for manufacturing interior and exterior automobile components of Trường Hải Automobile Corporation.



### 3

## KINH NGHIỆM PHÁT TRIỂN CNHT CỦA CÁC NƯỚC TRONG KHU VỰC

### a. Nhật Bản: Vai trò của doanh nghiệp vừa và nhỏ và cụm tổ hợp CNHT và các đạo luật CNHT

Các tập đoàn ô tô lớn của Nhật Bản như: Toyota, Mazda, Mitsubishi, Honda... có thành quả như hiện nay là nhờ chính phủ Nhật Bản đã quan tâm phát triển CNHT, 90% doanh nghiệp cấp thấp hơn sản xuất các linh kiện cho những công ty này là các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) để hỗ trợ có hiệu quả cho các tập đoàn lắp ráp và sản xuất ô tô. Các DNVVN này thường được tập trung thành các cụm CNHT.

Từ năm 1936, đã có quỹ tài chính đầu tư vốn cho doanh nghiệp loại này. Chỉ mất 3 ngày, DNVVN có thể vay vốn. Chính phủ Nhật Bản còn hỗ trợ về công nghệ, ở Nhật Bản hiện có tới 110 trung tâm hỗ trợ máy móc thiết bị và 47 trung tâm hỗ trợ công nghệ để giúp đỡ các DNVVN có thể tiếp cận với máy móc thiết bị mới. Các địa phương đều có cơ sở dữ liệu CNHT riêng có chất lượng cao, cung cấp thông tin chi tiết về các nhà cung cấp và rất dễ tiếp cận.

Đặc biệt, chính phủ Nhật Bản còn ban hành Luật Hợp tác với DNVVN nhằm bảo vệ quyền đàm phán của DNVVN, tạo điều kiện cho họ tiếp cận với công nghệ mới và nguồn vốn

vay. Chính phủ ban hành thêm Luật Phòng chống trì hoãn thanh toán chi phí thầu phụ và các vấn đề liên quan. Nhật Bản tiếp tục ban hành Luật Xúc tiến doanh nghiệp thầu phụ nhỏ và vừa. Những luật này là nền tảng để Nhật Bản áp dụng có hiệu quả các chính sách hỗ trợ CNHT.

### b. Kinh nghiệm phát triển CNHT ở Thái Lan: các cơ quan phát triển và chính sách ưu đãi CNHT

Thái Lan hiện nay là nước đứng đầu trong sản xuất ô tô tại ASEAN và đang vươn lên đứng thứ 10 về sản lượng ô tô thế giới. Từ năm 1980, Thái Lan đã có chính sách ưu đãi về thuế, có các khu tự do thương mại cho các dự án đầu tư CNHT trọng điểm. Thái Lan còn thành lập Phòng phát triển CNHT để hỗ trợ các DNVVN trong nước hoạt động trong các ngành CNHT và đưa ra quy hoạch tổng thể cho phát triển CNHT. Ủy ban đầu tư Thái Lan đã thành lập bộ phận liên kết công nghiệp để thúc đẩy hợp tác giữa các công ty trong nước và các công ty nước ngoài trong ngành CNHT. Toyota Motor tại Thái Lan chỉ nhập khẩu 5% linh kiện, còn lại đều tự sản xuất tại Thái Lan. Với 15 nhà máy lắp ráp ô tô, Thái Lan đã có đến 2.500 doanh nghiệp sản xuất linh kiện CNHT. Hiện nay, khi đã hội đủ năng lực nền tảng của CNHT, Thái Lan có chính sách ưu đãi tốt và buộc các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư mở rộng nhà xưởng sản xuất ngay tại chỗ đồng

thời kéo theo các công ty, tập đoàn lớn từ chính nước họ sang đầu tư ở Thái Lan để mở thêm các cơ sở CNHT.

### c. Kinh nghiệm phát triển CNHT ở Malaysia: đào tạo công nhân và phát triển nhà cung cấp cho CNHT

Trung tâm phát triển kỹ năng Penang (PSDC: Penang Skills Development Centre) là nơi cung cấp chương trình nâng cao trình độ công nghiệp cho các lao động trong CNHT. PSDC còn cung cấp công nghệ hiện đại thường xuyên được cập nhật, điều này mang lại lợi ích cho các ngành CNHT trong nước. Chương trình Phát triển nhà cung cấp được triển khai từ đầu những năm 1990 và triển khai Chương trình trao đổi thầu phụ, với mục đích giúp trao đổi cơ sở dữ liệu giữa các DNVVN và doanh nghiệp lớn, nhằm điều phối cung - cầu hợp lý trong ngành CNHT. Ngoài ra, Malaysia còn thành lập Công ty Phát triển công nghiệp nhỏ và vừa (SMIDEC), với nhiệm vụ thúc đẩy, hỗ trợ các DNVVN nghiên cứu phát triển công nghệ, đồng thời tiếp thu những công nghệ mới từ nước ngoài.

Nhờ các chương trình này mà Malaysia hiện có khoảng 1.000 doanh nghiệp CNHT hoạt động trong ngành gia công cơ khí, khuôn mẫu, dập kim loại, xử lý nhiệt và mạ, ngoài ra có thêm khoảng 2.000 doanh nghiệp chế tạo kim loại. Hầu hết các doanh nghiệp này phục vụ cho ngành công nghiệp ô tô và điện tử.





Một góc KHP Chu Lai - Trường Hải

## **4 MỘT SỐ ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC CHÍNH ĐỂ PHÁT TRIỂN CNHT CHO CÔNG NGHIỆP ÔTÔ**

### **a/ Quan điểm lựa chọn ngành để phát triển công nghiệp hỗ trợ.**

- Ngành công nghiệp ô tô tại tỉnh Quảng Nam nói riêng và miền Trung nói chung đóng một vai trò quan trọng, chiếm tỷ trọng lớn trong phát triển công nghiệp cơ khí của tỉnh vùng và cả nước. Do vậy, để án nên chọn ngành này làm ngành chủ lực, là khu công nghiệp cơ khí và ô tô duy nhất ở miền Trung (theo định hướng của Quy hoạch phát triển ngành công nghiệp ô tô Việt Nam) để duy trì sản xuất lắp ráp ô tô và làm khu CNHT cho nó. Vì ngành công nghiệp ô tô là tổ hợp của rất nhiều ngành quan trọng khác như cơ khí, vật liệu, điện, điện tử, nhựa, cao su, kính, hóa chất... Kinh nghiệm của các nước cho thấy, khi ngành này phát triển sẽ kéo theo sự phát triển của các ngành khác.
- Lấy Khu Phức Hợp cơ khí ô tô của Trường Hải làm trung tâm để tiếp tục xây dựng, phát triển khu CNHT theo mô hình cụm tổ hợp CNHT (cluster). Hiện nay, Trường Hải đã có khu công nghiệp cơ khí ô tô rộng 243 ha, khu cảng và hậu cần cảng 173 ha, có thể mở rộng theo quy mô phát triển.

● Lựa chọn sản xuất các sản phẩm CNHT, đi từ những chi tiết cổng kên, đơn giản với công nghệ phù hợp dẫn đến những chi tiết phức tạp đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng trong chuỗi giá trị toàn cầu.

● Cần xây dựng một số dự án chiến lược về ô tô và CNHT có hiệu quả kinh tế cao, qua đó mời gọi nhà đầu tư chiến lược nước ngoài cùng hệ thống CNHT của họ đi kèm với những chính sách ưu đãi đặc thù. Hướng đến các sản phẩm ô tô có uy tín toàn cầu, các sản phẩm ô tô thân thiện với môi trường, tham gia chuỗi giá trị khu vực và thế giới.

### **b/ Quan điểm xây dựng cơ chế chính sách cho KCN cơ khí và ô tô miền Trung.**

- Ngành CNHT là ngành phải được xếp vào danh mục thuộc lĩnh vực đặc biệt ưu đãi đầu tư, vì nó là nền tảng của ngành công nghiệp cơ khí theo hướng tiên tiến, hiện đại. Bên cạnh đó cần có chính sách ưu đãi đặc thù riêng cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa hoạt động trong các cụm tổ hợp CNHT.
- Hệ thống chính sách cần được thiết kế đồng bộ ở mức cần thiết, đồng thời ổn định, nhất quán trong thời gian dài (tối thiểu 10 năm), phù hợp với xu thế hội nhập; tạo sự tin tưởng đối với cả nhà đầu tư và người tiêu dùng, nhằm phát triển bền vững CNHT, làm động lực thúc đẩy công nghiệp ô tô.

● CNHT cho ô tô ở miền Trung khi phát triển có thể lan tỏa ứng dụng cho các ngành công nghiệp khác như cơ khí đóng tàu đánh bắt cá xa bờ cho ngư dân, công nghiệp cơ khí phục vụ nông nghiệp và phát triển nông thôn mới (máy nông nghiệp, máy phát điện...), cơ khí chế tạo máy, cơ khí công nghệ cao...

Ngày 14/8/2014, Ủy Ban Nhân Dân tỉnh Quảng Nam đã kết hợp với Trung tâm nghiên cứu, tư vấn phát triển miền Trung thực hiện Hội thảo về "Xây dựng khu công nghiệp hỗ trợ ngành cơ khí tại khu kinh tế mở Chu Lai, tỉnh Quảng Nam, định hướng đến năm 2020, tầm nhìn 2025" nhằm mục đích lấy ý kiến của các đơn vị công nghiệp trong vùng trọng điểm miền Trung để xây dựng đề án Khu Công nghiệp hỗ trợ. Hội thảo đã nhất trí lấy ngành công nghiệp ô tô của Công ty Trường Hải làm đơn vị vừa là trung tâm và vừa là đơn vị dẫn đầu để lôi kéo, thúc đẩy và xây dựng định hình một khu CNHT từ những cụm CNHT của Trường Hải tại Chu Lai.

Chúng ta hy vọng rằng kết quả của đề án này sẽ được chính phủ chấp thuận để mở ra những cơ chế chính sách đúng đắn, phù hợp và thông thoáng cho ngành CNHT và ngành công nghiệp ô tô Việt Nam phát triển.

# SUPPORT INDUSTRY GOLDEN KEY FOR THE DEVELOPMENT OF THE AUTOMOBILE INDUSTRY

PHD. DR PHAM XUAN MAI

## 1 ROLE OF THE SUPPORT INDUSTRY (SPI) IN THE DEVELOPMENT OF VIETNAMESE AUTOMOBILE INDUSTRY.

Since the term "Support Industry" was mentioned in the Vietnam - Japan common initiative, officially approved in 2003, in order to enhance the competitiveness of the Vietnamese economy in terms of FDI attraction, the industry has been put to discussion. For more than 10 years, both Viet Nam and Japan have organized many conferences and workshops with regard to SPI development, variously proposed solutions, policies of SPI development including establishing specific state agencies, planning to build SPI industrial zone...; however, the real efficiency is under expectation. Although the role of SPI is well-appreciated, the practical implementation have been encountering many difficulties.

It must be considered that the automobile industry is a high technology, multi-disciplinary, multi-field, including mechanical engineering, electricity, electronics, plastics, rubber, glass, automation, informatics..., therefore, SPI role in the automobile industry is described as following:

**The first,** it is necessary to consider the SPI as a basic industry with many functions to serve the automobile

industry and a great number of other industries, not simply an irrelevant productive sector.

**The second,** the SPI not only produces components, but more importantly also supports the manufacture of other sectors, example: manufacturing molds for plastic components and metals, using technologies of milling, pressing, stamping..., which in turn serves back the automobile industry.

**The third,** SPI products can be exported to other countries, improving the competitiveness and capacity to join the regional and global value chain.

**On the other hand,** SPI development is the essential condition to receive transferred technology and attract foreign capital investments, to establish automobile SPI clusters. Foreign companies, particularly multinational companies often choose countries with developed SPI in order to decrease costs of materials, components, accessories. Accompany to this, machinery and technologies will be then transferred to countries entitled to investments.

**In summary,** SPI development will both directly and indirectly contributes remarkably to the innovation of production, enhancement of advanced technology research and application in a country.

For the past years, due to many reasons, the automobile SPI has slowly developed, which explains why the planning strategy of automobile industry has not been implemented. The SPI depends largely on the market capacity, in case of low consumption output; SPI companies hardly pay for investment, notably without the state supports. Truong Hai Automobile Joint Stock Company is a rare example of localization under the conditions of small-quantity production. The enterprise has put right and firm steps when investing in a large number of SPI factories supporting the automobile components manufacturing like seats, electricity, glass, plastics and specific mechanics. Many foreign enterprises, after visiting to Truong Hai, were surprised and admired with Truong Hai's achievements. It is regrettable that we have very few companies like Truong Hai.

## 2 ACTUAL SITUATION OF SPI DEVELOPMENT SUPPORTING THE AUTOMOBILE INDUSTRY IN VIETNAM

Now in Viet Nam, there are about 200 companies producing automobile components, accessories, but actually there are only about 100 companies serving efficiently the automobile manufacturing and assembly. The figure is too low in compare with 2,500 SPI companies supporting the automobile industry in Thailand. Most of automobile components produced by the country in accordance with simple technology, low value, merely used for trucks and coaches. Depending on enterprises' capacity, SPI companies can be grouped as follows:

**Group 1:** The automobile manufacturing and assembly enterprises invest themselves on machinery, equipment to manufacture automobile parts, components. Now there are about 56 automobile





*Cản chắn đầu xe du lịch Kia K3 xuất sang Malaysia của Công ty ô tô Trường Hải*

*Front mudguard of the Kia K3 passenger car produced and exported to Malaysia by Truong Hai Automobile Company*

manufacturing and assembly companies often choosing to produce some bulky components or simply mechanical processed items, like coachwork, exhaust pipes, several interior and exterior items of trucks and coaches.

**Group 2:** A system of inland producers, most of them have previously operated in mechanics, rubber, plastics, electricity, and electronics sectors. Since the automobile manufacturing was born and developed, such companies have developed new additional products including automobile components and parts. Their common characteristics include the lack of appropriate and intensive investments resulting in the unstable quality of products, weak competition and capacity to make only products similar to their traditional ones.

**Group 3:** A system of joint venture and 100% foreign investment enterprises: They are usually frequent customers of FDI companies from Japan, Taiwan, Korea, China, etc. making investments in Vietnam according to the invitation of FDI automobile assembly companies. However, these enterprises only manufacture their available traditional products and seldom produce according to purchase orders from assembly factories because of small quantity and thus cannot expand their range of localization.

Therefore, the actual situation of Vietnam SPI is extremely weak in comparison with foreign countries, accordingly, the Vietnam SPI only equals to 1/5 Indonesia, 1/8 Malaysia and 1/50 Thailand. Investments in automobile component manufacturing is overall small and scattering, the rate of localization is averagely low. The international competitiveness of automobile manufacturing SPI is still weak, especially unable to participate in the regional product value chain. Consequently, a great deal of components is imported by the Vietnam's automobile industry annually, approximately 2 billion USD.

Despite developing slowly, the automobile manufacturing SPI also has encouraged contributions. According to statistics, in Vietnam, some groups of automobile components are produced like: items composing vehicle frame and body, cabin cover – automobile door, tires, radiator grilles, brake, system of automobile electric wire, feed shaft, flange, spring, exhaust pipe, radiator cores, some plastic and composite parts... for trucks and coaches. Especially, Truong Hai Joint Stock Company has recently invested and succeeded in making mud shield for the Kia K3 passenger cars, having high technology value, exported to Malaysia, joining in the value chain of ASEAN.

### **3 EXPERIENCE IN SPI DEVELOPMENT OF REGIONAL COUNTRIES**

#### **a. Japan: Role of small and medium businesses and SPI complex and acts of SPI**

Large automobile corporations of Japan like: Toyota, Mazda, Mitsubishi, Honda... have gained current accomplishments thanks to the Japan government's interest in SPI development, 90% small and medium enterprises producing components for these corporations to support effectively automobile manufacturing and assembly corporations. These small and medium enterprises are often grouped in an SPI complex.

Since 1936, there has existed financial funds investing capital in this kind of business. It takes only 3 days for the small and medium businesses to have loans. The Japan's government also give supports in technology, there are now in Japan 110 equipment, machinery support centers and 47 technology support centers in order to help the small and medium businesses to access new equipment and machinery. All cities and provinces have their own high value database of SPI supplying detailed information about suppliers and very easy to reach.

Especially, the Japan's government also implements the Cooperation Law with the small and medium businesses in order to protect their negotiation rights, facilitate them to approach new technologies and capital loans. The government also enforces the Law of protection against decelerating payments for subcontracting costs and other relevant problems. Japan continues to put into effect the Law of encouraging small and medium subcontracting enterprises. The said laws are considered to be the foundations, so that Japan can efficiently put into practice supporting policies for SPI.

#### **b. JExperience in SPI development in Thailand: development agencies and incentive policies for SPI.**

Thailand is now the leading country in ASEAN automobile manufacturing and rising to rank 10th regarding automobile output in the world. Since 1980, Thailand has put into practice incentive policies of tax, freedom commercial zones for focus investment projects in SPI.

Thailand also established the SPI development agency in order to support the small and medium businesses operating in SPI and put forward a master plan for SPI development. The Thailand Investment Committee established an industrial association department to improve the cooperation of domestic companies and oversea ones in SPI. Toyota Motor in Thailand only imports 5% components; the rest 95% is produced in Thailand. With 15 automobile assembly plants, Thailand has had 2,500 businesses producing SPI components. Today, after having gathered all the basic capacities of SPI, Thailand has been offering good incentives and has requested foreign investors to invest in the enlargement of local factories and simultaneously attract companies, corporations from their own country to invest in Thailand to open more SPI establishments.

#### **c. Experience in SPI development in Malaysia: training workers and developing suppliers for SPI.**

Penang Skills Development Centre (PSDC) delivers advanced industrial qualification programs for SPI workers. PSDC also delivers latest technologies which is beneficial to domestic SPIs.

The Suppliers development program has been carried out since the beginning of 1990 and the Subcontractor exchanging program has been also implemented for the purpose of exchanging database between the small - medium businesses and the large ones to appropriately coordinate the supply-demand in SPI. Besides, Malaysia also established the Small-Medium Business Development Company (SMIDEC), who's in charge of fostering, supporting the medium-small businesses to do researches on technology development, and receive at once new technologies overseas.

Thanks to these programs, at present, Malaysia has about 1,000 SPI businesses operating in mechanics processing, molding, metal pressing, heat treatment and plating; additionally, more 2,000 enterprises making metals. Most of these enterprises serve the automobile and electronics industries.

development orientation planning for the Vietnam's automobile industry), to maintain the automobile manufacturing and assembly and construct its SPI zone. Because the automobile industry is a combination of many differently important sectors like mechanics, materials, electricity, electronics, plastics, rubber, glass, chemicals... Experience of other countries show that the industry development will result in the development of other industries.

Truong Hai automobile mechanical complex should be considered as the center of the construction in order to continue to construct, develop the SPI zone complying with SPI clusters. At present, Truong Hai has an automobile mechanical zone covering an area of 243 ha, port and port logistics covering an area of 173 ha, able to be enlarged according to development scale.

Choosing SPI products, beginning with bulky, simple items using appropriate technology and then complex items in order to ensure the quality standards in the global value chain.

It is necessary to establish some strategic projects in terms of automobile and SPI with high economic efficiency, attract and invite then strategic foreign investors together with their SPI system by specific incentive policies. We drive to automobile products with global prestige, automobile products friendly with the environment, participate in the value chain of the area and the world.

## **4 SOME MAJOR ORIENTATION STRATEGIES FOR DEVELOPING SPI FOR THE AUTOMOBILE INDUSTRY.**

#### **a. Point of view in choosing sectors for SPI development.**

The automobile industry in Quang Nam province in particular and the Central Vietnam in general plays an important role, occupies largely in mechanical development of province and the whole country. As a result, the project should choose this industry as a main force, as the only mechanics and automobile industrial zone in the Central (according to the

#### **b. The views on construction of policies for mechanics and automobile industrial zone in the Central.**

The SPI must be placed into the category of preferential investment, because it is the foundation of mechanical industry towards advance and modernization. Besides it needs to have specific preferential policies for small and medium enterprises operating in SPI clusters.





*Đào tạo chuyển giao công nghệ máy cắt thép bằng Laser từ Hàn Quốc tại Công ty ô tô Trường Hải  
Training on transferred technology of Laser steel cutting machine from Korea at Truong Hai Automobile Corporation*

Policies should be designed to sync at necessity, simultaneously, stably, consistently in the long term (a minimum of 10 years), in accordance with the integration; creating the trust for both investors and consumers, aiming at sustainable development of SPI, being the motivation for development of automobile industry.

When developing, SPI for cars in Central can spread applications for other industries such as mechanical shipbuilding for off-shore fishing of fishermen, mechanical industry, agriculture and rural development (agricultural machinery, generators, etc.), mechanical machinery, high-technology mechanical engineering. ...

On 14/8/2014, the People's Committee of Quang Nam province cooperated with the Research and Consultation on Central development Center to carry out the seminar on "industrial zone construction in support of the mechanics at the Chu Lai open economic zone, Quang Nam province, the 2020 orientation, the vision 2025" aimed at obtaining the opinions of the industrial units in the central region in order to build the project of Industrial support zone. The workshop agreed on making the automobile industry of the company Truong Hai the unit of both Center and a leading unit to entice, motivate and shape a SPI zone from the SPI clusters of Truong Hai at Chu Lai.

We hope that the results of this project will be approved by the Government to open up the suitable, right and clear policies for Vietnam mechanism and automobile industry development.

# 8 tháng đầu năm 2014 THACO DẪN ĐẦU DOANH SỐ TẠI VAMA

KIỀU OANH - THANH TRÀ

Theo báo cáo của Hiệp hội các nhà sản xuất ô tô Việt Nam (VAMA), tổng doanh số bán hàng của các thành viên trong tháng 8/2014 đạt 10.991 xe, trong đó có 7.474 xe du lịch và 3.517 xe thương mại, giảm 2% so với tháng trước nhưng tăng 52% so với cùng kỳ.

Doanh số bán hàng của Thaco trong tháng 8 đạt 3.415 xe, bao gồm 1.712 xe du lịch và 1.703 xe thương mại, tăng 5% so với tháng trước và tăng 67% so với cùng kỳ năm 2013, chiếm 31% thị phần. Tính chung 8 tháng đầu năm 2014, doanh số VAMA đạt 77.150 xe, tăng 32% so với cùng kỳ năm ngoái. Trong đó, doanh số Thaco đạt 24.551 xe, (tăng 43% so với cùng kỳ năm 2013), chiếm 32% thị phần VAMA, tăng 3% thị phần so với cùng kỳ năm ngoái, dẫn đầu thị trường ô tô Việt Nam 8 tháng đầu năm 2014.

## 8 tháng đầu năm 2014 xe du lịch Thaco đạt 11.731 xe

Qua 8 tháng đầu năm 2014, doanh số xe du lịch Thaco đạt 11.731 xe, tăng 66% so với cùng kỳ năm ngoái. Trong đó, thương hiệu xe Kia (Hàn Quốc) đã bán ra 6.618 xe, tăng 30% so với cùng kỳ. Mức tăng trưởng của Thaco Kia vẫn duy trì được sự ổn định nhờ vào các dòng xe chiến lược như: Kia Morning, Carens, K3, New Sorento. Tháng 7 vừa qua, Thaco Kia đã đưa về 2 mẫu xe mới Kia Soul và Kia Cerato Koup nhằm phát triển phong phú sản phẩm, đáp ứng nhu cầu khách hàng, tiếp tục khẳng định thương hiệu Kia tại thị trường Việt Nam.

Thương hiệu xe Mazda (Nhật Bản), 8 tháng đầu năm Mazda đạt 5.068 xe, tăng 155% so với cùng kỳ. Dẫn đầu danh sách các mẫu xe bán chạy nhất của Mazda tại Việt Nam là dòng xe đa dụng (CUV) Mazda CX-5, Mazda3, Pick up BT-50. Sau hơn 3 năm có mặt tại Việt Nam, thương hiệu Mazda đã nằm trong Top 4 những hãng xe có doanh số bán cao nhất tại Việt Nam.

Ở dòng xe Peugeot, sau khi ra mắt mẫu xe đầu tiên Peugeot 408, Thaco tiếp tục đưa về Việt Nam 2 mẫu xe mới là Peugeot 208 và 508 cũng như tập trung phát triển sản phẩm Peugeot 408 phiên bản Premium với nhiều trang

thiết bị mới ở ngoại thất, nội thất và hệ thống an toàn. Đến nay, sau 8 tháng ra mắt, mặc dù chỉ khiêm tốn với 45 xe bán ra nhưng Peugeot đã dần chinh phục được khách hàng bằng line up sản phẩm đa dạng từ sedan cỡ trung, sedan cỡ lớn, hatchback và hoàn thành mục tiêu xây dựng 7 showroom đạt tiêu chuẩn 3S tại các thành phố lớn trên cả nước.

## 8 tháng đầu năm 2014 xe thương mại Thaco đạt 12.820 xe

Mặc dù có sự dịch chuyển từ xe tải, ben nặng sang thị trường xe tải/ben trung và xe đầu kéo do ảnh hưởng



từ các quy định của chính phủ, nhưng các dòng xe thương mại Thaco vẫn tăng trưởng ổn định với doanh số đạt 1.703 xe trong tháng 8. Tính chung 8 tháng đầu năm 2014, xe thương mại Thaco đạt 12.820 xe, tăng 27% so với cùng kỳ. Tháng 8 vừa qua, Thaco cũng đã tổ chức giới thiệu các sản phẩm xe Thaco Bus ghế ngồi mới tại 5 thành phố lớn trên cả nước. Đây là những sản phẩm mới phù hợp với các quy định về vận tải đường bộ và nhu cầu sử dụng của các doanh nghiệp vận tải hành khách. Cùng với những sản phẩm mới này, Thaco kỳ vọng sẽ đạt 21.000 xe thương mại trong năm 2014.

**Trước thông tin xe giường nằm bị cấm lưu thông trên địa hình đồi núi quanh co, ông Nguyễn Một - Giám đốc Truyền thông Thaco đã khẳng định:**

*“Xe giường nằm do Thaco sản xuất đảm bảo an toàn để chạy đường núi và đèo dốc. Từ năm 2006 đến nay, Thaco đã bán ra thị trường 2.665 xe giường nằm (chiếm trên 50% số xe cả nước), chưa có trường hợp nào bị tai nạn do lỗi kỹ thuật, dù rất lớn trong số này chạy trên địa hình đồi núi ở vùng Tây Bắc, Tây Nguyên và các tuyến quốc lộ có đèo dốc”.*

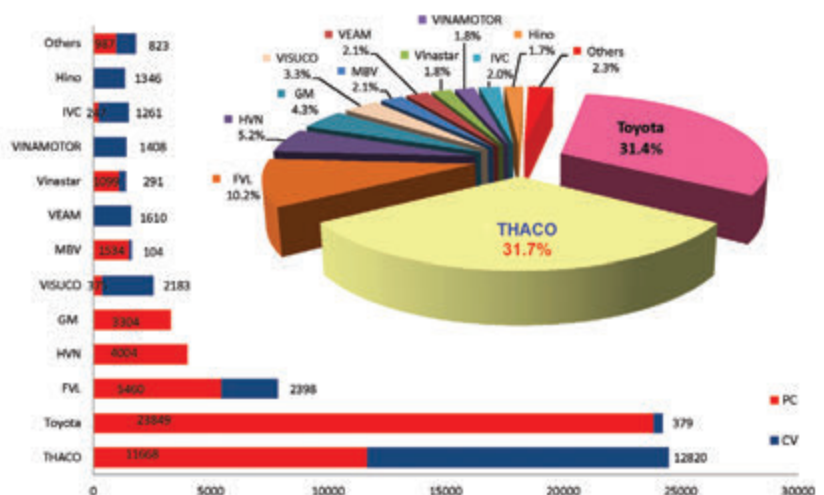
**Thaco đặt mục tiêu 40.000 xe trong năm 2014**

Dự báo các tháng cuối năm 2014, các chính sách của Bộ Giao thông Vận tải về đăng kiểm, kiểm soát tải trọng tiếp tục tác động đến hoạt động kinh doanh xe thương mại. Các doanh nghiệp có khả năng đáp ứng tốt những thay đổi về chính sách sẽ có ưu thế trong thị trường. Với triển vọng về tăng trưởng kinh tế khá tốt trong các tháng cuối năm, Thaco dự báo thị trường xe du lịch và xe thương mại sẽ tiếp tục tăng trưởng, khoảng 10% trong tháng 9, và quý IV tăng trưởng từ 15-20% so với quý III. Đây là điều kiện thuận lợi để Thaco hoàn thành kế hoạch kinh doanh trên 40.000 xe, củng cố toàn diện các hoạt động, chuẩn bị triển khai chiến lược hội nhập giai đoạn 2015 - 2017.



Ông Bùi Kim Kha - Giám đốc Khối kinh doanh xe du lịch Thaco cho biết: “Trong 4 tháng cuối năm 2014, Khối kinh doanh xe du lịch đạt mục tiêu bán ra trên 9.600 xe, nâng tổng doanh số cả năm 2014 đạt 21.000 xe. Để đạt được mục tiêu đề ra, Thaco sẽ tiếp tục đầu tư làm mới sản phẩm, chú trọng vào chất lượng xe cũng như cải thiện dịch vụ sau bán hàng để giữ vững sự tin tưởng của khách hàng. Đối với dòng xe Kia sẽ giới thiệu mẫu xe Morning phiên bản Si mới vào tháng 10/2014, đẩy mạnh các dòng xe chiến lược của Kia như Kia new Sorento, Morning, K3, Carens, Rio. Đối với dòng xe Mazda, mục tiêu trung bình phải đạt trên 800 xe/tháng, chú trọng hoạt động kinh doanh bán lẻ và xuất khẩu sang thị trường Lào, Campuchia, Myanmar. Tiếp tục phát triển mẫu xe Mazda3 All New vào cuối năm nay. Đối với dòng xe Peugeot, sẽ giới thiệu 2 mẫu xe Peugeot 3008 và RCZ trong tháng 10 để hoàn thành line-up sản phẩm Peugeot gồm 208, 408, 508, RCZ, 3008 từ cuối năm 2014, đồng thời tiếp tục xây dựng thương hiệu Peugeot, đẩy mạnh hoạt động marketing cũng như dịch vụ chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp”.

**DOANH SỐ VÀ THỊ PHẦN THACO TRONG VAMA 8 THÁNG ĐẦU NĂM 2014**



# FOR THE FIRST 8 MONTHS OF 2014 THACO HAS LED VAMA'S auto sales

KIEU OANH - THANH TRA

According to a report made by the Vietnam Automobile Manufacturers' Association (VAMA), total auto sales of its members reached 10,991 vehicles in August 2014, including 7,474 passenger cars and 3,517 commercial vehicles, 2% down compared to the previous month but 52% up in comparison with the same period last year.

Thaco's auto sales reached 3,415 vehicles in August, including 1,712 passenger cars and 1,703 commercial vehicles, increasing 5% compared to previous month and 67% to the same period of 2013, accounting for 31% market share. In general, in the first 8 months of 2014, VAMA's auto sales reached 77,150 vehicles, 32% up compared to the same period last year. In particular, 24,551 vehicles were sold out by Thaco, accounting for 32% VAMA's market share, 3% up compared to the same period last year, which has made Thaco ranked first in the Vietnam's auto market for the first 8 months of 2014.

## In the first 8 months of 2014: Thaco passenger cars reach 11,731 units.

Through the first 8 months of 2014, Thaco achieved a turnover of 11,731 passenger cars, which meant an increase of 66% compared to the same period last year, including 6,618 vehicles sold out under the Kia brand (South Korea), 30% up compared to the same period last year. Thaco Kia has shown a steady growth rate due to strategic vehicle lineups such as Kia Morning, Carens, K3, New Sorento. In the last July, Thaco Kia imported and launched 2 new models Kia Soul and Kia Cerato Koup to develop a wide range of products to meet the customer's needs, keep affirming the Kia brand in the Vietnam's market.

With regard to Mazda brand (Japan), in the first 8 months of the year there were 5,068 Mazda vehicles sold, increasing 155% compared to the same period last year. Leading the list of best-selling cars in Vietnam include the crossover utility vehicle lineup (CUV) Mazda CX-5, Mazda3, Pick up BT50. For more than 3 years in Vietnam, the Mazda brand has been ranked in the Top 4 of automakers leading sales in Vietnam.

In terms of Peugeot lineup, after launching the first Peugeot 408 model, Thaco has continued to import another 2 new models that are Peugeot 208 and 508 as well as focused on developing Peugeot 408 - Premium version with a great deal of new exterior, interior and security features. So far, after 8 months of launch, despite a modest turnover of

45 vehicles, Peugeot has gradually conquer customers by diverse product lineups including mid-size sedan, large-size sedan, hatchback and accomplished the construction of 7 showrooms under 3S standards in major cities across the country.

## In the first 8 months of 2014: Thaco commercial vehicles reach 12,820 units

Despite the shift from heavy trucks, dumpers to medium-duty trucks/ dumpers and tractors under the impact of governmental regulations, Thaco's commercial vehicles have still achieved steady growth with sales reaching 1,703 vehicles in August. In the first 8 months of 2014, there were 12,820 Thaco's commercial vehicles sold out, increasing 27% compared to the same period last year. Last August, Thaco



also held a launch event for new Thaco Bus products in 5 major cities nationwide. Such products comply with regulations on road transport and demands of passenger transport enterprises. Due to such products, Thaco expects to reach 21,000 commercial vehicles in 2014.

**Facing the information that sleeper bus will be prohibited from circulation on bendy mountainous terrain, Mr. Nguyen Mot - Thaco Director of Communications confirmed:**

*"Sleeper buses produced by Thaco are assured to be safe to drive on mountainous roads and sloping passes. Since 2006, Thaco has sold out 2,665 sleeper buses (occupying over 50% sleeper buses in use in the country), there have been no cases of accident resulted from technical errors although a great deal of such sleeper buses have been operated on mountainous terrains in the Northwest, Central Highlands and national highways with steep passes".*

**Thaco aims to sell 40,000 cars in 2014**

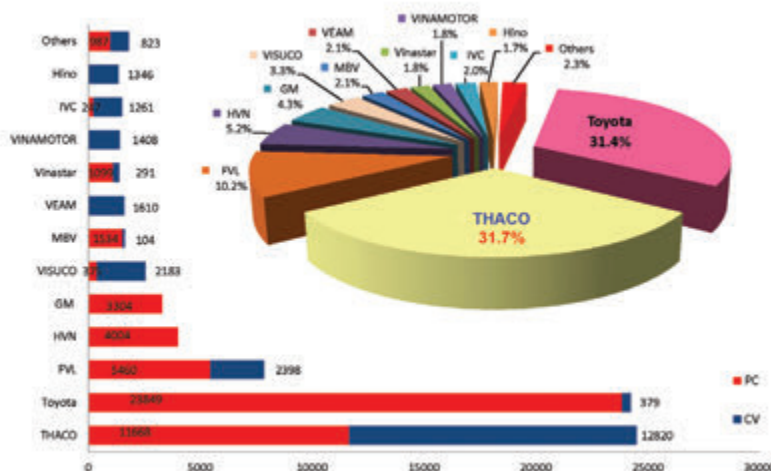
It is forecasted by the end of 2014 that policies issued by the Ministry of Transport on vehicle registration, vehicle load control continue to affect commercial vehicle business. Enterprises observe properly changes in such policies will dominate the market.

With the good prospect of economic growth in the last months of the year, it is forecasted by Thaco that the market of passenger cars and commercial vehicles will continue to increase about 10% in September, and from 15 to 20 % in the IV quarter compared with the III quarter. These are favorable conditions for Thaco to complete its business plan exceeding 40,000 vehicles, strengthen its comprehensive operations, prepare to implement its strategic integration for period 2015-2017.



Talking about business goals set for passenger cars in the last months of 2014, Mr. Bui Kim Kha - Thaco Business Director of Passenger Cars said: "In the last 4 months of 2014, Thaco aims to sell about 8,400 passenger cars. To achieve the said objective, Kia lineup will be supplemented by the Morning model - new Si version planned to be launched in October 2014 and Kia's strategic models including Kia Sorento, Morning, K3, Carens, Rio will be focused and promoted. With regarding to Mazda brand, the target is to reach over 800 vehicles per month on average, stay focused on block offers and exports to Laos, Cambodia and Myanmar; Continue to developing Mazda3 All New model at the end of the year. For Peugeot, Thaco will introduce 2 model Peugeot 3008 and RCZ on October to complete the Peugeot line-up products including 208, 408, 508, RCZ, 3008 at the end of 2014, and continue to build Peugeot Brand, boosting marketing activities as well as professional customer service".

**THACO'S PROCEEDS AND MARKET SHARE IN VAMA FOR THE FIRST 8 MONTHS OF 2014**





mazda

**Vina Mazda**

A member of Thaco

# ***mazda 6***

*CÔNG NGHỆ VƯỢT TRỘI*



red dot



ALL NEW  
**mazda 6**

**KODO**  
DESIGN  
SOUL OF MOTION

LINH HỒN CỦA  
SỰ CHUYỂN ĐỘNG

**SKYACTIV**  
TECHNOLOGY

TỐI ƯU HÓA KHẢ NĂNG VẬN HÀNH  
TIẾT KIỆM 15% NHIÊN LIỆU

**i-stop**

HỆ THỐNG DỪNG & KHỞI ĐỘNG  
CẢI THIỆN TIÊU HAO NHIÊN LIỆU

**i-ELOOP**

HỆ THỐNG TÁI TẠO  
NĂNG LƯỢNG KHI GIÁM TỐC

**HOTLINE MIỀN BẮC:** 0938 809 269 ■ **MIỀN TRUNG:** 0933 806 244 ■ **MIỀN NAM:** 0938 807 300

[www.vinamazda.vn](http://www.vinamazda.vn)

[www.youtube.com/VinaMazda](http://www.youtube.com/VinaMazda)

[www.facebook.com/VinaMazda](http://www.facebook.com/VinaMazda)

**3** BẢO HÀNH  
năm  
100.000km



# *New* **SORENTO**

**CÔNG NGHỆ MỚI - ĐẲNG CẤP MỚI**



The Power to Surprise

**MIỀN BẮC**  
**MIỀN TRUNG**  
**MIỀN NAM**

**0938 809 169**  
**0938 806 977**  
**0932 630 505**



**Bảo hành 3 năm**  
hoặc 100 000 km

Website  
<http://www.kiamotorsvietnam.com.vn>

Become a fan of Thaco Kia  
<http://www.facebook.com/Kiamotorsvietnam>

Follow us  
<http://www.youtube.com/thacokia>

(\*) Vui lòng liên hệ showroom / đại lý gần nhất để biết thêm chi tiết

## **ÔNG MAI PHƯỚC NGHÊ**

GIÁM ĐỐC KHỐI KD XE THƯƠNG MẠI

# **“THACO PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM PHÙ HỢP QUY ĐỊNH MỚI VỀ VẬN TẢI ĐƯỜNG BỘ VÀ NHU CẦU THỊ TRƯỜNG”**

T/H: THẠCH LỮU



Thời gian gần đây, những quy định mới của Chính phủ và Bộ Giao thông Vận tải (GTVT) về vận chuyển đường bộ, đặc biệt là siết chặt kiểm soát tải trọng đã tác động mạnh mẽ, làm dịch chuyển nhu cầu đầu tư của thị trường xe tải, xe khách. Điều này đặt ra cho các nhà sản xuất ô tô yêu cầu bức thiết phải tập trung điều chỉnh lại sản phẩm cho phù hợp với các quy định mới, đồng thời đáp ứng tốt nhu cầu vận tải của khách hàng. Dưới đây là những chia sẻ của ông Mai Phước Nghê - Giám đốc Khối kinh doanh xe thương mại Thaco về các giải pháp phát triển sản phẩm của nhà sản xuất ô tô hàng đầu Việt Nam.



*Thưa ông, thời gian gần đây Chính phủ và Bộ GTVT đã ban hành nhiều chỉ thị, văn bản với hàng loạt quy định mới về vận tải đường bộ, đặc biệt là kiểm soát chặt chẽ về tải trọng. Xin ông cho biết điều này tác động như thế nào đến thị trường xe thương mại và các nhà sản xuất ô tô trong nước, cụ thể là Thaco?*

**Ông Mai Phước Nghê:** Trước hết, phải khẳng định rằng việc ban hành các chính sách, quy định mới về vận tải đường bộ là việc làm cần thiết nhằm thay đổi và cải thiện đáng kể môi trường giao thông của đất nước, cụ thể là vận tải đường bộ. Là nhà sản xuất ô tô trong nước, Thaco tích cực hưởng ứng các chính sách, quy định của Chính phủ và Bộ GTVT.

Việc đưa ra các chính sách, quy định mới tất yếu sẽ tác động mạnh mẽ, tạo ra một bước ngoặt làm dịch chuyển nhu cầu thị trường xe thương mại. Xu hướng đầu tư của khách hàng sẽ chuyển dịch sang các dòng xe có trọng lượng bản thân nhẹ, tải trọng cho phép chở lớn, công suất và cấu hình phù hợp với quy định mới về vận tải đường bộ và nhu cầu vận chuyển. Dĩ nhiên, phía doanh nghiệp vận tải khi tiếp nhận các quy định này cũng gặp không ít khó khăn: phải đầu tư thêm xe để đáp ứng nhu cầu vận chuyển, phải điều chỉnh giá cước, bên cạnh đó, với tải trọng theo quy định hiện nay, nếu sử dụng các sản phẩm có cấu hình như trước đây sẽ lãng phí nhiên liệu, hiệu quả kinh tế không cao. Vì vậy, mong muốn của các nhà vận tải là có sản phẩm mới phù hợp, chất lượng ổn định, tiết kiệm nhiên liệu, giá hợp lý, đảm bảo hiệu quả đầu tư. Chính điều này đặt ra cho các nhà sản xuất yêu cầu phải kịp thời điều chỉnh lại sản phẩm sao cho vừa phù hợp với các quy định mới, đồng thời đáp ứng được nhu cầu sử dụng và đem lại giá trị kinh tế cao cho khách hàng.

*Đối với Thaco, việc điều chỉnh cấu trúc sản phẩm được thực hiện như thế nào, thưa ông?*

**Ông Mai Phước Nghê:** Ngay từ khi các quy định mới được ban hành, Thaco đã kịp thời đưa ra kế hoạch điều chỉnh, cấu trúc lại line-up sản phẩm ở từng phân khúc. Đối với phân khúc tải trọng từ 1,98 - 8 tấn (xe 2 trục), do quy định mới về siết chặt kiểm soát xe quá tải, nhu cầu thị trường chuyển dịch đáng kể: từ các dòng xe 1,98 - 3,5 tấn sang các sản phẩm từ 4,5 - 8 tấn. Ở phân khúc này, những năm gần đây, Thaco đã xây dựng line-up đầy đủ các sản phẩm từ 1,98 - 8 tấn với cấu hình phù hợp, chất lượng ổn định, giá hợp lý, đáp ứng đầy đủ nhu cầu của khách hàng. Sản phẩm Thaco Ollin đã trở thành sự lựa chọn hàng đầu của các doanh nghiệp vận tải. Nhờ chủ động trong kế hoạch sản xuất, gia tăng sản lượng, doanh số bán dòng sản phẩm này đã gia tăng gấp 4 lần.

Đối với phân khúc tải trọng từ 8,2 - 18 tấn, cũng do việc siết chặt kiểm soát xe quá tải, khách hàng có xu hướng lựa chọn xe có tải trọng cao, phù hợp với nhu cầu vận chuyển, chất lượng ổn định, tiết kiệm nhiên liệu, giá hợp lý, hiệu quả đầu tư cao. Giải pháp của chúng tôi là ứng dụng các công nghệ mới, thay đổi cấu hình và giảm thiểu trọng lượng bản thân xe để phù hợp với quy định của Bộ GTVT, đồng thời gia tăng tính kinh tế cho sản phẩm. Ở phân khúc này, Thaco Auman là dòng xe đáp ứng đầy đủ các tiêu chí lựa chọn của thị trường.

Đối với xe bus, theo quy định mới đối với xe 2 trục, khối lượng toàn bộ của xe giảm xuống còn 16 tấn, vì vậy, các sản phẩm xe bus của Thaco phải được điều chỉnh về cấu hình, thiết kế lại khung gầm, body, giảm trọng lượng bản thân xe, nhất là xe giường nằm và xe ghế ngồi 47 chỗ. Với dòng xe này, Thaco đã và đang tập trung nghiên cứu, ứng dụng công nghệ mới để tạo ra sản phẩm phù hợp, chất lượng, kinh tế cho doanh nghiệp và an toàn, tiện nghi cho hành khách.

*Xin ông cho biết cụ thể hơn về các giải pháp của Thaco trong việc ứng dụng công nghệ mới để phát triển sản phẩm?*

**Ông Mai Phước Nghê:** Các công nghệ mới được Thaco nghiên cứu, ứng dụng trong thiết kế, điều chỉnh cấu hình xe, kết cấu khung gầm; cùng với đó là việc nâng cấp linh kiện. Đối với xe tải, khung gầm được điều chỉnh thiết kế, sản xuất bằng chất liệu hợp kim chất lượng cao; đồng thời toàn bộ linh kiện được nâng cấp theo tiêu chí vừa bền bỉ vừa có trọng lượng nhẹ, góp phần giảm tải trọng xe, tiết kiệm nhiên liệu, nâng cao chất lượng, giá trị sử dụng, khả năng khai thác của sản phẩm.

Đối với xe bus ghế ngồi 47 chỗ và xe giường nằm, thay cho kết cấu khung gầm chịu lực như trước đây, chúng tôi đã phối hợp với các đối tác nước ngoài nghiên cứu ứng dụng công nghệ hoàn toàn mới: công nghệ Monocoque với kết cấu chassis và body liền khối giúp xe tăng khả năng chịu lực và giảm được khối lượng khung gầm. Các chi tiết khác như mâm lốp, hộp số, hệ thống treo... cũng được nâng cấp, đem lại cho sản phẩm nhiều tính năng ưu việt. Bên cạnh đó, để tăng tính an toàn cho các sản phẩm xe bus, thời gian gần đây, Thaco đã trang bị hệ thống phanh điện tử Terca (Tây Ban Nha) đảm bảo độ an toàn cao khi xe chạy trên địa hình phức tạp, đèo dốc.

Mục tiêu của chúng tôi là tạo ra những sản phẩm chất lượng, ưu việt, phù hợp với các quy định mới của Bộ GTVT, đồng thời đáp ứng nhu cầu của thị trường, giá hợp lý, đem lại hiệu quả kinh tế cao cho khách hàng. Với việc phát triển sản phẩm phù hợp, Thaco tự tin với kế hoạch bán ra thị trường 21.000 xe thương mại trong năm 2014.

**Mr. Mai Phuoc Nghe**  
Business Director of Commercial Vehicles

**“THACO  
DEVELOPS PRODUCT IN  
COMPLIANCE WITH LATEST  
REGULATIONS ON  
ROAD TRANSPORT AND  
MARKET’S DEMANDS”**

BY THACH LUU.



Recently, the latest regulations issued by the Government and the Ministry of Transport (MOT) on road transport, especially close control over cart load have made a strong impact, resulted changes in investment demands of truck, passenger car market. The fact has led to an urgent requirement for automakers to focus on product modification in accordance with the latest regulations and meet the customer's needs for transportation. Mr. Mai Phuoc Nghe - Thaco Business Director of Commercial Vehicles shared his thoughts on business solutions for product development from the leading automobile manufacturer in Vietnam.



*Sir, recently, the Government and the Ministry of Transport has issued many instructions, official documents with a series of new regulations on road transport, especially tight control of the loading capacity. Could you please tell us how the fact has influenced the commercial vehicle market and domestic auto manufacturers, namely Thaco?*

**Mr. Mai Phuoc Nghe:** First of all, I have to assert that the issuance of new policies, regulations on road transport is necessary in order to make changes and significantly improve the traffic environment of the country, specifically road transport. As a domestic automaker, Thaco has responded positively to such policies and regulations issued by the Government and the Ministry of Transport.

New policies, regulations will inevitably have a strong effect, resulting in a landmark shift of demands for commercial vehicles. Clients tend to make investments in light-weight vehicles with a large carrying load, capacity and design in accordance with new regulations on road transport and transport needs. Facing these regulations, transport enterprises also have naturally encountered difficulties: investing in more vehicles to meet transportation needs, adjusting rates; moreover, according to current regulations on loading capacity, products with former configuration will result in fuel wasting, low economic efficiency. Therefore, carriers desire to have properly new product with stable quality, fuel economy, affordable price, assured results from investment. The fact requires automakers to promptly adjust their products in compliance with new regulations and to satisfy the market's demands and ensure high economic values for customers.

*As for Thaco, how to proceed the modification of product structure, Sir?*

**Mr. Mai Phuoc Nghe:** Right after the issuance of the new regulations, Thaco has immediately implemented a plan to adjust, restructure product line-ups of each segment. As regards the segment with carrying load from 1.98 to 8 tonnes (2-axle vehicle), due to the new regulations tightening the control of overloaded vehicles, we have seen a considerable shift in the market's demands: from 1.98 - 3.5 tons to 4.5-8 tonnes. In this segment, passing recent years, Thaco has built a full range of products from 1.98 to 8 tonnes with proper configuration, stable quality, affordable price, fully satisfactory to the customer's needs. Thaco Ollin products have become the first choice of transport businesses. Due to proactive production planning, increasing output, sales of this product have increased by 4 times.

As to the segment with load from 8.2 to 18 tons, because of the strict control of overloaded vehicles, customers tend to choose vehicles with high load, suitable for transportation needs, stable quality, fuel efficient, reasonably price, high results from investment. Our solutions include application of new technologies, changes in configuration and reduction in tare weight to comply with the regulations ratified by the Ministry of Transport, and increase the product's economic value at the same time. In this segment, Thaco Auman is the vehicle lineup able to completely satisfy the market's selection criteria.

In terms of buses, according to new rules applicable to 2-axle vehicles, the entire mass must drop by 16 tons, consequently, Thaco's buses must have configuration modification, redesigned frame, chassis, body and low tare weight, especially sleeper buses and 47-seat vehicles. With this model, Thaco has focused on research and application of new technologies to create proper products with high quality and economic value for enterprises, safety and convenience for passengers.

*Could you please tell more in details about Thaco's solutions with regard to the application of new technologies for product development?*

**Mr. Mai Phuoc Nghe:** New technologies have been used by Thaco in research, design applications, configuration adjustments, chassis structure; along with advanced components. As for trucks, the chassis was adjustably designed, manufactured using high-quality alloy; and all components are enhanced satisfactory to both durable and lightweight criteria, helping to reduce tare weight, save fuel, improve quality and usage value, workability of products.

As for 47-seat bus and sleeper bus, instead of the previous heavy duty chassis structure, we have collaborated with our oversea partners to study on the application of completely new technologies: the Monocoque technology with solid chassis and body structure improves the vehicle's bearing capacity and reduces chassis weight. Other features such as wheel base, tires, gearbox, suspension, etc. are also enhanced, ensuring the product with a wide range of optimal features. Besides, to increase safety for bus products, Thaco's products have been recently equipped with electromagnetic brake Terca (Spain) to ensure high safety when operating on complex and steep terrain.

We aim to manufacture high-quality, preeminent products in accordance with the new regulations issued by the Ministry of Transport, and satisfactory to the market's needs at the same time with affordable price, high economic efficiency for the benefit of our customers. Due to our development of proper products, Thaco has confidence in the business planning with a turnover of 21,000 commercial vehicles in 2014.



# THACO

## ĐƯA VÀO KHAI THÁC

### TÀU TRUONG HAI STAR3

## VÀ GIỚI THIỆU

## DỊCH VỤ LOGISTICS TRỌN GÓI

## TẠI CẢNG CHU LAI - TRƯỜNG HẢI

HỒNG HẠNH

Sáng ngày 6/6/2014, tại Khu phức hợp Chu Lai - Trường Hải (Thôn Đại Phú, Xã Tam Hiệp, Huyện Núi Thành, Tỉnh Quảng Nam), Công ty Cổ phần Ô tô Trường Hải (THACO) đã tổ chức đón chuyến Tàu Truong Hai Star3 vận chuyển chuyến đầu tiên chở 320 container, 1.000 tấn thép cuộn cạp cảng Chu Lai - Trường Hải, khai trương tuyến vận chuyển từ HCM về Chu Lai - Quảng Nam, đồng thời Thaco còn giới thiệu dịch vụ Thaco Logistics trọn gói tại miền Trung.

Đến tham dự sự kiện có ông Nguyễn Ngọc Quang - Phó Chủ tịch thường trực UBND tỉnh Quảng Nam, ông Trương Công Trân - Phó Chánh văn phòng UBND tỉnh Quảng Nam, ông Đỗ Xuân Diệm - Phó Trưởng Ban Quản lý KTM Chu Lai và ban lãnh đạo Thaco tại KPH Chu Lai - Trường Hải cùng 50 phóng viên báo chí, truyền hình trên cả nước.

### THACO ĐƯA VÀO KHAI TÀU TRUONG HAI STAR3

Để nâng cao năng lực vận chuyển và khai thác dịch vụ cảng cho khối logistics của Thaco, đáp ứng kế hoạch vận chuyển hàng hóa của các nhà máy tại Khu phức hợp, Thaco đã đầu tư mua mới Tàu Truong Hai Star3 với tổng giá trị đầu tư cho tàu và vỏ container là 78 tỷ đồng. Đây là tàu biển thứ 3 do Thaco đầu tư, được đưa vào hoạt động chuyên tuyến HCM - Chu Lai (Quảng Nam). Tàu được thiết kế theo tiêu chuẩn châu Âu và giám sát bởi đăng kiểm Đức, với chiều dài 133m, chiều rộng 19m, mớn nước 7,2 mét, dung tích toàn phần 6.672GT, trọng tải toàn phần 8.015DWT, tốc độ tối đa 17 hải lý/giờ (tương đương 31,5 km/giờ), khả năng vận chuyển 657 TEU (tương đương 313 con't 40' và 31 con't 20'). Tàu được trang bị 2 cầu tàu với sức nâng là 50 tấn, khẩu độ cầu 32m.

### THACO MỞ RỘNG KCN CẢNG, HẬU CẦN CẢNG CHU LAI - TRƯỜNG HẢI

KCN Cảng - Hậu cần Cảng Chu Lai - Trường Hải có diện tích 173 ha, bao gồm 56 ha đất công nghiệp (chiếm 32%)





*Lãnh đạo tỉnh Quảng Nam & Thaco trao hoa chúc mừng các thủy thủ tàu Truong Hai Star 3.*

và 71ha đất bến bãi và kho (chiếm 48%) và 46 ha đất giao thông, cây xanh, công trình kỹ thuật (chiếm 20%). Trong đó, Cảng Chu Lai - Trường Hải được mở rộng từ 14 ha lên 71 ha bao gồm các phân khu chức năng như: Khu vực hàng chất lỏng, chất khí (11 ha); Bãi container và hàng rời (20 ha); Khu vực hàng nông, lâm sản (20 ha); Khu vực dự phòng (20 ha). Về tổng vốn đầu tư: Thaco đã quy hoạch thành hai giai đoạn: giai đoạn 1 đã hoàn thành và đưa vào sử dụng 14ha, trong đó có hệ thống kho chứa hàng đạt tiêu chuẩn châu Âu và Kho ngoại quan. Tổng chi phí đầu tư giai đoạn 1 là 387,5 tỷ đồng. Giai đoạn 2, Thaco tiếp tục đầu tư thiết bị và quy hoạch mở rộng với tổng chi phí là 127,4 tỷ đồng. Tổng mức đầu tư đến hết năm 2014 là 514,9 tỷ đồng.

## **DỊCH VỤ LOGISTICS TRỌN GÓI CỦA THACO**

**Hiện nay, Thaco Logistics cung cấp các loại hình vận chuyển sau:**

**Vận tải đường bộ:** Cung cấp dịch vụ vận tải đường bộ kết nối tại các khu vực kinh tế trọng điểm trên cả ba miền Bắc - Trung - Nam, với đội xe đầu kéo và xe tải đường dài chuyên nghiệp được kết nối hệ thống theo dõi, truy xuất tình trạng hàng hóa hiện đại, tiện dụng. Các dịch vụ: Door to door; Dịch vụ hàng nguyên lô; Dịch vụ phân phối hàng ủy thác; Dịch vụ hàng lẻ, hàng kết hợp...

**Vận tải đường biển:** cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng hóa bằng đường biển kết hợp vận tải đa phương thức; dịch vụ vận chuyển hàng nội địa và quốc tế với các tuyến vận chuyển nội địa hai chiều từ: Chu Lai - TP. HCM, Chu Lai - Hải Phòng và các tuyến vận chuyển hàng từ TP. HCM đi Dung Quất (Quảng Ngãi), Chu Lai (Quảng Nam) và Đà Nẵng; Tuyến giao nhận vận chuyển quốc tế hai chiều từ Chu Lai đi Hồng Kông, Singapore, Thái Lan, Malaysia... Ngoài ra, Thaco

Logistics còn liên kết với các hãng tàu nước ngoài để hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc thuận tiện xuất hàng đến một số nước trên thế giới.

**Dịch vụ kho vận, Phân phối:** Cung cấp Dịch vụ gom hàng xuất/nhập khẩu (CFS); Dịch vụ kho ngoại quan theo tiêu chuẩn châu Âu; Trung tâm phân phối hàng nhập khẩu/hàng nội địa; Các dịch vụ hỗ trợ gia tăng logistics (VAL); Các dịch vụ dán nhãn, đóng gói, đóng gói lại, cùng hệ thống Pallet, xe nâng, hệ thống kệ chứa hàng, hầm rút container... Bên cạnh đó còn có các dịch vụ hỗ trợ khác như kiểm tra, lấy mẫu, kỹ thuật giám sát chất lượng; Hệ thống điện lưu giữ Container lạnh; Hệ thống theo dõi hàng tồn kho, quản lý hàng hóa theo mã vạch; Tích hợp thông tin và truyền dữ liệu điện tử... Hệ thống kho bãi của Thaco Logistics gồm: kho hàng (diện tích 21.500m<sup>2</sup>); Kho ngoại quan (diện tích 13.400m<sup>2</sup>); và bãi cảng (diện tích 30.000m<sup>2</sup>) đạt tiêu chuẩn toàn cầu.

**Dịch vụ cảng biển:** Cảng Chu Lai - Trường Hải được xây dựng với chiều dài luồng 11km (tính từ phao số 0), độ sâu -8,7m, tiếp nhận tàu có tải trọng đến 15.000 DWT giảm tải. Vị trí của cảng chỉ cách đường quốc lộ 2,5 km. Trong tương lai, Cảng Chu Lai - Trường Hải là điểm nối của đường cao tốc Quảng Ngãi - Đà Nẵng và các tuyến từ Tây Nguyên. Đây chính là đầu mối giao thương lớn hỗ trợ cho nhu cầu vận chuyển, lưu thông hàng hóa của các nhà đầu tư miền Trung.

Với mong muốn cung cấp dịch vụ Tin cậy - Nhanh chóng - Tiết kiệm mang lại dịch vụ hiệu quả cao nhất cho khách hàng, Thaco Logistics đã tích hợp tất cả các loại hình dịch vụ chuyên biệt thành dịch vụ logistics trọn gói nhằm đáp ứng đầy đủ nhu cầu, sự mong muốn, sự kỳ vọng của khách hàng. Việc đầu tư và đưa vào hoạt động tàu Truong Hai Star3 nhằm hoàn thiện chuỗi dịch vụ Thaco Logistics, xây dựng lộ trình phát triển đến năm 2015 Thaco trở thành nhà cung ứng dịch vụ logistics trọn gói hàng đầu Việt Nam.



# TRUONG HAI STAR3 WAS PUT INTO OPERATION AND PACKAGE LOGISTICS SERVICES WAS INTRODUCED BY THACO AT CHU LAI - TRUONG HAI PORT

HONG HANH

*In the morning of June 6, 2014, at the Chu Lai - Truong Hai Complex (Dai Phu Village, Tam Hiep Commune, Nui Thanh District, Quang Nam Province), Truong Hai Auto Corporation (THACO) welcomed the maiden trip of Truong Hai Star 3, which transported containers, 1.000 tons of steel coils, docking at Chu Lai - Truong Hai Port. The celebration was also to open the route from Ho Chi Minh City to Chu Lai - Quang Nami, concurrently to introduced Thaco logistics services package service in the Central area. Joining into this event, there were Mr. Nguyen Ngoc Quang - Standing Vice Chairman of the People's Committee of Quang Nam province, Mr. Truong Cong Tran - Chief of Staff of People's Committee of Quang Nam province, Mr. Do Xuan Dien - Deputy head of Management Board of Chu Lai Open Economic Zone and Thaco's leaders at the Chu Lai - Truong Hai Complex, with 50 media representatives nationwide.*

## THACO LAUNCHES TRUONG HAI STAR3 SHIP

In order to improve the capacity of transportation and port services exploitation for Thaco's logistics, satisfy freight transportation planning of factories located at the Complex, Thaco invested in purchasing the all-new Truong Hai Star3 ship at a total price (for ship and container covers) up to VND78 billion. This is the 3rd ship invested by Thaco, which would be on route between HCMC and Chu Lai (Quang Nam). The ship is designed according to European standards and supervised by German shipping register with 133m of length over all, 19m of breadth moulded, 7,2m of draft. The total capacity is 6,672GT, deadweight all told is 8,015DWT, maximum speed reaches 17 nautical miles/hour (equivalent to 31,5 km/h), cargo carrying capacity is 657 TEU (approximately 313 con't 40' and 31 con't 20'). It is also equipped by two cranes with capacity of supporting 50 tons and crane aperture is 32m.



## THACO ENLARGES THE CHU LAI - TRUONG HAI PORT INDUSTRIAL ZONE AND LOGISTICS

The Chu Lai - Truong Hai port industrial zone and Logistics covers an area of 173 hectares, including 56 hectares of industrial land (accounting for 32%) and 71 hectares of yard and warehousing (accounting for 48%) and 46 ha of transportation, greenery, technician buildings (accounting for 20%). In particular, the Chu Lai - Truong Hai Port has been expanded from 14 ha to 71 ha including functional subzones: liquid freight, gas (11 ha); Container and bulk yard (20 ha); subzone for agricultural and forestry products (20 ha); Standby subzone (20 ha).

In terms of total investment: Thaco established a two-phase plan: Phase 1 was completed with 14 hectares put into use, including a storage system in conformity with European standards and Bonded warehouses. The total investment in phase 1 is VND387,5 billion. At phase 2, Thaco continued to invest in equipment and enlargement schedule with a total cost of VND127,4 billion dongs. Total investment will be VND514,9 billion dongs by 2014.

### THACO'S LOGISTICS SERVICES PACKAGE

Nowadays, Thaco Logistics provides the following kinds of transportation:

**Road transport:** Road transport services are provided to connect key economic regions across the North - Central - South by a professional group of tractors and long-distance trucks equipped with tracking system, advanced and user-friendly access to freight conditions. Services including Door to door; Patch cargo services; Consignment distribution services; Retail services; Retail freight, combined freight services...

**Sea transport:** Sea freight transport was provided in combination with multi-method transport; domestic and international freight transportation services with two-way inland shipping routes between Chu Lai and HCMC, Chu Lai and Hai Phong and cargo shipping from HCMC to Dung

Quat (Quang Ngai), Chu Lai (Quang Nam) and Da Nang; The two-way international forwarding route from Chu Lai to Hong Kong, Singapore, Thailand, Malaysia... More dimensions from Chu Lai to Hong Kong, Singapore, Thailand, Malaysia... Moreover, Thaco Logistics also cooperates with foreign carriers to support businesses to facilitate the export to some worldwide countries.

**Warehousing and Distribution services:** Including Container Freight Station Services (CFS); Bonded warehouse services under European standards; Imports/domestic goods distribution center; value-added logistics services (VAL); Labelling, packaging, repackaging services, with pallet systems, forklifts, racking systems, tunnel container... Besides, there are other support services such as inspection, sampling, quality control techniques; Electrical system for cold storage containers; Inventory monitoring system, freight management under barcodes; Electronic information integration and data transfer...

The warehousing system of Thaco Logistics includes warehouses (21.500m<sup>2</sup> area); Bonded warehouses (13.400m<sup>2</sup> area); and container yard (30.000m<sup>2</sup> area) in accordance with global standards.

Port services: The Chu Lai - Truong Hai port was built with 11 km of length (from Buoy 0), -8,7m of depth, able to receive ships with carrying capacity up to 15,000 DWT and unloading. The port is located only 2,5 kilometers far from the national road. In the future, Chu Lai - Truong Hai Port will be the junction of Quang Ngai - Da Nang highway and routes from Central Highlands. This is the large trading hub supporting freight transport demands of investors in the Central area. With a desire to provide Reliable-Rapid - Economic services ensuring the most effective services to customers, Thaco Logistics has integrated all specific services into logistics service package to sufficiently meet the demands, desire and expectation of the customer. Investing and launching Truong Hai Star3 ship has complete Thaco logistics services chain, establish a development itinerary towards 2015 when Thaco will become the leading package logistics services supplier in Vietnam.



# THACO

## TỔ CHỨC HỘI NGHỊ SƠ KẾT 6 THÁNG ĐẦU NĂM VÀ TRIỂN KHAI KẾ HOẠCH 6 THÁNG CUỐI NĂM 2014

TRUYỀN THÔNG THACO



Trong 3 ngày 10, 11 và 12 tháng 7/2014, Thaco đã lần lượt tiến hành tổ chức Hội nghị sơ kết 6 tháng đầu năm và triển khai kế hoạch hoạt động 6 tháng cuối năm 2014 cho 5 chi nhánh của Thaco trên cả nước gồm: Văn phòng tổng quản tại TP.HCM, Chi nhánh Thaco Biên Hòa, Chi nhánh Thaco Khu vực Bắc bộ, Chi nhánh Thaco Khu vực Trung bộ và KPH Chu Lai - Trường Hải.

Tham dự hội nghị có ông Trần Bá Dương - Chủ tịch HĐQT, ông Nguyễn Hùng Minh - Tổng Giám đốc Thaco cùng các thành viên trong Ban Kiểm soát, Hội Đồng Quản Trị, Ban Tổng giám đốc Thaco, lãnh đạo các đơn vị, chi nhánh khu vực, các phòng ban và toàn thể CB.CNV của Thaco trên toàn hệ thống.

Trong 6 tháng đầu năm 2014, doanh số Thaco đạt 17.876 xe, (8.569 xe du lịch và 9.307 xe thương mại), chiếm 32,5% thị phần ô tô Việt Nam, tăng 40% so với cùng kỳ năm ngoái và vượt 16% kế hoạch đề ra của năm 2014, dẫn đầu thị trường ô tô Việt Nam trong 6 tháng đầu năm. Trong đó, doanh số xe thương mại tăng 18%, doanh số



xe du lịch tăng 76% so với cùng kỳ. Với mục tiêu dẫn đầu thị trường ô tô Việt Nam, kế hoạch 6 tháng cuối năm 2014 đạt 21.624 xe, tăng 21% so với 6 tháng đầu năm 2014, đồng thời đưa vào sản xuất hàng loạt mẫu xe Mazda 6 và triển khai lắp đặt dây chuyền sản xuất xe Mazda 3 All New, Peugeot 3008 và Kia New Carens.

Phát biểu ý kiến chỉ đạo và định hướng hoạt động từ nay đến cuối năm, Chủ tịch HĐQT Trần Bá Dương đã đưa ra những nhận định, thách thức của Thaco trong 6 tháng cuối năm 2014, nhấn mạnh Thaco cần phải đi đầu trong việc sản xuất ra các sản phẩm mới, đáp ứng nhu cầu và phù hợp với thị hiếu khách hàng, đẩy mạnh đổi mới công nghệ, công tác quản trị và tìm hiểu kỹ các quy trình sản xuất mới cũng như các quy định chính sách của Nhà nước để kịp thời có những điều chỉnh phù hợp trong sản xuất, tiếp tục phát triển; qua đó xây dựng chiến lược sản xuất kinh doanh hiệu quả hơn trong năm 2014, năm tiến để cho kế hoạch phát triển của Thaco giai đoạn 2015 - 2018, tạo đà cho tiến trình hội nhập AFTA vào năm 2018.





# THACO HELD A MEETING

## FOR 2014 FIRST-HALF PRELIMINARY SUM-UP AND IMPLEMENTATION OF 2014 SECOND- HALF OPERATION PLAN

*THACO'S COMMUNICATION*

In the 3 days 10, 11 and 12 of July 2014, Thaco has organized a Meeting for 2014 first-half preliminary sum-up and implementation of 2014 second-half operation plan at 5 Thaco's affiliates across the country including: General Administration Office in Ho Chi Minh City, Thaco Bien Hoa Branch, Thaco Northern Branch, Thaco Central Branch and Chu Lai - Truong Hai Complex.

The meeting attendants are inclusive of Mr. Tran Ba Duong - Chairman of the Board, Mr. Nguyen Hung Minh – Thaco CEO, members of Supervisory Board, Board of Directors, the Board of General Managers, leadership of regional affiliates, branches, departments and all Thaco members and staff.

In the first 6 months of 2014, Thaco's sales have reached 17.876 vehicles (8.569 passenger cars and 9.307 commercial vehicles), accounting for 32.5% of Vietnam's automobile market share, 40% up compared to the same period last year and exceed 16% compared to the proposed plan of 2014, ranking first in the Vietnam's auto market in the first half of the year. In particular, sales of commercial vehicle rose 18%, passenger cars increased 76% compared to the same period last year. For the purpose of leading the Vietnam's auto market, the second half of the year is aimed to achieve 21.624 vehicles, 21% up compared to the first 6 months of 2014, and put Mazda 6 into mass production and implement the installation of production lines for Mazda 3 All New, Peugeot 3008 and Kia New Carens.

Speaking of the direction and operating orientation until the end of the year, Mr. Tran Ba Duong - Chairman of the Board gave his judgement about Thaco's challenges in the last 6 months of 2014, insisted that Thaco must take the lead in producing new products to meet customers' needs and satisfy their taste, foster technological innovations, administration missions and be well-updated with new manufacturing procedures as well as the State's regulations to promptly make appropriate adjustments to production, continue the development; thereby set up a more efficient strategies of manufacturing and business in 2014, the premise year for Thaco's development plan during the period 2015-2018, prepare momentum for AFTA integration in 2018.





# THACO

## TỔ CHỨC CHƯƠNG TRÌNH GIỚI THIỆU XE THACO BUS GHẾ NGỒI MỚI 2014

TRÀ MI

Nhằm giới thiệu các sản phẩm Thaco Bus ghế ngồi mới nhiều tính năng ưu việt, đem lại giá trị kinh tế cao cho doanh nghiệp và tiện nghi cho hành khách, trong tháng 8 vừa qua, Thaco đã tổ chức chương trình giới thiệu sản phẩm Thaco Bus ghế ngồi mới TB75S, TB82S, TB95S, TB120S tại các tỉnh, thành phố lớn trên cả nước như: TP. HCM, Cần Thơ, Hà Nội, Nha Trang, Quảng Nam.

Chương trình đã thu hút sự tham dự của hơn 900 khách hàng lớn và thân thiết đại diện cho hơn 5.500 khách hàng trên cả nước - là các doanh nghiệp kinh doanh vận tải hành khách, dịch vụ du lịch, nhà xe lớn, hợp tác xã vận tải, các công ty du lịch lữ hành, cùng giới truyền thông tại các khu vực.

Tại chương trình, Thaco đã giới thiệu đến khách hàng những tính năng nổi bật của các sản phẩm mới được thiết kế và sản xuất với công nghệ hiện đại, khung gầm hoàn toàn mới, cấu hình phù hợp với các quy định mới về vận tải đường bộ và nhu cầu sử dụng của các doanh nghiệp vận tải hành khách. Đồng thời giới thiệu đến khách hàng dịch vụ sau bán hàng và hệ thống trạm sửa chữa, dịch vụ sửa chữa lưu động 24/24 giờ của Thaco trên toàn quốc.





Được trang bị động cơ Cummins với hệ thống phun nhiên liệu điều khiển điện tử Common Rail System (CRDi) đạt tiêu chuẩn Euro III, tiết kiệm nhiên liệu, thân thiện với môi trường. Xe được thiết kế khoa học với kích thước 7500 x 2200 x 2950 mm (dài x rộng x cao), đem lại không gian rộng rãi cho cabin, khoang hành khách và hầm hành lý.

**THACO  
COUNTY TB75S  
(29 CHỖ)**

Là xe bus 47 chỗ được thiết kế và sản xuất theo công nghệ hoàn toàn mới - công nghệ Monocoque (tiêu chuẩn châu Âu) với kết cấu chassis và body liền khối, giúp xe tăng khả năng chịu lực và giảm được khối lượng khung gầm, đồng thời tiết kiệm nhiên liệu và có nhiều ưu điểm vượt trội so với các xe cùng phân khúc. Bên cạnh đó, Thaco Universe TB120S sử dụng hệ thống phanh điện tử Terca (Tây Ban Nha) tăng độ an toàn cho xe khi vận hành trên đường đèo, dốc. Sản phẩm được thiết kế với kiểu dáng hoàn toàn mới, phong cách hiện đại, mạnh mẽ; nội thất sang trọng, tinh tế trong từng chi tiết.

**THACO  
UNIVERSE  
TB120S**

**THACO  
TOWN TB82S  
(29-34 CHỖ)**

Trang bị động cơ Weichai (công nghệ Áo), hệ thống phun nhiên liệu điều khiển điện tử Common Rail System (CRDi), tiêu chuẩn Euro III, mạnh mẽ, tiết kiệm nhiên liệu. Đặc biệt, đây là dòng sản phẩm duy nhất trên thị trường thuộc phân khúc này được bố trí, thiết kế động cơ đặt ở phía sau và được trang bị hệ thống treo 6 bầu hơi. Việc đặt động cơ phía sau sẽ thiết kế được hầm hành lý ở giữa, tăng tính tiện nghi cho hành khách, đồng thời giúp giảm tiếng ồn lên khoang cabin. Hệ thống treo 6 bầu hơi giúp xe vận hành êm ái trên mọi điều kiện địa hình, phù hợp với tiêu chuẩn xe bus cao cấp phục vụ khách du lịch, lễ hành.

**THACO  
TOWN TB95S  
(35-39 CHỖ)**



Sau khi tham quan tìm hiểu các sản phẩm, khách hàng đã được lái thử để cảm nhận các tính năng ưu việt của sản phẩm. Phần lớn khách hàng đều đánh giá cao chất lượng, khả năng vận hành êm ái và tính tiện nghi, sang trọng của các sản phẩm mới. Kết thúc chuỗi chương trình giới thiệu xe Thaco Bus ghế ngồi mới 2014, có 21 hợp đồng mua xe được ký kết và hơn 200 khách hàng cho biết sẽ đầu tư xe Thaco Bus trong thời gian tới.



# THACO CELEBRATED THE LAUNCH OF NEW COACHES UNDER THE BRAND NAME OF THACO BUS IN 2014

TRA MI

In the last August, to introduce new products under the brand name of Bus Thaco integrated with numerous preeminent features, ensuring high economic values for businesses and comfort for passengers, Thaco celebrated the launch of new products under the brand name of Thaco Bus including TB75S, TB82S, TB95S, TB120S in provinces, major cities across the country such as Ho Chi Minh City, Can Tho, Hanoi, Nha Trang, Quang Nam. The event attracted the participation of more than 900 valued and intimate clients representing more than 5,500 clients nationwide - they includes passenger transport enterprises, tourism service companies, well-known passenger transport corporations, transport cooperatives, travel companies along with regional media. At the launch event, Thaco introduced to its clients salient features of new products designed and manufactured by modern technology with an all-new chassis, configuration in compliance with new regulations on road transport and the demands of passenger transport enterprises. At the same time, clients were also introduced about after-sales services and a network of repair stations, 24-hours mobile repair service provided by Thaco all around the country.





Featured Cummins engine with electronically controlled fuel injection system Common Rail System (CRDi) under Euro III standards which was fuel-efficient, environmentally friendly. The vehicle was scientifically designed with dimensions 7500 x 2200 x 2950 mm (length x width x height), offering spacious driver cabin, passenger cabin and luggage compartment.

## THACO COUNTY TB75S (29 SEATS)

Is a 47-seat bus designed and manufactured according to an all-new technology - Monocoque technology (European standards) with solid chassis and body which helped to improve the vehicle's bearing capacity and reduce chassis weight, enhance fuel economy and offer a great deal of outstanding features compared to the same vehicles in the segment. Besides, Thaco Universe TB120S is in use of electromagnetic brakes provided by Terca (Spain), increasing the vehicle's safety when operating on mountain passes, sloping streets. The product featured an all-new design with completely modern and powerful style; luxurious and delicate interior.

## THACO UNIVERSE TB120S

## THACO TOWN TB82S (29-34 SEATS)

Are equipped with Weichai engine (Austrian technology), electronically controlled fuel injection system Common Rail System (CRDi) under Euro III standards, powerful, fuel-efficient. In particular, this was the only product belonging to this segment in the market which was designed with a rear-mounted engine and equipped with 6-airbags suspension. The rear-mounted engine enabled the baggage compartment to be designed in the middle of the vehicle body, enhancing passengers' comfort and also reducing noise in the cabin. The 6-airbags suspension ensured smooth operation on any terrain, satisfactory to standards of high-class buses serving travelling passengers.

## THACO TOWN TB95S (35-39 SEATS)



After having taken a tour and learned about the said products, clients participated in a test-drive to experience the prominent features of such products. Most clients appreciated the quality, smooth performance and comfortable, luxurious features of the new products. At the end of the event, 21 purchasing contracts were signed and over 200 clients said that they would invest in Thaco Bus vehicles in the near future.



# **MAZDA BIÊN HÒA TRÊN HÀNH TRÌNH CHINH PHỤC KHÁCH HÀNG**

**KIM PHÚC**

*Trong 6 tháng cuối năm 2014, Mazda Biên Hòa phần đầu đạt mục tiêu tăng trưởng cao nhất khu vực phía Nam. Tiền đề chính là các tín hiệu khởi sắc mạnh mẽ của thị trường khu vực cũng như năng lực đáp ứng và các chính sách ưu đãi linh hoạt dành cho khách hàng.*

Khu vực Nam bộ được đánh giá là thị trường ô tô trọng điểm của cả nước với dung lượng thị trường dự báo tăng 18% trong 6 tháng cuối năm 2014. Trong đó, dòng xe du lịch Mazda của Thaco đang được thị trường khu vực tiêu thụ nhanh với mức doanh số 6 tháng đầu năm bằng 84% cả năm 2013, riêng showroom Mazda Biên Hòa góp phần vào thành công chung với doanh số đạt 120% so với cùng kỳ năm 2013. Đánh giá tiềm năng tăng trưởng của thị trường này, ông Phan Văn Thanh - Trưởng phòng Kinh doanh xe Mazda khu vực Nam bộ nhận định: "Với lợi thế là một thương hiệu ô tô uy tín của Nhật Bản được khách hàng ưa chuộng, cộng với các chính sách ưu đãi hợp lý và năng lực của showroom như hiện nay, thị phần của Mazda tại khu vực Biên Hòa và vùng lân cận dự kiến sẽ tăng lên 20% trong 6 tháng tiếp theo của năm 2014".





Mazda Biên Hòa là một trong những showroom đầu tiên của hệ thống Vina Mazda tại khu vực phía Nam đạt chuẩn 3S, có diện tích 2.484m<sup>2</sup>, bao gồm khu trưng bày xe, xưởng dịch vụ và kho cung cấp phụ tùng. Showroom cung cấp đầy đủ các dòng sản phẩm sang trọng và được người dùng đánh giá cao như mẫu xe cỡ nhỏ Mazda 2, các mẫu sedan Mazda 3, Mazda 6 đến các dòng xe CUV CX-5, SUV CX-9, và mẫu xe pick-up Mazda BT-50. Xưởng dịch vụ thoáng đãng với diện tích 1.728m<sup>2</sup>, được đầu tư cơ sở vật chất, kỹ thuật hiện đại: khu vực sửa chữa thân vỏ, máy chuẩn đoán, máy kiểm tra bình điện, phòng sơn nhanh, phòng sơn sấy, hệ thống pha sơn vi tính... và kho phụ tùng chính hãng. Đội ngũ nhân viên được đào tạo bài bản, am hiểu sản phẩm, chuyên nghiệp, nhiệt tình... đáp ứng hoàn thiện các yêu cầu về tư vấn, sửa chữa, bảo hành, bảo dưỡng xe của khách hàng.

Nhờ am hiểu thị trường và khách hàng tại khu vực, Mazda Biên Hòa thường xuyên đưa ra các chính sách, chương trình ưu đãi, tổ chức các sự kiện lái thử - cảm nhận xe; đặc biệt là chăm sóc khách hàng tận tình sau bán hàng

nhằm nâng cao sự tín nhiệm và xây dựng mối quan hệ khăng khít giữa khách hàng và showroom, xem đó là nền tảng vững chắc cho sự phát triển của Mazda Biên Hòa trong tương lai. Ông Phạm Văn Sang – Giám đốc Công ty Vận tải Tân Niên, một trong những khách hàng thân thiết của Thaco nhiều năm qua, vừa sở hữu thêm chiếc Pick up Mazda BT-50 tại showroom Mazda Biên Hòa chia sẻ: “Tôi thích nhất là động cơ mạnh mẽ và hệ thống lái với khả năng tăng tốc nhanh, đặc biệt là kiểu dáng xe sang trọng, nhiều tiện nghi như một chiếc xe du lịch thực thụ. Bên cạnh đó, hệ thống xưởng dịch vụ bảo dưỡng, bảo hành với chất lượng ổn định đáng tin cậy, phong cách phục vụ chuyên nghiệp của các bạn nhân viên là điều khiến tôi hài lòng và tin tưởng để đưa ra quyết định mua xe tại đây”.

Theo ông Đoàn Công Thành - Giám đốc Mazda Biên Hòa: “Chúng tôi tin tưởng trước các tín hiệu khởi sắc của thị trường Biên Hòa, cùng với sự nỗ lực từng ngày của Ban lãnh đạo và toàn thể nhân viên showroom, Mazda Biên Hòa sẽ giành được nhiều thành công trên con đường chinh phục các mục tiêu lớn hơn”.



# *MAZDA BIEN HOA GRADUALLY CONQUERS CUSTOMERS*

KIM PHUC

*In the last 6 months of 2014, Mazda Bien Hoa strives to achieve the highest growth target in the Southern Branch of Thaco. Premises include majorly strong improvement signs of the regional market as well as supply capacity and flexible promotion policies for customers.*



The South is considered to be a key automotive market of the country with market capacity forecasted to increase 18% in the last 6 months of 2014, in which, Mazda passenger cars distributed by Thaco are rapidly consumed by the regional market with a turnover over the last 6 months was equal to 84% of the whole year 2013. Especially, Mazda Bien Hoa showroom has contributed to the overall success with total sales reaching 120% compared to the same period of 2013. When evaluating this market's potential growth, Mr. Phan Van Thanh - Mazda Sales Manager of Southern Branch said: "Due to the advantages of a prestigious automotive brand from Japan beloved by customers, together with reasonable promotion policies and high quality service of showroom, Mazda's market share in Bien Hoa and surrounding areas is expected to increase 20% in the next 6 months of 2014".

Mazda Bien Hoa is one of the first showrooms belonging to the Southern Vina Mazda network winning the 3S standards, covering an area of 2.484m<sup>2</sup>, comprising of display area, service workshop and spare parts warehouse. The showroom offers a full range of luxurious





vehicle lineups highly appreciated by consumers like small-size Mazda 2, Mazda 3 and Mazda 6 sedans, CUV CX-5, SUV CX-9, and Mazda BT-50 pickup. The service workshop covers a spacious area of 1,728 m<sup>2</sup>, equipped with modern infrastructure and technology: car body repair area, diagnostic scanner, battery tester, quick painting room, dry sanding painting room, computer-controlled paint mixing system, etc. and a genuine spare parts warehouse. The showroom's staff are well-trained, knowledgeable about products, professional, enthusiastic, etc. able to satisfy completely the customer's requirements for automotive consultancy, repair, warranty, maintenance.

At the same time, thanks to its profound understanding of regional market and customers, Mazda Bien Hoa usually offers policies, special promotions, organization of test drives - feel the car events, especially dedicated after-sales customer care in order to enhance customers' credit

and build a close relationship between customers and the showroom, which are considered to be a solid foundation for the future development of Mazda Bien Hoa. Mr. Pham Van Sang - Director of Tan Nien Transport Company, one Thaco's valued customer for years, who has recently bought a Mazda BT-50 Pickup at Bien Hoa Mazda showroom said: "What I like best are the powerful engine and steering system able to speed up fast, especially luxurious design fully-equipped with comforts like a real passenger car. Besides, the service workshop system with stable, reliable quality, professional service provided by staff always make me satisfied and confident in making decision on purchasing a car here".

Said Mr. Doan Cong Thanh - Director of Mazda Bien Hoa: "We do believe in improvement signs of Bien Hoa market, along with everyday efforts of the showroom's Leadership and employees, Mazda Bien Hoa will gain more successes on the way conquering larger targets".



# THACO

## ĐỒNG HÀNH CÙNG SỰ PHÁT TRIỂN CỦA TỈNH LÂM ĐỒNG

KIM PHÚC

Năm 2007, khởi đầu với showroom Đức Trọng, Thaco chính thức phân phối các dòng xe thương mại tại thị trường Lâm Đồng. Trải qua chặng đường hơn 6 năm đầy thách thức cùng với sự tăng trưởng mọi mặt của tỉnh nhà, đến năm 2014, Thaco đã xây dựng được hệ thống các kênh phân phối xe ô tô thương mại Thaco và du lịch (Kia, Mazda), cùng một vị thế vững chắc trong lòng người dân tại đây.





Lâm Đồng là một tỉnh cao nguyên có nhiều tiềm năng và nguồn tài nguyên lợi thế để phát triển kinh tế. Đặc biệt là từ năm 2007 đến nay, tỉnh đã có những bước tăng trưởng vững chắc, nhất là lĩnh vực công nghiệp và thương mại, trong đó giao thương mua bán trong nước và xuất khẩu ngày càng tăng.

Nhận thấy nhu cầu ngày càng cao về vận chuyển, giao nhận hàng hóa tại đây, năm 2007, Thaco đã đầu tư xây dựng showroom Đức Trọng. Showroom nằm trên trục đường giao thông huyết mạch của tỉnh Lâm Đồng, cách Tp.Đà Lạt 25km, được xây dựng trên diện tích rộng hơn 4.700m<sup>2</sup>, chuyên phân phối các dòng xe thương mại của Thaco. Trong những ngày đầu, tiếp cận thị trường còn nhiều khó khăn, nhưng với sản phẩm chất lượng, dịch vụ sau bán hàng tốt, Thaco đã khẳng định được vị thế của mình trên thị trường. Đến nay, tổng lượng xe thương mại Thaco cung ứng cho thị trường Lâm Đồng đạt hơn 3.000 xe.

Trong năm 2014, các chỉ tiêu về kinh tế và xã hội đặt ra của địa bàn tăng

từ 20 - 30%, tiêu biểu là lĩnh vực xuất khẩu, du lịch... đời sống người dân được nâng cao đồng thời với sự phát triển của nhịp sống đô thị. Đánh giá cao tiềm năng phát triển của thị trường, Thaco tiếp tục ra mắt tổ hợp showroom Kia - Mazda Đà Lạt vào đầu tháng 5/2014, đáp ứng nhu cầu về xe du lịch và các dịch vụ bảo dưỡng, bảo hành, sửa chữa tại đây. Showroom có diện tích xây dựng 4.500m<sup>2</sup>, tọa lạc tại địa chỉ Số 2 Bis, đường 3/4, P.3, Tp.Đà Lạt, Lâm Đồng, với tổng vốn đầu tư hơn 50 tỷ đồng, thuận tiện cho khách hàng thường lái và lựa chọn các mẫu xe du lịch Kia, Mazda trẻ trung, sang trọng và hưởng các chế độ dịch vụ tốt nhất. Xưởng dịch vụ sửa chữa có quy mô 2.000m<sup>2</sup>, gồm 3 tầng rộng rãi được trang bị máy móc, thiết bị hiện đại, đáp ứng các nhu cầu bảo dưỡng, sửa chữa máy gầm và dịch vụ đồng sơn xe; công suất phục vụ sửa chữa tối đa lên đến 30 lượt xe mỗi ngày.

Trong thời gian tới, trên đà phát triển của tỉnh và vùng lân cận, Thaco sẽ tiếp tục triển khai dự án Bến xe - Trạm dừng chân Bảo Lộc đáp ứng các nhu cầu về phát triển khai thác vận chuyển, du lịch. Đây là một khu

phức hợp đa chức năng có diện tích 8.000m<sup>2</sup>, sức chứa 1.000 người/lượt, có nhiều tiện ích, bao gồm: trạm dừng chân, bến xe khách, showroom ô tô và xưởng dịch vụ... với các dịch vụ chất lượng cao, đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng địa phương cũng như hành khách từ nơi xa ghé đến.

Sau hơn 6 năm hoạt động và chinh phục khách hàng bằng chất lượng sản phẩm và dịch vụ đạt chuẩn, việc tiếp tục mở rộng đầu tư, phát triển hệ thống showroom tại Lâm Đồng chứng tỏ Thaco đã có định hướng phát triển phù hợp với một vị thế ngày càng lớn mạnh tại thị trường. Bước sang 6 tháng cuối năm 2014, trong tình hình thị trường ô tô Việt Nam cạnh tranh gay gắt, hệ thống dịch vụ, showroom Thaco tại tỉnh Lâm Đồng tiếp tục nỗ lực đáp ứng các nhu cầu của thị trường, nâng cao nhận diện thương hiệu và thị phần tại thị trường tiềm năng này.



# THACO ACCOMPANY WITH THE DEVELOPMENT OF LAM DONG PROVINCE

KIM PHUC

*Starting with Duc Trong showroom, Thaco has become an official distributor of commercial vehicles in Lam Dong's market in 2007. For over 6 years full of challenges along with the province's growth in all aspects, Thaco has built a distribution network for Thaco's commercial vehicles and passenger cars (Kia, Mazda), and a firm position in the heart of local people.*







Lam Dong is a potential highland province and has advantageous resources for economic development. Especially since 2007, the province has shown a steady growth, particularly in the field of industry and commerce, including increasing domestic trading and exports.

Realizing the increasing local demands for transport and merchandise exchange, in 2007, Thaco invested in the construction of Duc Trong showroom. The showroom is located on arterial roads in Lam Dong province, 25 kilometers far from Dalat City, covering an area of more than 4,700 m<sup>2</sup>, specializing in distributing Thaco's commercial vehicle lineups. In the early days, there were difficulties in entering the market; however, thanks to its quality products, good after-sales services, Thaco has affirmed its position in the market. At present, the total commercial vehicles supplied by Thaco to Lam Dong market have reached over 3,000 vehicles.

In 2014, Lam Dong's social and economic targets have increased from 20-30%, especially the

sectors of export, tourism, etc... People's lives have been enhanced along with the development of urban lifestyle. Highly appreciating the market potential, Thaco has continued to launch the Kia-Mazda Da Lat showroom complex in early May, 2014 to meet the local people's demands for passenger cars and maintenance, warranty and repair services. The showroom was built in an area of 4.500m<sup>2</sup>, situated at No. 2 Bis, 3/4 street, Ward 3, Dalat City, Lam Dong, with total investment of over 50 billion dong, which facilitates customers' visit and selection of dynamic, luxurious passenger car models including Kia, Mazda and enjoyment of best services. The repair workshop covers an area of 2.000m<sup>2</sup>, comprising 3 spacious floors fully-equipped with modern machinery and equipment in order to satisfy the needs for chassis maintenance and repair and hammer welding and car painting services; the maximum service capacity up to 30 vehicles per day.

In the near future, along with the development impetus of the province and surrounding areas, Thaco will continue to implement

the Bao Loc Rest stop - Bus station project to meet the demands for developing transportation, travelling. This will be a multi-functional complex covering an area of 8.000m<sup>2</sup>, able to accommodate 1,000 persons/turn, offering many services including rest stop, bus station, automotive showroom and service workshop, etc. with high-quality services satisfactory to any demands of local customers as well as passengers from afar.

After more than 6 years of operation and caring product quality and standard services for customers, the continuous enlargement, investment and development of showrooms located in Lam Dong have proved that Thaco has led a reasonable development orientation and consistently affirmed its growing position in the market. In the next 6 months of 2014, in the face of fiercely competitive situation of the Vietnam's automobile market, Thaco's services and showrooms in Lam Dong province continue to strive for meeting the market's demands, which will enhance the brand identity and market share in this potential market.

# ĐẠI LÝ KIA

## CẦU DIỄN

Ấn tượng, chuyên nghiệp và đẳng cấp

MAI HƯƠNG

Nhằm mở rộng hệ thống phân phối cũng như giới thiệu đến khách hàng sản phẩm xe du lịch và xưởng dịch vụ đạt chuẩn Kia toàn cầu, ngày 21/8, Công ty Cổ phần Ô tô Trường Hải (THACO) cùng Tập đoàn Gami và Công ty CP ô tô An Hưng đã tổ chức Lễ khai trương Đại lý Kia Cầu Diễn và ra mắt hai mẫu xe nhập khẩu nguyên chiếc Kia Soul và Kia Cerato Koup. Đây được coi là bước đi mang tính dài hạn trong chiến lược mở rộng quy mô tại thị trường Hà Nội và nâng cao giá trị thương hiệu của Thaco trên thị trường Việt Nam.





Tọa lạc tại địa điểm Km 10.5, QL 32, Cầu Diễn, Từ Liêm, TP Hà Nội, Kia Cầu Diễn được khởi công nâng cấp từ tháng 05/2014 theo tiêu chuẩn 3S của Tập đoàn Kia Motors (về bán hàng, dịch vụ và phụ tùng). Với vị trí giao thông thuận lợi, tiếp giáp các quận Nam Từ Liêm, Tây Hồ, Cầu Giấy, Đan Phượng cùng cơ sở vật chất được đầu tư nâng cấp gồm không gian trưng bày xe du lịch rộng 1.110m<sup>2</sup>, xưởng dịch vụ phụ tùng rộng 2.340m<sup>2</sup>, với 26 khoang sửa chữa, trang bị đầy đủ các loại máy móc, trang thiết bị đáp ứng tiêu chuẩn, đưa công suất phục vụ lên tới 50 lượt xe mỗi ngày, Kia Cầu Diễn chắc chắn sẽ mang đến cho khách hàng không gian mua sắm nhiều tiện ích, thuận tiện với những sản phẩm xe du lịch và dịch vụ đa dạng.

Bên cạnh sự đầu tư lớn về quy mô, Đại lý Kia Cầu Diễn còn gây ấn tượng với khách hàng bởi thái độ, sự chuyên nghiệp của đội ngũ nhân viên. Khách hàng khi tới Kia Cầu Diễn để tham quan hay sử dụng dịch vụ sẽ cảm thấy thoải mái trong không gian mở của chuỗi thiết kế: khu trưng bày - khu tiếp khách - khu chờ sửa chữa. Đây cũng là những yếu tố tạo dựng giá trị khác biệt của Thaco trong việc xây dựng và phát triển thương hiệu, tạo uy tín đến khách hàng.

Trong lễ khai trương, Thaco đã trao chứng nhận Đại lý đạt chuẩn 3S theo tiêu chuẩn Kia toàn cầu cho Đại lý Kia Cầu Diễn. Đồng thời, để chia sẻ trách nhiệm với xã hội, phát huy nét đẹp văn hóa "Thaco chung tay vì cộng đồng", Thaco đã trao số tiền ủng hộ 50 triệu đồng cho Quỹ khuyến học Quận Từ Liêm và Kia Cầu Diễn đã trao số tiền 10 triệu đồng cho Quỹ đền ơn đáp nghĩa phường Phúc Diễn.

Với việc đưa Đại lý Kia Cầu Diễn đi vào hoạt động, Thaco đã nâng tổng số đại lý bán hàng xe du lịch Kia đạt chuẩn trên cả nước lên con số 21 showroom. Điều này một lần nữa thể hiện tầm nhìn của Thaco trong việc khẳng định vị thế thương hiệu ô tô hàng đầu tại Việt Nam, thông qua việc hoàn thiện hệ thống phân phối: ấn tượng, chuyên nghiệp và đẳng cấp.



# CAU DIEN KIA DEALER

MAI HUONG

*In order to enlarge distribution network as well as introduce to customers passenger cars and serviceworkshops in compliance with global Kia standards, on August 8, Truong Hai Auto Corporation (THACO) together with Gami Group and An Hung Auto Joint Stock Company held a grand opening ceremony of Cau Dien Kia Dealer where were launched the two imported CBU models Kia Soul and Kia Cerato Koup. This is considered a long-term step towards enlargement strategy in the Hanoi's market and enhancement of Thaco brand value in the Vietnam's market.*







Located at Km 10.5, on the national highway 32, Cau Dien, Tu Liem, Hanoi, Cau Dien Kia Dealer was renovated on May 2014 under the 3S standards of Kia Motors Corporation (regarding sales, services and spare parts). With a favorable location adjacent to Nam Tu Liem, Tay Ho, Cau Giay, Dan Phuong districts and renewed infrastructure including a passenger car showroom covering an area of 1.110m<sup>2</sup>, spare parts workshop covering an area of 2.340m<sup>2</sup> together with 26 repair compartments fully-equipped with machinery and equipment satisfactory to the said standards, capacity to serve up to 50 vehicles per day, Cau Dien Kia Dealer will certainly offer customers a shopping destination with a full range of utilities, passenger car products and diverse services.

Besides the large-scale investment, Cau Dien Kia Dealer also impress customers with the professional attitude from the staffs. Customers coming to Kia Cau Dien Dealer on a visit or in use of its services will enjoy an open space of a successive design: display area - sitting area - repair waiting area. These are the keys to establish the distinguished

values of Thaco in the construction and development of its brands, reputation in the mind of customers.

At the opening ceremony, Thaco awarded the globally Kia 3S-standard certification to Cau Dien Kia Dealer. At the same time, with the purpose of sharing social responsibilities and fostering its noble culture "Thaco joins hands for the community", 50 million dongs was donated by Thaco to the Study Encourage Funds of Tu Liem District and 10 million dongs was also awarded to the Gratitude Fund of Phuc Dien Ward.

Since Cau Dien Kia Dealer was put into operation, the total number of Kia dealers specialized in passenger cars in accordance with the 3S standards has risen up to 21 showrooms nationwide. The fact demonstrates again Thaco's vision for affirming its leading automobile brand position in Vietnam due to the improvement of distribution system which is impressive, professional and high-ranking.



# NGỌC TIÊN NỮ MC CÁ TÍNH YÊU THÍCH THƯƠNG HIỆU KIA

LAN ANH

Gặp MC Ngọc Tiên sau buổi dẫn chương trình cho sự kiện "Giới thiệu Thaco bus mới ghế ngồi của Công ty CP ô tô Trường Hải" diễn ra tại Nhà thi đấu Phú Thọ, TP.HCM, với gương mặt tròn khà ái, đôi mắt biết nói, nụ cười tươi và lối trò chuyện hoạt bát, thân thiện, Ngọc Tiên không những gây thiện cảm bởi nét duyên dáng mà còn thể hiện được cá tính riêng của mình. Ngoài đam mê với nghề, Ngọc Tiên còn khá am hiểu về ô tô và chia sẻ với bạn đọc Auto Thaco những ưu điểm khi cô lựa chọn chiếc xe Kia K3 để làm bạn đồng hành.

## Từ bỏ nghề dạy học để đến với đam mê

Tốt nghiệp ngành Sư phạm Âm nhạc, Trường Cao đẳng Văn hóa Nghệ thuật TP.HCM, sau một thời gian gắn bó với nghề, Ngọc Tiên chuyển hướng đam mê để trở thành người dẫn chương trình.

Vào nghề từ năm 2001, nhưng mãi tới năm 2006 Ngọc Tiên mới tham gia cuộc thi "Người dẫn chương trình Truyền hình TP.HCM" và lọt vào Top 6. Không đạt được vị trí cao nhưng với nét duyên riêng cùng những cố gắng rèn luyện,





MC Ngọc Tiên và Nghệ sĩ Hoàng Sơn  
trong sự kiện giới thiệu xe Bus mới của Thaco

mọi nỗ lực của cô cũng đã được chứng minh khi liên tiếp góp mặt thành công trong các chương trình truyền hình dài kỳ như: *Chào tuổi teen, Sức sống mới, Siêu thị cuộc sống, Hai trái tim vàng...* và các chương trình ca nhạc trực tiếp, sự kiện nổi bật khác. Ở mỗi chương trình, Ngọc Tiên đều phát huy được những ưu điểm riêng của mình và đem lại cho khán giả những ấn tượng khó quên. Thành công với nghề MC là một bước đệm giúp cô dễ dàng lấn sân sang các lĩnh vực khác như tham gia diễn kịch, đóng tiểu phẩm như: *Câu chuyện truyền hình, Chuyện không của riêng ai, Được và mất...*

### Nữ MC yêu thích ô tô

Do tính chất công việc phải lưu diễn nhiều nơi, để chủ động hơn cũng như tạo phong cách cho riêng mình, Ngọc Tiên đã dốc "hầu bao" cho lần đầu sắm xế hộp là chiếc Kia Morning. Sau một thời gian gần bó với mẫu xe nhỏ nhắn "dành cho phái nữ", Ngọc Tiên quyết tâm "lên đời" cũng với thương hiệu Kia. Lần này cô chọn chiếc Kia K3 với thiết kế "Công nghệ mới, đẳng cấp mới" hiện đại.

Khi chia sẻ về ô tô, Ngọc Tiên tỏ ra khá hào hứng, cô cho biết: "Trước khi lựa chọn K3, Tiên cũng đã được bạn bè đồng nghiệp cho nhiều lời khuyên. Có người nói Tiên nên chọn Kia Rio vì là mẫu xe nhập khẩu. Tuy nhiên, Tiên thấy rằng Rio rất ít màu để lựa chọn, vì Tiên phải chọn xe có màu hợp phong thủy. Tiên cũng đã xem qua các mẫu xe như Mazda 3S, Toyota Vios... Mỗi mẫu xe đều có những ưu điểm riêng, nhưng có mẫu mình thích thì lại không hội tụ đủ những điều mình cần, và cuối cùng Tiên đã chọn được Kia K3. K3 đã thực sự thuyết phục Tiên vì kiểu dáng rất hiện đại cá tính, năng động, hơn nữa K3 được thiết kế với công nghệ mới, được trang bị hộp số tự động 6 cấp, có chìa khóa thông minh chế độ start và stop bằng nút nhấn, có camera lùi, vô-lăng trợ lực điện có 3 chế độ giúp Tiên xử lý tốt các tình huống bất ngờ trên đường. Ngoài ra về giải trí, K3 có điện thoại kết nối Bluetooth, màn hình cảm ứng 8 inch tích hợp chức năng định vị..."

Là phụ nữ, nhưng Ngọc Tiên luôn tự mình lái xe đi công tác các tỉnh, thế nên Tiên cũng muốn chia sẻ với chị em một vài điều: "Trước khi đi xa, hãy kiểm tra lại thắng xe, trong danh bạ điện thoại luôn lưu số của các dịch vụ hỗ trợ như: xe cứu, hay sửa chữa lưu động và đặc biệt là biết đọc bản đồ để chủ động trong các tình huống đi xa không rành đường".



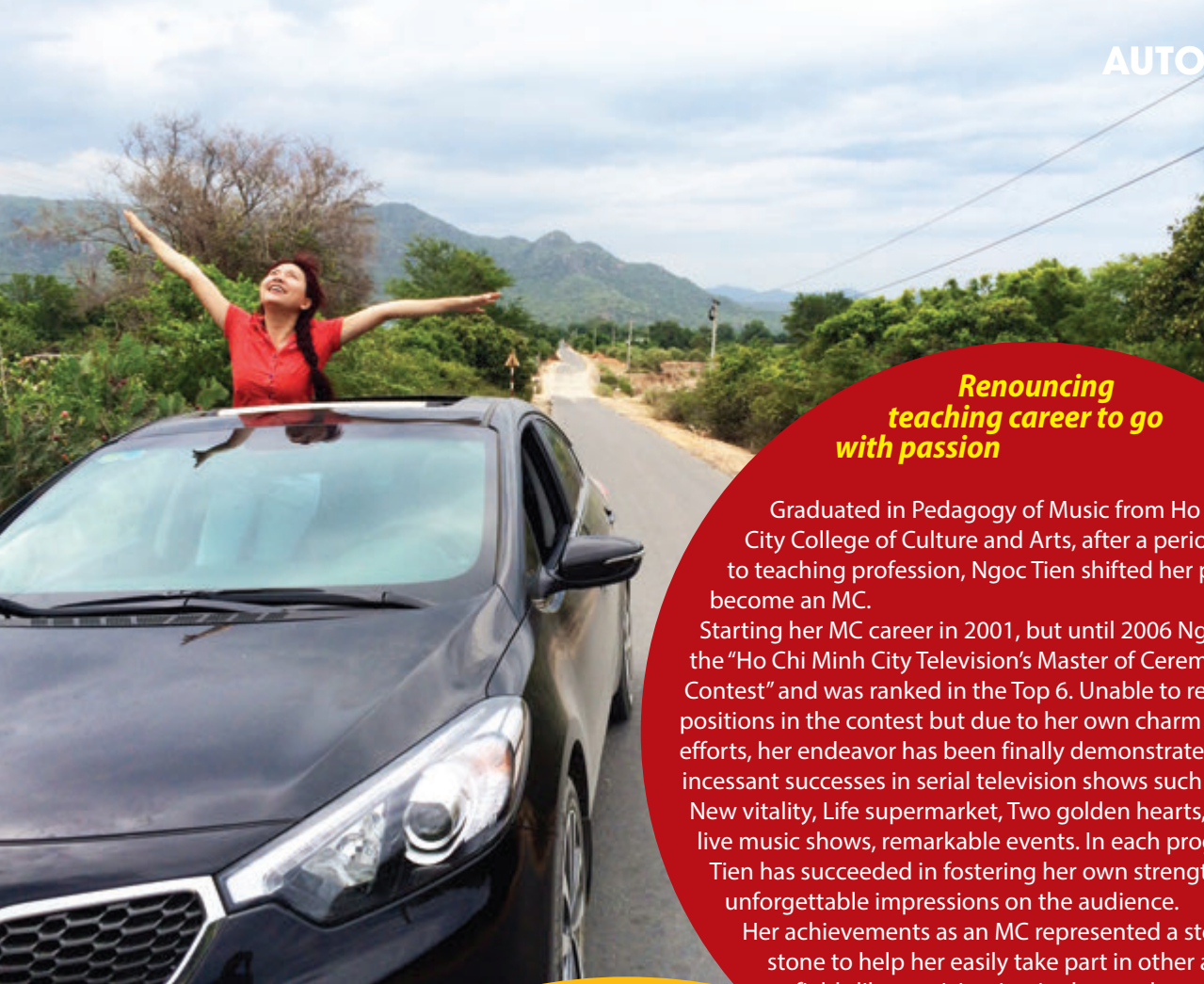
# NGOC TIEN

## THE FEMALE MC WITH A STRONG PERSONALITY FOND OF THE KIA BRANDS

LAN ANH

I had a meeting with MC Ngoc Tien after her hosting the event "Launch of new Thaco bus manufactured by Truong Hai Auto Corporation" taking place at Phu Tho Stadium, Ho Chi Minh City. With a round loveable face, speaking eyes, cheerful smile and vivacious, friendly talking style, Ngoc Tien not only made a good impression with grace, but had a unique personality. In addition to her professional passion, Ngoc Tien was also quite knowledgeable about automobiles and pleased to share with Auto Thaco readers about the advantages that made her choose the Kia K3 as her companion.





### **Renouncing teaching career to go with passion**

Graduated in Pedagogy of Music from Ho Chi Minh City College of Culture and Arts, after a period dedicated to teaching profession, Ngoc Tien shifted her passion to become an MC.

Starting her MC career in 2001, but until 2006 Ngoc Tien joined the "Ho Chi Minh City Television's Master of Ceremonies (MC) Contest" and was ranked in the Top 6. Unable to reach further positions in the contest but due to her own charm and practice efforts, her endeavor has been finally demonstrated through her incessant successes in serial television shows such as: Hello teenage, New vitality, Life supermarket, Two golden hearts, etc. and other live music shows, remarkable events. In each program, Ngoc Tien has succeeded in fostering her own strengths and makes unforgettable impressions on the audience.

Her achievements as an MC represented a stepping stone to help her easily take part in other artistic fields like participating in drama plays, short drama scripts including: Television story, Everyone's problems, Gains and losses ...

### **The female MC fond of automobiles**

Due to professional requirements of touring around places, so as to be more proactive and create her own style, Ngoc Tien loosened the purse-strings for her first car that was a Kia Morning.

After some time having a strong attachment with a compact automotive model "for women", Ngoc Tien determined to "enhance her lifestyle" together with the Kia brands. She chose then a Kia K3 with a modern design according to "New technology, new class".

When talking about automobiles, Ngoc Tien appeared quite excited and said: "Before choosing K3, I received a great deal of hints from friends, colleagues, etc. Some recommended an imported Kia Rio. However, I knew that Rio offered few color options while my decision on a car color depended on feng shui. I also had a look at other models such as Mazda 3s, Toyota Vios, etc. Each model has its own advantages; however, my favorite model didn't offer all what I was in need and then finally, I found and chose a Kia K3. K3 actually conquered me because of its modern and dynamic design according to new technology, featuring a 6-speed automatic transmission, intelligent key, push-button start, reversing camera, 3-mode power assisted steering wheel able to help me take good control of unexpected situations on road. With regard to entertainment, K3 receives Bluetooth phone connection, 8-inch touchscreen integrated with GPS function, etc."

Despite being a woman, Ngoc Tien always drives herself on provincial business trips, therefore she also wanted to share with other women:

"Before departing a journey, check the brakes, always save support service phone numbers to phonebook including wrecking truck service or mobile repair service and particularly know how to read a map in order to take initiative in situations with unfamiliar roads on a long-distance journey".

*“Mỗi chiếc xe là một  
**trải nghiệm thú vị**”*



**ANH LÂM XUÂN**  
**PHÓ GIÁM ĐỐC CÔNG TY**

**YOUNG MEDIA**

**KIM PHÚC**

*Anh Lâm Xuân - Phó giám đốc Công ty Young Media, một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực truyền thông báo chí và tổ chức sự kiện, đơn vị tổ chức các cuộc thi ảnh như Người đẹp công sở và Khoảnh khắc gia đình. Với niềm đam mê ô tô và thương hiệu Kia, hiện anh đang sở hữu 4 chiếc xe Kia gồm: 2 chiếc Kia Sorento, 1 chiếc Kia K3, 1 Kia Morning. Hãy cùng nghe anh chia sẻ về công việc và niềm đam mê ô tô của mình.*



**Cơ duyên nào đã khiến anh rẽ hướng kinh doanh từ địa ốc sang truyền thông, một ngành không hề mới mẻ nhưng lại khá nhiều thách thức?**

Mặc dù kinh doanh trong lĩnh vực địa ốc nhưng tôi lại rất thích ngành quảng cáo. Những mối quan hệ, những cơ hội đầu tư, cộng với niềm đam mê... và tôi nhận thấy đây là môi trường vừa nhiều thú vị để khám phá vừa nhiều hứng thú để đầu tư, việc quyết định thành lập Young Media phôi thai từ đây.

Công ty Young Media hiện nay hoạt động trong lĩnh vực truyền thông - báo chí và tổ chức sự kiện. Ban đầu, tôi có ý định sẽ phát hành một tạp chí về lĩnh vực ô tô, nhưng cơ duyên và thị trường đưa đẩy, tôi lại quyết định đầu tư ấn phẩm dành cho giới trẻ là Young Style, tiếp theo là lần sân sang lĩnh vực tổ chức sự kiện với các cuộc thi ảnh dành cho giới trẻ và gia đình trẻ. Tính đến nay thì ấn phẩm Young Style do Young Media trực tiếp phát hành đã có mặt trên thị trường được 3 năm.

**Anh nhận định như thế nào về tương lai ngành truyền thông báo chí trong 5 năm tới và hướng đi riêng cho Young Media?**

Việt Nam cũng không nằm ngoài xu hướng chung của báo chí thế giới, dù hiện nay báo in vẫn thu hút trên 90% ngân sách quảng cáo trên báo chí. Quảng cáo trên báo điện tử tăng 11% trong năm ngoái, nhưng chỉ chiếm một phần nhỏ trong tổng doanh thu quảng cáo trực tuyến, phần lớn ngân

sách quảng cáo trực tuyến đã được nhà quảng cáo chỉ cho các trang mạng tìm kiếm như Google là một điển hình. Truyền hình vẫn giữ được phong độ là phương tiện truyền thông có doanh thu quảng cáo lớn nhất toàn cầu (hơn 40%). Tương lai báo in sẽ là ngành chịu ảnh hưởng đầu tiên và nặng nhất của kỷ nguyên kỹ thuật số, khi người đọc dần chuyển sang các nội dung trực tuyến, và phương tiện truy cập là máy tính cá nhân, máy tính bảng hay điện thoại di động. Nhiều tờ báo lớn phải mở thêm bản điện tử, cập nhật thường xuyên nội dung trên website, ứng dụng và tương tác với người đọc qua mạng xã hội, như Facebook hay Twitter để bắt kịp thay đổi hành vi của người đọc.

Dấn thân vào lĩnh vực này, tôi chấp nhận đi đến cùng với những đam mê đã được tiếp lửa, nắm bắt xu hướng và có định hướng ngay từ đầu là Young Media đi theo hướng phát triển chung của lĩnh vực truyền thông khi tiếp tục đầu tư website [www.youngstyle.com.vn](http://www.youngstyle.com.vn) và nhiều kế hoạch đi kèm như: tích hợp với mạng xã hội...

**Được biết, hiện anh đang sở hữu 4 chiếc xe ô tô đều của thương hiệu Kia, dường như anh rất yêu thích thương hiệu Kia?**

Thời trẻ, tôi rất thích xe mô tô vì cảm giác phiêu lưu, mạo hiểm giúp mình thư giãn, giảm bớt áp lực trong công việc. Tuy nhiên, từ khi có gia đình,

tôi cảm nhận được sự an toàn khi đi xe ô tô và dành thời gian khá nhiều cho sở thích này. Tôi muốn mang đến những gì an toàn, tiện nghi nhất dành cho những người thân yêu của mình nên ô tô luôn là sự lựa chọn hàng đầu của tôi trong các loại phương tiện di chuyển.

Mỗi chiếc xe tôi mua đều giúp ích cho cuộc sống cũng như công việc của tôi. Có chiếc dành để đi gặp khách hàng, chiếc đến công ty làm việc; chiếc lại để dành cho những chuyến du lịch xa cùng gia đình, dòng xe nhỏ hơn thì để bà xã đưa con đi học. Với tôi, mỗi chiếc xe là một trải nghiệm thú vị, nó sống động như cuộc sống vậy.

Về lí do tôi sở hữu đến 4 chiếc ô tô của Kia, đầu tiên phải nói là tôi có một cái duyên đặc biệt với Kia, còn sau là vấn đề thương hiệu. Kia là một thương hiệu uy tín toàn cầu về chất lượng, tính an toàn, thiết kế, động cơ... điều đó là hiển nhiên không chỉ mình tôi biết. Riêng tôi rất hài lòng về chất lượng các sản phẩm Kia tôi đã sử dụng: bền, nhiều tiện nghi, thiết kế phù hợp cá tính riêng của tôi, có nhiều tính năng mà giá cả phù hợp so với các dòng sản phẩm cùng phân khúc của thương hiệu khác. Ngoài ra, phải kể đến sự thuận tiện của hệ thống chăm sóc khách hàng sau bán hàng của Thaco Kia rộng khắp và nhân viên của họ luôn rất tận tình và chu đáo với khách hàng. Chính điều đó khiến tôi luôn ưu ái và lựa chọn sử dụng xe Kia.

**“Each car represents  
a pleasant experience”**



## **MR. LAM XUAN**

**DEPUTY MANAGER OF  
YOUNG MEDIA COMPANY**

*KIM PHUC*

*Mr. Lam Xuan - Deputy Manager of Young Media Company, a corporation operating in the field of press and communication and events, organizer of photo contests like Beauty at work and Family moments. With a passion for cars and the Kia brand, at present he owns four Kia cars including: 2 Kia Sorento, 1 Kia K3, 1 Kia Morning. Let him share about his work and automotive passion.*





***What fate has made you shift from investments in real estate to media which is not a new industry but abundant in challenges?***

In spite of doing business in the field of real estate, I am extremely interested in advertising industry. Relationships, investment opportunities, coupled with passion... and I realize that this industry offers a much interesting environment to discover and make investments, which have resulted in the decision to establish Young Media. Young Media Company has been operating in the field of

***What do you think about the future of the communications and press industry in the next 5 years and Young Media's orientation?***

Vietnam cannot be excluded from general trends of the world press, although traditional printing press is now attracting over 90% of the advertising budget on newspapers and magazines. Advertising on electronic newspaper increased 11% last year, but accounted for only a small percentage of the total online advertising revenues, the majority of online advertising budget has been

with readers through social networks such as Facebook or Twitter to keep up with changes in readers' behavior. Engaged in this field, I have accepted to go to the last breath with ardent passion. I caught the trend movement under the orientation from the very first start that Young Media would develop towards the overall development of the communications due to continuous investments in the website [www.youngstyle.com.vn](http://www.youngstyle.com.vn) and accompanying plans such as integration with social networks, etc.

***Knowing that you have at present 4 cars under the Kia brand on your own and you seem to be in love with the Kia brand, don't you?***

When I was young, I loved motorcycles because adventure feelings can help to relax, release stress at work. However, since I got married, I have felt safe to drive cars and spent a lot of time for this hobby. I want to ensure the most safety, convenience for my loved ones, so that a car is always my first choice among means of transport. Each car I bought is helpful for my life and work. One intended for customer appointments, one for work; one intended for long-distance journeys with family, the smaller one for my wife to take our children to school. In my opinion, every car is a pleasant experience which is not different from our vivid life.

The reason why I own the 4 Kia cars, first of all, I have a special karma with Kia, and then the matter of brand. Kia is a global brand reputable for its quality, safety, design, engine, ... which is an evident truth that not just me know. Particularly, I am very pleased about the quality of Kia products I've used: strong, comfortable, designed to fit my personality, fully-equipped with features and affordable compared to other products of the same segment launched by other brands. In addition, I must mention the user-friendly after-sales service system offered by Thaco Kia nationwide with dedicated and attentive staff towards customers. That makes me always prefer to choose and use Kia automobiles.



communications - press and events organization currently. Initially, I had an intention to release a magazine focus on the automotive sector, but due to destiny and the market, I determined on investing in Young Style - a publication for young people, followed by the encroachment upon event organization through photo contests intended for the youth and young families. So far the Young Style publication directly under the release of Young Media has entered in the market for 3 years.

spent by advertisers on typical search websites like Google. Television has retained its position as a means of communications enjoying the largest advertising revenues worldwide (over 40%). In the future, traditional printing press will be the first to be considerably affected by the digital era, when readers gradually shift to online contents easily accessed by personal computers, tablets or mobile phones. Many major newspapers have opened an electronic version with content frequently updated on websites, applications and interacted

# KIA

## ***New Sorento***

### ***Xe SUV mạnh mẽ & tiết kiệm nhiên liệu***

THỊNH NGUYỄN



Xuất hiện tại thị trường Việt Nam từ tháng 3 năm nay, New Sorento là mẫu xe Kia thứ hai tại Việt Nam (gồm Kia K3) được Thaco Kia phân phối dựa trên định vị "Công nghệ mới - Đẳng cấp mới" và ngày càng thu hút khách hàng do những cải tiến vượt trội từ thiết kế, trang bị, khả năng vận hành cũng như an toàn...



## Động cơ mới

Ngoài phiên bản động cơ máy xăng 2.4L Theta II cao cấp, New Sorento còn trang bị động cơ máy dầu 2.2L CRDi - thế hệ mới với hệ thống kiểm soát tiêu hao nhiên liệu ECO, công suất 195 mã lực tại vòng tua máy 3.800 vòng/phút, mô men xoắn 422 - 437 Nm tại 1.800 - 2.500 vòng/phút, đi kèm số sàn hoặc số tự động 6 cấp. Đặc biệt, New Sorento tự hào dẫn đầu phân khúc về tiết kiệm nhiên liệu với mức 5,9 lít/100km (số sàn) và 6,7 lít/100km (số tự động).

## Tăng tiện nghi

New Sorento có nhiều điểm mới ở ngoại thất như: Đèn pha HID (Xenon) tự động tích hợp với đèn LED chạy ban ngày và cụm đèn hậu dạng LED với thiết kế hiện đại. Về nội thất được trang bị bộ ghế da tự nhiên mềm mại sang trọng, ghế lái chỉnh điện 10 hướng nhớ 2 vị trí, hệ thống giải trí DVD 8 inch tích hợp GPS, kết nối điện thoại rảnh tay, điều hòa tự động hai dàn lạnh, cửa sổ trời Panoramic và khởi động bằng nút bấm với chìa khóa thông minh.



## Chắc chắn, an toàn hơn

Điểm nổi bật của New Sorento là sử dụng khung sườn liền khối với kết cấu thép cường lực giúp thân xe cứng hơn và ổn định khi vận hành. Ngoài ra, trong phân khúc SUV hiện nay, New Sorento được đánh giá rất cao khi trang bị đầy đủ tính năng an toàn như: Cân bằng điện tử ESP tích hợp đầy đủ ABS, EBD, BA, kiểm soát hành trình Cruise Control, camera lùi, cảm biến đỗ xe trước và sau, 6 túi khí an toàn...

Hiện nay, New Sorento là mẫu xe bán chạy hàng đầu trong phân khúc SUV tại nhiều thị trường lớn, trong đó có Mỹ và châu Âu. Đây cũng là mẫu xe nhận được nhiều giải thưởng uy tín, trong đó có giải "Top 10 xe phổ biến nhất tại Mỹ năm 2014" do công ty nghiên cứu thị trường nổi tiếng J.D. Power bình chọn. New Sorento cũng đạt tiêu chuẩn an toàn cao nhất (5 sao) trong các thử nghiệm an toàn do tổ chức Euro NCAP thực hiện năm 2014.

## Giá cạnh tranh

Với mức giá khởi điểm từ 903 triệu đồng, New Sorento có giá hấp dẫn hơn nhiều đối thủ chính tại thị trường Việt Nam. Cùng với Kia K3, New Sorento ngày càng được khách hàng Việt Nam ưa chuộng và trở thành những mẫu xe chủ lực của Kia tại thị trường Việt Nam.



# KIA

## New Sorento

### A POWERFUL & FUEL- EFFICIENT SUV CAR

THINH NGUYEN

*Introduced into Vietnam's market since March, New Sorento is the second Kia model in Vietnam (including Kia K3) delivered by Thaco with the positioning strategy "New technology - New class" and increasingly attracting consumers due to its remarkable improvements in design, amenities, performance and safety...*



## New engine

In addition to the advanced 2.4L gasoline engine version Theta II, New Sorento is also equipped with a 2.2L diesel CRDi engine -new generation with fuel consumption control system ECO, capacity 195hp at 3,800 RPM, torque 422-437 Nm at 1,800-2,500 rpm, and a manual gearbox or a 6-speed automatic gearbox. In particular, New Sorento takes the pride in leading the segment in terms of fuel efficiency with 5,9 l/100 km (manual gearbox) and 6,7 liters/100 km (automatic gearbox).

## More comfortable

New Sorento has new exterior features such as HID (Xenon) headlamps automatically integrated with daytime running LED lights and LED taillight clusters with modern design. The interior is well-fitted with soft and luxurious seats wrapped with natural leather, 10-way adjustable power driver seat with 2-position driver memory, 8-inch DVD player integrated with GPS, hands-free phone connection, automatic dual climate control, Panoramic sunroof and push-button start with smart key.

## More solid and safer

New Sorento's outstanding due to its solid body manufactured with high-strength steel structure, making the car body more rigid and stable in operation. In addition, in the current SUV segment, New Sorento is highly rated thanks to a full range of security features such as electronic stability program ESP integrated with ABS, EBD, BA, Cruise Control, reverse camera, front and rear parking sensors, 6 safety airbags, etc.

Currently, New Sorento is a top-selling model in the SUV segment in many major markets, including the US and Europe. This model has received many prestigious awards including "Top 10 popular cars in America in 2014" which was voted by the famous market research company J.D. Power's. New Sorento also achieves the highest safety standards (5 stars) in safety testing conducted by Euro NCAP organization in 2014.



## Competitive price

With a price starting from 903 million, New Sorento is priced much more attractively than lots of main competitors in the Vietnam's market. Kia K3 and New Sorento have gradually become the customer's favorite option and key Kia models in Vietnam's market.

# KIA RIO 5 CỬA CHIẾC HATCHBACK GIÁ MỀM VÀ TIẾT KIỆM NHIÊN LIỆU

THỊNH NGUYỄN

*Bạn muốn sở hữu một chiếc xe phong cách, đầy cá tính nhưng vẫn nhỏ gọn, đủ rộng rãi cho gia đình 4 người và có thể “lên lỏi” trong phố xá với chi phí không quá cao? Kia Rio chính là sự lựa chọn phù hợp cho nhu cầu của bạn.*

*Kia Rio - mẫu xe hatchback 5 cửa thuộc phân khúc B được thiết kế, sản xuất ngay tại Hàn Quốc đã đánh trúng tâm lý khách hàng một cách tinh tế, đặc biệt là tại thị trường Việt Nam, nơi các chủ xe luôn cảm thấy khó khăn để tìm chỗ đậu xe hay đi lại trong các đô thị với nhiều con đường nhỏ chằng chịt, đan xen.*



## **Ngoại thất trẻ trung, hiện đại với phong cách thiết kế từ châu Âu**

Thiết kế ngoại thất mang đậm dấu ấn của Peter Schreyer - cha đẻ dòng Audi TT danh tiếng giúp chiếc xe luôn bắt mắt, trẻ trung với lưới tản nhiệt hình mũi hổ. Tổng thể các đường cong có phần mềm mại này với đèn pha lớn dạng gương cầu (projector) cộm lên, tạo vẻ gân guốc cho phần đầu xe. Kết hợp hốc hút gió lớn, đèn sương mù dạng gương cầu, “mặt tiền” của Rio Hatchback dễ thu hút những ánh mắt nhìn theo mỗi khi xuất hiện trên đường.





### **Nội thất thoải mái, tiện nghi**

Nằm trong phân khúc hạng B nhưng nội thất của Kia Rio có không gian rộng hơn hẳn các đối thủ đang có mặt trên thị trường với kích thước tổng thể lớn, chiều dài cơ sở 2.570mm, dài 4.045mm, rộng, 1.720mm và cao 1.455mm. Với phong cách xe Hàn, Kia Rio mới còn được trang bị nhiều tiện nghi cao cấp như cảm biến gạt mưa, cảm biến đèn tự động, hệ thống điều khiển hành trình Cruise Control, hệ thống khởi động bằng nút bấm, cửa sổ trời chỉnh điện, điều hòa tự động, kết nối Bluetooth điện thoại rảnh tay, ghế bọc da, hệ thống âm thanh hỗ trợ kết nối với USB, Aux, iPod, khoang hành lý rộng rãi với dung tích 292 lít. Các khách hàng nữ sẽ yên tâm hơn với trang bị tay lái trợ lực điện, cảm biến lùi đa điểm. Hãng xe Hàn còn chú ý tới độ an toàn của khách hàng khi trang bị thêm hai túi khí phía trước, hệ thống chống bó cứng phanh ABS cùng hệ thống phân bổ lực phanh EBD giúp xe vận hành ổn định, an toàn.

### **Vận hành tiết kiệm trong đô thị, thoải mái trên đường trường**

Xe dùng động cơ xăng I4 DOHC, dung tích 1.4, cho công suất 106 mã lực tại 6.300 vòng/phút và mô-men xoắn 135 Nm tại 4.200 vòng/phút, kết hợp với hộp số tự động 4 cấp. Tốc độ tối đa của xe đạt 170km/h. Cùng với hệ thống kiểm soát tiêu hao nhiên liệu (Eco System) Kia Rio chỉ tiêu tốn mức nhiên liệu 7 lít cho 100km đường đô thị và 6 lít cho 100km đường trường.

Với những đặc điểm nổi trội cùng mức giá khá cạnh tranh tại thị trường Việt Nam, Kia Rio xứng đáng là sự lựa chọn đáng giá và hiệu quả nhất trong phân khúc B cho một dòng xe nhập khẩu nguyên chiếc từ Hàn Quốc.

# 5-DOOR KIA RIO

A **HATCHBACK** WITH  
**AFFORDABLE PRICE**  
AND **FUEL ECONOMY**

THINH NGUYEN



*Do you want to own a stylish car, full of personality but still compact, spacious enough for a 4-member family and able to 'weave' in the street with an affordable price? Kia Rio is the best choice for your needs.*

*Kia Rio - the 5-door hatchback model in the segment B designed, manufactured in South Korea - has subtly met consumer psychology, especially in Vietnam, where car owners always find it difficult to park their car or travelling in the city crisscrossed by narrow roads.*

## **Modern, dynamic exterior with European design**

Exterior design bearing the stamp of Peter Schreyer - father of the well-known Audi TT always makes a car attractive, dynamic with a "tiger-nose" grille. Overall, the car's front end is ruggedly designed with delicate curves in combination with large, bulging spherical mirror projector headlamps (projector). Combining with air inlet hole and spherical fog lights, the "front end" of Rio Hatchback easily catches people's eyes every time it appears on street.





### **Comfortable and amenity interior**

Classified into segment B but Kia Rio has much wider space than its present competitors in the market with large overall dimensions, 2,570 mm of wheel base, 4,045 mm of length, 1,720 mm of width and 1,455 mm of height. According to South Korean automobile style, a new Kia Rio are also equipped high-end amenities such as rain-sensing wipers, auto lamp sensor, Cruise Control, push-button start, power adjustable sunroof, automatic climate control, hands-free phone Bluetooth connection, leather-wrapped seats, audio system with USB, Aux, iPod connection, spacious luggage compartment with 292-liter capacity. Female customers will be assured with electric power-assisted steering wheel, multi-point reverse parking sensor. South Korean automobile manufacturers also pay attention to the customer's safety by two front airbags, anti-lock braking system ABS and electronic brake force system EBD which make the car safer, more stable when driving.

### **Economical operation in urban areas, comfortable on long trips**

The vehicle uses a 1.4-liter I4DOHC gasoline engine, capacity 106 HP at 6,300 rpm (rounds/min) and torque 135 Nm 4,200 rpm(rounds/min), combined - a 4-speed automatic transmission. Maximum speed reached at 170km/h. With the fuel consumption control system(Eco System), Kia Rio consumes only 7 liters gasoline per 100 kilometers within urban roads and 6 liters per 100 km for long-distance journey. With these following characteristics - and quite competitive price in - Vietnam market, Kia Rio deserves the most effective and valuable option in - segment B for an imported CBU vehicles from South Korea.

# KIA *SOUL* & *KOUP*



## **2 mẫu xe** dành cho khách hàng **TRẺ, CÁ TÍNH**

THỊNH NGUYỄN

Vừa qua, 2 mẫu xe thế hệ mới Kia Soul và Kia Koup đã chính thức có mặt tại thị trường Việt Nam. Với những mẫu xe mới này, các đối tượng khách hàng trẻ tuổi, cá tính lại có thêm nhiều cơ hội cho những trải nghiệm lái xe đầy thú vị.





## **Kia Soul: Ấn tượng một phong cách**

Ngoại hình cá tính đặc trưng khó có thể tìm thấy sự tương đồng ở các dòng xe khác, Kia Soul mang đến một tinh thần trẻ trung, phóng khoáng, hoàn toàn phù hợp cho những ai không thích cảm giác bị “đụng hàng” khi lái xe trên đường. Với một vài người, lần đầu sẽ cảm thấy rất lạ với lối thiết kế của Kia Soul, nhưng nếu bỏ ra thêm khoảng vài phút ngắm nghía, bạn sẽ cảm nhận Kia Soul thực sự rất “chất”, càng nhìn lâu, càng bị cuốn hút.

Cụm đèn Led trước và sau càng làm tăng sự nam tính, mạnh mẽ. Hệ thống loa Infinity cho không gian âm nhạc trong xe luôn sôi động. Cửa sổ trời toàn cảnh panorama tinh tế cùng hệ thống nội thất lọt top 10 xe có thiết kế ấn tượng do tạp chí Wardsauto bình chọn, không ít khách hàng sẽ choáng ngợp với trang thiết bị mà Kia Soul sở hữu. Hệ thống vận hành của Kia Soul cũng vô cùng ấn tượng với động cơ Nu 2.0L cho công suất tối đa 156 mã lực, 3 chế độ lái normal, comfort và sport thích hợp cho mọi điều kiện đường sá Việt Nam.

## **Kia Koup: Sẵn sàng cho mọi thách thức**

Để thêm nhiều lựa chọn trong nhiều phân khúc khách hàng khác nhau, Thaco Kia đưa về thị trường mẫu xe 2 cửa thể thao Cerato Koup phiên bản 2014 với thiết kế hoàn toàn mới, có thể đáp ứng nhu cầu tìm kiếm một mẫu xe 2 cửa nam tính. Cụm đèn phía trước lôi cuốn với phong cách vuốt ngược ra sau. Đèn Led ban ngày được thêm vào một cách tinh tế cùng hệ thống đèn HID công suất cao. Ống xả được mạ chrome cùng cản sau hầm hố cũng là một trong những chi tiết được nhấn mạnh ở phần đuôi xe. Mâm xe 18 inch càng làm hoàn thiện vẻ bề ngoài cuốn hút và ấn tượng của Kia Koup.

Nội thất được trau chuốt hơn với thiết kế lấy người lái làm trung tâm. Hàng ghế sau thoải mái với cửa gió riêng biệt và có thể ra vào với cản gạt được bố trí thuận tiện ở hàng ghế trước. Phiên bản lần này được Thaco Kia nhập về với động cơ xăng Nu 2.0L, công suất tối đa 159 mã lực, hộp số tự động 6 cấp kết hợp lấy chuyển số tích hợp ngay trên tay lái giúp xe đạt vận tốc tối đa.



# KIA & SOUL KOUP

**2 automotive** models for  
**YOUNG & STYLISH**  
**CUSTOMERS**

THINH NGUYEN

*Recently, the 2 new-generation automotive models including Kia Soul and Kia Koup have been officially launched in the Vietnam's market. These new models offer young and stylish customers more opportunities for exciting driving experiences.*





## **Kia Soul: Impressive style**

With a typically stylish design mostly distinguished from other vehicle lineup, Kia Soul brings a youthful, liberal spirit, a perfect choice for whoever does not want to be a “copycat” when driving on the street. A few people will have a strange feeling for Kia Soul design style at first glance, but they will recognize then the quality of Kia Soul after some more minutes contemplating, the longer they contemplate the car, the more enchanted they are.

Front and rear LED light clusters make the car more powerful. The music world inside the car remains effervescent with Infinity speakers. Panoramic sunroof and interior features rank in the top 10 vehicles with impressive design voted by Wardsauto Magazine, a large number of customers will be impressed by facilities received by Kia Soul. Kia Soul also possesses an impressive driving system with a 2.0 L Nu engine, maximum capacity 156 HP, 3 normal steering modes, which is comfortable and sportive, suitable for any road conditions in Vietnam.

## **Kia Koup: Ready for all challenges**

With the purpose of offering more options for many different targeted customers, the sportive 2-door (version 2014) was introduced into the market by Thaco Kia with an all-new design, satisfactory to the demands for a manly 2-door car. Charming front lamps with backward-stretch style. Daytime LED lights are elegantly combined with the high power HID lights system. The rear end is also impressively featured by a chrome-plated exhaust pipe and rough rear mud shield. 18-inch disc wheels contribute increasingly to the charming and impressive exterior design of Kia Koup.

The interior seems to be more elaborate with the driver-centered design. Comfortable rear seats with separate vent-hole, able to access due to lever conveniently mounted at front seats. The version was imported by Thaco Kia with 2.0L Nu gasoline engine, maximum capacity 159 hp, 6-speed automatic gearbox in combination with paddle shifter integrated right on the steering wheel which enable the vehicle to reach a ultimate speed.

**Chị LÊ THỊ MỪNG**  
Giám đốc  
Công ty Vật liệu xây dựng  
**LÊ DUY NGUYỄN**

NGỌC ANH

“ Peugeot 408  
sẽ đồng hành  
cùng tôi  
trên những  
chặng hành trình ”



Ông Lý Quốc Việt - Giám đốc Showroom xe Du lịch Đà Nẵng bàn giao xe Peugeot cho chị Lê Thị Mừng



*Tôi ghé thăm nhà chị Lê Thị Mừng - Giám đốc Công ty Vật liệu xây dựng Lê Duy Nguyễn vào một ngày cuối tuần. Ngôi biệt thự xinh xắn tràn ngập ánh sáng, đầy hoa và màu xanh cây cảnh của gia đình chị tọa lạc tại góc phố thuộc Quận Liên Chiểu, TP Đà Nẵng. Vợ chồng chị Lê Thị Mừng và anh Nguyễn Bá Cư là khách hàng đầu tiên sở hữu chiếc xe Peugeot 408 tại thành phố Đà Nẵng.*

Khi tôi vừa đến, cũng là lúc chiếc xe Peugeot 408 đưa chị Mừng về đến nhà sau một ngày làm việc. Không gian yên tĩnh bỗng trở nên rộn ràng bởi tiếng chào nói líu lo của cô con gái yêu mừng rỡ đón mẹ về.

Gặp chúng tôi, chị vui vẻ mời vào nhà. Không gian rộng rãi thoáng đãng của ngôi nhà tạo cảm giác thật thoải mái và nhẹ nhàng. Chị Mừng tâm sự: *"Sau những giờ phút bận rộn với công việc kinh doanh, chị thích nấu nướng và chăm sóc gia đình, làm tròn vai trò người vợ, người mẹ trong gia đình, cùng với sự hỗ trợ của ông xã và 2 đứa con, đó là niềm tự hào của gia đình chị".*

Nhắc đến công việc kinh doanh, chị chia sẻ: *"Từ những ngày đầu khởi nghiệp với ngành nghề kinh doanh vật liệu xây dựng và thiết bị giám sát hành trình đến sự thành công của công ty ngày hôm nay là quãng thời gian nhiều khó khăn và thử thách. Hiện nay, thị trường của công ty trải dài khắp các tỉnh miền Trung, chúng tôi đã và đang nỗ lực xây dựng mục tiêu thêm nhiều thị trường cũng như ngành nghề mới để công ty ngày càng phát triển..."*

Chia sẻ về cơ duyên trở thành khách hàng đầu tiên sở hữu xe Peugeot 408 tại Đà Nẵng, chị Mừng cho biết: *"Là một người đặc biệt yêu thích phong cách châu Âu với những đường nét tinh tế, cổ điển và sang trọng, tôi thực sự ấn tượng với thương hiệu Peugeot. Cảm giác ngồi sau tay lái Peugeot 408 đã mang đến cho tôi một cảm xúc hoàn toàn khác biệt. Với đặc thù công việc của một doanh nhân, Peugeot 408 sẽ đồng hành cùng tôi trên những chặng hành trình..."*

Sau cuộc trò chuyện thân mật, chị mời chúng tôi tham quan khu vườn yên tĩnh, xanh mát bao quanh ngôi biệt thự được xây dựng theo kiến trúc kiểu Pháp. Tôi đã hiểu thêm một lí do vì sao chị chọn cho mình chiếc xe hơi mang thương hiệu Pháp. Câu chuyện xoay quanh các vấn đề về cuộc sống, con người, công việc và gia đình... những câu chuyện dường như không có giới hạn trong đôi mắt lấp lánh ngập tràn niềm vui của chị.

Bằng sự nỗ lực và niềm đam mê, chị Mừng và các cộng sự của Công ty Lê Duy Nguyễn đã tạo niềm tin cho khách hàng qua từng sản phẩm và công trình. Với ước mơ thương hiệu công ty sẽ ngày càng vươn cao và xa hơn, từ nay, gia đình chị sẽ có thêm nhiều trải nghiệm và những cảm xúc thú vị cùng Peugeot 408 trên mọi nẻo đường và Peugeot 408 sẽ là người bạn đồng hành cùng chị trên con đường khát vọng để đến với thành công.

# “Peugeot 408 WILL FOLLOW ME ON EVERY JOURNEY”



## **Ms. LE THI MUNG** **DIRECTOR OF LE DUY NGUYEN** **BUILDING MATERIALS COMPANY**

NGOC ANH

*I visited to Ms. Le Thi Mung - Director of Le Duy Nguyen Building Materials Company on weekend. Her beautiful mansion overwhelmed with light, flowers and green plants is located at a corner of Lien Chieu District, Da Nang City. She and her husband – Nguyen Ba Cu are the first customer to own a Peugeot 408 in Da Nang City.*



I arrived when Ms. Mung recently drove herself back home in the Peugeot 408 after a working day. The quiet atmosphere became suddenly animated with the babbling voice of her beloved daughter happily greeting her mother back.

She appeared happy to invite us to enter the house. Her airy, spacious house made us feel relaxed and comfortable. Ms. Mung confided to us: *"After busy time with business, I love to cook and take care of my family, fulfill the role of a wife and mother in the family, along with the support of my husband and 2 children who are my family's pride".*

Speaking of business, she said: *"A period abundant in difficulties and challenges dated from the early days starting a business in construction materials and itinerary monitoring device until the current success. Nowadays, the company's market stretches across Central provinces, and we have been striving for building, developing more targeted markets as well as new industries for the purpose of the increasing growth of the company ...".*

Confiding the karma that made her become the first customer owning a Peugeot 408 in Da Nang, Ms. Mung said: *"As a person especially in love of European style with subtle, classic and luxurious figure, I am really impressed with the Peugeot brand. Sitting behind the wheel of Peugeot 408 has given me a completely different feeling. Due to specific missions of a businesswoman, the Peugeot 408 will accompany me on every journey..."*

After an intimate conversation, she invited us to visit her tranquil, lush garden surrounding the villa which was built according to French architecture. I recognized another reason why she chose a car under French brand. We chatted about issues of life, human being, work and family ... which seemed to be unlimited in her glittering eyes inundated with joy.

Thanks to efforts and passion, Ms. Mung and her colleagues at Le Duy Nguyen Company have created customer confidence through each product and building project. With the dream of increasingly developing her company's brand name, from now on, her family will experience more pleasant feelings together with Peugeot 408 on every road, the latter will accompany her through her aspiration for success.



# Peugeot 208

**Mẫu HATCHBACK sang trọng**

THANH TRẢ



*Peugeot 208 vừa giới thiệu ra thị trường với mức giá công bố là 948 triệu đồng. Đây là mẫu xe được Thaco nhập khẩu cùng với Peugeot 508 về Việt Nam vào đầu tháng 7 vừa qua, đã và đang ngày càng thu hút khách hàng.*





## **NỔI BẬT VỚI DIỆN MẠO SANG TRỌNG, THỂ THAO**

Peugeot 208 sở hữu kích thước tổng thể (D x R x C) là 3.962 x 1.739 x 1.460 (mm). Thiết kế Peugeot 208 thu hút bởi sự sang trọng và thể thao. Nổi bật là cụm đèn pha halogen dạng gương cầu kết hợp với đèn Led ban ngày tinh tế, gương chiếu ngoài chỉnh điện gấp điện tích hợp đèn báo rẽ. Ngoài ra, cụm đèn sau dạng Led với các dây đèn được thiết kế với hình dạng độc đáo, uốn cong liền khối theo thân xe và kết hợp với mâm đúc hợp kim 17 inch. Với các đường nét thiết kế hài hòa trông Peugeot 208 năng động, tinh tế và thu hút từ mọi góc độ.



## **KHÔNG GIAN NỘI THẤT HIỆN ĐẠI VÀ RỘNG RÃI**

Nếu ngoại thất toát lên vẻ khỏe khoắn và sang trọng thì nội thất lại cho thấy sự tinh tế và khéo léo, mang lại sự tiện dụng cho người dùng. Nội thất Peugeot 208 nổi bật với nội thất ghế da; Ghế lái điều chỉnh 6 hướng; Màn hình hiển thị đa thông tin nhô lên giúp tầm nhìn tốt hơn và dễ dàng hơn. Ngoài ra, Peugeot 208 được trang bị một số trang thiết bị hiện đại gồm: Điều hòa tự động 2 vùng độc lập; hệ thống âm thanh 3D, 8 loa kết nối USB/Bluetooth...



## **VẬN HÀNH MẠNH MẼ, AN TOÀN**

Trái tim Peugeot 208 là động cơ xăng 1,6 lít công suất 120 mã lực tại 6.000 vòng/phút, mô men xoắn cực đại 160 Nm tại 4.250 vòng/phút, sử dụng hộp số tự động 4 cấp. Peugeot 208 sử dụng hệ thống treo độc lập trước dạng MacPherson, phía sau dạng thanh chịu xoắn, tốc độ tối đa 190km/h.

Không chỉ thế, Peugeot 208 được trang bị đầy đủ hệ thống an toàn theo đúng tiêu chuẩn châu Âu gồm: hệ thống chống bó cứng phanh (ABS), hệ thống cân bằng điện tử (ESP), hệ thống phân phối lực phanh điện tử (EBD), hệ thống hỗ trợ phanh khẩn cấp (EBA), hệ thống chống trượt khi khởi hành (ASR), 4 túi khí, giới hạn tốc độ, hệ thống ga tự động, cảm biến hỗ trợ đỗ xe trước và sau...

Peugeot 208 thuộc phân khúc B (hay còn gọi là mẫu hatchback 5 cửa). Ngay sau khi ra mắt, Peugeot 208 tiếp nối đàn anh huyền thoại Peugeot 205 gặt hái nhiều thành công vang dội trên thị trường thế giới và trở thành mẫu xe hatchback bán chạy nhất chỉ sau thời gian ngắn ra mắt với doanh số bán (gần 2 năm) đạt 900.000 chiếc. Tại thị trường Việt Nam, Peugeot 208 ngày càng thu hút khách hàng, với thiết kế nhỏ gọn, sang trọng và hàng loạt chi tiết mạ crôm từ ngoại thất đến nội thất cũng như sự hợp tác sử dụng chung công nghệ động cơ giữa Peugeot và BMW. Đây là dòng xe được Thaco định vị trong Top những mẫu xe hatchback cao cấp bán chạy tại Việt Nam.



# Peugeot 208 A LUXURY HATCHBACK

THANH TRA



*Peugeot 208 has recently been launched into the market at a published price of VND948 million. This model imported by Thaco along with Peugeot 508 to Vietnam early July, has been increasingly catching the customer's eyes.*





## **STANDING OUT BY ITS LUXURIOUS AND SPORTIVE DESIGN**

Peugeot 208 features the overall dimensions (L x W x H) 3962 x 1739 x 1460 (mm). Peugeot 208 attracts customers by its luxurious and sportive design. Remarkably, the halogen spherical headlights in combination with delicate daytime LED lights, electrical adjustable folding wing mirrors integrated with turn signals. In addition, the LED rear lights with unique-shaped banks of lights bordering the car body in combination with 7-inch alloy disc wheels. Receiving harmonious design features, Peugeot 208 appears to be dynamic, sophisticated and attractive from all angles.



## **MODERN AND SPACIOUS INTERIOR**

While the car's exterior looks powerful and luxurious, its interior is sophisticated, elegant and user-friendly. The interior of Peugeot 208 features leather-wrapped seats; 6-way adjustable driver seat; Emergent multi-information display enhancing the driver's vision. In addition, Peugeot 208 is equipped with modern featured including: Dual-zone independent automatic climate control; 3D audio system, 8 speakers with USB / Bluetooth connection, etc.



## **POWERFUL AND SAFE OPERATION**

The heart of Peugeot 208 is the 1.6-liter petrol engine with capacity 120 hp at 6,000 rpm, maximum torque 160 Nm at 4,250 rpm, 4-speed automatic gearbox. Peugeot 208 receives the MacPherson strut independent front suspension and twist-beam rear suspension, maximum speed reach 190km/h.

Moreover, Peugeot 208 is fully-equipped with security system in accordance with European standards including: anti-lock braking system (ABS), electronic stability program (ESP), electronic brake force distribution (EBD), emergency brake assist (EBA), anti-slip regulation system (ASR), 4 airbags, speed limits, auto cruise control, front and rear parking sensors, etc ...

Peugeot 208 is an classified segment B (also known as a 5-door hatchback). After being launched, Peugeot 208 has followed the legendary Peugeot 205 to achieve resounding success in the world's market and become the best-selling hatchback model only after a short-term launch with sales (nearly in 2 years) reaching 900,000 units. In Vietnam's market, Peugeot 208 has been increasingly catching the customer's eyes by its compact and luxury design, luxury and a great number of chrome-plated exterior and interior features, as well as the cooperation to share engine technology between Peugeot and BMW. This model is ranked in the Top best-selling premium hatchbacks in Vietnam.





# **Peugeot**

# **408** *PHIÊN BẢN*

# *Premium*

## **tiện nghi và sang trọng**

THANH TRÀ

Tháng 8 vừa qua, Thaco đã giới thiệu phiên bản Peugeot 408 Premium với một số trang thiết bị mới ở ngoại thất, nội thất và hệ thống an toàn.





Cụ thể, phiên bản Peugeot 408 Premium được trang bị thêm các tính năng vượt trội như đèn pha H.I.D (Xenon) có chức năng tự động điều chỉnh góc chiếu, gương chiếu hậu chỉnh điện tích hợp đèn báo rẽ, cảm biến đỗ xe trước sau, ghế lái điều chỉnh điện 6 hướng, hệ thống kiểm soát hành trình Cruise control. Thaco còn trang bị thêm bộ phụ kiện cao cấp tiêu chuẩn cho mẫu xe Peugeot 408 bao gồm hệ thống DVD tích hợp với GPS, Bluetooth; phim cách nhiệt Llumar (Peugeot 408 phiên bản Deluxe và Premium).

Peugeot 408 Premium vẫn sở hữu nhiều trang bị sang trọng, công nghệ hiện đại đang là đặc trưng của dòng xe Peugeot. Xe sở hữu kích thước 4.688 mm x 1.815 mm x 1.525 mm, chiều dài cơ sở là 2.710 mm, trọng lượng không tải là 1.425 kg, dung tích bình nhiên liệu là 60L. Ngoại thất của Peugeot 408 Premium nổi bật với mâm đúc hợp kim nhôm 17 inch. Đặc biệt thân xe được chế tạo bằng thép giúp tăng độ cứng vững, mang lại sự an toàn cao cho người ngồi trên xe.

Nội thất Peugeot 408 Premium trang bị tiện nghi gồm: Ghế da cao cấp, hệ thống điều hòa hai vùng độc lập, ngăn làm mát phía trước, vô-lăng điều chỉnh bốn hướng, hàng ghế sau gập 60/40 cùng khoang hành lý rộng tới 562L. Hệ thống giải trí âm thanh 6 loa, kết nối không dây Bluetooth/USB...

Điểm đặc biệt của dòng xe Peugeot 408 là động cơ xăng 2.0L, 4 xy-lanh thẳng hàng, 16 van DOHC, CVVT, sử dụng hộp số tự động 6 cấp cho công suất cực đại 139 mã lực tại 6.000 vòng/phút, mô-men xoắn 200Nm/4.000 vòng/phút, tốc độ tối đa 199km/h. Xe sử dụng hệ thống treo trước dạng MacPherson, phía sau dạng thanh chịu xoắn...

Trang thiết bị an toàn của xe khá đầy đủ, với hệ thống 6 túi khí, hệ thống ABS, hệ thống cân bằng điện tử ESP, hỗ trợ lực phanh khẩn cấp, chìa khóa điều khiển từ xa cùng hệ thống chống trộm...

Với nhiều tiện ích từ phiên bản mới cùng với giá thành hợp lý, chất lượng sản phẩm, thương hiệu châu Âu, Peugeot 408 phiên bản Premium là một lựa chọn kinh tế cho khách hàng tại Việt Nam. Cùng với các mẫu xe Peugeot khác, Peugeot 408 đang dần tạo ra một xu hướng mới sử dụng xe châu Âu tại Việt Nam.



# **Peugeot** **408** *Premium* ***Comfortable and luxurious***

THANH TRA



Since the past August, Thaco has introduced the Peugeot 408 Premium upgraded with all-new exterior, interior features and security system.





Specifically, Peugeot 408 Premium received more prominent features like H.I.D (Xenon) headlights able to automatically adjust projection angle, power folding rear-view mirrors integrated with direction indicator, front/rear parking sensors, 6-way power adjustable driver seat, Cruise control. The Peugeot 408 from Thaco is also equipped with high-end accessories including GPS-integrated DVD player with Bluetooth; Llumar insulation film (Peugeot 408 Deluxe and Premium versions).

The most special features owned by Peugeot 408 comprise 2.0L petrol engine, 2.0L petrol 4 inline cylinder engine, 16 DOHC valves, CVVT, 6-speed automatic gearbox with maximum capacity standing by 139 hp/6.000 rpm, torque 200 Nm/4.000 rpm, ultimate speed 199km/h. The vehicle received MacPherson strut front and twist-beam rear suspension, etc.



Peugeot 408 Premium still has numerous features of luxury, state-of-the-art technology which represent typical characteristics of the Peugeot lineup. The vehicle dimensions include 4.688 mm x 1.815 mm x 1.525 mm, 2.710 mm wheel base, 1.425 kg Wdisc wheel. Specially, the car's body is made of steel which enhances solidity and ensures high security for driver and passengers.

Peugeot 408 Premium interior is well-fitted with high-end leather-wrapped seats, automatic dual-zone climate control, glove box cooling, four-way adjustable steering wheel, 60/40 folding rear seats and large luggage space up to 562L. 6-speaker audio system, wireless Bluetooth/USB connectivity, etc.

The vehicle is fully-equipped with security features including 6 airbags, anti-lock braking system ABS, electronic stability program ESP, brake assist system BAS, remote-control keys and thief protection, etc.

Due to numerous advantages and its affordable price, product quality, European brand, Peugeot 408 Premium version represents an economic option for Vietnamese customers. Together with other Peugeot models, Peugeot 408 has been gradually creating a new trend in the use of European vehicles in Vietnam.

# ALL NEW MAZDA 6 ĐẲNG CẤP SEDAN

HẢI TRANG

## ĐỘT PHÁ VỀ CÔNG NGHỆ VÀ NGÔN NGỮ THIẾT KẾ

*Mazda 6 mang đến một  
cuộc cách tân toàn diện  
cho mẫu sedan cao  
cấp, đặc biệt là các tính  
năng an toàn và cảm  
giác lái hoàn hảo.*

Là mẫu xe thứ hai kế thừa ngôn ngữ thiết kế mới KODO

- Linh hồn của sự chuyển động và công nghệ ưu việt  
SkyActiv, Mazda 6 All new đã cho thấy những bước thay  
đổi mang tính đột phá hướng đến phong cách thể thao,  
tiện nghi và hữu dụng.

Bên cạnh đó, Mazda 6 còn hội tụ các công nghệ tiên tiến  
như hệ thống i-Eloop tái tạo năng lượng xe khi giảm tốc  
kết hợp hệ thống dừng/khởi động động cơ i-Stop giúp  
tiết kiệm nhiên liệu và vận hành tối ưu.







## TRANG BỊ CAO CẤP

Nội thất và ngoại thất Mazda 6 được trang bị hàng loạt tiện nghi cao cấp như đèn pha bi-xenon và đèn LED chạy ban ngày, cụm đèn sau dạng LED, hệ thống rửa đèn, gạt mưa tự động, ghế lái chỉnh điện 8 hướng có chức năng nhớ vị trí lái, ghế hành khách chỉnh điện 4 hướng, gương chiếu hậu trong chống chói, khởi động bằng nút bấm, điện thoại kết nối Bluetooth, điều hòa tự động, cửa sổ trời. Phiên bản cao cấp nhất (2.5L) còn được trang bị tiêu chuẩn dàn âm thanh 11 loa Bose đẳng cấp, lẫy chuyển số tích hợp trên vô lăng.

**Trang bị an toàn tiên tiến:** hệ thống chống bó cứng phanh (ABS), hệ thống phân phối lực phanh điện tử (EBD), hệ thống cân bằng điện tử (DSC), hệ thống ga tự động (Cruise Control), 6 túi khí, camera lùi (bản 2.5L), cảm biến trước/sau, đèn pha tự động điều chỉnh góc chiếu sáng (AFS).

## SỰ QUYẾN RŨ ĐẾN TỪ CẢM GIÁC LÁI

Sự ưu việt nhất của Mazda 6 không chỉ nằm ở sức hấp dẫn về đường nét thiết kế hay những công nghệ tối tân mà đến từ sự quyến rũ của cảm giác lái. Mazda 6 sở hữu động cơ SkyActiv 2.5L công suất tối đa 185 mã lực tại 5.700 vòng/phút, mômen xoắn cực đại 210 Nm ở 3.250 vòng/phút kết hợp với hộp số 6 cấp chuyển số mượt mà, hệ thống treo hoạt động ổn định, chân ga nhạy mang đến cảm giác êm ái khi vận hành. Ngoài ra, độ cân bằng của xe, độ bám đường và khả năng truyền lực giúp xe vận hành an toàn trên những cung đường xấu, trơn trượt. Khả năng cách âm của xe được khách hàng đánh giá rất tốt, hơn hẳn các đối thủ cùng phân khúc, không thua kém so với các mẫu xe sang của Đức.

Với những lợi thế trên, Mazda 6 All new xứng đáng là chiếc xe đẳng cấp dành cho doanh nhân và cũng là chiếc xe an toàn hàng đầu, nhiều tiện nghi và tiết kiệm nhiên liệu dành cho các gia đình. Mazda6 vừa được áp dụng giá bán mới với mức khởi điểm 998 triệu cho bản 2.0L và 1,159 tỷ đồng cho bản 2.5L. Với chính sách giá đầy hấp dẫn này, doanh số Mazda 6 dự kiến sẽ tăng mạnh trong thời gian tới và kỳ vọng sẽ cạnh tranh với vị trí thương hiệu xe Nhật bán chạy hàng đầu phân khúc D.



# ALL NEW **MAZDA 6** *the high-class sedan*

HAI TRANG

## BREAKTHROUGH IN TECHNOLOGY AND DESIGN PHILOSOPHY

*Mazda 6 represents  
a comprehensive  
innovation to the high-  
class sedan, especially  
security features and  
perfect driving pleasure.*

As the second automotive model inheriting the new KODO design philosophy - the soul of motion and preminent SkyActiv technology, Mazda6 All new represents innovative changes in its sportive style, comfortable and useful features.

Besides, Mazda 6 is also equipped with advanced technologies including the i-ELOOP regenerative braking system in combination with i-Stop engine start/stop system to improve fuel efficiency and optimize operation.







## HIGH-END FEATURES

Mazda 6 interior and exterior are featured by numerous high-end amenities including bi-xenon headlights and LED daytime running lights, LED tail lamps cluster, automatic light wash system and windshield cleaner, 8-way adjustable power driver seat with memory seat positions, 4-way adjustable power passenger seats, anti-dazzling rear-view mirrors, push-button start, Bluetooth phone connection, automatic climate control, sunroof. The latest model is also equipped with the state-of-the-art Bose 11-speaker system, paddle shifters.

**Advanced security features:** anti-lock braking system (ABS), electronic brake force distribution (EBD), dynamic stability control (DSC), Cruise Control, 6 airbags, rear-view camera (version 2.5L), front/rear parking sensor, adaptive front-lighting system (AFS).

## SEDUCTIVE DRIVING PLEASURE

The preeminent advantages of Mazda 6 not only from its charming design or state-of-the-art technology but seductive driving pleasure also. Mazda6 receives the SkyActiv 2.5L engine with maximum capacity standing by 185 hp/5.700 rpm, maximum torque 210 Nm/ 3.250 rpm in combination with 6-speed gearbox system ensuring smooth gear changes, stable suspension, sensitive accelerator pedal ensuring quiet driving sensations. Furthermore, the vehicle stability, traction and gear transmission assure safe operation on rough or slippery roads. The vehicle's sound isolation has received high customer ratings, surpassed other models in the segment and highly competitive with German luxury automotive models.

Due to its above-mentioned advantages, Mazda 6 All new deserves to be a high-class vehicle specially designed for businessmen and rank in the top safe vehicles fully-equipped with comforts and fuel economy which is the best choice for families.

A new price has recently been applied to Mazda 6, starting at 998 million dong for the 2.0L version and 1,159 billion dong for the 2.5L version. With the fascinating pricing policy, Mazda 6 sales are expected to considerably increase in the up-coming time and be competitive enough to rank in the top best-selling Japanese cars in the D segment.



# MẪU XE MAZDA BÁN CHẠY NHẤT

HẢI TRANG

MAZDA CX-5, BT-50, MAZDA 3 LÀ 3 MẪU XE ĐÓNG GÓP QUAN TRỌNG VÀO SỰ TĂNG TRƯỞNG DOANH SỐ CỦA MAZDA TẠI VIỆT NAM, ĐÂY CŨNG LÀ NHỮNG MẪU XE BÁN CHẠY HÀNG ĐẦU CỦA THƯƠNG HIỆU MAZDA NHẬT BẢN TẠI CÁC THỊ TRƯỜNG KHÁC TRÊN THẾ GIỚI. THEO BÁO CÁO MỚI NHẤT CỦA TẬP ĐOÀN MAZDA MOTORS NHẬT BẢN, TÍNH CHUNG 2 QUÝ ĐẦU NĂM 2014, DOANH SỐ BÁN TOÀN CẦU CỦA MAZDA ĐẠT 502.757 CHIẾC, TĂNG 7.5% SO VỚI CÙNG KỲ NĂM NGOÀI, TRONG ĐÓ MAZDA CX-5, MAZDA 3 VÀ MAZDA 6 LÀ NHỮNG MẪU XE BÁN CHẠY NHẤT TRÊN THẾ GIỚI.

## 3 BEST-SELLING MAZDA MODELS

MAZDA CX-5, BT-50, MAZDA 3 STAND FOR THE 3 VEHICLE MODELS CONSIDERABLY CONTRIBUTING TO THE INCREASE IN MAZDA SALES IN VIETNAM, WHICH ARE ALSO THE BEST-SELLING MODELS UNDER JAPANESE BRAND MAZDA IN DIFFERENT MARKETS ACROSS THE WORLD. ACCORDING TO A LATEST REPORT BY MAZDA MOTORS CORPORATION IN JAPAN, MAZDA SALES IN THE FIRST 2 QUARTERS OF 2014 HAVE REACHED GLOBALLY 502.757 VEHICLES, INCREASING 7.5% COMPARED TO THE SAME PERIOD LAST YEAR, IN WHICH MAZDA CX-5, MAZDA 3 AND MAZDA 6 ARE THE WORLD'S BEST-SELLING CARS.



**CX-5**



**BT-50**



**MAZDA 3**

**Doanh số Mazda tăng trưởng liên tục trong 8 tháng đầu năm 2014, đạt 5.068 xe, tăng 155% so với cùng kỳ năm ngoái, khẳng định vị trí thứ 2 thương hiệu xe Nhật Bản có doanh số bán chạy nhất trong bảng xếp hạng của Hiệp hội các nhà sản xuất ô tô Việt Nam. Sự tăng trưởng mạnh mẽ này chủ yếu đến từ các mẫu xe CX-5, BT-50 và Mazda 3. Trong 8 tháng đầu năm 2014, doanh số của CX-5 đạt 1.535 chiếc, tăng 170% so với cùng kỳ, BT-50 đạt 1.191 chiếc, tăng 257% và Mazda 3 đạt 1.282 chiếc, tăng 130% so với cùng kỳ năm ngoái.**

Mazda sales have shown a constant growth in the past 8 months of 2014, reaching 5.068 vehicles, which means an increase of 155% compared to the same period last year, ranked 2nd under Japanese brand achieving best-selling turnover by Vietnam Automobile Manufacturers' Association. This strong growth are mostly due to CX-5, BT-50 and Mazda 3. In the last 8 months of 2014, CX-5 sales have reached 1.535 vehicles, increasing 170% compared to the same period last year, BT-50 1.191 vehicles, 257% up and Mazda 3 1.282 vehicles, 130% up in comparison with the same period last year.



## CX-5

Là mẫu xe Mazda bán chạy nhất tại thị trường Việt Nam, CX-5 nổi bật với thiết kế phong cách cùng các trang bị tiện nghi, tính năng an toàn vượt trội, đặc biệt công nghệ SkyActiv mang lại hiệu quả tối ưu trong vận hành và khả năng tiết kiệm nhiên liệu. Tính chung doanh số cộng dồn đến tháng 8/2014, CX-5 đã bán ra gần 3.000 xe trên toàn quốc sau gần 3 năm xuất hiện và trở thành mẫu xe bán chạy hàng đầu trong phân khúc CUV. Bên cạnh đó, với giá bán hợp lý, chính sách bảo hành 3 năm hoặc 100.000 km tùy điều kiện nào đến trước, cùng các dịch vụ sau bán hàng hoàn hảo có thể khiến bất kỳ khách hàng nào, đang nhắm đến dòng xe CUV cũng phải hài lòng.



As the best-selling Mazda model in Vietnam's market, CX-5 stands out by its stylish design well-fitted with comfortable features, outstanding safety features, especially SkyActiv technology ensuring optimal operation efficiency and boosting fuel economy. According to the cumulative turnover up to August 2014, 3,000 CX-5 vehicles have been sold nationwide after nearly 3 years of launching and ranked among the best-selling models in CUV segment. Besides, its affordable price, 3-year or 100,000-km warranty (whatever comes first) together with perfect after-sales services will drive customer interest in CUV models.







In the pick-up segment, consumers' selection criteria have gradually become severe while the segment is offering numerous advantageous policies. Due to its competitive advantages including powerful engine, fuel economy, solid design, outstanding multi-utility and affordable price, BT-50 become more attractive in the segment. In July, BT-50 turnover has reached 190 vehicles, which has meant the record sales since its first introduction, 4 time increase compared to the same period of 2013, accounted for 28% market share in the segment and been ranked second in term of sales in the Vietnam's pickup market.



## BT-50

Tại phân khúc pick-up, người tiêu dùng ngày càng "siết chặt" hơn các tiêu chuẩn lựa chọn khi thị trường này đang có lợi thế lớn về chính sách. Với những lợi thế cạnh tranh như động cơ mạnh mẽ, tiết kiệm nhiên liệu, thiết kế vững chắc, nổi bật với tính đa dụng cao cùng giá bán hợp lý đã giúp cho BT-50 tăng sức hút mạnh mẽ trong phân khúc. Trong tháng 7, sức tiêu thụ của BT-50 đạt 190 chiếc, là mức doanh số kỷ lục kể từ khi ra mắt, tăng gấp gần 4 lần so với cùng kỳ năm 2013, chiếm 28% thị phần trong phân khúc và vươn lên vị trí thứ hai về doanh số trên thị trường xe pick-up Việt Nam.





Mazda 3 is a significant competitor resulted from its numerous advantages of a compact city car fully-equipped with comforts in the C segment. Mazda 3 also has dynamic design, comfortable amenities, 1.6-liter engine with smooth operation, satisfactory to different purposes like business, leisure and travelling and ensuring optimal fuel efficiency. Moreover, affordable pricing policies are among remarkable advantages which have made Mazda 3 become a reliable option for mid-size sedan in Vietnam. With an average sales reaching 150-170 vehicles/month in the past recent months, Mazda 3 has surpassed many other significant competitors to rank among the top best-sellers under Japanese brand in the C-class of sedan segment

## ***MAZDA 3***

Mazda 3 là đối thủ đáng nể khi sở hữu nhiều lợi thế của dòng xe thành thị nhỏ gọn và tiện lợi trong phân khúc C. Kiểu dáng trẻ trung, trang bị tiện nghi động cơ 1.6 lít vận hành êm ái, đáp ứng được nhiều mục đích khác nhau giữa công việc, giải trí và du lịch mà vẫn đạt được hiệu quả tiết kiệm nhiên liệu tối ưu. Không những thế, chính sách giá hợp lý thực sự là một trong nhiều ưu điểm nổi trội giúp Mazda 3 trở thành lựa chọn đáng tin cậy trong dòng sedan hạng trung tại Việt Nam. Với doanh số trung bình trong những tháng gần đây đạt 150-170 chiếc/tháng, Mazda 3 đã vượt qua nhiều đối thủ nặng ký khác để vươn lên vị trí thương hiệu xe Nhật bán chạy hàng đầu trong phân khúc xe sedan hạng C.





# XE BUS THACO TOWN TB82S/95S

## CHẤT LƯỢNG MỚI, PHONG CÁCH MỚI

THẠCH LỰU

### Vận hành an toàn, êm ái, phù hợp với điều kiện vận tải tại Việt Nam

Thaco Town có 2 phiên bản: Thaco TB82S (chiều dài 8,2m; 29 - 34 ghế) và Thaco TB95S (chiều dài 9,5m; 35 - 39 ghế) với cấu hình đáp ứng tối đa nhu cầu sử dụng của các doanh nghiệp vận tải tuyến và kinh doanh du lịch. Sản phẩm do Thaco nghiên cứu, thiết kế khung gầm, sử dụng động cơ Weichai - công nghệ Áo, công suất 180Ps (xe TB82S) và 240Ps (xe TB95S). Hệ thống phun nhiên liệu điều khiển điện tử CRD-i (Common Rail System), đạt tiêu chuẩn khí thải Euro III với nhiều ưu điểm: mạnh mẽ, tiết kiệm nhiên liệu, vận hành êm, thân thiện với môi trường. Đây là dòng động cơ được Tập đoàn Weichai phát triển trên cơ sở liên kết 2 đối tác lớn là Trung tâm liên kết nghiên cứu & thực nghiệm ALV (Áo) và Tập đoàn Bosch (Đức) vốn có truyền thống về thiết kế và phát triển hệ thống nhiên liệu nổi tiếng trên thế giới.

Một trong những ưu điểm vượt trội của Thaco Town TB82S/95S là khả năng chịu tải tốt và vận hành êm, phù hợp với điều kiện vận tải tại Việt Nam. Khung gầm được thiết kế với cấu trúc chịu lực tối ưu và được sản xuất bằng thép hợp kim, đáp ứng tốt điều kiện vận hành trên địa hình đa dạng, phức tạp. Xe được trang bị hệ thống treo Komman (sản phẩm liên kết với Tập đoàn Newway - Hà Lan), trong đó Thaco TB82S có 2 phiên bản: hệ thống treo nhíp parabolic chịu tải tốt (dành cho vận tải tuyến cố định) và hệ thống treo bầu hơi, vận hành êm ái (dành cho kinh doanh du lịch); Thaco TB95S sử dụng hệ thống treo bầu hơi, phù hợp với đặc thù xe bus cao cấp phục vụ khách du lịch lữ hành. Kết hợp với hệ thống treo khí nén là hệ thống lớp bố thép không ruột nhập khẩu theo tiêu chuẩn xe bus, tăng thêm độ êm ái khi vận hành. Hệ thống phanh khí nén 2 dòng độc lập với hiệu quả phanh 110% so với tổng khối lượng của xe, gia tăng tính an toàn cho sản phẩm. Khung xương thân xe được sản xuất từ vật liệu thép chuyên dụng cho xe bus nhập khẩu và được lắp ráp từ các mảng (hông, sàn, trần...) trên cơ sở hệ thống đồ gá (gá từng mảng và gá tổng) có độ chính xác cao, giúp xe vận hành năng động trên địa hình phức tạp.

LUÔN TIÊN PHONG TRONG SẢN XUẤT CÁC DÒNG XE BUS CHẤT LƯỢNG CAO, ĐÁP ỨNG NHU CẦU VẬN TẢI HÀNH KHÁCH TẠI VIỆT NAM VÀ HƯỚNG ĐẾN XUẤT KHẨU, NĂM 2014, THACO TIẾP TỤC ĐƯA RA THỊ TRƯỜNG SẢN PHẨM MỚI: THACO TOWN TB82S/TB95S. ĐÂY LÀ SẢN PHẨM DÀNH CHO VẬN TẢI TUYẾN VÀ KINH DOANH DU LỊCH VỚI CẤU HÌNH, KIỂU DÁNG, PHONG CÁCH HOÀN TOÀN MỚI.







### **Hiện đại, tiện nghi, thanh lịch**

Thaco Town TB82S/TB95S được thiết kế với kiểu dáng hoàn toàn mới, phong cách trẻ trung, năng động và thanh lịch. Thân xe đạt độ phẳng và độ bóng bề mặt tối ưu nhờ công nghệ căng tôn hiện đại và sử dụng tôn chuyên dụng sản xuất vỏ ô tô bus nhập khẩu từ Hàn Quốc, được sơn nhúng tĩnh điện, màu sắc trang nhã, đáp ứng màu sơn theo yêu cầu của khách hàng. Mặt trước và mặt sau xe tạo ấn tượng với cụm đèn pha và đèn hậu thiết kế mới, phong cách hiện đại. Kính hông dạng liền kết hợp với đèn led màu tăng thêm sự sang trọng cho sản phẩm.



Nội thất Thaco Town đẹp hài hòa, với các trang thiết bị hiện đại, tiện nghi. Khoang lái rộng rãi, bảng điều khiển được thiết kế khoa học cùng với ghế tài xế cân bằng hơi tự động (tiêu chuẩn châu Âu) mang lại cảm giác thoải mái cho lái xe khi vận hành. Khoang hành khách rộng thoáng, màu sắc trang nhã, nội thất sang trọng. Hệ thống ghế làm bằng vật liệu cao cấp, kiểu dáng đẹp, thiết kế linh động cho việc thay đổi tư thế ngồi. Hệ thống đèn led đa dạng và tiện nghi, được bố trí dọc lối đi, bậc lên xuống, trên kệ hành lý và đèn đọc sách. Xe còn được trang bị màn hình led, ổ cứng dữ liệu giải trí, thỏa mãn nhu cầu thư giãn của hành khách, cùng các trang thiết bị hiện đại khác như camera lùi đời mới, tủ lạnh, hệ thống điều hòa với các cửa gió bố trí khoa học.

Trong dòng sản phẩm Thaco Bus đa dạng về chủng loại, mẫu mã và mục đích sử dụng, Thaco Town TB82S/95S là lựa chọn phù hợp cho vận tải tuyến và kinh doanh du lịch. Chất lượng, kinh tế, an toàn, tiện nghi, Thaco Town là người bạn đồng hành tin cậy mang lại hiệu quả đầu tư cao cho doanh nghiệp và làm hài lòng hành khách.





# THACO TOWN TB82S/95S BUS

## NEW QUALITY NEW STYLE

*THACH LUU*

ALWAYS PIONEERING IN THE MANUFACTURING OF HIGH-QUALITY BUS LINEUPS SATISFACTORY TO THE DEMANDS FOR PASSENGER TRANSPORT IN VIETNAM, WHICH IS EXPORT-ORIENTED, IN 2014, THACO CONTINUES TO INTRODUCE A NEW PRODUCT TO THE MARKET: THACO TOWN TB82S / TB95S. THE PRODUCT WITH AN ALL-NEW CONFIGURATION, DESIGN AND STYLE IS DESIGNED FOR ROAD TRANSPORT AND TOURISM BUSINESS.



## Safe, smooth operation, suitable for transport conditions in Vietnam

There are 2 Thaco Town models: Thaco TB82S (8,2m long; 29-34 seats) and Thaco TB95S (9,5m long; 35-39 seats) having a design completely satisfy the usage requirements of road transport and tourism enterprises. The product with chassis researched and designed by Thaco, in use of Weichai engine - Austrian technology, capacity 180Ps (TB82S) and 240Ps (TB95S). Common Rail Direct Injection System CRD-i under Euro III emission standards with many advantages: powerful, fuel-efficient, quiet operation, environmental-friendly. The engine is developed by Weichai Group by associating its 2 major partners including Center for research & experiment association ALV (Austria) and Bosch Group (Germany) famous for its tradition of fuel system design and development in the world.

Outstanding features of Thaco Town TB82S / 95S are inclusive of good load capacity and quiet operation, suitable to transport conditions in Vietnam. The chassis is designed with optimal load-bearing structure, manufactured with compound steel, corresponding to severe operation on various and complicated terrains. The vehicle is equipped with Komman suspension (a product under the association with Newway Group - Dutch) according to the 2 Thaco TB82S versions: parabolic spring suspension with high load capacity (for fixed-route transport) and air suspension with quiet operation (for travel business); Thaco TB95S is in use of air suspension, consistent with specific characteristics of high-end buses served for tourists. Combined with pneumatic suspension, imported tubeless steel belted radial tires complying with bus standards help to increase smoothness of operation. Pneumatic brake system with 2 independent flows, braking performance 110% compared to the vehicle's total mass, ensure more safety for the product. The vehicle frame is made of special steel materials imported for buses and assembled by sections (shoulder, deck, ceiling, etc.) on the basis of attachments (sectional attachment and overall attachment) with high precision, which ensure dynamic operation on complex terrain.



## Modern, comfortable, elegant

Thaco Town TB82S / TB95S received an all-new, youthful, dynamic and elegant design. The vehicle's body reaches the optimal flatness and surface gloss due to advanced sheet metal forming technology and specific sheet metals used for bus body manufacturing, imported from Korea, electrostatically painted with elegant colors which can be adjusted according to the customer's requirements. The vehicle front and rear make an impression by newly designed headlights and taillights in accordance with latest styles. Seamless side mirrors combined with colorful LED lamp enhance the vehicle's luxury.

Thaco Town is also equipped by a harmoniously beautiful interior with modern and comfortable amenities. Spacious driver's compartment, logically designed dashboard and automatically air-balance driver's seat (European standards) makes the driver feel comfortable while driving. Airy passenger compartment, elegant colors, luxurious interior. Seats are made of high-end materials with nice and flexible design facilitating posture changes. Diversified and convenient LED lamps are arranged along walkway, staircase, baggage racks and for reading lights. The vehicles are equipped with LED screen, hard drive full of entertainment data, satisfying passengers' requirements for relax, apart from other modern features such as a latest reversing camera, refrigerator, air conditioning system with logically disposed vent-hole.

Among Thaco Bus products with a full range of types, designs and uses, Thaco Town TB82S / 95S is a suitable choice for road transportation and travel business. High-quality, economic, safe, comfortable, Thaco Town is a trustworthy companion improving enterprises' investment efficiency and customer satisfaction.

# THACO AUMAN FV375

## *XE ĐẦU KÉO CAO CẤP MỚI*

THẠCH LỮU



TỪ NHỮNG QUY ĐỊNH CỦA CHÍNH PHỦ VỀ SIẾT CHẶT KIỂM SOÁT XE QUÁ TẢI TRỌNG, THACO ĐÃ NGHIÊN CỨU, CẢI TIẾN VÀ ĐƯA RA THỊ TRƯỜNG LINE-UP XE ĐẦU KÉO MỚI: THACO AUMAN FV270/FV340/FV375/FV420 VỚI CẤU HÌNH, CÔNG SUẤT PHÙ HỢP, TÍNH NĂNG VƯỢT TRỘI, ĐÁP ỨNG KỊP THỜI NHU CẦU CỦA CÁC NHÀ ĐẦU TƯ. TRONG ĐÓ, THACO AUMAN FV375 LÀ XE ĐẦU KÉO ĐẦU TIÊN TẠI THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM ĐẠT TIÊU CHUẨN KHÍ THẢI EURO III.



### **Xe đầu kéo công nghệ Daimler (Đức) - CRDi - Euro III**

Thaco Auman FV375 là xe đầu kéo cao cấp hoàn toàn mới được thiết kế theo công nghệ của Daimler - tập đoàn mẹ của Mercedes (Đức), và được sản xuất bởi liên doanh Foton & Daimler. Sản phẩm được trang bị động cơ Weichai WP12 công nghệ Áo (được nghiên cứu và phát triển bởi Trung tâm liên kết nghiên cứu & thực nghiệm ALV - Áo và Tập đoàn Bosch - Đức vốn có truyền thống về thiết kế hệ thống nhiên liệu nổi tiếng trên thế giới), sử dụng hệ thống điều khiển nhiên liệu điện tử Common Rail với ưu điểm vượt trội: mạnh mẽ, tiết kiệm nhiên liệu, độ ổn thấp, thân thiện với môi trường. Đặc biệt, đây là xe đầu kéo đầu tiên tại thị trường Việt Nam đạt tiêu chuẩn khí thải Euro III.

Động cơ có dung tích xy lanh 12 lít, công suất 375Ps nhưng mức tiêu thụ nhiên liệu giảm 8% và sức kéo lớn hơn 20% so với các sản phẩm có cùng dung tích xy lanh trên thị trường. Nhờ hệ thống làm mát và giải nhiệt tối ưu nhất, động cơ WP12 có thể làm việc với cường độ cao liên tục trong thời gian dài mà không ảnh hưởng nhiều đến tuổi thọ. Dòng động cơ này đã được Thaco lắp ráp trên xe bus giường nằm Thaco Mobihome và xe ghế ngồi Thaco TB120S, hiện đã bán ra thị trường hơn 1.000 xe, qua thực tế vận tải đã được khách hàng đánh giá cao.



### **Kết cấu khung gầm, hệ thống truyền động được tối ưu hóa**

Để đáp ứng các điều kiện vận hành khắc nghiệt, Thaco Auman FV375 được tối ưu hóa kết cấu khung gầm, hệ thống truyền động. Khung gầm có kết cấu một lớp, làm bằng hợp kim chất lượng cao, vừa bền bỉ vừa có khối lượng nhẹ, giúp giảm đáng kể tải trọng xe. Hệ thống truyền động sử dụng các linh kiện của các nhà sản xuất nổi tiếng trên thế giới. Ly hợp VALEO (Hàn Quốc) điều khiển thủy lực, trợ lực khí nén giúp lái xe thực hiện thao tác cắt ly hợp nhẹ nhàng (không dùng lực tác động nhiều lên pedal ly hợp). Hộp số FAST (Mỹ) vỏ làm bằng hợp kim nhôm trọng lượng nhẹ, giải nhiệt hiệu quả, giảm độ ổn

cho xe khi vận hành. Cầu ANKAI (công nghệ Mercedes), với cơ cấu cắt và khóa vi sai giữa 2 cầu chủ động kết hợp với cơ cấu khóa vi sai giữa các bánh xe trên 1 cầu giúp xe vượt lầy tốt, nhất là khi tải trọng lớn, đồng thời tiết kiệm nhiên liệu. Hệ thống treo nhíp parabolic giúp xe chịu tải tốt, vận hành êm, đồng thời số nhíp lá giảm giúp xe giảm tải trọng.

### **Cabin thiết kế khoa học, nội thất tiện nghi**

Cabin Thaco Auman FV375 được thiết kế bởi Daimler, với những đặc tính ưu việt về chức năng, sự tiện nghi, thoải mái, đạt tiêu chuẩn an toàn TUV Rheinland của châu Âu (TUV Rheinland là công ty hàng đầu thế giới trong lĩnh vực đánh giá và thẩm định chất lượng an toàn ô tô, có trụ sở chính tại Đức). Thiết kế cabin dựa trên nguyên lý khí động học, giảm tối đa sức cản không khí và tiết kiệm nhiên liệu. Hệ thống treo khí nén kết hợp giảm chấn dọc và ngang giúp xe vận hành êm ái. Không gian cabin rộng rãi, nội thất thiết kế theo công nghệ Mercedes, hiện đại và có tính thẩm mỹ cao, đầy đủ các trang thiết bị tiện nghi, có 2 giường ngủ là chỗ nghỉ ngơi thoải mái của lái xe khi đi xa trên đường dài.

Tự tin về chất lượng sản phẩm, với Thaco Auman FV475, Thaco đem đến cho khách hàng chế độ bảo hành ưu việt 100.000 km/2 năm (trong khi các sản phẩm cùng phân khúc chỉ được bảo hành 20.000 km/12 tháng). Chất lượng ổn định, vận hành mạnh mẽ, khả năng khai thác cao, xe đầu kéo Thaco Auman FV375 là lựa chọn hợp lý của các nhà đầu tư trong vận chuyển đường dài trọng tải lớn, phù hợp với các quy định mới của chính phủ về vận tải đường bộ.

*ĐỂ ĐẢM BẢO KHẢ NĂNG VẬN HÀNH TỐI ƯU TRONG ĐIỀU KIỆN KHẮC NGHIỆT, THACO AUMAN FV375 ĐÃ ĐƯỢC LIÊN DOANH FOTON - DAIMLER THỬ NGHIỆM TRÊN NHIỀU ĐỊA HÌNH, THỜI GIAN TỔNG CỘNG THỬ NGHIỆM CÁC LINH KIỆN LÊN ĐẾN 50.000 GIỜ, TRÊN 5.000.000 KM VỚI HƠN 100 XE MẪU THAM GIA.*



# **THACO AUMAN FV375 ALL-NEW HIGH-CLASS TRACTOR**

**THACH LUU**

COMPLYING WITH THE GOVERNMENT'S REGULATIONS REGARDING STRICT CONTROL OF OVERLOADED VEHICLES, THACO HAS STUDIED, IMPROVED AND MARKETING AN ALL-NEW TRACTOR LINEUP: THACO AUMAN FV270/FV340/FV375/FV420 WITH APPROPRIATE DESIGN, CAPACITY, SUPERIOR FEATURES, PROMPTLY RESPONDING TO THE DEMANDS OF INVESTORS. IN PARTICULAR, THACO AUMAN FV375 IS THE FIRST IN THE VIETNAM'S MARKET ACHIEVING THE EURO III EMISSION STANDARDS.



## **Tractor with Daimler technology (Germany) - CRDi - Euro III**

Thaco Auman FV375 is an all-new high-class tractor designed under Daimler technology - the parent corporation of Mercedes (Germany), and manufactured by Foton & Daimler Joint Venture. The product features a Weichai WP12 engine in accordance with Austrian Technology (studied and developed by the Centre of Research and Experiment ALV - Austria and Bosch Group - Germany well-known for its tradition of fuel system design all over the world), electronically controlled Common Rail fuel injection system with outstanding advantages: powerful, fuel-saving, low noise, environment-friendly. Especially, this is the first tractor in the Vietnam's market satisfying the Euro III emission standards.

Although the engine has a 12L cylinder capacity, 375 power engine, fuel consumption decreases by 8% and traction increases more 20% than the products having the same cylinder capacity in the market. Thanks to a premium cooling system, the WP12 engine can operate with high intensity continuously for a long time without much effect on longevity. The engine is also applied to Thaco Mobihom sleeper buses and Thaco TB120S coaches, which have been sold for more than 1,000 vehicles, highly voted by actual customer feedback.

## **Optimized chassis structure and transmission system**

To meet severe operating conditions demand, Thaco Auman FV375 received an optimized chassis structure and transmission system. The chassis with single-layer structure, made of high-quality alloy which is persistent and lightweight helps to significantly reduce the vehicle's tare weight. The transmission system is equipped with components from renowned manufacturers in the world. The VALEO clutch (South Korea) with hydraulic control, pneumatic power steering enables the driver to disengage the clutch gently (without a great deal of force impacting on the clutch pedal). FAST gearbox (USA) with housing made of lightweight aluminum alloy enables cooling efficiency, noise reduction when the vehicle is operated. ANKAI Axle (Mercedes technology), with automatic cutoff and differential lock between the two axles in combination with differential lock mechanism among wheels on the same axle help the vehicle to cross swampy terrains efficiently, especially in case of heavy loads but fuel economy. Parabolic spring suspension helps the vehicle to bare load with smooth operation and reduces the number of laminated springs which decrease the vehicle's tare weight.

## **Logically designed cabin, comfortable interior**

Thaco Auman FV375 cab was designed by Daimler with predominant features of function, convenient, comfort, in compliance with European safety standards verified by TUV Rheinland (a leading company in field of assessment and evaluation of automotive quality and safety,

headquartered in Germany). The cab design is based on aerodynamic principles enabling minimum air resistance and fuel economy. Compressed air suspension system in combination with lateral and longitudinal dampers ensures smooth operation. Spacious interior is designed according to Mercedes technology, modern aesthetics, fully-equipped with comfortable features with 2 bunk beds easily accommodating drivers who have a rest after shift during a long-distance journey.

Confident about the quality of its products, with regard to Auman Thaco FV475, Thaco offers to customers a preeminent warranty policy of 100,000 km/2 years (while products in the same segment are under a warranty of 20,000 km/12 months).

With stable quality, powerful operation, high exploitation capability, the tractor Auman Thaco FV375 represents a reasonable option for investors in long-distance transport of high load carrying large, complying with the government's latest rules on road transport.

**TO ENSURE OPTIMAL PERFORMANCE IN SEVERE CONDITIONS, THACO AUMAN FV375 WAS TESTED BY FOTON - DAIMLER JOINT VENTURE ON MANY TERRAINS, THE TOTAL DURATION OF COMPONENT TESTS UP TO 50,000 HOURS, OVER 5,000,000 KILOMETERS WITH MORE THAN 100 PARTICIPATING CARS.**



## **ĐỒNG CHÍ LÊ HỒNG ANH - ỦY VIÊN BỘ CHÍNH TRỊ, THƯỜNG TRỰC BAN BÍ THƯ: KHEN NGỢI SỰ NỖ LỰC PHÁT TRIỂN CỦA THACO**

*MR. LE HONG ANH - POLITBURO MEMBER, STANDING MEMBER OF THE PARTY CENTRAL COMMITTEE SECRETARIAT PRAISE FOR THE DEVELOPMENT EFFORTS OF THACO*



Chiều ngày 30/7, trong chuyến công tác tại Quảng Nam, đồng chí Lê Hồng Anh, Ủy viên Bộ Chính trị, Thường trực Ban Bí thư cùng đoàn công tác đã có chuyến thăm và làm việc tại Khu phức hợp Chu Lai - Trường Hải. Đại diện Lãnh đạo tỉnh Quảng Nam, huyện Núi Thành và Ban lãnh đạo Công ty Ô tô Trường Hải đã đón tiếp đoàn.

Sau khi tham quan các dây chuyền sản xuất, lắp ráp tại các công ty, đơn vị thuộc Khu Phức hợp và nghe lãnh đạo THACO báo cáo về quá trình hình thành và hoạt động sản xuất, kinh doanh cũng như công tác phát triển Đảng bộ, công tác đoàn thể... Đồng chí Lê Hồng Anh đã chỉ đạo Ban Lãnh đạo công ty cần quan tâm sâu sát hơn nữa công tác phát triển đoàn thanh niên, đẩy mạnh công tác phát triển Đảng trong thời kỳ mới. Lãnh đạo công ty cần chú ý đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ công nhân chắc về tay nghề, vững về lập trường chính trị, để phát triển Đảng ngay từ đội ngũ công nhân. Bên cạnh đó, ông cũng dành lời ngợi khen đến sự nỗ lực phát triển mà Ban lãnh đạo công ty đã thực hiện trong suốt thời gian qua.

*In the afternoon of July 30, on a mission in Quang Nam, Mr. Le Hong Anh, Politburo Member, Standing Member of the Party Central Committee Secretariat and the task force visited and worked at the Chu Lai - Truong Hai Complex. They were welcomed by representative leaders of Quang Nam province, Nui Thanh district and the management committee of Truong Hai Auto Corporation.*

*After having taken a tour around production and assembly lines equipped for companies and affiliates located at the Complex and heard THACO's leaders reporting on the establishment history, business operations, as well as the development of party committees, union activities, etc. Mr. Le Hong Anh directed the company's management committee to pay more attention to develop the youth union, foster the Party development missions in the new era. The company's management committee is required to attach special attention to train, retrain workers' workmanship with strong political stance to develop the Party right among them. Besides, he also praised the efforts that the company's executive committee has made for the past time.*



## **BÍ THƯ TRUNG ƯƠNG ĐOÀN - ĐẶNG QUỐC TOÀN ẤN TƯỢNG TRƯỚC SỰ PHÁT TRIỂN CỦA THACO**

*MR. DANG QUOC TOAN – SECRETARY OF THE UNION'S CENTRAL  
COMMITTEE IMPRESSED BY THE DEVELOPMENT OF THACO*

Chiều ngày 14/7, ông Đặng Quốc Toàn - Bí thư Trung ương Đoàn cùng với Lãnh đạo Tỉnh đoàn Quảng Nam đã đến thăm Khu Phức hợp Ô tô Chu Lai - Trường Hải. Sau khi nghe lãnh đạo KPH Chu Lai và Đoàn cơ sở Thaco báo cáo về những bước phát triển của Thaco trên đất Quảng Nam trong hơn 10 năm qua và những hoạt động của Đoàn Thanh niên Thaco, ông Đặng Quốc Toàn đã bày tỏ sự cảm ơn chân thành đến ban Lãnh đạo KPH Ô tô Chu Lai - Trường Hải đã đón tiếp đoàn chu đáo, đồng thời nhấn mạnh sự ấn tượng trước quá trình phát triển của Thaco

*In the afternoon of July 14, Mr. Dang Quoc Toan - Secretary of the Union's Central Committee together with Quang Nam Province Union's leaders visited the Chu Lai - Truong Hai Automotive Complex. After having heard the Chu Lai Complex's executive committee and Thaco's Union reporting about Thaco's development steps in Quang Nam for over 10 years and the activities of Thaco's Youth Union, Mr. Dang Quoc Toan expressed his sincere thanks to the Leaders Committee of Chu Lai - Truong Hai Automotive Complex for a warmly welcoming reception, and insisted on his impression upon Thaco's development process as*

cũng như những đóng góp của Thaco cho ngân sách của tỉnh Quảng Nam và nhà nước. Bí thư TW Đoàn chúc Thaco sẽ ngày càng phát triển hơn nữa, xứng đáng là công ty Ô tô hàng đầu Việt Nam. Bên cạnh đó, ông Đặng Quốc Toàn còn mong muốn lãnh đạo Thaco quan tâm nhiều hơn nữa và tạo điều kiện cho Đoàn Thanh niên của Thaco hoạt động ngày càng hiệu quả và tặng Đoàn cơ sở Thaco 01 chiếc đàn ghita và tài liệu sinh hoạt Đoàn.

*well as Thaco's contributions to the budget of Quang Nam province and of the state. The Secretary of Union's Central Committee wished Thaco further development, deserving be the leading automobile company in Vietnam. Moreover, Mr. Dang Quoc Toan also hoped that Thaco's leadership would pay more attention to and facilitate Thaco's Youth Union activities to ensure more efficiency. He gave Thaco's Youth Union a guitar and documents regarding Union's activities.*



## THACO NHẬN KỶ NIỆM CHƯƠNG LẦN 2 TỪ HSBC VIỆT NAM

### THACO RECEIVED THE 2ND ANNIVERSARY PLAQUE FROM HSBC VIETNAM

Chiều 23/06/2014, tại trụ sở Văn phòng Tổng công ty Thaco (TP.HCM), ban lãnh đạo Thaco đã tiếp đón đại diện Ngân hàng HSBC Việt Nam đến thăm và làm việc. Tại buổi gặp mặt, ông Vũ Bảo Quốc, Phó TGD thay mặt ban lãnh đạo Thaco đã nhận Kỷ niệm chương vì những đóng góp của Thaco với vai trò là một trong những đơn vị hợp tác chiến lược của HSBC Việt Nam do ông Phạm Hồng Hải - Phó TGD HSBC Việt Nam trao tặng. Đồng thời ông Vũ Bảo Quốc cũng chia sẻ, HSBC là một trong những ngân hàng có đóng góp quan trọng trong sự phát triển của Thaco, và mong muốn hai bên sẽ tiếp tục hợp tác ngày càng bền vững hơn nữa. Đây cũng là lần thứ 2 Thaco vinh dự nhận được kỷ niệm chương từ Ngân hàng HSBC Việt Nam.

*In the afternoon, on June 23, 2014, Thaco leaders welcomed representatives from HSBC Vietnam to visit and work at the headquarter office of Thaco Corporation (HCMC). At the meeting, Mr. Vu Bao Quoc, Deputy CEO received, on behalf of Thaco's leaders, an anniversary plaque awarded by Mr. Pham Hong Hai - Deputy CEO of HSBC Vietnam for Thaco's contributions as one of the strategic partners of HSBC Vietnam. At the same time, Mr. Vu Bao Quoc also shared that HSBC was one of the banks having important contributions to the development of Thaco, and he wished for a more sustainable partnership between the two corporations. This was also the 2nd time that Thaco took the honor to be awarded an anniversary plaque from HSBC Bank (Vietnam).*



## THACO NHẬN GIẢI THƯỞNG “NHÀ PHÂN PHỐI PHÁT TRIỂN HỆ THỐNG SHOWROOM & XƯỞNG DỊCH VỤ NHANH NHẤT TRÊN THẾ GIỚI”

### THACO WAS AWARDED THE PRIZE “DISTRIBUTOR WITH FASTEST DEVELOPMENT IN SHOWROOM NETWORK & SERVICE WORKSHOPS IN THE WORLD”

Ngày 19/6/2014, tại Hội nghị các nhà phân phối xe Peugeot toàn cầu diễn ra tại Paris, Pháp. Tập đoàn PSA đã trao giải “Phát triển hệ thống showroom và xưởng dịch vụ nhanh nhất trên thế giới” cho Thaco - Nhà phân phối độc quyền thương hiệu và dòng xe Peugeot tại thị trường Việt Nam. Đây là giải thưởng dựa trên số lượng phát triển showroom Peugeot đạt chuẩn 3S toàn cầu của các nhà phân phối tại mỗi quốc gia có tốc độ phát triển hệ thống phân phối nhanh nhất. Đồng thời, giải thưởng này cũng minh chứng cho việc Thaco rất coi trọng, đầu tư xây dựng hệ thống showroom và xưởng dịch vụ trong chiến lược phát triển thương hiệu và dòng xe Peugeot tại thị trường Việt Nam. Ông Bùi Kim Kha - Giám đốc khối kinh doanh xe du lịch Thaco đã thay mặt lãnh đạo Thaco nhận giải thưởng này.

*On June 19, 2014, at the meeting of global Peugeot distributors taking place in Paris, France, Thaco - Exclusive Distributor of Peugeot brand and vehicles in Vietnam's market was awarded by PSA Peugeot Citroen the prize “Distributor with fastest development in showroom network & service workshops in the world”. The award is based on the number of Peugeot showrooms under 3S standards established by global distributors in every country with fastest growth in the development of distribution system. The award is also a testament to Thaco's special attention to investments in the construction of showrooms and workshops in its strategies of Peugeot brand and vehicles in Vietnam's market. On behalf of Thaco leaders, Mr. Bui Kim Kha - Sales Manger of Thaco PC received this prize.*





## **BÀ FLEUR PELLERIN - QUỐC VỤ KHANH (PHÁP) BẤT NGỜ VỀ TỐC ĐỘ PHÁT TRIỂN HỆ THỐNG SHOWROOM CỦA PEUGEOT VIỆT NAM**

*MS. FLEUR PELLERIN – MINISTER DELEGATE (FRANCE) WAS SURPRISED AT THE GROWTH IN SHOWROOM NETWORK DEVELOPMENT OF PEUGEOT VIETNAM*

Sáng 22/7/2014, bà Fleur Pellerin - Quốc vụ khanh phụ trách Ngoại thương, xúc tiến du lịch và người Pháp ở nước ngoài của Bộ Ngoại giao và phát triển quốc tế Pháp cùng ông Jean Noel Poirier - Đại sứ đặc mệnh toàn quyền Pháp tại Việt Nam; ông Philippe Varin - Chủ tịch tập đoàn PSA Peugeot Citroën và một số doanh nghiệp Pháp ở Việt Nam đã đến thăm Showroom Peugeot Hà Nội trong hệ thống phân phối xe Peugeot của Thaco tại Việt Nam.

Tại đây, bà Fleur Pellerin đã có cuộc trao đổi ngắn với ông Bùi Kim Kha - Tổng giám đốc của Thaco PC về quá trình phát triển hệ thống phân phối Peugeot tại Việt Nam. Sau khi tham quan cơ sở vật chất của showroom Peugeot Hà Nội, bà Fleur Pellerin đánh giá cao hoạt động đầu tư và nỗ lực của Thaco trong việc phát triển hệ thống phân phối xe Peugeot và tỏ ra ngạc nhiên khi được biết trong thời gian ngắn, Thaco đã đầu tư 7 Showroom trên toàn quốc và dự kiến nâng lên con số 13 trong năm 2014. Phát biểu tại cuộc gặp mặt bà Fleur Pellerin nhận định, việc Tập đoàn PSA Peugeot Citroën và Thaco hợp tác phát triển các dòng xe mới là bước tiến tốt đẹp trong quan hệ thương mại và văn hóa của hai đất nước.

*In the morning, July 22, 2014, Peugeot Ha Noi Showroom belonging to Thaco's Peugeot distribution network in Vietnam was visited by Ms. Fleur Pellerin - Minister Delegate in charge of Foreign Trade, tourism promotion and oversea French people of French Ministry of Foreign Affairs and International Development together with Mr. Jean Noel Poirier - Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of France to Vietnam; Mr. Philippe Varin - Chairman of the PSA Peugeot Citroën and a number of French enterprises located in Vietnam.*

*Ms. Fleur Pellerin had a short conversation with Mr. Bui Kim Kha - General Manager of Thaco PC over the Peugeot distribution network development in Vietnam. After having taken a tour around the Ha Noi Peugeot showroom, Ms Fleur Pellerin appreciated Thaco's investments and efforts in the development of Peugeot distribution system and was surprised to learn that Thaco had invested 7 Showrooms nationwide during a short period, which were expected to increase by 13 in 2014. On her speech at the meeting, Ms. Fleur Pellerin said the cooperation between PSA Peugeot Citroën and Thaco in the development of new automobile models had marked a good progress in trading and cultural relationship between the two countries.*



## TRƯỜNG CAO ĐẲNG NGHỀ CHU LAI - TRƯỜNG HẢI NHẬN GIẢI THƯỞNG CUỘC THI “HỌC NGHỀ TƯƠNG LAI VÀ TIẾNG NÓI CỦA BẠN”

*CHU LAI - TRUONG HAI VOCATIONAL COLLEGE RECEIVED A PRIZE FROM THE CONTEST “FUTURE VOCATIONAL TRAINING AND YOUR VOICE”*

Ngày 1/7/2014 tại Nhà khách Quốc hội Thành phố Hồ Chí Minh, thầy và trò Trường Cao đẳng Nghề Chu Lai - Trường Hải đã vinh dự nhận giải thưởng trong cuộc thi “Học nghề tương lai và tiếng nói của bạn” do Tổng cục Dạy nghề, Bộ Lao động - Thương binh & Xã hội và Hội đồng Anh phát động từ ngày 6/1/2014. Trường Cao đẳng Nghề Chu Lai - Trường Hải đã tham gia dự thi ở hai nội dung gồm: Thiết kế Website “Học nghề - Tương lai và tiếng nói của bạn” tại địa chỉ: <http://thacovtc.edu.vn/cnoto> do thầy Nguyễn Hoài Phương và các sinh viên Lê Anh Tuấn, Ngô Hữu Thạch, Nguyễn Phước Khánh thực hiện; Phim “Đổi thay nơi vùng cát trắng” do thầy Võ Văn Tín, và các sinh viên Trần Văn Khương, Võ Đình Phi thực hiện. Cả hai hạng mục tham gia dự thi đều đạt giải ba toàn quốc.

*On July 01, 2014 at the Parliament's Guest House in Ho Chi Minh City, students and teachers from the Chu Lai – Truong Hai Vocational College took the honor to receive an award from the contest “Future vocational training and your voice” mobilized by General Department of Vocational Training, Ministry of Labour - Invalids and Social Affairs and the British Council since January 6, 2014. The Chu Lai - Truong Hai Vocational College participated in two contents of the contest including Designing the website “Vocational Training - Your future and your voice” at <http://thacovtc.edu.vn/cnoto> implemented by Mr. Nguyen Hoai Phuong and students Le Anh Tuan, Ngo Huu Thach, Nguyen Phuoc Khanh; The film “Changes in the sandy region” made by Mr. Vo Van Loan, and the students Tran Van Khuong, Vo Dinh Phi. The both said contents won the third national prize.*



*Đại diện Ban tổ chức trao giải ba toàn quốc về nội dung thiết kế Website*

## NHÀ MÁY PHỤ TÙNG ĐIỆN Ô TÔ ĐẠT CHỨNG NHẬN ISO/TS 16949:2009

*ELECTRICAL AUTOMOBILE COMPONENT FACTORY WON THE ISO/TS 16949:2009 CERTIFICATE*

Từ tháng 6/2013, nhà máy Phụ tùng Điện Ô tô đã xây dựng và áp dụng Hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO/TS16949, đến nay, đã được tổ chức AFNOR (Malaysia) đánh giá và cấp chứng nhận. Sáng ngày 23/6/2014, nhà máy Phụ tùng Điện Ô tô đã tổ chức Lễ trao chứng nhận hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO/TS 16949:2009, đại diện Ban Tổng giám đốc THACO, ông Phạm Văn Tài đã trao giấy chứng nhận cho Lãnh đạo nhà máy. Cũng tại buổi lễ, toàn thể CB.CNV của nhà máy đã vinh dự nhận bằng khen vì đã có thành tích xuất sắc trong quá trình xây dựng và áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO/TS 16949:2009. Đặc biệt ông Tengku Baharim Bin Tengku Abdu - Chuyên gia kỹ thuật được Ban Tổng giám đốc khen thưởng vì đã có thành tích xuất sắc trong quá trình hướng dẫn xây dựng và áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO/TS 16949:2009.

*Since April 6, 2013, the Electrical Automobile Component Factory has established and put into practice the Quality control system according to ISO/TS16949 standards, has recently been accessed by the AFNOR organization (Malaysia) and granted a certification. In the morning of June 23, 2014, the Electrical Automobile Component Factory hold the Quality Control System Certificate Awarding Ceremony in accordance with ISO /TS16949 standards, the certificate was awarded by Mr. Pham Van Tai - representative of THACO's Board of General Managers. At the ceremony, all members and staffs of the factory were also honored to be awarded a certificate of merit for outstanding achievements in the establishment and application of the quality control system according to ISO /TS 16949: 2009 standards. In particular, Mr. Tenku Baharim Bin Tengku Abdu - Technical Specialist was rewarded by the Board of General Managers for his excellent achievements during the guidance process on establishment and application of the quality control system according to ISO/TS 16949: 2009 standards.*





## **KHU PHỨC HỢP CHU LAI - TRƯỜNG HẢI PHỤNG DƯỠNG MẸ VIỆT NAM ANH HÙNG**

Thể hiện đạo lý “Uống nước nhớ nguồn” và truyền thống “Thaco chung tay vì cộng đồng”, được sự chỉ đạo và hỗ trợ của Ban Lãnh đạo, Đảng ủy Thaco đã tổ chức nhận phụng dưỡng 3 bà mẹ Việt Nam Anh hùng của xã Tam Hiệp, huyện Núi Thành, tỉnh Quảng Nam. Các mẹ có tên là Trần Thị Liễn, mẹ Ngô Thị Liễn, mẹ Nguyễn Thị Ngọc. Ba mẹ đều có hoàn cảnh neo đơn, khó khăn và sức khỏe kém. Sáng ngày 13/9/2014, Ban chấp hành công đoàn Khu phức hợp và Đoàn Thanh niên đã đến thăm, tặng quà và khám sức khỏe cho các mẹ.

### *CHU LAI – TRUONG HAI INDUSTRIAL COMPLEX ZONE TAKES CARE OF VIETNAMESE HEROIC MOTHERS.*

*To express the ethical “drinking water, remember its source” and the tradition “Thaco hands for community”, under the direction and support of the Board of Directors, Thaco Communist Party held a ceremony to officially accept responsibility for taking care of three Vietnamese Heroic Mothers in Tam Hiep commune, Nui Thanh district, Quang Nam province. The mothers called mother Tran Thi Lien, mother Ngo Thi Lien, mother Nguyen Thi Ngoc. All of them are in solitary situations, disadvantage and poor health. In the morning of 9/13/2014, the union executive committee of the Complex Zone and the Youth Union has visited, presented gifts and checked up for the mothers.*

## **ĐOÀN GIÁM SÁT ỦY BAN ĐỐI NGOẠI QUỐC HỘI THĂM KHU PHỨC HỢP CHU LAI**

Chiều ngày 04/8/2014, nhân chuyến làm việc tại tỉnh Quảng Nam, Đoàn Giám sát Ủy ban Đối ngoại Quốc hội gồm 16 đồng chí do đồng chí Trần Văn Hằng - Ủy viên BCH TW Đảng, Ủy viên Thường vụ Quốc hội, Chủ nhiệm Ủy ban Đối ngoại của Quốc hội làm Trưởng đoàn đã đến thăm Khu phức hợp Chu Lai - Trường Hải, đại diện Lãnh đạo Thaco, ông Phạm Văn Tài - Phó TGDĐ đã đón tiếp đoàn. Tại buổi tiếp, sau khi nghe giới thiệu về quá trình hình thành, phát triển của Thaco và Khu phức hợp Chu Lai, đồng chí Trần Văn Hằng đã bày tỏ sự quan tâm và khen ngợi những nỗ lực nâng cao năng lực và tỷ lệ nội địa hóa của Thaco, đồng thời đánh giá cao hoạt động đào tạo nghề theo mô hình kép mà công ty đang thực hiện. Ông hy vọng Thaco sẽ tiếp tục phát triển và đóng góp nhiều hơn nữa trong sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Kết thúc chuyến thăm, đoàn đã có chuyến tham quan thực tế tại các nhà máy, công ty thuộc Khu Phức Hợp.

### *MONITORING DELEGATION OF DOMESTIC COMMITTEE OF FOREIGN AFFAIRS VISITED CHU LAI COMPLEX ZONE*

*In the afternoon of Aug 4 2014, in the occasion of visiting Quang Nam Province, Monitoring delegation of Domestic Committee of Foreign Affair of 16 comrades led by Mr. Tran Van Hang - Member of the Central Committee of the Communist Party of Vietnam, Standing Member of the National Assembly of Vietnam, Chairman of the foreign Relations Committee of Parliament visited Chu Lai - Truong Hai Complex Zone, representing Thaco leaders, Mr. Pham Van Tai - Deputy Director welcomed the delegation.*

*At the meeting, after the introduction of the process of formation, and development of Thaco and Chu Lai complex, Mr. Tran Van Hang had expressed interest and praised the efforts to improve capacity and raise the localization of Thaco, and appreciate the training activities under the dual model that the company is following. He hopes Thaco will continue to grow and contribute more in the industrialization and modernization of the country. End of the visit, the delegation visited the factories and companies in the complex.*



*Ban Lãnh đạo tỉnh Quảng Nam, Thaco đón tiếp  
đoàn đại biểu UB Đối ngoại Quốc hội tại VP Chu Lai*

# THACO TỔ CHỨC ĐẠI HỘI CÔNG ĐOÀN CHI NHÁNH KHU VỰC NAM BỘ LẦN THỨ 1

PHÒNG TRUYỀN THÔNG THACO

Sáng ngày 14/6, tại Hội trường Công ty An Thành Phát, (Biên Hòa, Đồng Nai), Chi nhánh Khu vực Nam bộ đã tổ chức Đại hội đại biểu Công đoàn cơ sở lần thứ I, nhiệm kỳ 2014 - 2016. Đến dự đại hội có ông Thái Duy Hùng, Phó Tổng Giám đốc, Bí thư Đảng ủy Thaco, ông Huỳnh Hữu Cảnh - Chủ tịch Công đoàn Thaco, ông Phan Văn Kỳ - Bí thư Đoàn Thanh niên Thaco, bà Nguyễn Thiện Mỹ - Giám đốc Chi nhánh Khu vực Nam bộ, cùng lãnh đạo các phòng, ban Văn phòng Tổng quản Thaco, Chi nhánh Khu vực Nam bộ và 100 đại biểu chính thức đại diện cho 388 đoàn viên toàn khu vực về tham dự.

Đại hội đã tổng kết 4 năm hoạt động của Công đoàn khu vực và đề ra phương hướng, nhiệm vụ công tác Công đoàn và phong trào công nhân lao động toàn chi nhánh năm 2014 - 2016. Ông Thái Duy Hùng thay mặt lãnh đạo Đảng bộ và Ban Tổng giám đốc Thaco đã biểu dương cán bộ đoàn viên Công đoàn Chi nhánh Khu vực Nam bộ trong thời gian qua đã khắc phục khó khăn hoàn thành nhiệm vụ của Ban chấp hành lâm thời và yêu cầu cán bộ đoàn viên thực hiện tốt các chỉ tiêu của Nghị quyết nhiệm kỳ 2014 - 2016 do đại hội thông qua; vận động CB.CNV, đoàn viên thi đua hoàn thành nhiệm vụ của công ty, phấn đấu xây dựng tổ chức Công đoàn vững mạnh. Đại hội cũng đã bầu ra Ban Chấp hành mới gồm 15 đồng chí và chỉ định 20 đồng chí làm Chủ tịch các Công đoàn bộ phận tại các đơn vị trực thuộc hệ thống Chi nhánh Khu vực Nam bộ.





# THACO ORGANIZED THE 1ST TRADE UNION CONGRESS AT SOUTHERN BRANCH

*THACO'S COMMUNICATION DEPARTMENT*

In the morning of June 14th, at the Conference Hall of An Thanh Phat Company (Bien Hoa, Dong Nai), the Southern Branch of Thaco organized the 1st Trade Union Congress, tenure 2014 - 2016. Attendants include Mr. Thai Duy Hung, Deputy General Director, Thaco Party Secretary, Mr. Huynh Huu Canh - Thaco Trade Union Chairman, Mr. Phan Van Ky - Thaco Youth Union Secretary, Ms. Nguyen Thien My - Southern Branch Manager, and leadership of departments at Thaco General Administration Office, Southern Branch and 100 official delegates representing 388 members across the region.

The Congress summarized 4 operation years of the regional Trade Union and put forward orientation, missions of the Trade Union and labor movement for the whole branch from 2014 to 2016. Mr. Thai Duy Hung, on

behalf of the leadership of Thaco Party and Thaco Board of General Managers, praised members of the Southern Branch Trade Union for overcoming difficulties, completing responsibilities of the Interim executive committee and appealing to all staff and Youth Union members for well implementing targets as prescribed in the Resolution of tenure 2014 - 2016 under the Congress's approval; encouraging all staff members, Youth Union members to compete for completing the company's missions, strive for building a powerful Trade Union. A new Executive Committee was also elected by the Congress, consisting of 15 comrades and 20 comrades were appointed to become Trade Union President at affiliates directly under the Southern Branch network.



## THACO TỔ CHỨC ĐẠI HỘI ĐOÀN CƠ SỞ LẦN THỨ V

### TUỔI TRẺ THACO THỰC HIỆN CÁC NHIỆM VỤ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY

Chiều ngày 14/6, tại Hội trường Công ty An Thành Phát, Đoàn cơ sở Thaco đã tiến hành khai mạc Đại hội đại biểu Đoàn TNCS Hồ Chí Minh Công ty cổ phần ô tô Trường Hải lần thứ V, nhiệm kỳ 2014 - 2017. Đến dự đại hội có đại diện Trung ương Đoàn, tỉnh Đoàn Đồng Nai và Đoàn khối doanh nghiệp tỉnh Đồng Nai. Về phía công ty có ông Nguyễn Hùng Minh, Phó Chủ tịch HĐQT, TGD Thaco, ông Thái Duy Hùng, phó TGD, Bí thư Đảng ủy Thaco, lãnh đạo các phòng, ban, đơn vị trực thuộc Thaco cùng 100 đại biểu là đoàn viên của 4 Liên Chi đoàn và Đoàn trực thuộc tại các chi nhánh khu vực, Khu phức hợp Chu Lai - Trường Hải và Văn phòng tổng quản Thaco.

Ban chấp hành Đoàn cơ sở Thaco khóa IV đã báo cáo tổng kết đánh giá nhiệm kỳ 2012 - 2014 và đề ra kế hoạch phương hướng nhiệm vụ công tác Đoàn và phong trào thanh niên công nhân của công ty nhiệm kỳ 2014 - 2017 với các mục tiêu định hướng tuổi trẻ Thaco xung kích thực hiện các nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của công ty.



Tại Đại hội, Trung ương Đoàn TNCS Hồ Chí Minh đã tặng Kỷ niệm chương "Vì thế hệ trẻ" cho ông Nguyễn Hùng Minh, TGD và ông Phạm Văn Tài, phó TGD Thaco vì sự đóng góp tích cực cho tổ chức Đoàn và phong trào thanh niên cả nước nói chung và tuổi trẻ Thaco nói riêng. Đồng thời Tỉnh đoàn, Đoàn khối cũng đã tặng bằng khen, giấy khen cho cán bộ, đoàn viên công ty và tập thể Đoàn cơ sở Thaco xuất sắc trong 3 năm qua.





## **THACO ORGANIZED THE 5TH YOUTH UNION CONGRESS**

### **THE YOUTH UNION AND THE NATIONWIDE YOUTH MOVEMENT IN GENERAL AND THACO'S YOUTH MOVEMENT IN PARTICULAR**

In the same day afternoon, at the Conference Hall of An Thanh Phat Company, the 5th Delegation Congress of Ho Chi Minh Communist Youth Union of Truong Hai Auto Corporation was opened by Thaco Youth Union, tenure 2014 -2017. Attendants include representatives of Central Union, Youth Union of Dong Nai province and Youth Union of Dong Nai enterprises. Represent the company Mr. Nguyen Hung Minh, Thaco'S Vice Chairman and General Manager, Mr. Thai Duy Hung, Deputy General Manager, Thaco Party Secretary, leaders of departments and affiliates directly under Thaco and 100 delegates who are members of Youth Union from 4 Groups of Youth Union branches and Youth Union directly under regional affiliates, Chu Lai - Truong Hai Complex and Thaco's General Administration Office.

The 4th Executive Committee of Thaco Youth Union made a sum-up report and assessment with regard to the

operation of the 2012 – 2014 tenure and set forth missions plan, orientation for the company's Youth Union, youth and labor movement in the next tenure 2014 - 2017 together with targets to guide Thaco's young people to voluntarily strive for implementing business and manufacturing missions of the company. At the Congress, the Central Committee of Ho Chi Minh Communist Youth Union awarded the campaign medal "For young generations" to Mr. Nguyen Hung Minh, Thaco's General Manager and Mr. Pham Van Tai, Thaco's Deputy General Manager for positive contributions to the Youth Union and the nationwide youth movement in general and Thaco's youth movement in particular. At the same time, the provincial Youth Union, Youth Union of enterprises also awarded certificates of merit to officers, youth union members and collective Youth Unions of Thaco for excellent achievements during the past 3 years.



# THACO “NGƯỜI” MANG ĐẾN TƯƠNG LAI

MINH THI

*Khu Phức hợp Sản xuất và Lắp ráp Ô tô Chu Lai - Trường Hải thành lập, không chỉ mang đến một diện mạo mới cho vùng đất Chu Lai (Quảng Nam) vốn đầy cát và nắng, mà còn là cơ hội đổi đời cho rất nhiều người dân nơi đây, đặc biệt là những công nhân hiện đang làm việc tại các nhà máy của Khu phức hợp. Từ những người nông dân quanh năm bán mặt cho đất, bán lưng cho trời vẫn không đủ ăn, đủ mặc. Đến nay, đa số họ đã có một cuộc sống tốt đẹp và tiện nghi hơn. Trong đó, anh Trần Văn Khương - Trợ lý Sản xuất Xưởng Hàn, Công ty Thaco Bus là một minh chứng điển hình cho sự thay đổi tốt đẹp này.*



Sinh ra và lớn lên trên mảnh đất Chu Lai cằn cỗi, tương lai của anh tưởng chừng chỉ có thể gắn liền với những mảnh ruộng. Thế nhưng, năm 2003, khi Thaco đến Chu Lai (Quảng Nam) đầu tư xây dựng Khu Phức Hợp SX&LR Ô tô Chu Lai - Trường Hải, một cánh cửa mới tràn đầy hy vọng đã mở ra trước mắt anh. Nộp đơn xin vào làm việc tại nhà máy Thaco Tài (nhà máy đầu tiên của Thaco), anh bước vào khởi đầu mới của cuộc đời với vị trí người thợ học nghề đóng thùng. Khi ấy, anh cùng các đồng nghiệp đã vô cùng vui mừng khi tự mình hoàn thành những sản phẩm công nghiệp đầu tiên. Song, các anh lại trăn trở, vì mặc dù thực hành thành thạo, nhưng họ vẫn chưa hiểu rõ và nắm vững được lý thuyết, nguyên lý để tự tin khi nói về quy trình sản xuất và những sản phẩm do mình làm ra.

Năm 2010, nhằm phát triển nguồn nhân lực có trình độ kỹ thuật để phục vụ cho ngành công nghiệp cơ khí Ô tô Chu Lai - Trường Hải và cả Khu kinh tế mở Chu Lai, tỉnh Quảng Nam và vùng kinh tế trọng điểm miền Trung nói chung, Thaco quyết định nâng cấp Trung tâm đào tạo thành Trường Cao đẳng Nghề Chu Lai - Trường Hải. Lúc này, anh công nhân Trần Văn Khương lại bắt đầu vào một cuộc hành trình mới: Vừa học, vừa làm. Ban ngày anh đi làm, đêm đến, ánh đèn của nhà trường lại rực sáng đón anh đến lớp. Sau khi đăng ký học lớp Cao đẳng Ô Tô khóa 01, anh miệt mài, hăng say học tập nhằm nâng cao trình độ. Với những kiến thức trên ghế nhà trường cộng thêm kỹ năng thực hành vốn đã thành thạo, anh nhanh chóng hòa nhập vào môi trường

công nghiệp, liên tiếp hoàn thành tốt các nhiệm vụ lãnh đạo nhà máy giao. Nỗ lực của anh đã được đền bù xứng đáng: ngay khi vừa nhận tẩm bằng tốt nghiệp hệ Cao đẳng, anh được lãnh đạo tin tưởng bổ nhiệm vị trí Trợ lý sản xuất Xưởng Hàn. Sự trưởng thành trong công việc của anh còn thể hiện rõ qua việc thay đổi đánh giá xếp loại hàng năm: từ loại khá, qua quá trình rèn luyện, phấn đấu hoàn thiện bản thân, anh từng bước tiến lên loại khá - giỏi và 3 năm trở lại đây, anh liên tiếp được xếp loại giỏi.

Nhận định về người đồng nghiệp chịu khó này, anh Trần Quốc Bảo - Chuyên trưởng xưởng Hàn, Công ty Thaco Bus đã chia sẻ: “Anh Khương là một đồng nghiệp rất vui tính, luôn đem lại niềm vui cho anh em trong



xưởng Hàn. Anh luôn nhiệt tình giúp đỡ đồng nghiệp, xử lý khó khăn trong công việc, cũng như sẵn sàng truyền đạt kinh nghiệm, tận tình chỉ bảo kiến thức giúp đồng nghiệp tiến bộ hơn. Ngoài ra, trong các hoạt động văn nghệ, thể thao, anh tham gia rất hăng hái và tích cực nên luôn được anh em trong công ty bầu làm đội trưởng". Bên cạnh sự yêu mến từ đồng nghiệp, anh cũng nhận được sự tín nhiệm từ phía lãnh đạo công ty. "Nhạy bén, linh hoạt, có khả năng phân tích, tư duy công việc tốt, hoạch định và triển khai công việc có hiệu quả cao mang lại giá trị đóng góp lớn..." là những đánh giá nhận xét mà lãnh đạo Công ty Bus ưu ái dành cho anh trong đợt xếp loại năm vừa qua. Chắc chắn, những tình cảm thân thương cùng sự tin tưởng ấy sẽ là nguồn động lực vô giá giúp anh vững bước trên chặng đường phía trước.

Luôn đem lại ấn tượng cho người đối diện bằng sự chân thành, điều đó được thể hiện trong từng lời nói, trong cách giao tiếp của anh, anh tâm sự: "Trước đây, khi xin vào làm ở

Thaco, tôi chỉ là một người nông dân bình thường, tầm nhìn còn hạn hẹp, chỉ muốn tìm một công việc làm qua ngày. Qua những năm gắn bó với Thaco, từ một lao động phổ thông, đến nay, tôi đã vươn lên trở thành một trợ lý sản xuất - cánh tay đắc lực cho Quản đốc xưởng Hàn. Thế nhưng, tôi tự nhận thấy bản thân mình vẫn chưa có được đóng góp lớn lao gì ngoài một tinh thần nhiệt huyết dành cho công ty, việc mà bất cứ người công nhân nào của Thaco cũng làm được. Mỗi ngày, sau giờ làm việc, tôi được trở về với tổ ấm khang trang của mình, về bên gia đình hạnh phúc, đầy ắp tiếng cười, tôi thật sự biết ơn lãnh đạo Thaco và KPH đã đến Chu Lai và tạo điều kiện cho không chỉ riêng tôi mà những người dân nơi đây có công ăn việc làm ổn định, góp phần cải thiện cuộc sống ngày một tốt hơn. Tôi sẽ quyết tâm cố gắng hơn nữa để luôn đáp ứng sự kỳ vọng của lãnh đạo, cũng như phù hợp với những thay đổi của Thaco trong tương lai". Khi chia sẻ những điều này, gương mặt anh ánh lên niềm hạnh phúc rạng rỡ. Nhìn anh, tôi như nhìn thấy tương lai

tươi sáng của những con người nơi đây - thế hệ những nông dân làm chủ kỹ thuật, làm chủ công nghệ.

Không chỉ giỏi trong sản xuất, anh Trần Văn Khương còn là sinh viên chăm chỉ trong việc góp phần tham gia các cuộc thi của trường. Tháng 7 vừa qua, trong cuộc thi "Học nghề tương lai và tiếng nói của bạn" do Tổng cục Dạy nghề, Bộ Lao động - Thương binh & Xã hội và Hội đồng Anh phát động, phim "Đổi thay nơi vùng cát trắng" do anh và thầy trò Trường cao đẳng nghề thực hiện đã đạt giải ba toàn quốc.

Kể từ khi làm việc tại Khu Phức Hợp SX&LR Ôtô Chu Lai - Trường Hải, cuộc sống của anh Trần Văn Khương đã hoàn toàn thay đổi. Không chỉ riêng anh, mà người dân nơi đây đều biết, Trường Hải đã góp phần không nhỏ trong việc phát triển kinh tế miền Trung, làm thay đổi cuộc sống của cả một vùng quê. Tất cả, chính là nhờ Thaco - "người" mang đến tương lai.



Anh Trần Văn Khương (người đầu tiên bên trái) và đại diện nhà trường nhận giải ba toàn quốc về phim "Đổi thay nơi vùng cát trắng"

# THACO

## "THE ONE" WHO BRINGS FUTURE

MINH THI



THE ESTABLISHMENT OF CHU LAI - TRUONG HAI AUTO MANUFACTURING AND ASSEMBLY COMPLEX BRINGS NOT ONLY A NEW LOOK TO THE SANDY AND SUNNY LAND OF CHU LAI (QUANG NAM), BUT ALSO OPPORTUNITIES TO CHANGE LOCAL LIVES, ESPECIALLY THOSE WHO ARE CURRENTLY WORKING AT THE COMPLEX'S FACTORIES. IN THE PAST, THEY WERE FARMERS TOILING AND MOILING ALL THE YEAR ROUND FOR A BARE LIVING. NOWADAYS, MOST OF THEM HAVE EARNED A BETTER AND MORE COMFORTABLE LIFE. MR. TRAN VAN KHUONG - PRODUCTION ASSISTANT AT WELDING WORKSHOP, THACO BUS COMPANY IS A TYPICAL EXAMPLE FOR SUCH NICE CHANGE.

Born and raised in the barren land Chu Lai, his future seemed to stick on the fields. However, in 2003 when Thaco invested in the construction of Chu Lai - Truong Hai Auto Manufacturing & Assembly Complex in Chu Lai (Quang Nam), a new door full of hope was opened up before him. Applying for a work at Thaco Truck Company (Thaco's first factory), he began his first steps in a new life as an industrial packaging apprentice. At that time, he and his colleagues were then overjoyed when finishing their first industrial products. However, despite of their workmanship, they were preoccupied about their deficiency in thoroughly understanding and mastering theoretic knowledge, principles in order to have confidence in speaking about the manufacturing process and products made by themselves.

In 2010, in order to develop

technically qualified human resources to meet the demands of the automotive engineering industry at Chu Lai - Truong Hai and Chu Lai Open Economic Zone, Quang Nam province and the key economic region of the Central Vietnam in general, Thaco decided to upgrade the Training Center into the Chu Lai - Truong Hai Vocational College. At this time, the worker Tran Van Khuong began his new journey: Work by day, school by night. He went to work in the daylight and by night the school lights welcomed him to the class. After his registration to the Automobile College class, session 1, he forgot himself in study to improve his qualification. In combining his workmanship with school knowledge, he integrated quickly into the industrial environment, fulfill incessantly all missions and tasks assigned by the factory's leadership. His efforts

received deserving compensation: as soon as he was granted his college's degree, he was trustfully appointed as the Welding Workshop Production Assistant by the factory's leadership. His success in work was also demonstrated through changes in annual appraisal: starting at a fair grade, due to his training process and striving for self-improvement, he has stepped forward with a good grade and then excellent grade for 3 years in a row so far.

Speaking of this hard-working coworker, Mr. Tran Quoc Bao - Welding Workshop Line Supervisor, Thaco Bus Company said: "*Khuong is a very funny colleague who always brings joy to his coworkers at the Welding Workshop. He is always enthusiastically helpful to his colleagues, helping them handle difficulties at work, and willing to share minutely experience to ensure*



*that his coworkers can improve their qualification. Moreover, because he participated enthusiastically and positively in culture and sport activities, he has been always selected by his coworkers to be their captain". Apart from his colleagues' affection, he has been also trusted by the company's leaders. "Sharp, flexible, capable of analyzing, having good professional mentality, effective planning and implementation skills to create considerable contribution values, etc." – such favorable remarks on his capacity were made by the executive board of Bus Company according to last year appraisal. The said dear feelings and confidence will be definitely an invaluable motive to keep him firm on his feet on the path ahead.*

Always making people impressed by his sincerity, which represents through his words, communication, he said: *"In the past, when applying for work in Thaco, I was just a normal farmer with limited vision, just in need of finding a job to earn living. For years*

*of strong attachment with Thaco, starting from an unskilled worker, I have risen to become a production assistant efficiently supporting the Welding Workshop Manager. However, I found myself still not having any significant contributions to the company, not to mention the fervent dedication which can be offered by any Thaco's staff. Every day, after work, I get back to my cozy, happy home filled with laugh, I'm extremely grateful to the leadership of Thaco and the Complex in Chu Lai, helping not only myself but other locals also to have a steady job and increasingly better life. I will always strive more to meet expectations of the leadership, as well as catch up with Thaco's changes in the future".* While confiding, his face shone with radiant happiness. When looking at him, I seem to look at the locals' bright future - generations of farmer to be the master of techniques and technology.

Not only performing efficiently in production, but Mr. Tran Van Khuong

is also a hardworking student contributing to many contests of the college. In July, in the contest "Future vocational training and your voice" mobilized by the General Department of Vocational Training, Ministry of Labour - Invalids and Social Affairs and the British Council, the film "Changes in the sandy land" made by himself together with teachers and students from the Vocational College was awarded the third national prize.

Since working at the Chu Lai - Truong Hai Auto Manufacturing & Assembly Complex, the life of Mr. Tran Van Khuong has completely changed. Both he and locals appreciate significant contributions of Truong Hai to the economic development of the Central Vietnam, which have made significant changes in the land. All such changes have had recourse to Thaco - "The one" who brings future.



# **K<sub>3</sub>** CÔNG NGHỆ MỚI ĐẲNG CẤP MỚI



## **KIA K3: CÔNG NGHỆ MỚI - ĐẲNG CẤP MỚI**

Bạn đã bao giờ nghĩ đến một sự cách tân về kiểu dáng, sự vượt trội về công nghệ và một phong cách độc đáo có thể hội tụ hoàn hảo trên một chiếc xe? Bằng sự nổi trội về thiết kế và nhiều tính năng phong phú, K3 sẽ mang đến cho bạn những điều mà từ trước đến nay chỉ có trong trí tưởng tượng.



The Power to Surprise

**MIỀN BẮC  
MIỀN TRUNG  
MIỀN NAM**

**0938 809 169  
0938 806 977  
0932 630 505**



**Bảo hành 3 năm  
KHÔNG GIỚI HẠN Km**

Website: <http://www.kiamotorsvietnam.com.vn> Become a fan of Thaco Kia: <http://www.facebook.com/Kiamotorsvietnam> Follow us: <http://www.youtube.com/thacokia>

(\*) Vui lòng liên hệ showroom / đại lý gần nhất để biết thêm chi tiết





**Vina Mazda**  
A member of Thaco

# CX-5

## CÔNG NGHỆ VƯỢT TRỘI



Tiết kiệm  
15% nhiên liệu



Tăng 30%  
độ cứng thân xe



Giảm 8%  
trọng lượng



### TRANG BỊ TIÊU CHUẨN

Hệ thống chống bó cứng phanh (ABS)  
Hệ thống phân bổ lực phanh (EBD)  
Hệ thống cân bằng điện tử (ESP)  
Hệ thống chống trượt (TCS)  
Hệ thống chống lật xe (RSC)

Hệ thống ga tự động (Cruise Control)  
Hệ thống điều chỉnh đèn pha  
Hệ thống chống trộm  
Cảm biến lùi, áp suất lốp, gạt mưa  
DVD, GPS, 9 Loa, Camera lùi

## THACO “CHUNG SỨC BẢO VỆ CHỦ QUYỀN BIỂN ĐÔNG” GÓP 1 TỶ ĐỒNG CHO BIỂN ĐẢO QUÊ HƯƠNG

**VỚI TINH THẦN YÊU NƯỚC, TRÁCH NHIỆM BẢO VỆ CHỦ QUYỀN BIỂN ĐẢO QUÊ HƯƠNG CỦA MỖI NGƯỜI DÂN, TỔNG GIÁM ĐỐC THACO ĐÃ CÓ THƯ KÊU GỌI GỬI ĐẾN TOÀN THỂ CB.CNV CỦA CÔNG TY ỦNG HỘ CHƯƠNG TRÌNH “CHUNG SỨC BẢO VỆ BIỂN ĐÔNG” DO BÁO TUỔI TRẺ PHÁT ĐỘNG, NHẪM QUYỀN GÓP HỖ TRỢ CÁC BỘ PHẬN CHẤP PHÁP VIỆT NAM ĐANG LÀM NHIỆM VỤ BẢO VỆ BIỂN ĐẢO QUÊ HƯƠNG.**

Sáng ngày 19/5, tại Văn phòng tổng quản Thaco TP. Hồ Chí Minh, các chi nhánh của Thaco tại khu vực Trung bộ, Bắc bộ và khu phức hợp Chu Lai - Trường Hải đã tiến hành tổ chức lễ phát động chính thức, toàn thể CB.CNV Thaco đã đóng góp một ngày lương cơ bản với tổng số tiền là một tỷ đồng trao cho báo Tuổi trẻ để mua 3 chiếc loa với công suất lớn tặng bộ phận chấp pháp phục vụ công tác truyền thông tại khu vực Trung Quốc đặt giàn khoan HD 981 trái phép trên thềm lục địa Việt Nam từ ngày 1/5/2014.

Đến dự chương trình tại VPTQ TP.HCM có ông Phạm Đức Hải - Tổng biên tập báo Tuổi Trẻ, khu vực Trung bộ có ông Đặng Nam - Trưởng đại diện báo Tuổi Trẻ tại Đà Nẵng, tại KPH Chu Lai có ông Việt Hùng - Trưởng VPĐD báo Tuổi Trẻ tại Quảng Ngãi và nhiều phóng viên, biên tập viên báo Tuổi Trẻ cũng đến tham dự và đưa tin trong chương trình. Ngoài việc đóng góp một ngày lương cơ bản, tại buổi lễ phát động, đồng bào CB.CNV Thaco đã đồng loạt nhắn tin qua điện thoại di động với cú pháp “BD gửi 1409”, mỗi tin nhắn gửi đi đóng góp 18.000đ cho các hoạt động “Chung sức bảo vệ chủ quyền biển Đông”.



ÔNG NGUYỄN MỘT - GD TRUYỀN THÔNG THACO  
TRAO TIỀN ỦNG HỘ CHO ĐẠI DIỆN BÁO TUỔI TRẺ

### THACO “JOINING EFFORTS TO PROTECT VIETNAM'S SOVEREIGNTY IN THE EAST SEA” **THACO DONATED VND 1 BILLION FOR HOMELAND**

**With patriotism and responsibility for protecting national sea and islands as a Vietnamese citizen, Thaco' General Director has appealed to all company's members and staffs for the program “Join efforts to protect the East Sea” mobilized by Tuoi Tre Newspaper for the purpose of donating and supporting Vietnamese law enforcement forces performing their mission to protect homeland's sea and islands.**

In the morning May 19, at Thaco's Head Office in Ho Chi Minh City, Thaco's affiliates from the Central, North and Chu Lai - Truong Hai Complex gathered and organized an official mobilization ceremony, each Thaco officers and employees contributed a basic salary day to achieve a total amount of one billion dongs donated to Tuoi Tre Newspaper in order to purchase 3 high-power speakers which will be awarded to law enforcement forces, supporting communication missions at the location where China installed its illegal HD 981 oil rig within Vietnam's continental shelf dated from May 1, 2014.

Participants include Mr. Pham Duc Hai, Tuoi Tre Newspaper chief editor, Mr. Dang Nam from the Central, chief representative of Tuoi Tre Newspaper in Da Nang, Mr. Viet Hung from the Chu Lai Complex, Chief of Representative Office of Tuoi Tre Newspaper in Quang Ngai and many reporters, journalists of Tuoi Tre Newspaper. Apart from the donation of a salary day, numerous Thaco members and staff at the ceremony sent simultaneously mobile messages with the syntax “BD send 1409”, each sent message meant a donation of 18.000 VND for “Joining efforts to protect Vietnam's sovereignty in the East Sea” activities.



## THACO HỖ TRỢ CHƯƠNG TRÌNH “NỐI VÒNG TAY NHÂN ÁI” TỈNH QUẢNG NAM

Tối ngày 28/6/2014, tại Trung tâm hội nghị tỉnh Quảng Nam, Thaco đã ủng hộ 300 triệu đồng cho Hội bảo trợ người khuyết tật, trẻ em mồ côi và bệnh nhân nghèo của tỉnh trong chương trình “Nối vòng tay nhân ái”. Đại diện Thaco, ông Nguyễn Văn Kim Lân - Trưởng phòng Nhân sự Khu phức hợp Chu Lai - Trường Hải đã tham dự và trao số tiền ủng hộ trên. Đây là năm thứ 4 liên tiếp Thaco đồng hành cùng chương trình này.

### THACO SUPPORTED THE PROGRAM “JOINING HELPING HANDS” IN QUANG NAM PROVINCE

*On June 28, 2014, in the evening, at the Conference Center of Quang Nam province, Thaco donated VND300 million to the Association in support of provincial handicapped, orphans and needy patients according to the program “Joining helping hands”. On behalf of Thaco, Mr. Nguyen Van Kim Lan - Human Resources Manager at Chu Lai - Truong Hai Complex attended the program and donated the said money. This is the 4th year in a row Thaco accompanies this program.*



## THACO TẶNG XE KIA SORENTO CHO ĐỒN BIÊN PHÒNG A XAN

Sáng ngày 9/7/2014, tại Văn phòng Chu Lai, Thaco đã tổ chức tặng 01 xe Sorento cho Đồn biên phòng A Xan, huyện Tây Giang, tỉnh Quảng Nam. Đại diện lãnh đạo Thaco, ông Phạm Văn Tài – Phó Tổng giám đốc đã trao chiếc xe cho Thượng tá Trần Đắc Đồng – Đồn trưởng Đồn biên phòng A Xan.

Đây là hoạt động hết sức ý nghĩa của Thaco, góp phần hỗ trợ cán bộ, chiến sỹ Đồn biên phòng A Xan thực hiện các nhiệm vụ tuần tra, canh gác nơi biên giới, đồng thời thể hiện trách nhiệm của Thaco đối với sự nghiệp xây dựng và bảo vệ Tổ Quốc. Thượng tá Trần Đắc Đồng thay mặt cho cán bộ, chiến sỹ Đồn Biên phòng A Xan gửi lời cảm ơn chân thành đến Ban lãnh đạo Thaco đã tạo điều kiện giúp đỡ cán bộ, chiến sỹ hoàn thành nhiệm vụ canh giữ đất trời thiêng liêng của đất nước.

### A XAN BORDER POST GET AWARDED A KIA SORENTO FROM THACO

*On September 7th, 2014 morning, at the Chu Lai Office, a Sorento was awarded by Thaco to the A Xan Border Post, Tay Giang district, Quang Nam province. On behalf of Thaco's leaders the car was awarded by Mr. Pham Van Tai - Deputy CEO to the Senior Lieutenant Colonel Tran Dac Dong – Commanding Officer of A Xan Frontier Post.*

*This was an extremely significant activity of Thaco, contributing to support cadres, soldiers at A Xan Border Post to perform their duties of patrol, guard at the national border, as well as demonstrating Thaco's responsibility for constructing and defending the country. On behalf of the officers and soldiers at A Xan Border Post, the Senior Lieutenant Colonel Tran Dac Dong expressed his sincere thanks to Thaco's leaders for facilitating and supporting officers and soldiers completing their mission of guarding sacred land and sky of the country.*



# CB.CNV THACO HIẾN TẶNG 900 ĐƠN VỊ MÁU TRONG NĂM 2014



Tiếp tục phát huy mạnh mẽ tinh thần nhân ái “Thaco chung tay vì cộng đồng” được tổ chức hàng năm, trong tháng 6 và tháng 7/2014, CB.CNV trên toàn hệ thống Thaco đã tham gia chương trình “Tình nguyện hiến máu cứu người” được tổ chức tại địa bàn các tỉnh. Chương trình đã nhận được sự hưởng ứng tích cực của gần 1.000 CB.CNV Thaco tham gia hiến máu và hiến tặng 900 đơn vị máu cho Viện Huyết học - Truyền máu Trung ương và Hội chữ thập đỏ địa phương trên cả nước.

Sau 7 năm Thaco tổ chức hiến máu tình nguyện, đã có gần 10.000 CB.CNV đăng ký tham gia, trên 5.000 người trực tiếp cho máu với 5.229,6 đơn vị máu. Trong đó có nhiều người hiến máu trên 5 lần. Nghĩa cử cao đẹp của toàn thể CB.CNV Thaco cũng đã được UBND tỉnh Đồng Nai, tỉnh Quảng Nam, Hội chữ thập đỏ các địa phương tặng bằng khen về thành tích hiến máu hàng năm.

Đặc biệt, trong “Lễ tôn vinh người hiến máu tình nguyện tiêu biểu tỉnh Quảng Nam năm 2014” do Ban chỉ đạo Vận động Hiến máu tình nguyện tỉnh Quảng Nam tổ chức, nhằm biểu dương thành tích và tinh thần sẵn sàng hiến máu cứu người của 100 cá nhân tiêu biểu trên toàn tỉnh Quảng Nam, Thaco đã vinh dự góp mặt với ba cá nhân tiêu biểu là anh Nguyễn Cao Thắng - Công ty Autocom (hiến máu 9 lần), anh Huỳnh Tấn Quân - Công ty Vina Mazda (hiến máu 8 lần), và anh Nguyễn Thanh Thanh - Công ty Thaco Bus (hiến máu 8 lần). Tham dự chương trình, các cá nhân đã nhận bằng khen của Hội chữ thập đỏ tỉnh Quảng Nam vì tinh thần cộng đồng cao cả của mình. Đây là năm thứ 2 liên tiếp Thaco được chọn là đơn vị tiêu biểu tham gia chương trình tôn vinh này.

- VĂN PHÒNG TỔNG QUẢN THACO TP.HCM VÀ CHI NHÁNH KHU VỰC NAM BỘ CÓ 117 CB.CNV THAM GIA HIẾN MÁU VỚI 166 ĐƠN VỊ MÁU ĐƯỢC HIẾN TẶNG.
- CHI NHÁNH THACO KHU VỰC TRUNG BỘ CÓ HƠN 40 CB.CNV THAM GIA VỚI 32 ĐƠN VỊ MÁU ĐƯỢC HIẾN TẶNG.
- CHI NHÁNH THACO KHU VỰC BẮC BỘ CÓ 400 CB.CNV THAM GIA VỚI 340 ĐƠN VỊ MÁU ĐƯỢC HIẾN TẶNG.
- KHU PHỤC HỢP CHU LAI CÓ 400 CB.CNV THAM GIA 361 ĐƠN VỊ MÁU ĐƯỢC HIẾN TẶNG.





## THACO members and staff have donated 900 blood units in 2014

Continuing to foster the spirit of charity "Thaco join hands for the community" annually organized, in June and July 2014, all members and staff in the whole Thaco participated in the program "Volunteer to donate blood and save human life" held in cities and provinces. Nearly 1.000 Thaco members and staff responded positively to the program, donating 900 blood units to the National Institute of Hematology and Blood Transfusion and local Red Cross across the country.

For 7 years organizing voluntary blood donation, almost 10.000 members and staff participated, in which more than 5.000 have directly donated their blood with 5.229,6 blood units, among whom many have donated their blood for over 5 times. The noble deeds offered by all Thaco members and staff have been awarded certificates of merit by People's Committee of Dong Nai province, Quang Nam province, provincial and local Red Cross thanks to its yearly blood donation achievement.

Especially, at the "Typical voluntary blood donors recognition ceremony in Quang Nam province in 2014" held by the Voluntary Blood Donation Mobilization steering committee of Quang Nam province for the purpose of praising achievements and voluntary spirit with regard to blood donation of 100 typical individuals across Quang Nam province, Thaco had the honor to have three participant representatives including Mr. Nguyen Cao Thang - Autocom (9-time blood donor), Mr. Huynh Tan Quan - Vina Mazda (8-time blood donor), and Mr. Nguyen Thanh Thanh - Thaco Bus (8-time blood donor). All said individuals were awarded a certificate of merit by Quang Nam province Red Cross for their noble sense of charity. This was the 2nd continuous year when Thaco was typically selected and invited to this recognition ceremony.



- THERE HAVE BEEN 117 MEMBERS AND STAFF WORKING AT THACO'S GENERAL MANAGEMENT OFFICE IN HO CHI MINH CITY AND THE SOUTHERN BRANCH DONATING 166 BLOOD UNITS.
- THERE HAVE BEEN MORE THAN 40 MEMBERS AND STAFF WORKING AT THE CENTRAL BRANCH OF THACO DONATING 32 BLOOD UNITS.
- THERE HAVE BEEN 400 MEMBERS AND STAFF WORKING AT THE NORTHERN BRANCH OF THACO DONATING 340 BLOOD UNITS.
- THERE HAVE BEEN MORE THAN 400 MEMBERS AND STAFF WORKING AT THE CHU LAI COMPLEX DONATING 361 BLOOD UNITS.

# BỒI DƯỠNG KỸ NĂNG MỀM TẠI KPH CHU LAI - TRƯỜNG HẢI

PHAN TIÊM: HIỆU TRƯỞNG

TRƯỞNG CƠNG NGHIỆP CHU LAI - TRƯỜNG HẢI

## 1-CÁC KHÁI NIỆM

THỜI GIAN GẦN ĐÂY, CHÚNG TA THƯỜNG NGHE NÓI NHIỀU ĐẾN CÁC KHÁI NIỆM: KỸ NĂNG SỐNG (LIFE SKILLS); KỸ NĂNG MỀM (SOFT SKILLS); KỸ NĂNG CỨNG (HARD SKILLS). SỰ GIỐNG VÀ KHÁC NHAU GIỮA 3 KHÁI NIỆM NÀY NHƯ THẾ NÀO?

### • KỸ NĂNG SỐNG (LIFE SKILLS)

Theo tổ chức Giáo dục - Khoa học & Văn hóa của Liên hiệp quốc UNESCO thì "Kỹ năng sống là năng lực cá nhân để thực hiện đầy đủ các chức năng và tham gia vào cuộc sống hàng ngày". Quan hệ giữa kỹ năng sống và kỹ năng mềm, kỹ năng cứng là quan hệ lệ thuộc (theo hình): A1 là kỹ năng mềm, A2 là kỹ năng cứng và B là kỹ năng sống.

Kỹ năng sống bao gồm kỹ năng mềm, kỹ năng cứng và một số năng khiếu, sở trường khác như: nấu ăn, cắm hoa, chơi số môn thể thao, tổ chức sự kiện, ca hát...

### • KỸ NĂNG MỀM (SOFT SKILLS)

Là thuật ngữ để chỉ các kỹ năng quan trọng nhất trong cuộc sống con người, là những kỹ năng có liên quan đến việc sử dụng ngôn ngữ, khả năng hòa nhập xã hội, thái độ và hành vi ứng xử áp dụng vào việc giao tiếp giữa người với người.

Kỹ năng mềm chủ yếu là những kỹ năng thuộc về tính cách con người, không mang tính chuyên môn, không thể sờ nắm, không phải là kỹ năng có tính đặc biệt, chúng quy định khả năng bạn có thể trở thành một nhà quản lý, lãnh đạo, có thăng tiến trong công việc... hay không. Kỹ năng mềm quy định bạn là ai, làm việc thế nào,

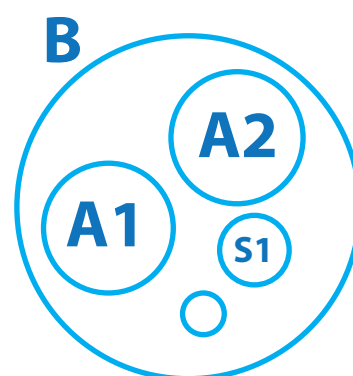
ứng xử ra sao, là thước đo hiệu quả trong công việc.

Theo đúc kết của các nhà quản lý thì kỹ năng mềm quyết định 75% sự thành đạt, còn theo trang mạng Wikipedia (Bách khoa toàn thư tự do) thì người thành đạt chỉ có 15% là do những kiến thức chuyên môn, 85% còn lại được quyết định bởi những kỹ năng mềm được trang bị.

### • KỸ NĂNG CỨNG (HARD SKILLS)

Thường được hiểu và chỉ trình độ chuyên môn, kiến thức chuyên môn hay bằng cấp, chứng chỉ chuyên môn mà cá nhân đó có được sau khi được đào tạo ở các cơ sở giáo dục, cơ sở đào tạo. Kỹ năng cứng được trang bị cho mỗi người thông qua các môn học ở các bậc học, ở các lớp đào tạo, ở trường lớp, bên cạnh năng lực tự học thì vai trò của nhà trường vô cùng quan trọng trong việc hình thành kỹ năng cứng cho mỗi người.

Nếu kỹ năng mềm có ảnh hưởng rất lớn đến sự thăng tiến, thành đạt của mỗi cá nhân trong cuộc sống, trong công việc thì kỹ năng cứng mới chỉ là điều kiện cần chứ chưa phải là điều kiện đủ cho sự thành công trong cuộc sống, trong công việc. Mỗi cá nhân, ngoài kỹ năng cứng muốn thành công được trong công việc thì phải có sự hỗ trợ của kỹ năng mềm và kỹ năng sống.



## 2- ĐÀO TẠO, BỒI DƯỠNG CÁC KỸ NĂNG TẠI KPH CHU LAI - TRƯỜNG HẢI

Khu phức hợp Chu Lai - Trường Hải đóng trên địa bàn mà đa phần người dân làm nghề nông, tác phong nông dân ăn sâu vào bản chất con người ở đây. Các nhà máy xa trung tâm, đường sá đi lại khó khăn nên những năm đầu mới thành lập việc tuyển dụng, thu hút lao động ở nơi xa đến, nhất là ở các vị trí quản lý, có trình độ chuyên môn, có tác phong công nghiệp vào làm việc là vô cùng khó khăn. Tỷ lệ lao động tham gia sản xuất ở các nhà máy chưa qua đào tạo khá cao, dao động từ 50% - 60%/tổng số lao động hiện có.

Nhận thức vai trò quan trọng của nguồn nhân lực đối với sự phát triển của một doanh nghiệp, liên tục trong các thông điệp đầu năm, Chủ tịch Hội đồng quản trị Trần Bá Dương, luôn



nhắc nhở, quan tâm đến việc đào tạo, bồi dưỡng kiến thức, kỹ năng (cả kỹ năng cứng lẫn kỹ năng mềm) cho đội ngũ CB.CNV tại Khu phức hợp Chu Lai - Trường Hải. Từ các chỉ đạo trên của Chủ tịch, các năm qua lãnh đạo Khu phức hợp rất chú trọng đến công tác đào tạo(1), bồi dưỡng(2) kiến thức cho đội ngũ CB.CNV.

Năm 2010, Trường Cao đẳng nghề Chu Lai - Trường Hải được thành lập và được Bộ LĐTBXH cho phép nâng cấp thành Trung tâm bồi dưỡng. Từ đó, ngoài việc đào tạo chính quy các trình độ trung cấp nghề, cao đẳng nghề do trường đảm nhận, thì Trung tâm Đào tạo thường xuyên của Trường đã phối hợp với phòng nhân sự và các đơn vị thuộc Khu phức hợp tổ chức đào tạo, bồi dưỡng hoặc mời các chuyên gia bên ngoài vào đào tạo, giảng dạy. Trong 4 năm qua, từ 2010 - 2013, KPH đã tổ chức đào tạo 89 chuyên đề, trong đó có 24 chuyên đề thuê ngoài cho hơn 8.000 lượt người học.

Các chuyên đề đào tạo của trường luôn đáp ứng nhu cầu thực tế của các nhà máy tại KPH như: Chứng chỉ sư phạm dạy nghề, CNC, vệ sinh công nghiệp trong ngành cơ khí, lái xe nâng, kỹ thuật viên Kia, Mazda, bus, tải, ISO, sử dụng phần mềm Microsoft Project, Elearning, Nghiệp vụ nhà hàng và buồng phòng, ứng dụng coretool, phần mềm Catia, PLC, kỹ sư thực hành, soạn thảo văn bản hành chính, tiếng Anh cho lễ tân, lái xe... và bồi dưỡng gần 10 chuyên đề kỹ năng mềm như: Kỹ năng quản lý cần thiết, kỹ năng thuyết trình, lập sơ đồ tổ chức, văn hóa ứng xử trong doanh nghiệp, lập kế hoạch và điều độ sản xuất, lãnh đạo và quản lý sự thay đổi, giải quyết vấn đề và ra quyết định, giao tiếp... Kết quả mang lại từ đào tạo và bồi dưỡng là khá rõ nét, số lượng thợ có tay nghề cao được nâng lên tính đến tháng 7/2014 là 3.883 người, trình độ đào tạo được nâng lên (biểu đồ), tỉ lệ CBCNV có trình độ cao đẳng, đại học tăng.

Các tỉ lệ trên chỉ nói lên "lượng" còn về "chất" của hiệu quả đào tạo, bồi dưỡng có thể nhận ra khi đến thăm

hoặc làm việc tại các nhà máy, đơn vị thuộc Khu phức hợp. Chứng kiến các hoạt động, sự kiện được tổ chức tại Khu phức hợp, tại các đơn vị do các CB.CNV thực hiện sẽ thấy các bạn trẻ

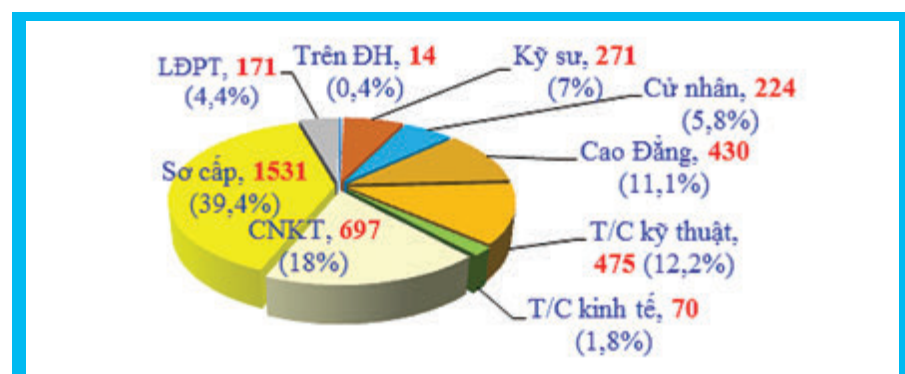
điều hành rất tự tin, khoa học, chính xác (cả về nội dung lẫn thời gian cho phép...) đã nói lên hiệu quả của chủ trương đào tạo, bồi dưỡng của lãnh đạo Khu phức hợp.



*Lớp học kỹ năng tạo động lực làm việc*



*Học viên làm bài tập thực hành theo nhóm*



*Biểu đồ tỉ lệ trình độ CBCNV*

### 3- ĐỀ XUẤT CÁC KỸ NĂNG MỀM SẼ TỔ CHỨC ĐÀO TẠO, BỒI DƯỠNG TẠI KPH TRONG THỜI GIAN TỚI

Tuy nhiên, bên cạnh các kết quả, thì công tác đào tạo, bồi dưỡng các chuyên đề, kỹ năng tại KPH thời gian qua vẫn còn một số hạn chế: Thiếu tính kế hoạch và nếu có thì lại không thực hiện được kế hoạch đề ra hoặc dồn số lần bồi dưỡng vào một thời gian (Do tập trung tăng ca ở các đơn vị), chưa xác định được tên và số chuyên đề cần đào tạo, một số chuyên đề bồi dưỡng chưa phù hợp với từng đối tượng. Để kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ CB.CNV tại Khu phức hợp ở các năm tới đi vào nề nếp, bài bản hơn, chúng ta cần xác định và chọn lựa những kỹ năng mềm nào là cần thiết, sát hợp đối với từng đối tượng CB.CNV khác nhau.

Qua tìm hiểu những kỹ năng mềm mà một số nước tiên tiến đã và đang áp dụng, tôi xin đề xuất các kiến thức, kỹ năng cần đưa vào đào tạo, bồi dưỡng cho từng đối tượng CB.CNV ở Khu phức hợp Chu Lai - Trường Hải như sau:

STT	Tên kỹ năng mềm	Đối tượng tham dự
1	Kỹ năng học và tự học (học tập suốt đời)	Tất cả CB.CNV
2	Kỹ năng lắng nghe	CB tiềm năng, lãnh đạo các đơn vị
3	Kỹ năng thuyết trình	CB tiềm năng, lãnh đạo các đơn vị
4	Kỹ năng giải quyết vấn đề	CB tiềm năng, lãnh đạo các đơn vị
5	Kỹ năng tư duy sáng tạo	CB tiềm năng, lãnh đạo các đơn vị
6	Kỹ năng quản lý bản thân và tự tin	CB tiềm năng
7	Kỹ năng đặt mục tiêu và tạo động lực làm việc	CB tiềm năng, lãnh đạo các đơn vị
8	Kỹ năng phát triển cá nhân và sự nghiệp	CB tiềm năng, lãnh đạo các đơn vị
9	Kỹ năng giao tiếp ứng xử và tạo lập quan hệ	Tất cả CB.CNV
10	Kỹ năng làm việc đồng đội (làm việc nhóm)	CB tiềm năng, lãnh đạo các đơn vị
11	Kỹ năng đàm phán	Lãnh đạo các đơn vị, CB tiềm năng ở bộ phận thu mua, tài chính, logistics
12	Kỹ năng tổ chức công việc hiệu quả	Tiềm năng + CB.CNV phòng chuyên môn
13	Kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin và truyền thông	CBCNV phòng chuyên môn
14	Kỹ năng làm việc với con người	CB Tiềm năng
15	Kỹ năng công sở và tính toán	CB.CNV phòng chuyên môn
16	Kỹ năng an toàn lao động và vệ sinh sức khỏe	Tất cả CB.CNV

Trên cơ sở các chuyên đề được lãnh đạo KPH phê duyệt, Trung tâm Đào tạo Thường xuyên của trường sẽ chủ động tác nghiệp với phòng Nhân sự và một số đơn vị của KPH hoặc mời các chuyên gia bên ngoài biên soạn giáo trình và Trung tâm lên kế hoạch tổ chức đào tạo.

**Tóm lại:** Các năm qua lãnh đạo KPH đã rất quan tâm đến việc đào tạo, bồi dưỡng cho đội ngũ CB.CNV cả về chuyên môn sâu lẫn các kỹ năng mềm, từ đó góp phần không chỉ đưa Thaco trở thành doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực sản xuất và lắp ráp ô tô, mà còn để lại nhiều ấn tượng, đánh giá tốt của lãnh đạo Đảng, Ban ngành, chính quyền các cấp và các đối tác, khách khi đến thăm và làm việc.

Trong bối cảnh hội nhập ASEAN 2015 - 2018 của Thaco, Chủ tịch HĐQT rất lưu tâm đến việc đầu tư xây dựng, sàng lọc và phát triển nguồn nhân lực, cho nên, trên cơ sở phát huy những kết quả từ việc đào tạo, bồi dưỡng chuyên môn, kỹ năng cho đội ngũ thời gian qua và định hướng các chuyên đề, nội dung, đối tượng sẽ tổ chức đào tạo, bồi dưỡng ở các năm tới là việc vô cùng quan trọng và cần thiết, góp phần vào việc tiếp tục đưa Thaco vững bước đi lên trên con đường hội nhập.

(1) Khái niệm “Đào tạo” ở đây được hiểu là “trang bị cho người học các kiến thức, kỹ năng... mà trước đó họ không có”

(2) Khái niệm “Bồi dưỡng” được hiểu là “bồi bổ thêm, làm tăng thêm và nâng cao hơn kiến thức, kỹ năng... mà người học đã được trang bị trước đây”.



# SOFT SKILLS TRAINING AT CHU LAI – TRUONG HAI COMPLEX

**PHAN TIEM:** PRESIDENT OF CHU LAI - TRUONG HAI  
VOCATIONAL COLLEGE

## 1.CONCEPTS

*LATELY, WE HAVE FREQUENTLY HEARD ABOUT THE FOLLOWING CONCEPTS: LIFE SKILLS; SOFT SKILLS; HARD SKILLS. WHAT ARE THE SIMILARITY AND DIFFERENCE AMONG THE THREE CONCEPTS?*

### LIFE SKILLS

According to the United Nations Organization for Education, Science and Culture (UNESCO), "Life skills are defined as personal capacity to perform a full range of functions and participate in daily life." Life skills have a dependent relationship with soft skills, hard skills according to the following figure: A1 representing soft skills, A2 hard skills and B life skills.

Life skills are inclusive of soft skills, hard skills and some different aptitudes for cooking, flower arrangement, playing sports, organizing events, singing, etc.

### SOFT SKILLS

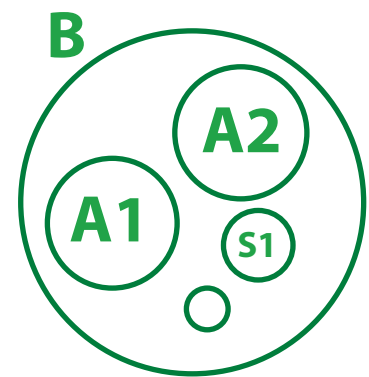
The terminology implies the most important skills in human life, which are related to the use of language, social integration abilities, attitude and behaviors applicable to human communication. Soft skills are mainly classified into human personality, which are unprofessional, intangible, nonspecific. They define an individual's abilities to become a manager, leader, to win promotion in his working life, etc. Soft skills define who you are, how to work and behave,

which are a measurement of efficiency in work.

According to manager's conclusions, soft skills account for 75% of success, but according to the Wikipedia website (free encyclopedia), a successful man is made of 15% professional expertise and 85% well-equipped soft skills.

### HARD SKILLS

Hard skills are generally understood and defined as qualifications, expertise or degrees, professional certificates which an individual will obtain after education and training at relevant establishments. Each person is equipped with hard skills through subjects at different education and training levels, training institutions, schools; in addition to one's self-learning ability, the schooling plays a considerably important role in shaping one's hard skills. While soft skills have remarkable influence on each individual's success and advancement in his working life, social life, hard skills are a necessary condition but not a sufficient condition for success in working life and social life. Apart from hard skills, each individual who desires to be successful at work must be well-equipped with soft skills and life skills.



## 2. SKILLS TRAINING AT CHU LAI - TRUONG HAI COMPLEX

The Chu Lai - Truong Hai Complex is located in the area where most locals work in agriculture, peasant lifestyle has rooted in local human nature. Outlying factories, rough roads hard to travel made it extremely difficult in the early years of establishment to recruit, attract manpower from afar, especially management resources with qualifications, industrial manners. The percentage of untrained workers involved in the manufacturing process at factories was quite high, ranging from 50% - 60% per total number of current employees.

Being aware of the important role of human resources in the development of a business, Mr. Tran Ba Duong - Chairman of the Board, incessantly through his first message of years,

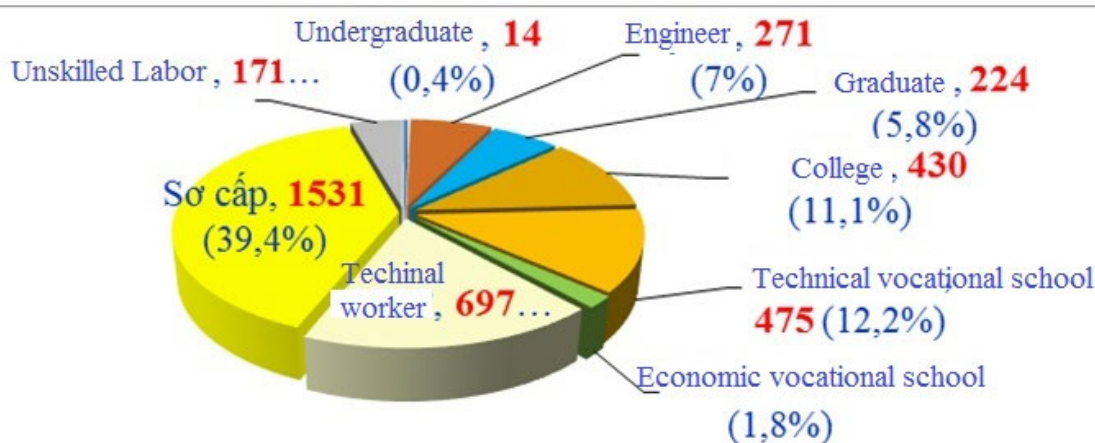
always shows interest and mentions about the training of professional knowledge and skills (both hard skills and soft skills) for all members and staff working at Chu Lai - Truong Hai Complex. Under the Chairman's direction, the Complex's management has attached special importance to training(1), retraining(2) staff with regard to professional knowledge.

In 2010, the Chu Lai - Truong Hai Vocational College was established and then upgraded to a Training Center upon the approval of the Ministry of Labor, Invalids and Social Affairs. Since then, in addition to the formal vocational training as a vocational school, vocational college, the College's Center for Continuous Training has cooperated with the human resources department and other affiliates located at the Complex to train, retrain or invite outsourced experts. During the last 4 years, from 2010 to 2013, the Complex organized 89 special trainings, including 24 outsourced special trainings for more than 8,000 attendants.

The college's thematic trainings always meet practical requirements of factories located at the Complex such as: teacher training certificate, CNC, industrial hygiene in mechanical engineering, forklift driver, Kia, Mazda, bus, truck technicians, ISO, usage of

Microsoft Project software, E-learning, Restaurant and Housekeeping operations, core-tool application, Catia software, PLC, practicing engineer, drafting and editing administrative documents, English for receptionists, drivers, etc. and retraining of almost 10 special subjects in soft skills such as necessary management skills, presentation skills, making organizational charts, cultural behavior in the workplace, production planning and scheduling, leadership and change management, problem solving and decision making, communication, etc. There are relatively evident results of training and retraining including increase in the number of skilled workers equivalent to 3,883 people by July 2014, advanced training level (charts), increase in the percentage of employees owning college and university degrees.

The above figures only represent quantity of results whereas the quality of efficient training, retraining can be recognized by visiting or working at factories, affiliates located at the Complex. Witnessing activities and events held by the Complex's employees, we will see young people confident of their scientific and accurate manipulation (both content and possible time), which proves the effectiveness of policies on training, retraining by the Complex's leaders.





### 3. PROPOSED SOFT SKILLS TO BE TRAINED, RETAINED AT THE COMPLEX IN THE FUTURE

However, besides achievements, the training and retraining missions at the Complex over the past time still have been limited due to lack of plans or inability to implement suggested plans or accumulative training sessions in a short time (Due to the focus on overtime working), unspecific subjects as well as quantity necessary for training, retraining subjects unsuitable for attendants. In order to have more professional and effective training and retraining plans for employees at the Complex in the next years, we are required to determine and select essential soft skills corresponding to different employees.

By studying soft skills that have been applied by advanced countries, I would like to recommend knowledge and skills required for staff training and retraining at the Chu Lai – Truong Hai Complex as follows.

No.	Soft skills	Attendants
1	Learning to learn (lifetime learning)	All members and staff
2	Listening skills	Key staff, management
3	Oral communication skills	Key staff, management
4	Problem solving skills	Key staff, management
5	Creative thinking skills	Key staff, management
6	Self esteem	Key staff
7	Goal setting/ motivation skills	Key staff, management
8	Personal and career development skills	Key staff, management
9	Interpersonal skills	All members and staff
10	Teamwork	Key staff, management
11	Negotiation skills	Management, key staff of Purchasing, Finance, Logistics departments
12	Organizational effectiveness	Key staff + specialized employees
13	Information and communication technology	Specialized employees
14	Working with others	Key staff
15	Workplace literacy & numeracy	Specialized employees
16	Health & workplace safety	All members and staff

On the basis of special training subjects approved by the Complex's leadership, the Center for Continuous Training will take the initiative to work with the Human Resources department and some affiliates located at the Complex or invite external experts to compile textbooks, casebooks and then organize trainings.

In summary, during the past years, the Complex's management board has attached special importance to staff training and retraining in both qualifications and soft skills, which has not only contributed to make Thaco become the leading enterprise in the automotive manufacturing and assembly sector, but also impressed the Party's leaders, departments' leaders, government at various levels and partners, visitors coming and working with the Complex.

In the context of ASEAN integration 2015 - 2018, the Chairman of the Board is extremely mindful of investments in the construction, screening and development of human resources, therefore, fostering the achievements of staff training, retraining in professional skills, soft skills during the past time and orienting thematic subjects, contents, attendants to be organized, trained and retrained in the next years are considered to be extremely important and essential to contribute to ensure Thaco's steady steps on its path of integration.

(1) The term "training" here is understood as "to equip learners with knowledge, skills, etc. that they haven't got before"

(2) The term "retraining" is understood as "to improve, to enhance the knowledge, skills, etc. that learners were once trained"



# XE KHÁCH GIƯỜNG NẪM

## PHƯƠNG TIỆN VẬN CHUYỂN HÀNH KHÁCH ƯU VIỆT CHO TUYẾN ĐƯỜNG DÀI BẮC - NAM VIỆT NAM

PGS. TS PHẠM XUÂN MAI

### I. ƯU THẾ XE GIƯỜNG NẪM

Việt Nam có địa hình trải dài theo hướng trục Bắc - Nam với các thành phố chính nằm dọc theo bờ biển, các tuyến giao thông nội địa như đường bộ, đường sắt, đường hàng không đều đi theo hướng trục này, trong đó, đáng kể ra như ở các nước, đường sắt phải đóng vai trò quan trọng nhất. Tuy nhiên, từ năm 1990 trở lại đây, đường sắt ngày càng xuống cấp, theo số liệu thống kê năm 2012, năng lực vận tải chỉ đạt 12,2 triệu lượt hành khách/năm, chiếm 0,5% khối lượng hành khách vận chuyển cả nước, hầu như vận chuyển hành khách bằng đường sắt chẳng còn ý nghĩa gì nữa, không thể cạnh tranh nổi với đường bộ. Ngay cả mục tiêu năm 2020 chiếm 13% thị phần vận tải hành khách cũng quá nhỏ so với đường bộ và nếu cứ duy trì tình trạng xuống cấp như hiện nay thì con số này cũng không thể đạt được. Mặt khác, vận chuyển hành khách bằng đường sắt không linh hoạt, chỉ đi đến các ga chính, tiện nghi và vệ sinh kém, giá vé lại cao hơn so với vận tải hành khách đường bộ.

Với tuyến quốc lộ số 1, dài 2.260 Km, đi qua 31 tỉnh thành, tốc độ cho phép lớn nhất là 80 - 100 Km/h, thì việc cần có

một loại phương tiện vận chuyển hành khách đường dài, Bắc - Nam, tiện nghi, linh động phục vụ số đông hành khách có thu nhập khá, trung bình và thấp, thay thế cho tàu hỏa đang xuống cấp và máy bay đắt đỏ là một nhu cầu cần thiết của Việt Nam hiện nay và trong tương lai gần.

Chính vì vậy, người dân ngày càng từ bỏ đường sắt và chuyển sang đường bộ vì có nhiều ưu điểm nổi trội như tính linh động, tiện nghi, phí vận chuyển rẻ hơn và đặc biệt là hành khách dễ dàng tiếp cận các điểm dừng, nghỉ và đến đúng nơi mình muốn với thời gian đi lại nhanh hơn. Nhu cầu vận chuyển hành khách đường bộ từ năm 2000 trở lại đây có tốc độ tăng trưởng cao trên 12%/năm (trong khi đường sắt chỉ là 1%/năm), vận chuyển hành khách đường bộ hoàn toàn chiếm ưu thế với thị phần khoảng 94% - 96% so với các loại hình vận tải khác. Từ nhu cầu này, trong khi số lượng xe khách giường nằm của cả nước hiện nay vẫn còn hạn chế nên vấn nạn nhồi nhét khách đã xảy ra, mặc dù chưa phải là mùa cao điểm như lễ, tết. Do đó, việc cần phải phát triển, chế tạo mới thêm nhiều xe khách giường nằm ở nước ta hiện nay là một nhu cầu quan trọng và tất yếu.





## II. KỸ THUẬT VÀ SỰ AN TOÀN CỦA XE GIƯỜNG NẪM

Việc đi lại trên tuyến đường bộ Bắc - Nam thường mất thời gian từ 25 - 32 giờ, tức là ít nhất phải trải qua liên tục 1 ngày/đêm. Do vậy, ngoài yêu cầu về an toàn, nhu cầu về tính tiện nghi, tính phục vụ, độ êm dịu, thoải mái, ngủ nghỉ là rất cần thiết. Hiện nay, các loại xe khách đường dài đều do trong nước tự sản xuất với số chỗ ngồi từ 35 - 47 chỗ. Trang bị tiện nghi ở mức độ vừa phải và chỉ có thể ngồi trong tư thế không thoải mái và gây mệt mỏi, khó chịu cho khách khi đi đường dài. Do nhu cầu, những xe này đang hoàn cải sang xe khách giường nằm nhưng chất lượng và sự an toàn không đảm bảo.

Xe khách giường nằm hiện nay ở Việt Nam chủ yếu do Công ty cổ phần ô tô Trường Hải (Thaco) thiết kế chế tạo,



chiếm thị phần 80% - 85%. Loại xe khách giường nằm này được thiết kế đầy đủ tiện nghi sinh hoạt (WC, tủ lạnh, đèn đọc sách, khay ăn, hộc đựng đồ cá nhân, tivi,...). Hành khách có thể sinh hoạt bình thường trên xe như trong một ngôi nhà thu nhỏ, có thể tận hưởng cảm giác nghỉ ngơi một cách thoải mái trong chuyến đi: Giường nằm được thiết kế theo nhân trắc học phù hợp với người Việt Nam, được làm bằng vật liệu cao cấp, với cơ cấu điều chỉnh tựa lưng linh hoạt, tạo sự thoải mái cho hành khách có thể ngồi hoặc nằm trong suốt hành trình. Lối đi trong xe rộng rãi giúp hành khách di chuyển dễ dàng. Mặt khác, nội thất tiện nghi cao cấp và êm dịu, hệ thống điều hòa không khí phù hợp và chất lượng phục vụ tốt nên ngày càng được ưa chuộng cho vận chuyển hành khách đường dài Bắc - Nam. Hành khách có thể ăn nghỉ, đi vệ sinh trên xe và rút ngắn được thời gian đi lại của mình. Đa số khách hàng đã từng di chuyển bằng xe khách giường nằm đều có chung nhận xét tốt về sự tiện nghi và thoải mái, nhanh hơn, chi phí rẻ hơn tàu hỏa và đó chính là lý do đường bộ luôn nhộn nhịp hành khách ra Bắc vào Nam trên xe giường nằm.

Thực ra, xe khách giường nằm đã xuất hiện trên thế giới từ lâu, và được gọi là xe bus ngủ (sleeper bus) hay ở Mỹ thì gọi là Entertainer Coach (xe du lịch cao cấp) và ở châu Âu được gọi là Nightliner (tàu khách đêm) thường dùng trong các dịch vụ vận chuyển hành khách du lịch đường dài, tiện nghi và phục vụ khá sang trọng có ngủ qua nhiều đêm. Cũng có những loại xe khách giường nằm đơn giản hơn phục vụ cho giới bình dân như ở Ấn độ, Myanmar, Philipine, Malaysia... và các nước Nam Á và Nam Mỹ.

Một số người cho rằng xe khách giường nằm dễ gây tai nạn, điều này cần được nói rõ: xe khách giường nằm Việt Nam được thiết kế theo tiêu chuẩn Việt Nam và quốc tế, đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật về an toàn và chất lượng. Thực tế từ số liệu thống kê tai nạn giao thông đã chứng minh từ năm 2011 đến 2013, toàn quốc có khoảng 40.000 vụ tai nạn giao thông đường bộ làm chết khoảng 30.000 người, trong khi xe khách giường nằm chỉ gây ra 18 vụ (chiếm 0,05%) và làm chết 25 người (chiếm 0,08%), những con số quá nhỏ nhoi so với toàn bộ tai nạn giao thông đường bộ và nguyên nhân gây tai nạn chủ yếu do chất lượng đường sá và hành vi của lái xe chứ không phải do lỗi kỹ thuật của xe.

Về mặt kỹ thuật, xe khách giường nằm Thaco có các thông số kỹ thuật tương tự thậm chí chiều cao còn nhỏ hơn xe khách giường nằm nước ngoài (Thaco là 3.650mm trong khi nước ngoài là 3.700 đến 4.000mm), chiều cao trọng tâm thấp, đảm bảo độ ổn định dọc và ngang khi vận hành. Xe khách giường nằm Thaco Mobihome được trang bị các hệ thống đặc biệt nhằm tăng tính an toàn, ổn định và giảm thiểu khả năng xảy ra tai nạn trong các tình huống khi xe vận hành:

**Hệ thống phanh ABS (Anti-lock Braking Systems),** là hệ thống chống bó cứng bánh xe khi phanh, giúp tài xế giữ được hướng lái và bánh xe không bị trượt lê khi phanh. Ngoài ra, hệ thống ABS giữ được tính linh động khi phanh gấp, rút ngắn quãng đường phanh và đảm bảo tính ổn định khi phanh.

**Hệ thống chống trượt ASR (Anti Skid Regulator)** được trang bị trên xe nhằm chống hiện tượng trượt quay của các bánh xe chủ động khi xe khởi hành và tăng tốc đột ngột, đảm bảo an toàn khi vận hành ở đường trơn, trượt. Giúp đảm bảo độ tiếp xúc lớn nhất của xe (chính xác là lốp xe) với mặt đường bằng các thiết bị điện tử rất hiện đại, thậm chí ngay cả trong tình trạng đường xấu.

**Phanh điện tử phụ trợ cho hệ thống phanh chính,** có momen lớn 2400Nm, giảm tải cho hệ thống phanh chính, đảm bảo an toàn cao cho xe hoạt động trên mọi địa hình. Nhất là khi xe đi qua các khu vực đồi núi có dốc dài, hệ thống phanh điện tử phụ trợ này sẽ hoạt động đảm bảo xe xuống dốc ổn định, không gây nóng và cháy má phanh dẫn đến mất hiệu quả phanh rất nguy hiểm trên đèo dốc dài.

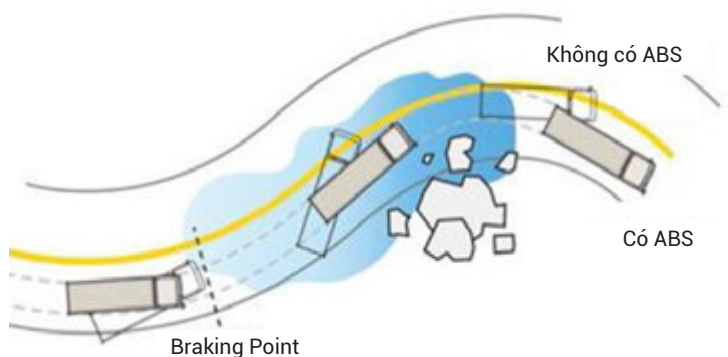
### III. XE GIƯỜNG NÀM VÀ DỰ ÁN KHOA HỌC CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

Theo quy hoạch của Bộ giao thông Vận tải, đến năm 2020, toàn quốc cần có 500.000 xe khách các loại, gấp 5 lần con số hiện nay, trong đó số xe khách đường dài cần khoảng 400.000 chiếc. Đây là nhu cầu rất lớn và nhà nước cũng đã thấy rõ là xu hướng vận chuyển đường dài bằng xe khách sẽ còn tiếp tục diễn ra cho đến hết giai đoạn 2020 - 2030, khi Việt Nam đã phải cơ bản cải tạo xong hệ thống đường sắt. Nhu cầu này cũng hướng tới sự đi lại trong Chương trình hợp tác tiểu vùng sông Mê Kông và đường bộ xuyên Á.

Như thế, có thể nói rằng, 10 - 15 năm nữa, trong khi chờ đợi đường sắt cải tổ và phát triển lại, xe khách giường nằm sẽ vẫn là một phương tiện vận tải đường dài chủ lực, hữu hiệu, tiện nghi và an toàn. Chính vì vậy, trong năm 2013, Bộ Khoa Học và Công nghệ đã cho phép Thaco được thực hiện dự án Khoa học Công nghệ cấp nhà nước về xe khách giường nằm. Mục tiêu của dự án này là nghiên cứu thiết kế chế tạo nâng cấp xe khách giường nằm có tiện nghi và nội thất cao cấp mang thương hiệu Việt Nam, đưa loại xe này trở thành phương tiện chở khách đường dài chủ lực, hoàn hảo như một "Boeing mặt đất" hay "Mobihome" trong giai đoạn 2015 - 2030 ở Việt Nam cũng như vươn ra hội nhập, phục vụ các tuyến vận chuyển hành khách liên vận ở ASEAN và Nam Á trong tương lai.



Hệ thống phanh phụ trợ điện tử



Mô tả sự hoạt động của xe Mobihome khi có hệ thống phanh ABS



# ***SLEEPER BUS, THE PREEMINENT PASSENGER MEANS OF TRANSPORT FOR THE LONG-DISTANCE NORTH - SOUTH ROUTING***

ASST. PRO. DR. PHAM XUAN MAI

## **I. ADVANTAGES OF SLEEPER BUSES**

The Vietnam's terrain stretches in the direction of North - South axis with major cities located along the coast, inland transport routes including roads, railways, airways constructed in accordance with such direction, in which the railways are supposed to play the most important role in countries. However, since 1990, the railway has been increasingly degrading, according to 2012 statistics, its transport capacity reached only 12,2 million passengers/year, accounting for 0,5% of the total volume of passengers nationwide, almost passenger transport by rail no longer means anything and unable to compete with road transport. Even the 2020 target to occupy 13% market share of passenger transport is too low compared to road transport and if such downgrading situation still remains, the mentioned target is unachievable. On the other hand, passenger transport by rail is not flexible, only main terminals en route, poor sanitation and facilities, fare higher than passenger transport by road.

With the Asian Highway 1, which is 2,260 km long, passing through 31 cities and provinces, maximum allowable speed is 80-100 km/h, it is essential to construct a long-distance passenger means of transport in the direction of North - South, convenient, flexible to serve a large number of passengers living on fair, medium and low income, in replacement of downgrading railways and expensive airfare in Vietnam today and in the near future.

Therefore, more and more people give up on railway and choose road transport due to outstanding advantages such as flexibility, convenience, lower fare and especially passengers easy to access rest stops, arrive at expected destinations with shorter time. Since 2000, the demands for passenger transport by road have shown a high growth rate of over 12% per year (whereas the railroad only 1% per year), passenger transport by road completely dominates the market share, around 94% - 96% compared to other means of transport. Based on this demand, while the number of sleeper buses all over the country at present is still limited, it has happened that guests are crammed in buses even in low seasons. As a consequence, it is an essential and critical need for developing, manufacturing more new sleeper buses in our country nowadays.

## **II. TECHNIQUE AND SECURITY FEATURES OF SLEEPER BUSES**

It usually takes 25 to 32 hours to travel along the route from North to South, which means at least a whole day and night. Therefore, apart from safety requirements, the following demands are essential including comfortable facilities, good services, mellowness, relaxation, sleep. Currently, long-distance passenger coaches are domestically manufactured with 35-47 seats, moderately equipped with comfortable features, where passengers can only keep sitting in an uncomfortable posture resulted in fatigue, discomfort when travelling in a long-distance journey. Due to practical demands, such vehicles are converted to sleeper bus with non-guaranteed quality and security.

At present, sleeper buses in Vietnam are majorly designed and manufactured by Truong Hai Auto Corporation (Thaco), which occupies 80% - 85% market share. Such sleeper bus is fully-equipped with amenities (WC, fridge, reading lamps, meal trays, compartments for personal belongings, TV, etc.). Passengers can do normal activities as in a miniature house, enjoy relaxing moments during the trip: Sleeper seats are designed complying with anthropometry consistent with Vietnamese people, made of premium materials, with flexibly adjustable backrest, ensuring any passenger's comfort to sit or lie down during his journey. Spacious aisle helps passengers move easily. On the other hand, high-class and smooth interior features, suitable climate control system and high-quality services make the bus increasingly become the favorite option for long-distance passenger transport from North to South. Passengers can have meals, go to the toilet right on the bus and shorten their travel time. The majority of customers who once travelled by sleeper coach give commonly good feedbacks with regard to the comfort, convenience, faster transport, cheaper fare than railway. That is the reason why roads are always bustling with passengers travelling on sleeper coaches from North to South.

In fact, sleeper buses have been in use worldwide for long, also called Entertainer Coach in America (luxury passenger vehicles) or Nightliner in Europe, commonly used for long-distance passenger transport services which are fairly comfortable and luxurious and facilitate sleep over night. There are also simpler sleeper buses simpler served for ordinary people in India, Myanmar, the Philippines, Malaysia, etc. and the South Asia and South America.

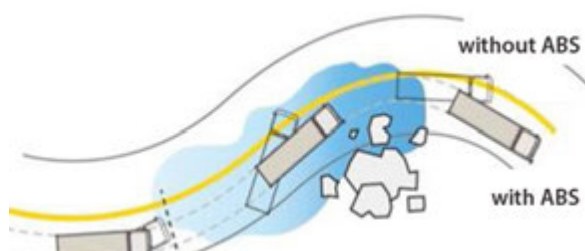
It is said that sleeper buses were easy to cause accidents, which should be made clear that Vietnam's sleeper buses are designed according to Vietnamese and international standards, satisfactory to safety and technical quality standards. Actual traffic accident statistics showed that between 2011 and 2013, there were about 40,000 cases of road traffic accidents nationwide, killing about 30,000 people, in which only 18 cases were caused by sleeper buses (accounting for 0,05%), killing 25 people (accounting for 0,08%), the said figures are too lower than the above-mentioned total road traffic accidents and accidents were mainly caused by the road quality and driver's behavior rather than the vehicle's technical default.

Technically, Thaco sleeper buses' specifications are similar to sleeper buses in use worldwide, with the height even shorter than foreign sleeper coaches (Thaco's is 3,650mm while foreign countries' is from 3,700 to 4,000mm), low height of center of gravity, ensuring vertical and horizontal stability when driving. Thaco Mobihome sleeper buses are equipped with special systems to enhance safety, stability and minimize possible accidents during the vehicle's operation:

**Anti-lock Braking Systems (ABS)** consists of anti-lock brakes that help the driver to maintain the steering direction and protect wheels against skidding when braking. In addition, the ABS can keep the vehicle's flexibility in case of immediate braking, shorten the braking distance and ensure the vehicle's stability when braking.

**The vehicle is equipped with the Anti Skid Regulator (ASR)** to prevent wheels from skidding, help the driver to take control when the vehicle is started and speeded up immediately, ensure safety when driving on slippery roads, help to ensure the maximum contact area between the vehicle (tires in particular) and road surface due to advanced electronic devices, even in case of roads in bad conditions.

**Auxiliary electromagnetic brakes support the main brake system**, with large torque 2400Nm, reduce the load on the main brakes to ensure more safety for the vehicle's operation on any terrain. Especially, when passing areas with steep long hills, the auxiliary electromagnetic brake system will support the vehicle to stably drive downhill without overheating or burning the brake pads which will cause dangerous and deadly braking inefficiency on steep long mountain pass.



DESCRIPTION OF MOBIHOME BUS'S OPERATION WITH ABS





### **III. SLEEPER BUS AND THE NATIONAL TECHNOLOGY – SCIENCE PROJECT**

According to plan of the Ministry of Transport, until 2020, the whole country is required to have 500,000 passenger coaches of all kinds, equivalent to 5 times more than current figures, in which about 400,000 units of long-distance coaches. The demands are large and it is also considered by the state that the tendency towards long-distance transport in use of coaches will continue until the end of the period 2020 - 2030, when Vietnam finishes basically the railway renovation. Such demands are also under the orientation to travelling within the Greater Mekong Sub-region Economic Cooperation Program Mekong and trans-Asia Road.

Thus, it could be said that, in next 10-15 years, while waiting for the railway renovation and development, sleeper buses will remain to play a key role in long-distance transport, which are efficient, comfortable and safe. As a result, in 2013, the Ministry of Science and Technology gave approval to the state-level Science and Technology project in terms of passenger cars sleepers implemented by Thaco. The project aims at doing researches, designing and manufacturing sleeper buses fully-equipped with high-end amenities and interior under the Vietnamese brand, making the vehicle to become a key long-distance passenger means of transport, which is as perfect as a "Boeing on land" or "Mobihome" in Vietnam in the period 2015 – 2030, capable to enter into the integration, qualified to serve mixed-transport routes in ASEAN and South Asia in the future.

# NHỮNG CÔNG NGHỆ tích hợp trên hệ thống phanh ô tô

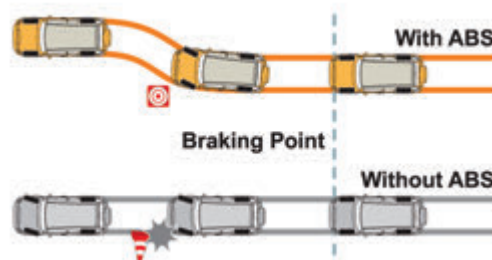
PHÒNG DỊCH VỤ PHỤ TÙNG  
XE DU LỊCH THACO

HỆ THỐNG PHANH CÓ NHIỆM VỤ GIẢM TỐC XE HOẶC GIÚP XE DỪNG HẸN, NGĂN KHÔNG CHO XE TRÔI KHI ĐỖ XE. DO ĐÓ, ĐÂY LÀ BỘ PHẬN QUAN TRỌNG, QUYẾT ĐỊNH SỰ AN TOÀN CHO NGƯỜI LÁI CŨNG NHƯ NHỮNG NGƯỜI CÙNG LƯU THÔNG TRÊN ĐƯỜNG. CÙNG VỚI SỰ PHÁT TRIỂN KHÔNG NGỪNG CỦA NGÀNH CÔNG NGHIỆP Ô TÔ, HỆ THỐNG PHANH XE CŨNG ĐƯỢC CẢI TIẾN VÀ BỔ SUNG THÊM BỘ HECU (HYDROLIC ELECTRONIC CONTROL UNIT - BỘ ĐIỀU KHIỂN THỦY LỰC BẰNG ĐIỆN TỬ) BÊN CẠNH PHANH THỦY LỰC TRUYỀN THỐNG, GIÚP XE VẬN HÀNH ỔN ĐỊNH VÀ AN TOÀN HƠN TRONG NHỮNG ĐIỀU KIỆN ĐỊA HÌNH KHÁC NHAU. DƯỚI ĐÂY LÀ NHỮNG HỆ THỐNG PHANH Ô TÔ TIÊU BIỂU THƯỜNG CÓ TRÊN CÁC MẪU XE Ô TÔ HIỆN NAY.

1

## ABS - HỆ THỐNG CHỐNG BÓ CỨNG BÁNH XE

Như tên gọi, hệ thống chống bó cứng bánh xe ABS (Antilock Braking System) là một bộ phận phụ trợ của hệ thống phanh, có tác dụng ngăn không cho bánh xe bị trượt lết và ngừng quay hoàn toàn, do đó sẽ giúp người lái có thể điều khiển hướng đi của xe trong lúc phanh, tránh được những chướng ngại vật xuất hiện trên đường. Ngoài ra, ABS còn có tác dụng giúp giảm quãng đường phanh cũng như độ mòn của lốp xe trong lúc phanh. ABS sẽ được kích hoạt lúc xe thắng lại trong khi đang vận hành ở vận tốc tối thiểu là 40km/h.



ABS không chỉ giúp bánh xe khỏi trượt lết trong lúc phanh, ABS còn có tác dụng giảm quãng đường phanh

2

## EBD - HỆ THỐNG PHÂN PHỐI LỰC PHANH ĐIỆN TỬ

Kết hợp với ABS nhằm mang lại hiệu quả phanh tốt hơn, EBD (Electronic Brake-force Distribution) - Hệ thống phân phối lực phanh điện tử có tác dụng xác định và tăng/giảm lực phanh sao cho phù hợp với tải trọng khác nhau tại các bánh xe. Nếu tải trọng tại các bánh sau của xe nặng hơn bánh trước, EBD sẽ tự động nhận biết và tăng lực phanh ở các vị trí này, giúp xe phanh tốt hơn cũng như giảm quãng đường phanh lại.

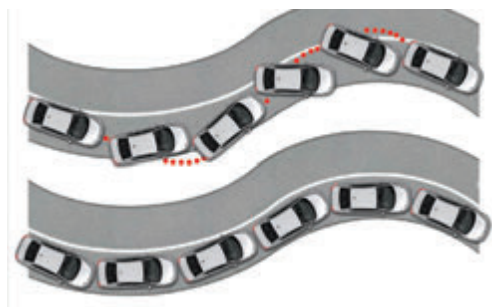


EBD có tác dụng xác định và tăng/giảm lực phanh sao cho phù hợp với tải trọng khác nhau tại các bánh xe.

3

## ESP - HỆ THỐNG CÂN BẰNG ĐIỆN TỬ

Khi chướng ngại vật đột nhiên xuất hiện trên đường chạy của chúng ta, phản xạ đầu tiên sẽ là phanh gấp và đánh lái để tránh. Tuy nhiên, thay đổi vận tốc và hướng đi đột ngột sẽ dẫn đến mất thăng bằng, xe dễ dàng văng ra xa, thậm chí lật xe, gây tai nạn cho người lái và người đi đường. Chính vì thế, ESP (Electronic Stability Program - Hệ thống cân bằng điện tử) đã ra đời như một giải pháp tuyệt vời cho người lái trong những trường hợp nguy hiểm này. ESP có nhiệm vụ ổn định xe trong các tình huống phanh khẩn cấp bằng cách phanh một hay nhiều bánh xe, qua đó tránh được tình trạng mất thăng bằng của xe khi phanh và chuyển hướng đột ngột.



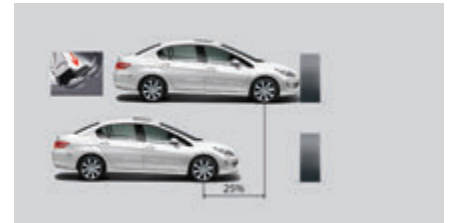
ESP có nhiệm vụ ổn định xe trong các tình huống phanh khẩn cấp



**4**

#### BA – HỖ TRỢ PHANH KHẨN CẤP

BA (Brake Assist - Hỗ trợ phanh khẩn cấp) là bộ phận hỗ trợ tốt nhất khi những tình huống phanh khẩn cấp xảy ra. Nhận biết được tình huống phanh khẩn cấp khi người lái đạp phanh đột ngột, hệ thống hỗ trợ phanh khẩn cấp sẽ tự động gia tăng thêm lực phanh lên các bánh xe, giúp tăng hiệu quả phanh cũng như giảm được quãng đường phanh trong những trường hợp khẩn cấp, tránh những tình huống đáng tiếc xảy ra, mang lại an toàn cho người lái.

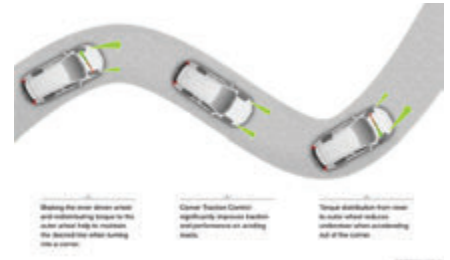


BA sẽ tự động gia tăng lực phanh lên các bánh xe nhằm tăng hiệu quả phanh

**5**

#### TCS - HỆ THỐNG KIỂM SOÁT LỰC KÉO

Tại những đoạn đường trơn trượt, việc khởi động xe sẽ khá khó khăn, do xe dễ bị đảo, lệch hướng chuyển động vì độ ma sát kém. Điều này cũng sẽ dễ dàng gây ra tai nạn nếu người lái hoảng sợ hoặc không phản ứng kịp thời. Do đó, để khắc phục tình trạng này, các nhà sản xuất ô tô đã cho ra đời TCS (Traction Control System - Hệ thống kiểm soát lực kéo). Hệ thống này sẽ giúp xe chuyển động ổn định, chạy thẳng, không bị đảo, lệch về một phía khi khởi hành trên những đoạn đường trơn trượt. Nhờ TCS, những xe thường xuyên phải di chuyển trên đường ướt, bùn lầy sẽ an toàn hơn khi khởi động.

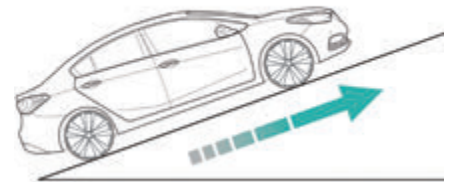


TCS giúp xe chuyển động ổn định, chạy thẳng, không bị đảo, lệch về một phía khi khởi hành trên những đoạn đường trơn trượt.

**6**

#### HLA - HỖ TRỢ KHỞI HÀNH TRÊN ĐỐC

HLA (Hill Launch Assist - Hỗ trợ khởi hành trên dốc) là hệ thống vô cùng cần thiết cho những chiếc xe phải thường xuyên di chuyển trên đường đồi núi. Đúng như tên gọi, HLA cho phép xe tiếp tục được phanh ngay cả khi người lái nhả bàn đạp phanh trong vài giây để chuyển sang bàn đạp ga. Hệ thống hỗ trợ khởi hành trên đường dốc có tác dụng giúp xe không bị trượt lùi khi tạm ngừng trên những đoạn đường dốc, do đó, tăng độ an toàn khi vận hành xe tại những cung đường đồi núi.



HLA cho phép xe tiếp tục duy trì lực phanh ngay cả khi nhả bàn đạp phanh trong vài giây

**7**

#### VSM - HỆ THỐNG ỔN ĐỊNH XE ĐIỆN TỬ

Nếu như ESP hỗ trợ xe ổn định trong những tình huống phanh khẩn cấp, VSM lại là lựa chọn hoàn hảo khi cần ổn định chuyển động của xe tại những khúc cua. Bằng cách kết hợp hoạt động của hệ thống ESP và hệ thống trợ lực lái điện MDPS (Motor Driven Power Steering), VSM có tác dụng tăng cường sự ổn định của xe khi đi vào những khúc cua, giúp xe không bị văng khỏi đường chạy hoặc lệch quá sâu theo hướng đánh lái, tăng độ an toàn trong khi di chuyển.



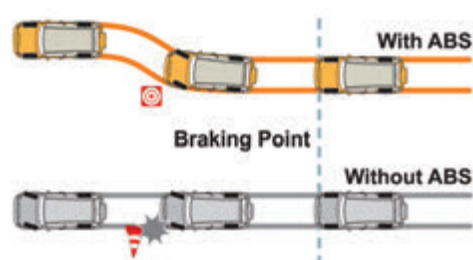
VSM là lựa chọn hoàn hảo khi cần ổn định chuyển động của xe tại những khúc cua

THEO THỐNG KÊ CỦA ỦY BAN AN TOÀN GIAO THÔNG, TRONG TỔNG SỐ VỤ TAI NẠN GIAO THÔNG MÀ NGUYÊN NHÂN LÀ TRỰC TRẠC KỸ THUẬT THÌ CÓ 65% ĐẾN 75% LÀ DO HỆ THỐNG PHANH. CHÍNH VÌ LÝ DO ĐÓ MÀ CÁC NHÀ NGHIÊN CỨU THIẾT KẾ, CHẾ TẠO ÔTÔ LUÔN ĐẶT VẤN ĐỀ HOÀN THIỆN HỆ THỐNG PHANH LÊN VỊ TRÍ HÀNG ĐẦU VỚI MỤC TIÊU LÀ TĂNG HIỆU QUẢ PHANH, TĂNG TÍNH ỔN ĐỊNH CHUYỂN ĐỘNG CỦA XE KHI PHANH, ĐỘ TIN CẬY CHO HỆ THỐNG VÀ QUA ĐÓ TĂNG TÍNH AN TOÀN CHO CON NGƯỜI VÀ HÀNG HÓA TRÊN XE.

# TECHNOLOGIES INTEGRATED ON AUTOMOTIVE BRAKE SYSTEM

THACO SPARE PARTS SERVICE DEPARTMENT  
FOR PASSENGER CARS

A BRAKING SYSTEM HELPS TO SLOW DOWN OR STOP A VEHICLE, PREVENT THE CAR FROM DRAGGING WHEN PARKING. THEREFORE, THIS IS AN IMPORTANT PART WHICH CRUCIAL TO THE SAFETY OF DRIVER AS WELL AS OTHER PEOPLE CIRCULATING ON THE ROAD. ALONG WITH THE CONTINUOUS DEVELOPMENT OF THE AUTOMOBILE INDUSTRY, THE BRAKING SYSTEM IS ALSO IMPROVED, SUPPLEMENTED BY HECU (HYDROLIC ELECTRONIC CONTROL UNIT) APART FROM TRADITIONAL HYDRAULIC BRAKES TO ENSURE MORE STABLE AND SAFER OPERATION ON DIFFERENT TERRAIN CONDITIONS. TYPICAL BRAKE SYSTEMS USUALLY USED FOR VEHICLES ARE AS FOLLOWS.



The ABS not only helps to prevent wheels from skidding when braking but works to reduce braking distances also



EBD

## 1. ABS – ANTI-LOCK BRAKING SYSTEM

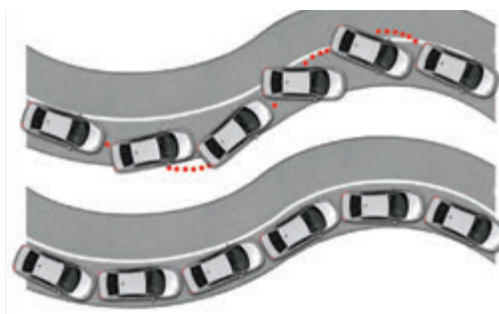
As the name implies, the Anti-lock braking system (ABS) is an supplemental part of the braking system which helps to prevent wheels from skidding and stop wheels spinning completely, so that driver can control a vehicle's direction during braking, avoiding obstacles on the road. In addition, the ABS also helps to reduce braking distances as well as tire wear during braking. The ABS will be activated when putting the brake on while operating at a minimum speed of 40km/h.

## 2. EBD - ELECTRONIC BRAKE-FORCE DISTRIBUTION

Being combined with ABS to provide better braking performance, the EBD (Electronic Brake-force Distribution) is equipped to define and increase/decrease braking force to match with different loads imposed on wheels. If the load on the rear wheels is heavier than the front wheels, the EBD will automatically realize and increase braking force at such positions, which assists vehicles with better braking and reduction in braking distances.

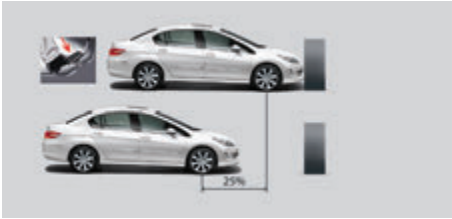
## 3. ESP - ELECTRONIC STABILITY PROGRAM

When obstacles suddenly appear on the road, our very first reactions are to brake suddenly and change the steering wheel to avoid those obstacles. However, immediate changes in velocity and direction will cause loss of balance, the car will be easily thrown away, even turn over, resulting in accidents to drivers and pedestrians. Therefore, the ESP (Electronic Stability Program) was invented as a great solution for drivers to face with such dangerous situations. The ESP is responsible for vehicle stability in emergency braking situations by braking one or more wheels, thereby avoiding loss of balance in case of sudden braking and changes in direction.

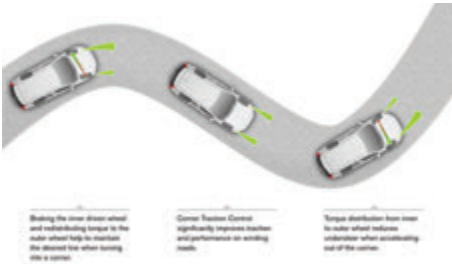


ESP

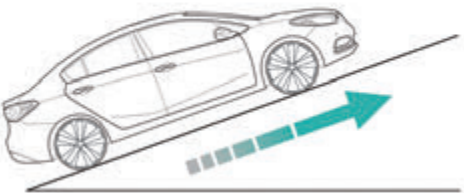




The BA will automatically increase braking force imposed on wheels to improve braking efficiency



TCS



HLA allows vehicles to continue braking force even when the brake pedal is released for seconds



VSM is the perfect choice when you are required of stable motion when taking a turning

#### 4. BA – BRAKE ASSIST

BA (Brake Assist) is the best support when emergency braking situations occur. Able to recognize emergency braking situations when the driver brakes suddenly, the brake assist will automatically increase braking pressure imposed on wheels to improve braking efficiency as well as reduce braking distances in emergency cases, avoid unfortunate situations and ensure safety for the driver.

#### 5. TCS - TRACTION CONTROL SYSTEM

On slippery roads, starting a vehicle is quite difficult, because it is easy to waver and deflect due to lack of friction. This situation will easily cause an accident unless the driver keeps calm and have timely reactions. Therefore, to deal with the situation, the TCS (Traction Control System) was introduced by automobile manufacturers. The system will provide vehicles with stable motion, straight running, protect them against wavering, deflecting towards one side when operating on slippery roads. Thanks to TCS, vehicles often travelling on wet, muddy roads will be safer.

#### 6. HLA - HILL LAUNCH ASSIST

HLA (Hill Launch Assist) is an essential system for vehicles usually running on mountainous terrains. As its name, HLA allows the braking system to continue working even when the driver releases the brake pedal for a few seconds to switch to the gas pedal. The hill launch assist works to protect vehicles against sliding backwards when stopping temporarily on the ramp, and enhance then operational safety on mountainous roads.

#### 7. VSM – VEHICLE STABILITY MANAGEMENT

While the ESP assists a vehicle's stability in emergency braking situations, the VSM stands for a perfect choice when you are required of a stable motion when taking a turning. By coordinating the ESP's operation and the MDPS (Motor Driven Power Steering), VSM helps to strengthen a vehicle's stability when coming into corners, protect it from being thrown off the road or skewed too far in the direction of steering, ensure more safety on road.

ACCORDING TO THE NATIONAL TRAFFIC SAFETY COMMITTEE, AMONG THE TOTAL NUMBER OF TRAFFIC ACCIDENTS CAUSED BY TECHNICAL PROBLEMS, THERE ARE 65% TO 75% CAUSED BY THE BRAKE SYSTEM. FOR THIS REASON, THE IMPROVEMENT OF BRAKE SYSTEM IS ALWAYS PLACED ON TOP POSITION BY AUTOMOBILE RESEARCHERS, DESIGNERS AND MANUFACTURERS FOR THE PURPOSE OF INCREASING BRAKING PERFORMANCE, MOTION STABILITY DURING BRAKING, SYSTEM RELIABILITY AND THEREBY PROVIDE MORE SAFETY FOR PEOPLE AND CARGO.

*“VỮNG TAY LÁI - TRỌN NIỀM VUI” LÀ CHƯƠNG TRÌNH RADIO TƯ VẤN VỀ ÔTÔ TRÊN LÀN SÓNG FM99,9 MHZ, DO THACO TÀI TRỢ RA ĐỜI VÀO THÁNG 9/2013, ĐƯỢC PHÁT SÓNG HẲNG TUẦN TỪ SÁNG THỨ 3 ĐẾN THỨ 6 QUA CÁC DẢI BĂNG TẮNG FM (99,9 MHZ, 95,6 MHZ, 103,2 MHZ) TẠI KHU VỰC ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG VÀ TP.HCM; FM 96,3 MHZ TẠI KHU VỰC MIỀN TRUNG VÀ FM 90,2MHZ TẠI KHU VỰC TÂY NAM BỘ. SAU MỘT NĂM RA MẮT, CHƯƠNG TRÌNH ĐÃ GẮN BÓ CÙNG CÁC BÁC TÀI TRÊN KHẮP CÁC CHẶNG ĐƯỜNG GẦN, XA. MANG ĐẾN NHỮNG KIẾN THỨC, KINH NGHIỆM VỀ ÔTÔ, ĐEM LẠI SỰ AN TÂM CHO CÁC BÁC TÀI VÀ KHOẢNH KHẮC THƯ GIÃN TUYỆT VỜI CHO QUÝ THÍNH GIẢ. NGƯỜI GIỮ LỬA CHO CHƯƠNG TRÌNH LÀ ANH KIỂU HỮU ĐỨC, CHUYÊN GIA TƯ VẤN KỸ THUẬT CỦA CHƯƠNG TRÌNH, PHÓ GIÁM ĐỐC DỊCH VỤ - PHỤ TÙNG XE THƯƠNG MẠI THACO.*



**Đ**úng 7h30 mỗi sáng thứ 3 hằng tuần, kỹ sư Kiểu Hữu Đức và MC chương trình có mặt tại phòng thu số 1 Đài Tiếng nói Nhân dân TP.HCM (VOH) để chuẩn bị cho quá trình phát sóng chương trình “Vững tay lái - Trọn niềm vui”. Chương trình bắt đầu trong niềm hứng khởi và kết thúc trong sự luyến tiếc của cả thính giả lẫn người thực hiện. Những cuộc điện thoại lọt ra khỏi khuôn giờ phát sóng, những thông tin như muốn nén lại để kịp thời chuyển đến người nhận trọn vẹn nhất, trước khi báo hiệu thời lượng chương trình đã hết... Ngoài việc phục vụ các thính giả trong nước thì thính giả ở nước ngoài vẫn có thể nghe được chương trình khi sử dụng internet hay điện thoại thông minh. Qua quá trình một năm phát sóng, “Vững tay lái - Trọn niềm vui” đã có độ lan tỏa khá lớn với lượng thính giả riêng và ngày càng tăng trưởng, đặc biệt còn có các thính giả là Việt kiều sống tại Hàn Quốc và Đài Loan điện thoại về để được tư vấn.

Anh Trương Minh Tâm, ngụ tại quận Bình Thạnh, TP. HCM, một thính giả thường xuyên nghe chương trình, nhận xét: *“Đây là chương trình phát thanh thực tế, đúng nghĩa vì cộng đồng. Tất cả câu hỏi giới cảm lái chúng tôi gửi về đều được kỹ sư Đức giải đáp một cách nhanh gọn, thấu đáo. Chúng tôi xem chương trình “Vững tay lái - Trọn niềm vui” như diễn đàn để trao đổi, chia sẻ, học hỏi những kinh nghiệm sử dụng xe sao an toàn, hiệu quả nhất. Cảm ơn Thaco đã mang đến chương trình bổ ích này!”*



# CHƯƠNG TRÌNH “**VỮNG TAY LÁI TRỌN NIỀM VUI**” BẠN ĐỒNG HÀNH CỦA CÁC BÁC TÀI

KIM PHÚC



*Từ phải qua: Kỹ sư Kiều Hữu Đức,  
MC Phi Yến và Nghệ sĩ Hoàng Sơn  
trong chương trình*

Chia sẻ về chương trình, anh Kiều Hữu Đức tâm sự: “Tiếp xúc với giới cầm lái từ những ngày đầu tham gia làm chương trình đến nay, trải qua biết bao cảm xúc vui buồn lẫn lộn. Người tư vấn kỹ thuật như tôi buộc phải hiểu được vấn đề gì xảy ra với xe của họ qua cách diễn đạt cũng như bằng cả kinh nghiệm cá nhân. Vì chính các bác tài cũng chưa rõ hết tất cả những biểu hiện của xe, nếu không thì khó lòng bắt được bệnh mà chẩn thuốc”. Có khá nhiều trường hợp anh Đức phải tư vấn ngoài giờ, vì thời gian cho chương trình phát thanh mỗi tuần có hạn. Bất cứ thời gian nào các bác tài cần, khi họ gọi điện thoại đến, anh đều tâm sự và chia sẻ.

Sự thành công của chương trình “Vững tay lái - Trọn niềm vui” đã ngày càng thu hút đông đảo thính giả và là động lực lớn cho những người thực hiện. Bên cạnh việc tư vấn kỹ thuật trực tiếp, kịp thời giải đáp các vấn đề mà bác tài đang gặp phải, chương trình còn là sân chơi thú vị, thân thiện để các bác tài thể hiện khả năng sáng tác, ca hát, đố vui, thơ phú... trong phần thi “Bác tài vui tính”. Và người giữ lửa của chương trình, anh Kiều Hữu Đức đã tạo được dấu ấn riêng cho thương hiệu Thaco trong lòng quý thính giả, thực sự trở thành người bạn đồng hành tận tụy của các bác tài.

# RADIO PROGRAM

## "SMART DRIVING - ENJOY YOUR LIFE"

### THE COTRAVELLER OF DRIVERS

KIM PHUC

"SMART DRIVING - ENJOY YOUR LIFE" IS A RADIO PROGRAM DEDICATED TO AUTOMOTIVE ADVICES ON THE RADIO STATION FM99.9 MHZ, SPONSORED BY THACO, INTRODUCED BY MARCH 9, 2013, BROADCASTED EVERY WEEK FROM TUESDAY (MORNING) TO FRIDAY (MORNING) ON FM FREQUENCIES (99.9 MHZ, 95.6 MHZ, 103.2 MHZ) IN THE MEKONG DELTA AND HO CHI MINH CITY; FM 96.3 MHZ IN THE CENTRAL AND FM 90.2MHZ IN SOUTHERN WEST. THE PROGRAM HAS CREATED A STRONG ATTACHMENT TO DRIVERS ON EVERY JOURNEYS ACROSS THE COUNTRY, PROVIDED AUTOMOTIVE KNOWLEDGE AND PRACTICAL EXPERIENCE, RELIEVED THE DRIVER'S MIND AND BROUGHT WONDERFUL RELAXATION-TIME TO THE AUDIENCE. THE PROGRAM IS KEPT ALIVE BY MR. KIEU HUU DUC, TECHNICAL CONSULTANT OF THE PROGRAM, DEPUTY MANAGER OF THACO COMMERCIAL VEHICLE SPARE PARTS - SERVICES.

**A**t 7:30 AM on every Tuesday morning, the engineer Kieu Huu Duc and the program's MC are present at the radio transmitting room No. 1, the Voice of HCMC People (VOH) to prepare for the broadcasting of the program "Smart driving - Enjoy your life". The program begins with excitement and ends up with the nostalgia of both the audience and whoever in charge of the program. Calls slip out of broadcasting time, information seems to be compressed for the purpose of timely and complete delivery to recipients before the signal to terminate the program... Apart from serving domestic audience, oversea audience can also listen to the program using internet or smartphone. For a year of broadcasting, "Smart driving - Enjoy your life" has affirmed its remarkable influence with its specific audience increasingly growing, especially Vietnamese audience living in Korea and Taiwan who make calls for consultancy.

Mr. Truong Minh Tam, living in Binh Thanh District, Ho Chi Minh City, who is a regular listener of the program, commented: *"This is a practical and meaningful radio program for the community. All questions sent by drivers ourselves are quickly and thoroughly responded by the engineer Duc. The program "Smart driving - Enjoy your life" is considered to be our forum where we can exchange, share, learn about experience in the safest and most effective vehicle uses. We are grateful to Thaco for introducing this helpful program!"*





With regard to the program, Mr. Kieu Huu Duc said: *"Getting in touch with the drivers since the very first moments of the program so far, experiencing a wide range of feelings including joy and sadness, as a technical consultant, I am forced to understand their auto problems through their expression as well as due to my personal experience, because the drivers themselves do not know thoroughly about their vehicle symptoms, otherwise it's hard to succeed in diagnosing a vehicle's problems"*. There were many cases in which Mr. Duc had to offer advices outside limited broadcasting hours every week. Any time when the drivers are in need and give him a ring, he will exchange confidences and share his thoughts with them

The success of the program "Smart driving - Enjoy your life" has increasingly been attracting audiences, which is a great motivation for those responsible for the program. In addition to direct technical advices, timely responses towards problems that the drivers are facing, the program represents also an interesting, friendly playground where the drivers can demonstrate their capabilities of composing, singing, quiz, poetry... in the section "Funny driver". Mr. Kieu Huu Duc, who helps to keep the program alive, has engraved a special mark of the Thaco brand name in the mind of audiences and really become a devoted companion of the drivers.



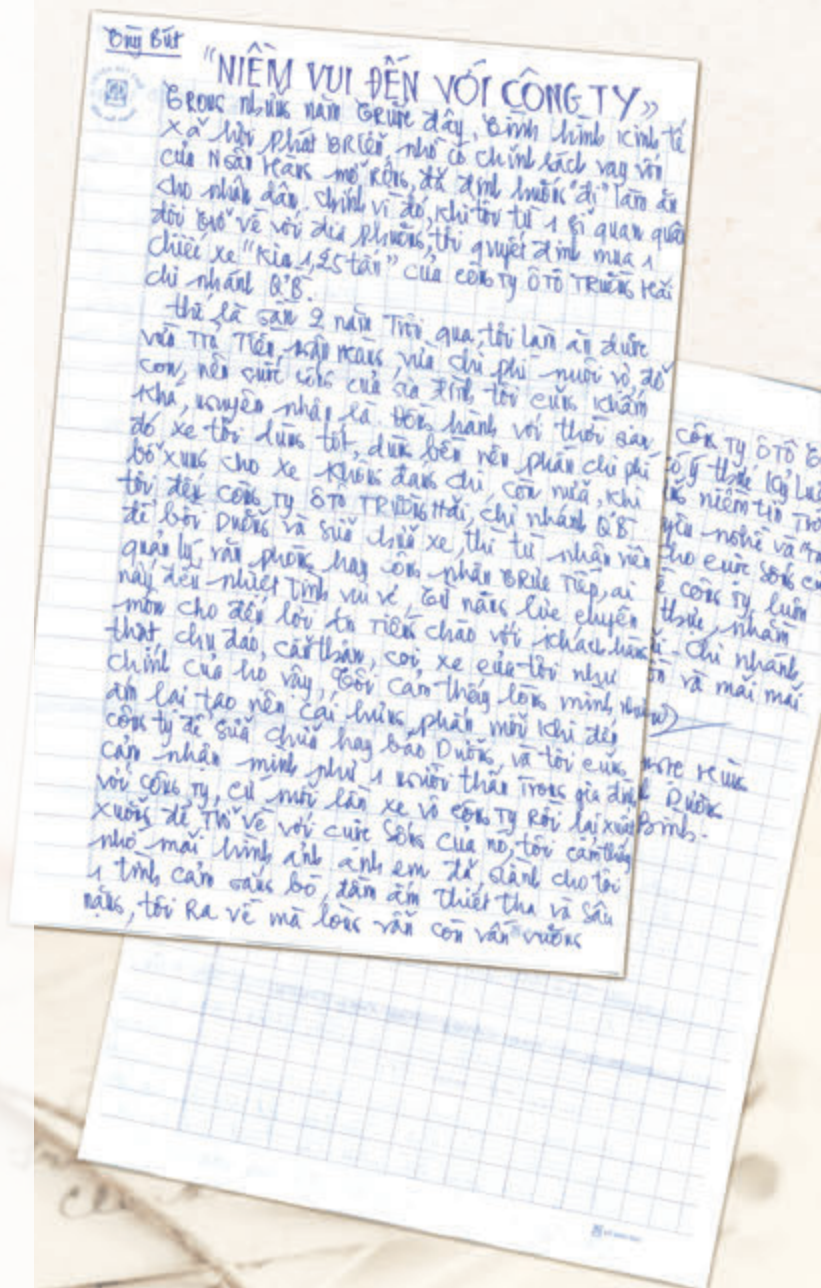
### NIỀM VUI ĐẾN VỚI CÔNG TY

Những năm trước đây, tình hình kinh tế xã hội phát triển nhờ có chính sách vay vốn của ngân hàng mở rộng đã định hướng làm ăn cho nhân dân. Lúc đó, tôi là một sĩ quan quân đội vừa trở về địa phương, tôi quyết định mua một chiếc xe Kia 1,25 tấn của Công ty ô tô Trường Hải - chi nhánh Quảng Bình.

Sau gần 2 năm, tôi làm ăn được, vừa trả tiền ngân hàng, vừa nuôi gia đình, cuộc sống của tôi cũng khấm khá lên. Nguyên nhân là trong thời gian đó, xe tôi dùng rất tốt và bền, nên phần chi phí bổ sung cho xe không đáng kể. Khi tôi đến Công ty ô tô Trường Hải - chi nhánh Quảng Bình để bảo dưỡng và sửa chữa xe, từ nhân viên đến quản lý, nhân viên văn phòng hay công nhân trực tiếp, ai nấy đều nhiệt tình vui vẻ. Từ năng lực chuyên môn cho đến lời chào với khách hàng đều chu đáo, cẩn thận. Họ coi xe của tôi như chính của họ vậy. Tôi cảm thấy lòng mình như ấm lại, tạo nên sự hưng phấn mỗi khi đến công ty để sửa chữa hay bảo dưỡng, và tôi cũng cảm nhận mình như một người thân trong gia đình công ty. Cứ mỗi lần đưa xe đi bảo dưỡng về, tôi cảm thấy nhớ mãi hình ảnh mọi người trong Công ty Trường Hải, họ đã dành cho tôi một tình cảm gắn bó, đầm ấm, thiết tha và sâu nặng.

Tôi tự hào ở Quảng Bình có Công ty ô tô Trường Hải sang trọng, thanh lịch, và có ý thức kỷ luật cao, nơi mà tôi tin tưởng và vững niềm tin trong cuộc sống. Nhờ đó tôi càng yêu nghề và tay lái càng vững vàng thêm, làm cho cuộc sống của tôi luôn tươi đẹp. Tôi chúc cho Công ty ô tô Trường Hải - chi nhánh Quảng Bình trường tồn và mãi mãi bền lâu.

Khách hàng: Nguyễn Ngọc Hùng  
Thôn Tân Cảnh - xã Cảnh Dương,  
Huyện Quảng Trạch, tỉnh Quảng Bình.





# VÔ THƯỜNG

TRUYỆN NGẮN CỦA NGUYỄN TRÍ

Với lối viết mộc mạc, đậm chất Nam bộ, truyện của nhà văn Nguyễn Trí có độ chân thực và sinh động bởi vốn sống dày dặn của tác giả. Ông đã nhận giải thưởng văn xuôi 2013 của Hội Nhà văn Việt Nam qua tập truyện ngắn đầu tay Bải vàng, Đá quý, Trầm hương. Auto Thaco trân trọng giới thiệu đến bạn đọc một trong những tác phẩm của ông: truyện ngắn Vô thường.

**B**a Nghinh. Cái tên nghe thiệt buồn cười. Mà thôi đừng nói đến buồn cười hay buồn không cười nổi về vụ tên người ở xứ sở này. Cái thường gọi nghe chói tai không chịu được. Trong khai sanh cũng Mộng Hương, Diễm Thúy, Mạnh Bảo, Hoàng Huy hẳn hoi. Vậy mà, nghe tên con của Ba Nghinh nè. Hai đứa con gái đầu là Hai Lụa, Ba Mót. Hai thằng trai kế Bốn Nghinh, Năm Ngãng. Ở đó mà nghinh ngãng, nó khôn trời thần đất lở luôn... hai đứa út, áp út gọi Sáu Thôi và Út Nhen.

Cái vụ thôi nhen này là hiểu à. Nghèo, để cho cổ túng là phải quá. Si tốp vậy là muộn, không thấy thiên hạ sao? Một hoặc hai là mướt mồ hôi, giàu thiếu cái nứt đổ đổ vách còn hạn chế tối đa vụ sanh đẻ. Ba Nghinh đúng là nghèo mà ham vui. Cũng thông cảm dùm cho. Thuở Ba Nghinh trẻ là cái thuở ta còn lạc hậu lắm. Ba cái kế hoạch tuyên truyền kiểu chiếu lệ cho có phong trào. Dân chưa kịp hiểu cán bộ đã thông qua, thêm cái truyền miệng rằng thằng đó mát mát là do thất cái chi chi đó, con vợ thằng kia phải đi viện vì đặt vòng gây phản ứng phụ. Vậy là thôi, con em đẻ em nuôi chả cần ai nuôi giúp.

Phải thoát cả máu vợ chồng mới diu bấy trẻ qua cái ải cơm áo gạo tiền. Học hành hả? Có nghe câu giặc đói giặc dốt và giặc xâm lăng không? Vậy thì qua cái đói là hết thời đi học. Bấy trẻ phải đêm đêm đi lớp xóa mù. May quá, cũng qua được cái biết đọc biết viết, cộng trừ nhân chia, đi làm thuê không đến nỗi bị ăn gian tiền. Nhà Ba Nghinh nghèo như tám phần mười dân ấp Mốt, vậy nên dễ gần gũi nhau lắm, quan tâm nhau lúc tối lửa tắt đèn không gì bằng dân nghèo. Hôm nay bữa cơm có món gì còn biết hưởng chi tài sản. Ba Nghinh hai sào ruộng, đất cất nhà ba trăm vuông chẵn. Sáu đứa con hai vợ chồng túm tụm nhau trong một căn bảy mươi mét vuông mái lá dừa, cột, đòn tay, kèo xiên xò gì bạch đàn tất. Đất vườn toàn loại cây nây. Từ ngày rừng đi vắn du đầu đó không hẹn ngày trở lại, bạch đàn cực hữu dụng cho tám phần mười cõi ấp Mốt.

Đất đai vậy rồi con cái lớn lên tính sao cho công bình vậy kia? Thời nào cũng vậy, trai gái gì cũng phải đồng đều à, để chị em, anh em mịch lòng không nhìn nhau là nhục lắm chứ không chơi. May quá. Hai Lụa lấy chồng. Tuy rớt mồng tới nhưng cũng có đất để mồng tới có chỗ mà rớt. Ba Mót cũng y khuôn. Bốn Nghinh lấy vợ trước. Cha nói với con:

- Hai vợ chồng mày ra riêng cho tự do tự tại. Tao cho làm rẽ một sào ruộng, tới mùa đông lúa để tao nuôi em mày. Chừng nào tao chết rồi tính.

Tới phiên Năm Ngãng lấy vợ cũng bốn cũ soạn lại. Cái nẩy thiên hạ hiểu Ba Nghinh ngầm chia ruộng cho hai thằng trai, đất làm nhà mỗi thằng trăm mét. Cha nói với hai đứa áp và út:

- Vậy đi, tới vụ nó đông lúa cho cha con mình, khỏi gặt đập chi cho mệt.

Không còn ruộng để làm, tới mùa được ba hột lúa, tuy chật vật một chút, nhưng nghèo mà, cỡ nào cũng chịu được. Hai đứa gái út cấy hái thuê cũng giúp cha mẹ qua thì túng bần. Dân ta cứ tựa vô câu cái dòng con gái ngoại tông mà xử kẻ cũng tội quá. Nhưng biết sao, nghèo thì nước đến đâu vớt mặt đến đó. Đúng hông?

Sáu Thôi nên gia thất chả nói làm chi. Nhưng Út Nhen lấy chồng là Ba Nghinh tức ói. Bà cha nó. Bốn đứa con gái, Út Nhen đẹp nhưt nhà. Cầm chẻ, môi trái tim, mũi dọc dừa, cười má đã lúm lại thêm răng khểnh duyên ơi là duyên. Bao nhiêu thằng theo xin xách dép. Nó mà ừ thằng Đại là ở nhà đếm tiền. Chưa lấy vợ mà cha thằng đã cho thằng con một dây mười cái tro trong khu công nghiệp. Thằng Tư Hơ chủ nhân một lò bánh mì bỏ mối cho hết nửa cõi xã nhà, mê Út Nhen đến độ xem nhà Ba Nghinh như nhà mình. Nhiều nhiều nữa các anh con nhà quyền quý. Vậy mà con nhỏ chê ông chê eo. Đùng một cái, thiên hạ đồn rằng, nó đi chơi với thằng Sạch Nhách, cháu nội bà Bốn Hoa.

Chao! Ai cũng được, nhưng làm ơn xa ra thằng Sạch Nhách. Nghe cái tên là thấy trên răng dưới một rổ củ từ rồi. Cả cái ấp Mốt và ấp Hai chả ai không rành gia cảnh bà cháu Bốn Hoa. Ủa chứ cha mẹ đâu mà Sạch Nhách ở với bà nội? Nói nghe nè. Hoàn cảnh đến "goảnh cẳng" luôn. Bệnh viện huyện đưa má nó đi cấp cứu ở Từ Dũ vì bị băng huyết. Sanh ra thằng nhỏ thấy vô tử kính thờ ô-xy. Mẹ trẻ chết được xác định là đã quá thờ ơ trong khi thai nghén. Cha nó kể rằng hồi ăn ở với nhau tháng nào vợ cũng hành kinh cả nửa tháng. Thấy không sao, thêm túng quá nên cho qua, tới khi sanh thì quá muộn. Nhà có sào ruộng cha nó bán không đủ cho tiền thuê xe và một đơn vị máu, má nó đành ra nghĩa địa, còn Sạch Nhách được bà nội cho bú bình.

Cha nó buồn quá, lấy rượu giải khuây. Bạn bè xóm vô nâng ly an ủi. Số phận mà biết sao giờ? Say say lướt khứơ về, đi qua cầu Hư. Thuở ấy cây cầu nây được gác bằng mấy cây tre, có tay vịn như cầu khỉ. Tay vịn gãy, cha nó rớt xuống sông, bơi giỏi lắm nhưng dưới sông có một nọc tre



xuyên kẻ xấu số. Sáng hôm sau cả thiên hạ chống xuống lồi lên. Bà nội nó khóc hết nước mắt. May còn có thằng cháu hủ hỉ, thiên hạ thương quá cho nầy cho nọ. Sạch Nhách có cả sữa ết-ma, pu-zi bú luôn, ba cái sữa bò lúc nào cũng đầy cả cần xé. Bá tánh và tình thương đã cho Sạch cái vạm vỡ, cao ráo, đẹp trai. Học đến lớp chín Sạch bỏ đi kiếm tiền.

Mười tám tuổi, tức là bà nội đã năm lăm. Sạch đầu thể ăn học khi bà đã nhứt tay mỗi chân. Nó đi phụ hồ. Thông minh và siêng năng nên thầu diu cho lên thợ. Hai mươi tuổi nó cầm bay gỗ vào máng hồ hơi khi Út Nhen đi ngang: Hồi cô đi đường cái quan. Dừng chân đứng lại anh than đôi lời... vậy mà Út Nhen thích mới lạ chớ.

Yêu cái khi mẹ gì? Ba Nghinh la lớn. Ai cũng được, nhưng thằng đó thì không? Mà không thấy dòng đó chết yếu sao? Cha nó mới hai mẩy, mà nó vậy luôn, ông nội nó không quá ba mươi. Mà lấy nó rồi cặp đất mà ăn hả? Không. Ba Nghinh hét lớn.

Tiếng hét dội lại khi mồ hôi mướt trên trán bà xã. Ba Nghinh gặng vợ. Vợ thưa rằng nó lớn bụng rồi. Thấy ông bà cố nội chưa? Ở đó mà gần với cảm tình cảm người ta. May cái Sạch Nhách cưới. Bà mẹ nó, Ba Nghinh thiếu điều tổ chức từ A đến Z. Hủ hỉ, anh em bà con cô bác đủ mặt, lỗ có mà vác bị đi ăn mày.

Vậy nên bốn rế, ba Nghinh ghét nhất thằng út.

Út cũng không ưa chi ông già vợ. Mấy thằng mồ côi, mồ cút nầy thiệt tình mà nói, khôn trời sợ. Ai nói chi nói, nó cứ lăm lăm mà đánh chết voi, nghèo thì nghèo, nhưng bản lãnh lắm, thương vợ thiếu cái đội lên đầu. Con vợ lớn bụng thêm ăn chi nó phục vụ tới bến, nó cũng thương bà nội không thua. Vậy thôi, vợ với bà không thương, thương ai nữa trong cái nhà có ba nhân mạng? Nhưng không phải vì vậy mà nó sinh ra nợ nần, lại nợ ngay ông già vợ mới thấy ông bà ông vãi. Nguyên do là bà nội Sạch Nhách giặt tay, giặt chân ngã cái rầm vào một buổi tối khuya khoắt kia.

Không chỉ khó hiểu, tuổi già cao huyết áp là chuyện không tránh. Quê mùa ai biết chuyện cao máu, hạ huyết nầy nợ mà phòng bị. Bà nội bị té, đầu đập vô vách ván cao su, máu me đầm đìa, Sạch sợ quá, lấy chiếc 78 còng lên ga còng chạy chậm đưa bà nội lên bệnh viện huyện. Bao nhiêu dành dụm tích cóp lo cho vợ vượt cạn đổ ra không suy suyển. Chẳngặng đừng chống nần nỉ vợ về má xin viện trợ có hoàn lại. Phải hết đứt của Ba Nghinh hai chỉ bốn con chin bà nội Sạch mới hồi cố hương.

Hẹn trong vòng hai tháng sẽ trả. Nhưng mà có được đâu. Bà nội sau tai biến đi đứng khó khăn, vợ trong kì thai nghén, ngửi mùi cơm sôi là ọi cả mặt xanh mặt vàng. Làm thợ hồ tháng mùa bữa đực bữa cái. Nằm nhà lại rai ba sợi chó biết làm chi. Không đúng hạn trả nợ, ông già vợ lúc đầu còn cầm rầm với người nhà. Hai thằng anh nhắc nhở: - Hai đứa bây lo trả cho ông. Ngày nào cũng nghe cầm rầm bốn tạo nhứt đầu quá. Mà cũng bớt nhậu lại. Mấy đứa thấy vậy nhậu nó méc với ông...

- Ai mà đa sự vậy anh Tư?

- Thì mấy thằng trước bằm con Nhen không được chớ ai vô.

Sau, Ba Nghinh đích thân gặp thằng rế. Cha mà, nói oan con còn phải chịu, huống nói trúng. Nào bẻ tha, vợ sắp sanh mà lúc nào cũng rượu chè, nhà đột, nợ lút đầu không lo. Rồi kết luận:

- Mà tính chừng nào trả cho tao?

- Dạ mưa quá không đi làm được, ba thông cảm. Sau mưa



con trả liền.

- Sau mưa là tới bão, đợi bão tan hả mầy?

Thiệt là tình. Thằng Sạch nói tiếng học tới lớp chín nhưng mồ côi cha mẹ, bà nội quý nó như cục kim cương, cõ cầy "có thể có người cha không thương con, nhưng không thể có người ông không thương cháu", còn đây là bà. Nó không biết trời cao đất thấp, đời nầy nó chỉ sợ bà nó buồn, vợ ư? Thương lắm nhưng đừng có giận à. Thêm cái nghề đội nắn đội gió, mở miệng ra là vắng đủ thứ. Hôm đó có rượu, nó cãi lại cha già chút chút. Ba Nghinh sẵn thành kiến chửi nó thứ nầy thứ nọ. Nói nhỏ cho mà nghe, Ba Nghinh cũng trùm rượu, bữa cơm nào không một hai xị đưa cay. Rượu vô đồ thằng nào không vắng tục, chỉ thử một anh xem chơi.

Thấy con rế cự lại, già Nghinh nóng lên, vắng tục. Bạn bè nói thôi về đi Sạch Nhách, ở lại là có chuyện à. Sạch nghe lời bạn đi ra đường, nó có "mề" một tiếng. Vậy mà Ba Nghinh bắt bẻ nầy nọ, sao dám đủ ổng, rồi dài giọng đồ con không cha, đồ thứ mồ côi vô học. Con gái tao nó nhắm đùi con mắt lấy mầy... đồ khốn nạn, lo kiếm hai chỉ vàng trả tao à. Không trả không yên với tao. Có chết tao cũng quay về đòi cho bằng được, mầy ăn không ngon với tao đâu.

Sạch Nhách tức tối ra về. Không dám nói to sợ bà nội nghe. Thủ thỉ với vợ rằng:

- Ba ổng khinh tui nghèo, nói thiệt với em tui mà trả được hai chỉ vàng cho ổng, lần sau có chết tui cũng không dám.

Thế với em ổng cũng đừng nhờ được gì tui.

- Thôi mà anh - Vợ nói

- Ba ổng già rồi, có rượu nữa, anh cự ổng làm chi.

Bà nội thính tai lắm hỏi:

- Gì đó Sạch Nhách?

Cái thằng đúng có hiểu, đánh trống lảng nó là thầy. Bà nội gấp trăm lần mẹ, sợ lắm bà buồn rầu rồi bệnh:





- Dạ không có gì nội ơi, vợ chồng con nói chuyện chơi thôi.
- Có gì nói với tao không có giấu à.
- Dạ...
- Nửa đêm đang ngon giấc, cái di động đập đá réo liên hồi. Ú ớ ù ở một hồi Sạch ta mới vực vợ dậy:
- Gì vậy anh? - Vợ hỏi.
- Ba...
- Sao?
- Ổng mất rồi.

Cả hai vợ chồng tỉnh như sáo. Nhất là chồng. Chuyện cự cãi với ông già vợ buổi chiều hiện về mồn một. Mắt Sạch thoáng âu lo, cả sờ sợ. Chuyện thiếu nợ ông già chưa trả, thêm cái lời nguyên mới rợ chưa tan. Đầu của Sạch nghĩ đến mấy thằng bạn. Mỗi thằng dăm bảy trăm một triệu, làm sao cho ra hai chỉ vàng mà trả gấp. Cơ bản là từ đây đến lúc liệm phải có, mẹ ơi, ổng mà ghét là thấy bà mình liến. Liệu bạn bè có mà cho mượn hay không? Cả cái ấp một chả thấy thằng nào có cái xe cho nên hỗn, đầu ra tiền dư sẵn? Thằng Sạch Nhách dị đoan ghê lắm, hồng phải cả nhà nó yếu mạng đó sao?

- Bây giờ anh chờ em đến nhà. Còn anh chạy tiền mua vàng trả cho ba.
- Chạy ở đâu anh?
- Không biết, nhưng phải chạy.

Vợ chồng lúi húi dắt xe. Bà nội hỏi đi đâu? Cháu dâu vừa khóc vừa nói ba con chết. Nghe vậy nhưng bà nội đâu có đi được. Thôi nội ở nhà, muốn đi mai con chờ nội đi. Xe chạy. Đến trước nhà đã nghe thiên hạ xôn xao về vụ hai cha con cự cãi nhau lúc chiều. Bàn nào cũng nói về quả báo nhơn tiền và luân hồi nghiệp chướng. Dân Phật giáo bán chính thống, nói thôi nói hồi toàn màu sắc mê tín. Ai đó còn nói thằng Sạch Nhách lo mà trả lại cho ổng. Mẹ, ổng dành dụm cả đời, thương út Nhen lắm ổng mới đưa... Ổng hăm rồi mới đi à, không trả ổng về kéo cẳng là thấy bà thằng Sạch Nhách luôn.

Sạch ta thả vợ xuống rồi phóng 78 đi tìm bạn thân. Thị thân chỗ đâu ai nói sơ. Nhưng đâu có ai dư mà mượn. Mấy tay nhà gạch có tiền để làm từ thiện tìm một chỗ ở Nát Bàn, đưa cho dân khổ rách mặc công đòi lắm. Nhà lá ư? Có cái củ từ. Một hai trăm ngàn còn khó, ở đó mà gom cho ra tám triệu để tậu hai chỉ.

Đến sáng. Sạch về thăm bà nội. Nghe đích tôn thờ dài bà hỏi cháu:

- Gì mà thờ dài con?

buồn rầu Sạch than với nội về vụ thiếu nợ. Bà hỏi:

- Mấy làm gì mà thiếu của ổng?

Sạch không dấu:

- Hồi nội bị tai biến, con có mượn của ổng để lo. Lâu quá chưa trả, nay ổng mất...

- Sao con không nói với nội.

Nói xong bà già lê chân về phía chỗ đặt lu gạo, nhắc ra rồi moi đất lên, thòi ra một keo chao. Mở nắp trút ra tay hai cái khâu óng ánh vàng. Nói:

- Con đem trả cho ba. Tại mày không nói nên nội đâu có biết. Nội để dành khi có chuyện, nay là chuyện đó con.

Sạch há miệng nhìn bà. Mô Phật, sao bà dành dụm hay vậy ta? Mừng quỳnh, Sạch phóng lên ông già vợ. May quá, chưa đến giờ liệm. Sạch vào thắp nhang rồi lại chỗ người chết đang nằm. Trên bụng có để một lưỡi dao phay. Hai bàn tay được xếp úp trên ngực. Sạch nắm tay người chết định ngửa ra để bỏ vàng vào lòng tay, nhưng bàn tay đã giá lạnh, cứng quèo, đâu có duỗi được nữa. Ai đó đưa cho Sạch cái đĩa, nó bỏ vàng vào rồi đặt bên dưới con dao. Nó lắm thâm, ba ơi con trả hai chỉ vàng cho ba, con có gì không phải ba bỏ qua cho, tội nghiệp con...

Cả thiên hạ áp một nhìn con dao và cái đĩa đựng vàng. Họ cùng nhận ra giờ đây chủ nhân của nó không thể xài được. Cầm còn không xong ở đó mà xài. Ai cũng ngộ câu "Đời phù du có nghĩa chi, những lợi danh sẽ tan thành tro..."



# DANH DỰ! & DANH LỢI!

NGUYỄN HOÀNG ĐỨC

Tại sao người ta khát danh làm vậy? Khát danh là khát một đời sống danh dự cao cho tên tuổi của mình ư? Than ôi, có rất nhiều kẻ sống bê tha nhưng lại ham danh nồng cháy đến vong thân, sẵn sàng chết vì danh. Tại sao? Vì danh lúc đó không phải là danh dự, mà là danh lợi. Người Việt có câu “Mua danh ba vạn, bán danh ba đồng”. Nhưng cái danh mà không có thực thì sao? Đến khi vỡ lở, như quan mất chức, lúc đó bán ba đồng cũng chẳng ai mua. Như chuyện của Đông Quách tiên sinh ở nước Tề, gặp may thời vua Tuyên Vương, ngài thích ba trăm người thối sáo cùng một lúc cho nó hoành tráng và tập đoàn, Đông Quách không biết thối sáo nhưng cứ cầm sáo trà trộn nhảy đại vào thối, kiếm xôi thịt ê hề của triều đình; nhưng dịp may không kéo dài mãi, vua Mẫn Vương nối ngôi, lại chỉ thích nghe từng người thối sáo một, thế là Đông Quách chạy mất dép.

Kẻ yêu danh dự thì mới khao khát danh tiếng để bổ sung cho danh dự. Kẻ đó sẵn sàng hy sinh để bảo vệ danh dự bất khả suy chuyển của mình. Nhưng nếu danh chỉ vì lợi, mà lợi là dục vọng của con người, điều đó thật tệ hại vậy.

Đại văn hào Dostoevsky đã nói cách thật dễ hiểu: “Nổi tiếng là sống trong tim trong não người khác”. Đây là một phương ngôn rõ ràng cả nghĩa đen lẫn nghĩa bóng. Nổi tiếng ư, chẳng phải trong óc người khác thường trực có hình ảnh của ta là gì. Nhưng làm sao để cư trú được trong óc của người khác? Muốn thế ta phải có cống hiến gì về trí tuệ, về học thuyết, hay về isme?! Còn cư trú trong tim ư, ta đã cống hiến gì cho trái tim của người khác khiến người ta rung động? Người Việt có câu “*Thế gian chuộng của chuộng công/Nào ai có chuộng người không bao giờ*”. Không làm gì thì đừng có mong nổi tiếng trong tim trong óc người khác! Ấy mà tuy vậy, vẫn có những kẻ lười hy vọng dùng một số mẹo vặt để được cấp visa đi vào óc vào tim người khác.

Nổi tiếng là khao khát chính đáng của con người nhưng chỉ trong trường hợp người ta thực tài, thực đức, và thực



việc làm. Còn trái lại chỉ là thứ nguy danh. Người xưa quan niệm có ba loại nổi tiếng: Thứ nhất: Lập công: giống anh lính lập công trên chiến trường vậy. Loại này thấp nhất.

Thứ nhì: Lập danh: muốn danh tiếng chính đáng. Loại này cao hơn.

Thứ ba: Lập Đức: là cách âm thầm làm nên những giá trị đạo đức, hoặc giúp đỡ người, hay làm từ thiện mà chẳng cần ai biết đến công lao của mình cả. Loại này cao nhất.

Tại sao nhân loại vẫn tồn tại cho đến ngày nay một cách thiện hảo? Bởi lẽ có vô vàn những con người sống theo luật đạo đức của vũ trụ “*Nhân chi sơ tính bản thiện*”. Rêu bần hay những ký sinh sống được là do bám vào cây sạch. Quân tội phạm, lũ dối trá vẫn còn đất sống ở trần gian là vì còn có rất nhiều tâm hồn cao cả, trong sạch, từ bi, thánh thiện cho chúng bám vào. Một kẻ lừa đảo chỉ lừa được người tử tế, chứ làm

sao có thể lừa một thằng gian dối giống nó, trong trường hợp đó người Việt nói là “*Kẻ cắp gặp bà già*”. Người phương Tây có câu “*Trong cuộc đời không phải ngày nào cũng là chủ nhật*”. Chủ nhật là ngày nghỉ, được đi chơi, được du hí, nhưng nên nhớ phải có sáu ngày lao động kia mà chủ nhật mới có ý nghĩa, và mới được nghỉ ngơi. Có vô vàn những con người hiền lành khiêm nhu, nhưng chính họ lại là nền tảng để xây lên những siêu nhân tăng cao, như người Việt nói:

“*Núi cao bởi có đất bồi*

*Núi che đất thấp núi ngôi với ai*”

Đặc biệt là các bà vợ như chúng ta vẫn biết, nhiều người là những sự hy sinh âm thầm để cho các ông chồng trở thành vĩ nhân. Còn chính những người đàn ông nữa, có rất nhiều người xây đức, nhưng rủi ro nửa đường đứt gánh “*Không thành công vẫn thành nhân*”, những người đó còn sáng hơn những chú đom đóm đặc chí giả làm sao nhiều. Triết gia W.G.Burgh đã bàn rất ráo và tôn vinh những đạo đức khiêm nhường sống một cách bình lặng mà kiên trì rằng: “*Hiển nhiên rằng những người vĩ đại không nhất thiết phải tốt, hay ở mọi cấp độ lòng tốt của họ không cần tỉ lệ với sự vĩ đại của họ. Bởi thế hạnh phúc thay cho tất cả chúng ta, chúng ta có thể trở thành người tốt mà không cần trở thành vĩ đại*”.

Lòng tốt, có nghĩa là đang lập đức, dù thế nào về đẳng cấp nó vẫn cao hơn thứ lập công và lập danh. Chúng ta nên biết trân trọng và tôn vinh nó, bởi vì nó chính là đạo lý thường trực của nhân loại, giúp cho thế giới này đứng vững và phát triển.



# Câu chuyện

## **“Cần câu, con cá, người ăn xin”**

### Và tầm quan trọng của thái độ sống

SƯU TẦM TỪ INTERNET

Câu chuyện kể rằng vào một ngày nọ, ở làng chài có một thanh niên đi câu cá, trên đường về gặp một người ăn xin sắp chết đói. Anh thanh niên thương tình nên bắt trong giỏ cá của mình vừa đi câu về cho người ăn xin một con cá. Người ăn xin đã nướng ăn và thoát được cơn đói. Anh thanh niên về rất vui, gặp anh bạn hàng xóm kể lại câu chuyện mình đã làm được một việc thiện. Anh bạn hàng xóm lắc đầu bảo rằng anh làm như vậy là không chắc đã tốt. “Không chỉ cho cá, cậu nên cho người ăn xin cần câu để ông ta tự mình đi câu kiếm sống. Không tin, ngày mai cậu đi qua sẽ thấy người ăn xin đó vẫn bị cơn đói hành hạ.”- Anh hàng xóm nói.

Ngày hôm sau, anh thanh niên rủ anh bạn hàng xóm cùng đi câu. Khi trở về, quả như lời anh hàng xóm nói, hai người gặp lại người ăn xin đang nằm lá bên vệ đường. Anh thanh niên lại cho người ăn xin cá và anh hàng xóm cho người ăn xin cần câu. Cả hai trở về trong tâm trạng vui vẻ vì đã làm được việc thiện. Trên đường về hai người gặp một anh bạn khác cùng xóm. Cả hai hào hứng kể lại câu chuyện trên cho anh hàng xóm này nghe. Anh hàng xóm này lắc đầu nói: “Các cậu làm vậy chưa ổn. Cho người ăn xin cần câu rồi nếu không chỉ cho ông ta cách câu thì ông ta câu thế nào được cá. Ngày mai trở lại các cậu sẽ thấy người ăn xin vẫn bị đói.”

Ngày hôm sau cả ba người cùng đi câu. Khi trở về, quả như lời anh hàng xóm nói, ba người gặp lại người ăn xin đang nằm còng queo, quắp chiếc cần câu lá bên vệ đường. Anh thanh niên lại cho người ăn xin cá và anh hàng xóm sửa lại cần câu, anh bạn hàng xóm mới giảng giải tỉ mỉ phương pháp câu cá, từ mắc mồi câu đến phương pháp câu từng loại cá... Thế rồi cả ba trở về trong tâm trạng đầy hưng phấn, tin chắc từ nay người ăn xin sẽ không sợ đói nữa. Khi ba người về gặp ông lão ngư trong làng - một người từng trải, đầy kinh nghiệm, người đã gắn bó cả cuộc đời với nghề đi câu, cả ba hào hứng kể lại câu chuyện người ăn xin. Lão ngư ngẫm nghĩ một lát rồi lắc đầu nghĩ hoặc: “Các cậu đã làm đúng, thế nhưng lão nghĩ chưa đủ. Lão chỉ sợ thiếu một điều có lẽ còn quan trọng hơn. Các cậu chỉ cho người ăn xin công cụ, kỹ năng, phương pháp, tôi tin người ăn xin này vẫn đói! Các cậu biết tại sao không? Lão ngư hỏi. Ba thanh niên ngơ ngác, mong lão ngư giải thích giùm. Lão ngư nói:

- Thứ nhất người ăn xin làm nghề này nhiều năm, nó đã thấm vào máu của ông ta, và đó là thói quen của ông ta, trong đầu ông không có khái niệm tự đi kiếm miếng cơm manh áo cho mình, mỗi ngày mới đến trong đầu ông ta chỉ có khái niệm xin, xin và xin mà thôi, vì vậy trước tiên các

con cần giúp ông ta định hình lại suy nghĩ.

- Thứ hai như các con đã biết không phải cứ thả mồi xuống là đã có cá đôi khi phải kiên nhẫn câu cá tiếng, cá buồi... có khi cả ngày không được con nào, bài học thứ hai ông ta phải học đó là kiên trì.

- Thứ ba có một yếu tố cực kỳ quan trọng, nó giải thích tại sao cả đời ông ta chỉ đi ăn xin, đó chính là niềm tin của ông ta. Trước buổi hôm nay, vào vài ngày trước lão có nói chuyện với ông ta một lúc, lão có hỏi một câu rằng: Sức lực của ông vẫn dồi dào như vậy sao không học một nghề gì đó để kiếm sống hoặc có thể đi câu cùng tôi?

Các con có biết ông ta trả lời sao? Ông ta nói: “Ông giỏi tôi không theo ông được, tôi sinh ra đã mang phận ăn xin rồi, cha mẹ tôi ngày trước cũng làm nghề này, số tôi khổ sẵn rồi, tôi không làm được cái gì nên hờn cá!”

Các con nghĩ sao? Cái người ăn xin này thiếu không phải là công cụ, kỹ năng hay phương pháp mà ông ta thiếu thái độ sống đúng đắn!

Cả ba nghi hoặc, chưa thực sự tin lời của lão ngư, nhưng để kiểm tra, ngày hôm sau nữa, ba thanh niên cùng rủ lão ngư đi câu. Không ngờ rằng, trên đường về nhà, cả bốn người gặp người ăn xin ngày nọ trở về với nghề cũ của mình. Ba thanh niên nài nỉ lão ngư chỉ cho người ăn xin thái độ sống đúng. Lão ngư ngần ngại: “Thái độ sống phải đào luyện thường xuyên nhờ sự định hướng, tác động của gia đình, nhà trường và xã hội, không thể ngày một ngày hai mà có được, và tự thân rèn luyện.”

Theo UNESCO, ba thành tố hợp thành năng lực của con người là: Kiến thức, kỹ năng và thái độ. Hai yếu tố sau thuộc về kỹ năng sống, có vai trò quyết định trong việc hình thành nhân cách, bản lĩnh, tính chuyên nghiệp. Trong đó kiến thức chiếm 4%, kỹ năng chiếm 26 %, thái độ chiếm 70%.

Hãy xem vai trò từng yếu tố, có sự đầu tư hợp lý để phát huy tối đa năng lực bản thân để thành công.



# thôi nhé người đừng

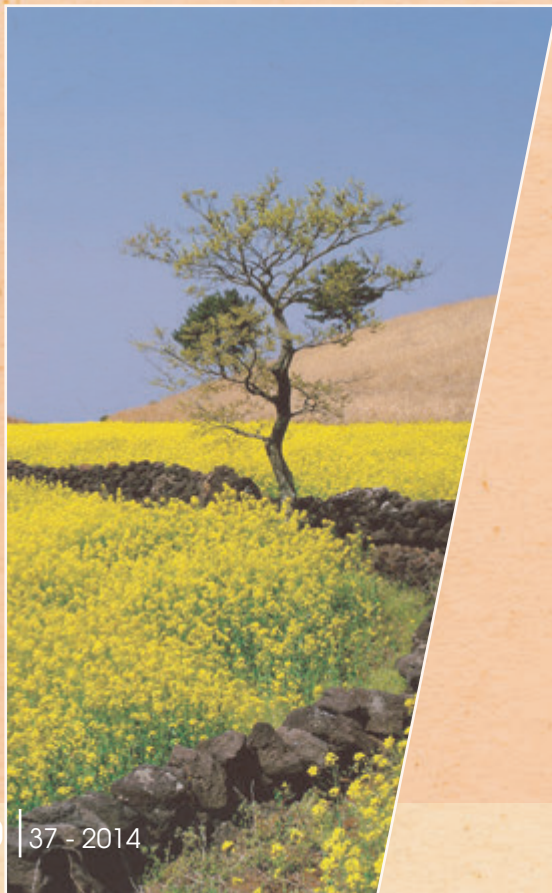
TRƯƠNG NAM CHI

Em đi thương nhớ nhìn theo  
Qua cầu dỗi mẹ gió treo ngập ngừng  
Hồn anh dỗi bóng người đừng  
Con tim mắc nạn giữa chùng trời xanh

Vườn anh đan dúi lá cành  
Thương em héo úa cũng đành vậ thôi  
Giá mà mình được sánh đôi  
Em thành cô Tấm quét vôi, tằm trầu

Xưa anh vương mỗi tình đầu  
Nay vai còn nặng sắc màu đa đoan  
Em về anh lên nhìn sang  
Nụ cười cắn chỉ vắt ngang nỗi lòng

Thì thôi, thôi nhé là xong  
Anh còn lại mỗi tình không là tình.



# sông ơi!

PHẠM ĐỨC MẠNH

Sông ơi, còn giữ tuổi thơ  
Ngày ta trốn mẹ trốn bờ phù sa  
Chiếc roi mẹ giắt hiên nhà  
Liếc nhìn đã thấy thịt da tím bầm

Còn chiều mưa khóc lâm râm  
Mẹ ngồi bối tóc thâm trầm lệ rơi  
Khi ta nghiêng được bầu trời  
Tuổi thơ đi mất đâu rồi hả sông?

Người xưa còn nhớ ta không  
Bỏ mùa đông tủi lấy chồng nơi xa  
Bao nhiêu kỷ niệm trắng nhòa  
Chỉ còn ta với chính ta khóc, cười

Chảy đi tìm mẹ sông ơi!  
Ta san nước mắt cuộc đời cho sông  
Bến tình huyền ảo ngóng trông  
Chờ ai ử rữ mệnh mông sắc buồn?

Dù đâu chớp bể, mưa nguồn  
Sông thương đời mẹ nhớ luôn dạt dào  
Vẫn đây hồn sông nòn nao  
Để ta uống mãi ngọt ngào tình quê.



# thư giãn

SƯU TẬP

## Giống nhau

Một cặp vợ chồng đứng bên bức tượng Thần Vệ nữ trong bảo tàng Louvre ở Paris. Chồng nhìn kỹ bức tượng rồi nói:

- Này, em yêu, bức tượng này có nét gì đó giống em đấy.
- Hả, chắc bây giờ anh mới nhận thấy rằng em chẳng có giày dép tử tế để đi, cũng chẳng có váy áo tử tế để mặc.

## Tặng hoa

Hai người bạn hỏi thăm nhau:

- Tối qua, cậu đến nhà nàng chơi vui vẻ chứ?
- Ừ, tớ đứng dưới cửa sổ nhà nàng hát tình ca và cô ấy ném xuống cho tớ một cành hoa...
- Lãng mạn quá, thế còn đầu cậu bị sao thế?
- À... vì cô ấy đang trí không... rút cành hoa ra khỏi bình!

## Quan tòa và tên trộm

Quan tòa: "Tại sao anh phải trộm chiếc xe ấy?"

Tên trộm: "Bởi vì xe dừng ở cạnh nghĩa địa nên con tưởng chủ nhân nó đã qua đời!"

Quan tòa: "Tôi hy vọng đây là lần cuối tôi gặp anh"

Tên trộm: "Sao ợ? Chẳng nhẽ ngài định chuyển ngành?"

## Tác phẩm "độc"

Một nhà văn kiêm nhà báo đang làm việc ở một tờ báo thì nhận được bản thảo của một tác giả không quen biết. Cuối bản thảo, tác giả viết:

"Tôi cam đoan là truyện ngắn này chưa đăng ở đâu cả".

Nhà văn đọc bản thảo xong rồi ghi tiếp vào sau dòng trên:

"Tôi cũng cam đoan rằng, nó sẽ không bao giờ được đăng ở đâu cả".

## Nói không kịp nghĩ

Tommy là một huấn luyện viên bơi lội.

Một hôm, ông đang đi mua sắm trong cửa hàng bách hóa thì trong dòng người chen chúc bỗng có một phụ nữ nhận ra ông và cúi chào. Huấn luyện viên khựng lại giây lát rồi đáp lễ:

- "Chà, thì ra là cô đấy! Cô mặc quần áo nên tôi không nhận ra!"

- !?

# HỆ THỐNG SHOWROOM, ĐẠI LÝ THACO TRÊN TOÀN QUỐC

KHU VỰC NAM BỘ			
STT	TÊN SHOWROOM-ĐẠI LÝ	ĐỊA CHỈ	ĐIỆN THOẠI
HỆ THỐNG SHOWROOM			
1	<b>KIA Nguyễn Văn Trỗi</b>	80 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 8, Quận Phú Nhuận, TPHCM	<b>08 3997 7824</b>
2	<b>KIA Phú Mỹ Hưng</b>	314 Nguyễn Văn Linh Phường Bình Thuận, Quận 7, TPHCM	<b>08 3775 4960</b>
3	<b>MAZDA Phú Mỹ Hưng</b>	315 Nguyễn Văn Linh Phường Bình Thuận, Quận 7, TPHCM	<b>08 3771 5056</b>
4	<b>PEUGEOT Phú Mỹ Hưng</b>	330 Nguyễn Văn Linh Phường Bình Thuận, Quận 7, TPHCM	<b>08 3775 5132</b>
5	<b>KIA Bình Tân</b>	27-29-31 Kinh Dương Vương, Phường An Lạc, Quận Bình Tân, TPHCM	<b>08 3752 6171</b>
6	<b>MAZDA Cộng Hòa</b>	22 Cộng Hòa, phường 4, quận Tân Bình, Thành phố Hồ Chí Minh	<b>08 3811 4622</b>
7	<b>KIA Bình Triệu</b>	153 Quốc Lộ 13, Khu phố 1, Phường Hiệp Bình Chánh, Quận Thủ Đức, TP. HCM	<b>08 5422 5154</b>
8	<b>TM An Lạc</b>	36C11 Quốc Lộ 1A, Xã Tân Kiên, Huyện Bình Chánh, TPHCM	<b>08 3756 1241</b>
9	<b>TM An Sương</b>	2921 QL1A, Phường Tân Thới Nhất, Quận 12, TPHCM	<b>08 3719 2377</b>
10	<b>KH Phan Thiết</b>	Thôn Thắng Lợi, Xã Hàm Thắng, Huyện Hàm Thuận Bắc, Tỉnh Bình Thuận	<b>062 3739285</b>
11	<b>TM Đức Trọng</b>	Thôn Phú Thạnh, Xã Hiệp Thạnh, Huyện Đức Trọng, Tỉnh Lâm Đồng	<b>062 3739285</b>
12	<b>KIA - MAZDA Đà Lạt</b>	Số 2 Bis Đường 3-4, Phường 3, TP. Đà Lạt	<b>063 3822 822</b>
13	<b>KIA Biên Hòa</b>	19 Đường 2A, KCN Biên Hòa 2, Đồng Nai	<b>061 3891726</b>
14	<b>MAZDA Biên Hòa</b>	19 Đường 2A, KCN Biên Hòa 2, Đồng Nai	<b>061 3993737</b>
15	<b>TM Biên Hòa</b>	8 Đường 2A, KCN Biên Hòa 2, Đồng Nai	<b>061 3836492</b>
16	<b>TM Vũng Tàu</b>	Quốc Lộ 51, Xã Tân Hòa, H.Tân Thành, Bà Rịa - Vũng Tàu	<b>064 3711 722</b>
17	<b>KIA Vũng Tàu</b>	QL51, Phước Trung, Bà Rịa, Bà Rịa-Vũng Tàu	<b>064 3711 723</b>
18	<b>MAZDA Vũng Tàu</b>	QL51, Phước Trung, Bà Rịa, Bà Rịa-Vũng Tàu	<b>064 3711 722</b>
19	<b>TM Bình Dương</b>	3A Khu phố Bình Hòa, Phường Lái Thiêu, Thị xã Thuận An, Tỉnh Bình Dương	<b>0650 3797 185-182</b>
20	<b>KIA Bình Dương</b>		<b>0650 371 9602</b>
21	<b>MAZDA Bình Dương</b>	56-9 Đại lộ Bình Dương, Tổ 15, Khu phố Bình Giao, P. Thuận Giao, TX Thuận An, H. Thuận An, Tỉnh Bình Dương	<b>0650 3719 606</b>
22	<b>PEUGEOT Bình Dương</b>		<b>0650 3719 820</b>
23	<b>KH Bình Phước</b>	684 Phú Riềng Đỏ, P. Tân Xuân, TX Đồng Xoài	<b>0651 3878 789</b>
24	<b>KIA Tiền Giang</b>	Khu Phố 2, Phường 10, Thành phố Mỹ Tho, Tỉnh Tiền Giang	<b>073 39556 33-35</b>
25	<b>MAZDA Tiền Giang</b>	Khu Phố 2, Phường 10, Thành phố Mỹ Tho, Tỉnh Tiền Giang	<b>073 39556 34</b>
26	<b>TM Tiền Giang</b>	Khu Phố 2, Phường 10, Thành phố Mỹ Tho, Tỉnh Tiền Giang	<b>073 3855 221-223-224</b>
27	<b>Vinh Long</b>	Ấp Tân Vinh Thuận, Xã Tân Ngãi, Thành phố Vĩnh Long, Tỉnh Vĩnh Long	<b>070 3910 811</b>
28	<b>KH Cần Thơ</b>	340 Cách Mạng Tháng Tám, Phường Bùi Hữu Nghĩa, Quận Bình Thủy, Thành phố Cần Thơ	<b>07103 886 137- 887956</b>
29	<b>KH An Giang</b>	Số 46 Trần Hưng Đạo-P.Mỹ Thới-TP.Long Xuyên-Tỉnh An Giang	<b>0763 935 802 -803-804</b>
HỆ THỐNG ĐẠI LÝ			
1	<b>Hoàn Vũ</b>	762 Cách Mạng Tháng Tám, KP1, P4, Tây Ninh	<b>0663 831 565</b>
2	<b>Sao Mai Anh</b>	Quốc lộ 1A, Đèo Rù Rì, xã Vĩnh Lương, TP Nha Trang, T. Khánh Hòa	<b>0583 839 399</b>
3	<b>Sao Mai Anh</b>	56 Đường 23-10, TP.Nha Trang, T. Khánh Hòa	<b>0583 562 656</b>
4	<b>Nguyễn Hoàng</b>	Ấp 1, QL60, Xã Sơn Đông, TP Bến Tre, T. Bến Tre	<b>0752 470 999</b>
5	<b>Mỹ Phú Hưng</b>	318 Quốc lộ 30, Khóm Mỹ Thượng, P.Mỹ Phú, TP.Cao Lãnh, T.Đồng Tháp	<b>0673 870 889</b>
6	<b>CK Kiên Giang</b>	181 Cách Mạng Tháng Tám, P.Vinh Lợi, Thành phố Rạch Giá, Tỉnh Kiên Giang	<b>0773 918 826</b>
7	<b>Ánh Sáng</b>	132 QL1A, P7, TP Sóc Trăng, Tỉnh Sóc Trăng	<b>0793 615 636</b>
8	<b>Tư Hồ</b>	A15-124 QL1A, Phường 8, thị xã Bạc Liêu, Tỉnh Bạc Liêu	<b>07813 955 555</b>
9	<b>Tiến Phát</b>	Lô số 01- đường Vành Đai 2 - phường 9 - Tp.Cà Mau - Tỉnh Cà Mau	<b>07803 818 999</b>
10	<b>Tân Thái Dương</b>	Số 46 Trần Hưng Đạo-P. Mỹ Thới-TP. Long Xuyên-Tỉnh An Giang	<b>0763 935 802</b>



**KHU VỰC TRUNG BỘ**

STT	TÊN SHOWROOM-ĐẠI LÝ	ĐỊA CHỈ	ĐIỆN THOẠI
<b>HỆ THỐNG SHOWROOM</b>			
1	<b>FOTON Đà Nẵng</b>	403 Tôn Đức Thắng, Phường Hòa Minh, Quận Liên Chiểu, Đà Nẵng	<b>05113 764495</b>
2	<b>HYUNDAI Đà Nẵng</b>	405 Tôn Đức Thắng, Phường Hòa Minh, Quận Liên Chiểu, Đà Nẵng	<b>05113 768 555</b>
3	<b>KIA Đà Nẵng</b>	356 Điện Biên Phủ, Thanh Khê Đông, Quận Thanh Khê, Đà Nẵng	<b>05113 785 555</b>
4	<b>MAZDA Đà Nẵng</b>	356 Điện Biên Phủ, Thanh Khê Đông, Quận Thanh Khê, Đà Nẵng	<b>05113 785 555</b>
5	<b>TM Bình Định</b>	QL 1D, Tổ 1, KV8, P.Nhơn Phú, Quy Nhơn, Bình Định	<b>0563 514 112</b>
6	<b>MAZDA Bình Định</b>	Khu ĐTTM An Phú, Đường Tây Sơn, P. Quang Trung, Tp Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định	<b>0563 792345</b>
7	<b>KIA Bình Định</b>	Khu ĐTTM An Phú, Đường Tây Sơn, P. Quang Trung, Tp Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định	<b>056 379 1111</b>
8	<b>PEUGEOT Bình Định</b>	Khu ĐTTM An Phú, Đường Tây Sơn, P. Quang Trung, Tp Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định	<b>0563 793333</b>
9	<b>SR Quảng Bình</b>	Quốc Lộ 1A, Phường Phú Hải, Thành phố Đồng Hới, Tỉnh Quảng Bình	<b>0523 854 444</b>
10	<b>SR Quảng Nam</b>	Quốc Lộ 1A, Phường Tân Thạnh, Thành phố Tam Kỳ, Tỉnh Quảng Nam	<b>05103 887 666</b>
<b>HỆ THỐNG ĐẠI LÝ</b>			
1	<b>Thành Trung</b>	97A Nguyễn Văn Linh, P Tân An, TP Buôn Mê Thuột, Đắk Lắk	<b>05003 953 077</b>
2	<b>Duy Anh</b>	09 Trần Nhật Duật, TP Buôn Mê Thuột, Đắk Lắk	<b>05003 950 777</b>
3	<b>KIA Đắk Lắk</b>	03 Trần Nhật Duật, TP Buôn Ma Thuột, Đắk Lắk	<b>05003 950 777</b>
4	<b>MAZDA Đắk Lắk</b>	38 Nguyễn Chí Thanh, TP Buôn Mê Thuột, Đắk Lắk	<b>05003 247 666</b>
5	<b>Ngọc Thy</b>	Lô T1a KCN Hoà Bình, Phường Lê Lợi, TP. Kon Tum, Kon Tum	<b>0603 954 778</b>
6	<b>Thuận Minh</b>	662A Lê Duẩn, TP Pleiku, Gia Lai	<b>0593 755 999</b>
7	<b>MAZDA Gia Lai (Ngọc Hoa)</b>	93-95-97 Trường Chinh, TP Pleiku, Gia Lai	<b>0593 746 179</b>
8	<b>KIA Gia Lai (Ngọc Hoa)</b>	515-517 Lê Duẩn, TP Pleiku, Tỉnh Gia Lai	<b>0593 756666</b>
9	<b>An Phát</b>	239 Nguyễn Tất Thành, TP Tuy Hoà, Phú Yên	<b>0573 838 786</b>
10	<b>Hồng Sơn</b>	07 Đinh Tiên Hoàng, TP Quảng Ngãi	<b>0553 830 830</b>
11	<b>Mỹ Đức</b>	05- 07 Nguyễn Văn Linh, TP Huế	<b>0543 511 586</b> <b>0543 527 836</b>
12	<b>Tâm Thơ</b>	189 Lê Duẩn, TP Đông Hà, Tỉnh Quảng Trị	<b>0533 583777</b>
13	<b>KIA Quảng Trị</b>	189 Lê Duẩn, TP. Đông Hà, Quảng Trị	<b>053 3583 777</b>
14	<b>CTV Quốc Tú</b>	QL1A, Hoài Đức, Hoài Nhơn, Bình Định	<b>0563 961 987</b>
15	<b>MAZDA Quảng Trị</b>	248 Lê Duẩn, TP Đông Hà, Quảng Trị	<b>0533 555 558</b>

## KHU VỰC BẮC BỘ

STT	TÊN SHOWROOM-ĐẠI LÝ	ĐỊA CHỈ	ĐIỆN THOẠI
<b>HỆ THỐNG SHOWROOM XE DU LỊCH</b>			
1	<b>KIA Long Biên</b>	2A, Ngõ Gia Tự, Đức Giang, Long Biên, Hà Nội	<b>043 827 1505</b>
2	<b>KIA Giải Phóng</b>	Km10, Đường Giải Phóng, Tứ Hiệp, Thanh Trì, Hà Nội	<b>0436 815 340</b>
3	<b>KIA Hải Phòng</b>	Số 336, Đường Hà Nội, P.Sở Dầu, Hồng Bàng, Hải Phòng	<b>0313 529 777</b>
4	<b>KIA Vinh</b>	Đường 46, xóm 3, xã Nghi Phú, Vinh, Nghệ An	<b>0388 693 693</b>
5	<b>KIA Thái Nguyên</b>	Khu Quy hoạch dân cư 3+4, đường Phan Đình Phùng, Tổ 11, Phường Đồng Quang, Tp Thái Nguyên, Thái Nguyên	<b>02803 757 111</b>
6	<b>KIA Quảng Ninh</b>	Km103 quốc lộ 18A, P. Hà Khẩu, TP Hạ Long, Quảng Ninh	<b>0333 696 902</b>
7	<b>KIA Thanh Hóa</b>	Xã Hoàng Quỳ, Huyện Hoàng Hóa, Thanh Hóa	<b>0373 647 936</b>
8	<b>KIA Vĩnh Phúc</b>	Đường Nguyễn Tất Thành, P.Tích sơn, Vĩnh Yên, Vĩnh Phúc	<b>02113 710 300</b>
9	<b>Hòa Bình</b>	Phố Ngọc, Xã Trung Minh, TP Hòa Bình, Tỉnh Hòa Bình	<b>02183 898 875</b>
10	<b>Lạng Sơn</b>	Khu đô thị phía Đông Tp Lạng Sơn, QL1A, P.Đồng Kinh, Tp Lạng Sơn, tỉnh Lạng Sơn	<b>0253 776 991</b>
11	<b>MAZDA Giải Phóng</b>	Km12, Đường Ngọc Hồi, Xã tứ Hiệp, Huyện Thanh Trì, Hà Nội	<b>0436 866 470</b>
12	<b>MAZDA Hải Phòng</b>	Số 8, Nguyễn Trãi, Phường Máy Tơ, Quận Ngô Quyền, Hải Phòng.	<b>0313 826 801</b>
13	<b>MAZDA Vinh</b>	Đường 46, xóm 3, xã Nghi Phú, Vinh, Nghệ An	<b>0388 693 693</b>
14	<b>MAZDA Thái Nguyên</b>	Khu quy hoạch dân cư 3+4 đường Phan Đình Phùng, Tổ 11, Phường Đồng Quang, Thái Nguyên	<b>02803 757 111</b>
15	<b>MAZDA Quảng Ninh</b>	Đường Nguyễn Tất Thành, P.Tích sơn, Vĩnh Yên, Vĩnh Phúc	<b>02113 710 300</b>
16	<b>MAZDA Quảng Ninh</b>	Km103 quốc lộ 18A, P. Hà Khẩu, TP Hạ Long, Quảng Ninh	<b>0333 696 902</b>
17	<b>MAZDA Thanh Hóa</b>	Lô 992, Đại Lộ Hùng Vương, Phường Đồng Hải, Tp Thanh Hóa	<b>373915665</b>
18	<b>PEUGEOT Hà Nội</b>	132 Lê Duẩn, Phường Nguyễn Du, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội	<b>043. 768 5899</b>
19	<b>PEUGEOT Thái Nguyên</b>	Khu qui hoạch dân cư số 3 + 4, Đường Phan Đình Phùng, Tổ 11, P. Đồng, Quang, TP. Thái Nguyên, Tỉnh Thái Nguyên	<b>0280.3757 111</b>
20	<b>PEUGEOT Quảng Ninh</b>	Km 103 Quốc lộ 18A, P. Hà Khẩu, TP Hạ Long, Quảng Ninh	<b>033 3696 902</b>
21	<b>PEUGEOT Vinh</b>	Ngã tư Sân Bay, Đại Lộ Lê Nin, TP Vinh, Tỉnh Nghệ An	<b>038 8693 333</b>
<b>HỆ THỐNG SHOWROOM XE THƯƠNG MẠI</b>			
1	<b>Bắc Ninh</b>	Lô số 4 và số 15, Cụm CN Võ Cường, P. Võ Cường, TP. Bắc Ninh, Tỉnh Bắc Ninh	<b>02413 692 818</b>
2	<b>Hà Nam</b>	Km 4, quốc lộ 1 A , Xã Tiên Tân, Huyện Duy Tiên, Tỉnh Hà Nam	<b>03513 756 888</b>
3	<b>Cơ khí chuyên dụng</b>	Lô D6 KCN Hà Nội - Đài Tư, 386 Nguyễn Văn Linh, Sài Đồng, Long Biên, Hà Nội	<b>0438 758 914</b>
4	<b>Giải Phóng</b>	Km 10 Đường Giải Phóng, Xã Tứ Hiệp, Huyện Thanh Trì, Thành phố Hà Nội	<b>0436 815 340</b>
5	<b>Phúc Đồng</b>	Số 39, đường Nguyễn Văn Linh, phường Phúc Đồng, quận Long Biên, Hà Nội	<b>0438 752 993</b>
6	<b>Lạng Sơn</b>	KĐT Phía đông thành phố Lạng Sơn, Đường Q.Lộ 1A, P. Đồng Kinh, TP Lạng Sơn, T. Lạng Sơn	<b>0253 776 991</b>
7	<b>Quảng Ninh</b>	Km 103, Quốc lộ 18A, Phường Hà Khẩu, Thành phố Hạ Long, Tỉnh Quảng Ninh	<b>0333 696 902</b>
8	<b>Sông Công - Thái nguyên</b>	KCN Nguyên Gon, P. Cải Đan, TX Sông Công, T.Thái Nguyên	<b>02803 762 866</b>
9	<b>Thanh Hóa</b>	Quốc lộ 1A, xã Hoàng Quỳ, huyện Hoàng Hóa, tỉnh Thanh Hóa	<b>0373 647 936</b>
10	<b>Vĩnh Phúc</b>	Đường Nguyễn Tất Thành, phường Tích Sơn, thành phố Vĩnh Yên, tỉnh Vĩnh Phúc	<b>02113 710 300</b>
11	<b>Bắc Giang</b>	khu D3 cụm công nghiệp Đình Kế - xã Đình Kế - TP Bắc Giang - Bắc Giang	<b>02403 992 332</b>
12	<b>Hòa Bình</b>	Phố Ngọc, Xã Trung Minh, TP Hòa Bình, Tỉnh Hòa Bình (Km3, Quốc lộ 6)	<b>02183 898 875</b>



### HỆ THỐNG ĐẠI LÝ XE DU LỊCH

1	<b>Hoàng Hà</b>	Km 516, QL 1A, Thạch Bình, Tp Hà Tĩnh, tỉnh Hà Tĩnh	<b>0393 886 688</b>
2	<b>VINA Hòa Bình</b>	Tổ 6, TT Yên Bình, Yên Bình, tỉnh Yên Bái	<b>0293 888 383</b>
3	<b>Thái Thành</b>	Số 39, Tổ 5, P.Nam Thanh, Tp Điện Biên, tỉnh Điện Biên	<b>02303 925 266</b>
4	<b>Nhật Tân</b>	Thôn Tân Thành 2, Xã Thái Long, Tp.Tuyên Quang, T. Tuyên Quang	<b>0273 877 778</b>
5	<b>Sơn La</b>	Phường Chiềng Sinh, Tp Sơn La, tỉnh Sơn La	<b>0223 873 512</b>
6	<b>Nam Cường</b>	Số 9, Đường Khu công nghiệp, Văn Cự, Việt Trì, tỉnh Phú Thọ	<b>02103 991 669</b>
7	<b>Vải Sợi</b>	19, Trần Hưng Đạo, Tp Nam Định	<b>03503 846 918</b>
8	<b>Huy Long</b>	70 Nhạc Sơn, P.Duyên Hải, Tp Lào Cai, tỉnh Lào Cai	<b>0203 777 888</b>
9	<b>Trí Lực</b>	Km4, P.Hải Yên, Tp Móng Cái, tỉnh Quảng Ninh	<b>0333 779 023</b>
10	<b>Cầu Diễn</b>	Km 10.5, QL 32, Cầu Diễn, Từ Liêm, TP Hà Nội, Việt Nam	
11	<b>MAZDA Lê Văn Lương</b>	Số 68 Lê Văn Lương, P. Nhân Chính, Q. Thanh Xuân, Hà Nội	<b>0435 534 433</b>
12	<b>MAZDA Nguyễn Trãi</b>	Số 497, Nguyễn Trãi, Thanh Xuân, Hà Nội	<b>0462 685 588</b>

### HỆ THỐNG ĐẠI LÝ XE THƯƠNG MẠI

1	<b>Xuân Hoà</b>	Số 45, Phố Kim Đồng, Hợp Giang TX Cao Bằng, Tỉnh Cao Bằng	<b>0263 853 017</b>
2	<b>Thái Thành</b>	Xã Thanh Xương, Huyện Điện Biên, Tỉnh Điện Biên	<b>2303 925 266</b>
3	<b>Thiên Thành An</b>	Thị trấn Xuân Mai, Huyện Chương Mỹ, Hà Nội	<b>0462 815 579</b>
4	<b>Vạn Toàn</b>	Yên Phúc, P. Biên Giang, Q. Hà Đông, Hà Nội	<b>0433 719 790</b>
5	<b>Đông Đô Hải Dương</b>	446 Nguyễn Lương Bằng, TP. Hải Dương, Tỉnh Hải Dương	<b>03203 891 170</b>
6	<b>Sao Đỏ</b>	07 Nguyễn Huệ, Nguyễn Trãi, H. Chí Linh, T. Hải Dương	<b>03203 585 871</b>
7	<b>Trọng Thiện</b>	1248 Nguyễn Bình Khiêm, Đông Hải II, Hải An, Tỉnh Hải Phòng	<b>0313 614 168</b>
8	<b>Đông Đô Hưng Yên</b>	Số 08, Đình Diên, P.Lam Sơn, Thành phố Hưng Yên, Tỉnh Hưng Yên	<b>03213 540 639</b>
9	<b>Huy Long</b>	Số 70, Nhạc Sơn, P.Duyên Hải, TP Lào Cai, Tỉnh Lào Cai	<b>0203 820 866</b>
10	<b>Vải sợi Nam Hà</b>	Số 19 Trần Hưng Đạo, Tp Nam Định, Nam Định	<b>03503 849 508</b>
11	<b>Minh Sơn</b>	Khu Công Nghiệp Diễn Hồng - Huyện Diễn Châu – Nghệ An	<b>0383 677 668</b>
12	<b>Vận Tải Biển VINASHIN</b>	96 Mai Hắc Đế, TP. Vinh, Tỉnh Nghệ An	<b>0383 595 752</b>
13	<b>Nguyễn Huệ</b>	Phố Cầu Huyện, Thị Trấn Thiên Tôn, H.Hoa Lư, T.Ninh Bình	<b>0303 624 889</b>
14	<b>Nam Cường</b>	Số 09, Đường KCN, Phường Văn Cự, Thành phố Việt Trì, Tỉnh Phú Thọ	<b>02103 952 219</b>
15	<b>Trí Lực</b>	Km 4, P. Hải Yên, TP Móng Cái, Quảng Ninh	<b>0333 779 022</b>
16	<b>Sơn La</b>	Khu CN Chiềng Sinh, phường Chiềng Sinh, thành phố Sơn La, T.Sơn La	<b>0223 873 512</b>
17	<b>Tân Thành Thái</b>	126 Lê Quý Đôn, Phường Tiến Phong, TP.Thái Bình, T.Thái Bình	<b>0363 834 040</b>
18	<b>Thành Đông</b>	Thôn Hữu Lễ 4, Xã Thọ Xương, Thọ Xuân, Thanh Hóa	<b>373 535 545</b>
19	<b>Vina Hòa Bình</b>	Tổ 6, thị trấn Yên Bình, Yên Bình, Yên Bái	<b>0293 888 383</b>
20	<b>Hoàng Hà</b>	Km 516 QL1A, Xã Thạch Bình, TX Hà Tĩnh, tỉnh Hà Tĩnh	<b>0393 886 688</b>
21	<b>Nhật Tân</b>	Tân Thành 2, xã Thái Long , TP Tuyên Quang, Tỉnh Tuyên Quang	<b>0273 871 178</b>
22	<b>Lai Châu</b>	Đường Điện Biên Phủ, Tổ 8, P. Tân Phong, TP Lai Châu, T. Lai Châu	<b>0989 893 152</b>

**THACO**  
TRUONG HAI AUTO







# XE TẢI CẦU

THACO HYUNDAI HD72 - TC303  
THACO OLLIN 345A - TC303/304  
THACO OLLIN 800A - TC304/505  
THACO OLLIN 800A - TC505  
THACO AUMAN 6x4 - TC805



**THACO**  
TRUONG HAI AUTO



**PEUGEOT**

**PEUGEOT RCZ**

**ĐẲNG CẤP CHÂU ÂU**



**208**



**408**



**508**



**MOTION & EMOTION**

HOTLINE: **Bắc Bộ:** 0938 808 964 **Trung Bộ:** 0933 805 222 **Nam Bộ:** 0938 805 110 [peugeotvietnam.vn](http://peugeotvietnam.vn) [facebook.com/peugeotvn](https://facebook.com/peugeotvn)



**Peugeot Hà Nội**  
**Peugeot Thái Nguyên**  
**Peugeot Quảng Ninh**  
**Peugeot Vinh**  
**Peugeot Bình Định**  
**Peugeot Phú Mỹ Hưng**  
**Peugeot Bình Dương**

132 Lê Duẩn, Phường Nguyễn Du, Quận Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội  
P. Đồng Quang, Thành Phố Thái Nguyên, Tỉnh Thái Nguyên  
P. Hà Khẩu, Thành Phố Hạ Long, Tỉnh Quảng Ninh  
Ngã tư Sân bay, Đại Lộ Lê-Nin, TP. Vinh, Nghệ An  
Phường Quang Trung, Thành Phố Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định  
Số 330, Nguyễn Văn Linh, Phường Bình Thuận, Q. 7, Thành Phố Hồ Chí Minh  
56/9 Đ.L.B.D, Tổ 15, Khu Phố Bình Giao, Phường Thuận Giao, Thị xã Thuận An, Tỉnh Bình Dương

0938 808 964  
0933 805 622  
0933 806 010  
0938 807 626  
0933 806 718  
0933 806 285  
0933 806 739