

THACO TIẾP TỤC DẪN ĐẦU QUÝ I /2015



**SỰ HÀI HÒA GIỮA
“TĨNH VÀ ĐỘNG”
TRONG VĂN HÓA THACO**



MIỀN BẮC: 0938 809 269



www.vinamazda.vn



MIỀN TRUNG: 0933 806 244

www.youtube.com/mazdavietnam



ALL NEW MAZDA3

CÔNG NGHỆ VƯỢT TRỘI



1. Màn hình DVD cảm ứng hiển thị thông tin
2. Hệ thống điều khiển COMMANDER
3. Vô lăng bọc da tích hợp phím điều khiển âm thanh, lấy chuyển số và kết nối Bluetooth đàm thoại rảnh tay
4. Hệ thống điều hòa tự động

■ MIỀN NAM: 0938 807 300



www.facebook.com/vinamazda



THÔNGIỆP SỐ 10 NĂM 2015

CỦA CHỦ TỊCH TRẦN BÁ DƯƠNG



Kính gửi: Toàn thể cán bộ công nhân viên Thaco.

Năm 2015 là năm nền kinh tế Việt Nam được dự báo tăng trưởng khá, GDP đạt trên 6%, lạm phát được kiểm soát, lãi suất, tỷ giá ổn định, giá xăng dầu ở mức thấp, hạ tầng giao thông được cải thiện với nhiều công trình cầu đường và một số tuyến đường cao tốc được đưa vào sử dụng. Thị trường ô tô được dự báo tăng trưởng từ 15-20% so với năm 2014.

Năm 2015 cũng là năm đánh dấu nền kinh tế Việt Nam bước vào chu kỳ tăng trưởng mới trong bối cảnh hội nhập hoàn toàn vào khu vực ASEAN, có nghĩa là từ năm 2016, thị trường Việt Nam phải giảm thuế về bằng 0% cho toàn bộ hàng hóa từ các nước ASEAN. Trong đó, thuế suất ô tô du lịch giảm 10% và tiếp tục giảm về bằng 0% vào năm 2018. Như vậy, doanh nghiệp Việt Nam phải cạnh tranh khốc liệt hơn để tồn tại ngay tại thị trường trong nước, đồng thời có cơ hội để xuất khẩu hàng hóa sang các nước trong khu vực ASEAN.

Năm 2015, Thaco chúng ta đề ra kế hoạch: Doanh số trên 60.000 xe; doanh thu hợp nhất trên 30.000 tỷ đồng; nộp ngân sách trên 8.000 tỷ đồng, tiếp tục gia tăng thị phần và đứng đầu thị trường ô tô Việt Nam. Đồng thời là năm mở đầu chiến lược tổng thể 3 năm (2015 - 2016 - 2017) chuẩn bị cho hội nhập về thị trường ô tô trong khu vực ASEAN vào năm 2018 và cũng được xem là chu kỳ phát triển mới đầy thách thức, nhằm tạo ra “Năng lực cạnh tranh mới của Thaco”. Cụ thể: đưa Thaco trở thành Tập đoàn Công nghiệp đa ngành (trong đó ô tô làm chủ đạo) hàng đầu trong khu vực ASEAN vào năm 2018. Do vậy, kế hoạch của Thaco trong năm 2015 được xây dựng và thực hiện theo các định hướng cụ thể sau:

VỀ XE THƯƠNG MẠI (XE TẢI VÀ XE BUS):

- Tiếp tục giữ vững vị trí đứng đầu và gia tăng thị phần ở tất cả các phân khúc, chủng loại, trọng tải bằng cách phát triển thêm các sản phẩm phù hợp với quy định mới của cục đăng kiểm, mang lại hiệu quả kinh tế cao cho khách hàng trong điều kiện tải trọng được kiểm soát nghiêm ngặt và hạ tầng giao thông được nâng cấp.
- Nâng cao chất lượng và giảm giá thành thông qua chương trình nghiên cứu cải tiến kỹ thuật và nội địa hóa. Trong đó, phải nâng cao chất lượng và chuẩn hóa các mẫu xe bus hướng tới là dòng xe tiên phong xuất khẩu. Trên cơ sở kinh nghiệm của dòng xe bus sẽ có kế hoạch phát triển tương tự cho dòng xe tải.

VỀ XE DU LỊCH (KIA, MAZDA, PEUGEOT):

- Tập trung gia tăng nhanh để có doanh số và thị phần cao đồng bộ với việc nâng cao thương hiệu cho từng thương hiệu và giảm giá thành đối với một số mẫu xe chiến lược. Trong đó Kia và Mazda đều phải đạt doanh số trên 17.000 xe và đều phải có ít nhất một mẫu xe đạt mốc 5.000 xe. Peugeot đứng vị trí số 2 về doanh số trong phân khúc xe cao cấp có xuất xứ từ Châu Âu và chạm mốc 1.000 xe.
- Trên cơ sở doanh số cao và ổn định, xây dựng kế hoạch phát triển sản xuất và nội địa hóa nhằm đảm bảo cạnh tranh được với xe nhập khẩu từ ASEAN theo lộ trình giảm thuế đến năm 2018.

VỀ SẢN XUẤT TẠI KHU CÔNG NGHIỆP CƠ KHÍ Ô TÔ CHU LAI - TRƯỜNG HẢI:

- Cấu trúc lại toàn bộ sản xuất trên cơ sở hình thành một quy mô mới đáp ứng yêu cầu sản lượng cao theo hướng chuyên môn hóa nhằm nâng cao chất lượng và giảm giá thành sản phẩm.
- Tập trung thực hiện để có được những điều kiện cơ bản của kế hoạch xây dựng Chu Lai thành cứ điểm sản xuất ô tô có tầm và cạnh tranh được trong khu vực ASEAN vào năm 2018 như: Ký kết liên doanh với Mazda để tiến hành xây dựng nhà máy và tổ hợp công nghiệp phụ trợ có công suất 50.000 xe/năm. Xúc tiến với Kia và các đối tác Hàn Quốc để mời gọi thêm các nhà sản xuất phụ tùng nhằm gia tăng tỷ lệ nội địa hóa và xuất khẩu; Triển khai xây dựng nhà máy xe tải mới và lập quy hoạch xây dựng Khu đô thị Tam Hiệp.

VỀ GIAO NHẬN VẬN CHUYỂN:

- Đầu tư, mở rộng và nâng quy mô cho toàn bộ hệ thống giao nhận vận chuyển từ cảng Chu Lai - Trường Hải đến các miền trong cả nước.
- Nghiên cứu đưa tuyến vận tải biển Chu Lai - Hàn Quốc vào hoạt động khi sản lượng đủ, tổ chức có lịch trình cho các tuyến Thành phố Hồ Chí Minh - Chu Lai - Hải Phòng nhằm khai thác thêm hàng ngoài.
- Đảm bảo hiệu quả hoạt động và phấn đấu giảm giá thành giao nhận vận chuyển ít nhất 10% so với năm trước.

VỀ HỆ THỐNG PHÂN PHỐI, BÁN LẺ:

- Tập trung đầu tư và đưa vào hoạt động hệ thống showroom, đại lý của Kia, Mazda bao phủ trên toàn quốc cụ thể: Đạt 6 showroom đại lý ở Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh, và 1 showroom ở các thành phố, tỉnh thành khác cho mỗi thương hiệu xe Kia, Mazda.

- Đầu tư và đưa vào hoạt động thêm 5 showroom của Peugeot ở Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh, Hải Phòng, Đà Nẵng, Cần Thơ.
- Đầu tư, nâng cấp quy mô và thay đổi vị trí thuận lợi hơn (nếu cần) cho toàn bộ hệ thống showroom, đại lý của dòng xe thương mại (Tải và Bus).
- Tiếp tục nghiên cứu, thực hiện thí điểm, đưa vào áp dụng từng bước nhằm hình thành phương pháp quản trị hệ thống showroom, đại lý có tính đặc thù, ưu việt và hiệu quả mang bản sắc riêng của Thaco.

VỀ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ KINH DOANH KHÁC:

- Tham gia hỗ trợ và điều hành Công ty Đại Quang Minh để đầu tư xây dựng thành công các công trình hạ tầng chính yếu như: 4 tuyến đường chính, cầu Thủ Thiêm 2, Quảng trường trung tâm & công viên bờ sông, cầu đi bộ cho nhà nước và Khu đô thị Sala góp phần phát triển khu đô thị mới Thủ Thiêm Thành phố Hồ Chí Minh.
- Khởi công và tiến hành xây dựng tổ hợp trung tâm thương mại ô tô, khách sạn 5 sao và cao ốc Văn phòng của Thaco tại Thủ Thiêm, phần đầu hoàn thành đưa vào hoạt động vào năm 2017 nhân kỷ niệm Thaco tròn 20 tuổi.

VỀ QUẢN TRỊ NHÂN SỰ:

- Thành lập Ban nhân lực nhằm xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực đến năm 2018, qua đó xây dựng và thực hiện ngay kế hoạch nhân lực của năm nay.
- Rà soát, điều chỉnh, kiện toàn các quan điểm, chính sách, quy chế, quy định về Quản trị nhân sự đảm bảo tính thống nhất và đặc thù cho từng ngành nghề, thành phần của nhân sự và áp dụng linh hoạt được trong thực tế đảm bảo tính công bằng và sự phát triển của nhân sự.
- Thay đổi theo hướng nâng cao các tiêu chuẩn, tiêu chí phù hợp với xu thế hội nhập và thực hiện chương trình đánh giá nhân sự định kỳ hàng quý ở các đơn vị, bộ phận để phát hiện nhận sự tiềm năng, qua đó có kế hoạch đào tạo, huấn luyện cũng như tuyển dụng nhân sự bổ sung kịp thời theo yêu cầu phát triển nhân sự rất cao cả về số lượng và chất lượng trong giai đoạn tới.
- Tập trung nghiên cứu và thực hiện chương trình đào tạo, huấn luyện kết hợp các giải pháp: nhân sự tự đào tạo theo yêu cầu; đào tạo và đào tạo lại trong công việc; đào tạo chuyên đề theo yêu cầu của vị trí mà nhân sự đảm nhận.

VỀ QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH KẾ TOÁN:

- Đánh giá kinh nghiệm thực hiện trong những năm qua để xây dựng Đề cương “Kế toán quản trị song hành” một cách tổng thể, chi tiết và thực hiện ngay để quản lý chi phí hoạt động hiệu quả nhằm tham gia và quản lý chương trình giảm giá thành sản phẩm của công ty trong thời gian tới.
- Sàng lọc, đào tạo, tuyển dụng bổ sung và có chính sách hợp lý cùng với biện pháp chế tài nhằm có đủ lực lượng nhân sự tài chính, kế toán cấp trung, cao tham gia quản lý, lãnh đạo tại tất cả các bộ phận, đơn vị trong công ty.

VỀ VĂN HÓA DOANH NGHIỆP:

- Tập trung xây dựng cho được Đề cương cơ bản “Văn hóa Thaco” để thực hiện thí điểm ngay vào trong các hoạt động sản xuất kinh doanh chính yếu vừa làm vừa hiệu chỉnh, hoàn thiện dần.
- Văn hóa Thaco cơ bản nhằm tạo ra những đồng thời cũng được hình thành từ lực lượng nhân sự luôn biết **Rèn luyện ý chí mạnh mẽ, Nâng cao thái độ tích cực và Trau dồi năng lực chuyên môn** để có thể làm việc trong môi trường kỷ luật nhưng đồng thời có tính sáng tạo cao, có khả năng đóng góp và phát triển cùng với sự phát triển của công ty, qua đó trở thành người hữu ích của xã hội, đất nước.
- Văn hóa Thaco cũng hướng đến sự **nỗ lực phát triển Thaco trở thành Thương hiệu, doanh nghiệp lớn của đất nước**, có khả năng hội nhập khu vực và thế giới, biết **đề cao tính nhân văn “phụng sự xã hội”** thông qua sản phẩm và dịch vụ của mình mà trong đó **mỗi nhân sự là đại sứ của thương hiệu Thaco**.

VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA VĂN PHÒNG TỔNG QUẢN:

- Các bộ phận nghiệp vụ phải xây dựng chiến lược 3 năm 2015, 2016, 2017 và kế hoạch hoạt động trong năm nay của mình một cách chi tiết, cụ thể dựa trên chiến lược và kế hoạch phát triển sản xuất, kinh doanh chung của công ty.
- Thực hiện ngay việc rà soát lại cấu trúc và sơ đồ tổ chức của từng bộ phận nghiệp vụ, qua đó tăng cường tuyển dụng bổ sung nhân sự có năng lực phù hợp.

Năm 2015 được đánh giá có rất nhiều thuận lợi trong sản xuất, kinh doanh nhưng cũng là năm đầu tiên trong giai đoạn phát triển mới đầy khó khăn, thách thức về sự tồn tại của Thaco sau năm 2018, nhưng nếu toàn thể cán bộ công nhân viên công ty chúng ta **nỗ lực thực hiện nhiệm vụ kế hoạch 2015 với tinh thần đóng góp cống hiến, bằng ý chí mạnh mẽ và trí tuệ cao** thì tôi tin rằng Thaco chúng ta sẽ **“Vững tiến vươn xa”** trong khu vực ASEAN trong thời gian tới.

Kính chào thân ái và đoàn kết.



Chủ tịch HĐQT
TRẦN BÁ DƯƠNG

MESSAGE NO.10 2015

OF THE CHAIRMAN TRAN BA DUONG

Dear all Thaco employees,

2015 is the year the Vietnam's economy is foreseen with the good growth; GDP (Gross domestic product) achieves more than 6%; inflation is controlled with maintaining interest rate and exchange rate stability; moreover, gasoline prices are low while traffic infrastructure is improved with many bridges and roads and some highway routes are come into use. The automobile market is predicted to reach the growth of 15-20% compared to 2014.

2015 is also the year the Vietnam's economy comes to the new growth period in the context of full integration in the ASEAN region, in particular: from 2016, Vietnam's market must reduce the tax to 0% for all the goods from ASEAN countries, of which, the passenger car tax reduces 10% and continuously decreases to 0% in 2018. Therefore, the Vietnamese enterprises must compete more intensely to exist even in the domestic market and have opportunities to export goods to other countries within the ASEAN region.

In 2015, our Thaco has planned: Sales achieve more than 60.000 vehicles; consolidated revenue reaches over 30.000 billion VND; state budget payment over 8.000 billion VND, continuously increase market share and take lead in the Vietnam automotive market. This year is also the beginning of the overall strategy for 3 years (2015-2016-2017) to prepare for the integration of the automotive market in ASEAN region by 2018 and also is considered as the new development period with many challenges, in order to create "Thaco New competitiveness". In particular: Bringing Thaco to become a conglomerate group (automobile as mainstream) in the ASEAN region by 2018. Therefore, plan of Thaco in 2015 is built and implemented according to the following specific orientations:

REGARDING COMMERCIAL VEHICLES (TRUCKS AND BUSES):

- To continuously maintain the leading position and increase the market share of all segments, categories, loading capacities by developing further products in consistency with the new provisions of the Registry Department, achieving the highly economic efficiency for customer under the strictly controlled load conditions and improved traffic infrastructure.
- To improve the quality and reduce the price through programs of research and technical improvement and localization. Thereby, it is required to improve the quality and to standardize bus models, orienting to the pioneer export models. Based on the experiences of bus models, a similar plan shall be developed for the trucks.

REGARDING PASSENGER CARS (KIA, MAZDA, AND PEUGEOT):

- To concentrate on the rapid increase for high sales and market share synchronized with the brand enhancement for each brand and decrease of price for some strategic models. Thereby, Kia and Mazda must achieve sales of more than 17.000 vehicles and have at least a model achieved the milestone of 5.000 vehicles. Peugeot ranks in the second position of sales in the segment of high-end vehicles of Europe origin and achieves the milestone of 1.000 vehicles.
- Based on the high and stable sales, made the plan of production development and localization in order to assure the competitiveness with imported vehicles from ASEAN according to the tax decrease route until 2008.

REGARDING PRODUCTION AT THE CHU LAI - TRUONG HAI AUTOMOTIVE MECHANIC INDUSTRIAL PARK:

- To restructure the entire production based on forming a new scale to satisfy the requirement of high output in the direction of specialization in order to improve the quality and reduce production cost.
- To concentrate on implementation in order to obtain the basic conditions of the plan to develop Chu Lai into a large and competitive automotive manufacturing base in the ASEAN region by 2008 such as: Signing a partnership with Mazda to conduct the construction of factory and an auxiliary industrial complex with the capacity of 50.000 vehicles/ year. To conduct the promotion with Kia and Korea partners to call more equipment manufactures in order to increase the proportion of localization and export; to conduct the construction of the new truck factory and to prepare the construction planning of Tam Hiep urban area.

REGARDING FREIGHT FORWARDING:

- To invest, expand and increase the scale for the entire freight forwarding system from Chu Lai - Truong Hai port to all the regions across the country.
- To study to put the Chu Lai - Korea sea transport route into operation upon the sufficient output, to organize the schedules for Ho Chi Minh City - Chu Lai - Hai Phong route in order to get more external goods.
- To assure the operation efficiency and take efforts to reduce the cost at least 10% compared to the previous year.

REGARDING THE DISTRIBUTION, RETAIL SYSTEM:

- To concentrate on investment and put into use the system of showrooms and dealers of Kia and Mazda across the country, in particular: Opening 6 showrooms, dealers in Hanoi, Ho Chi Minh City, and one showroom in other cities, provinces for each Kia, Mazda brand.
- To invest and put into use 5 more showrooms of Peugeot in Hanoi, Ho Chi Minh city, Hai Phong, Da Nang, Can Tho.
- To invest, improve the scale and change more convenient locations (if necessary) for the whole system of showrooms and dealers of the commercial vehicles (trucks and buses).
- To continuously research, pilot, put into application of each step in order to form the management method of the system of showrooms and dealers with the specialized, superior and effective nature and identity of Thaco.

REGARDING OTHER BUSINESS INVESTMENT ACTIVITIES:

- To involve in supporting and managing the Dai Quang Minh Company in order to invest in successful construction of major infrastructure projects such as 4 main routes, Thu Thiem 2 bridge, Centre square and riverside park, walking bridge for the state and Sala urban area, contributing to the development of Thu Thiem new urban area of Ho Chi Minh city.
- To commence and proceed the construction of the complex of automotive commercial center, 5-star-hotel and Office buildings of Thaco in Thu Thiem, take efforts to complete and put into operation by 2017 on the occasion of Thaco's 20 years anniversary.

REGARDING HUMAN RESOURCE MANAGEMENT:

- To establish the Human Resource Division in order to prepare a human resource development strategy until 2018, develop and immediately implement the human resource plan of this year.
- To review, adjust, strengthen the opinions, policies, regulations, rules on human resource management assuring the consistency and characteristic for each field of work, components of the personal and flexible application in fact in order to assure the fairness and development of human resource.
- To change in the direction of improvement of standards, criteria in consistency with the integration trend and implement the periodic personnel assessment program on a quarterly basis at the units, departments in order to find out the potential personnel and prepare the training, coaching plan as well as recruit additional personnel timely in accordance with the very high requirement of human resource development in both quantity and quality in the new phase.
- To concentrate on research and implement the training, coaching program in combination with solutions: personnel self-training upon request; training and re-training on the job; specialized training at the request of positions taken by personnel.

REGARDING FINANCIAL AND ACCOUNTING MANAGEMENT:

- To assess the experiences in implementation in the recent years in order to develop a concept "management and accounting in parallel" on a comprehensive, specific basis and immediately implement for effective management of operation costs in order to participate in and manage the reduced product price program in the future time.
- To filter, train, recruit additionally and prepare the reasonable policies together with the sanctions in order to obtain sufficient financial and accounting staff of the medium and high level to participate in management and leadership at all the departments, units in the company.

REGARDING THE CORPORATE CULTURE:

- To concentrate on development of basic concept "Thaco culture" to immediately pilot into major production and business activities, continuously adjust and complete during the implementation.
- The basic Thaco culture is not only to create but simultaneously form from the staff, who always try to maintain the strong will, improve the positive behavior and the qualification in order to be able to work in a discipline environment, but at the same time, have the high creativeness, be capable of contribution and evolution together with the company development and then become the helpful people for the society.
- Thaco cultures also directs to the efforts to develop Thaco to become a biggest brand, enterprise of the country, be capable of regional and global integration, appreciate the humanity "social service" through its products and services, in which each employee shall be ambassador of the Thaco brand.

REGARDING THE OPERATION OF THE HEAD OFFICE:

- Each operation department must develop the specific, detailed strategy for 3 years 2015, 2016, 2017 and its plan in this year based on the general strategy and plan of production and business development of the company.
- To immediately conduct the review of organizational structure and chart of each department, promote the additional recruitment of skilled staff.

2005 is assessed with many advantages in production, business, but also the first year in the new development phase with many difficulties, challenges for the existence of Thaco after 2018, but if all the employees of our company take their best efforts to implement the tasks under the plan 2015 with the spirit of dedication and contributions, along with strong will and high intelligence, I believe that our Thaco shall "go onward" in the ASEAN region in the future.

Best regard.



Thaco Chairman
TRAN BA DUONG

TIÊU ĐIỂM / Focus ----- **10-17**

Thaco tiếp tục dẫn đầu quý I/2015

Thaco continuously leads Vietnam's automobile market in Quarter I of 2015

Sự hài hòa giữa “tĩnh và động” trong văn hóa Thaco

The harmony of “static and dynamic” in Thaco culture

THỊ TRƯỜNG / Market ----- **40-59**

Thông điệp từ Peugeot

Message from Peugeot

Khối Dịch vụ - Phụ tùng xe du lịch Thaco khu vực Nam bộ: “Sự hài lòng của khách hàng là thước đo hiệu quả công việc”

Thaco Service Department - Automobile Spare Parts in the South “Customer satisfaction is the measurement of work effectiveness”

Thaco Vinh đặt mục tiêu bán ra 1.900 xe trong năm 2015

Thaco Vinh: Aims to hit 1,900 sold vehicles in 2015

SẢN PHẨM / Products: ----- **60-99**

Kia Rio Sedan 2015: Mẫu xe đạt doanh số bán cao nhất của Kia trên thị trường toàn cầu

Kia Rio Sedan 2015 - The International Best Seller Model of Kia

MAZDA 6: Thách thức mới của thị trường sedan phân khúc D

MAZDA 6: New challenge of D sedan segment

Peugeot 3008 hút khách ngay từ đầu năm

Peugeot 3008 attracts customers from the early year

Du hành cùng Thaco County HB73S: Để cảm nhận sự khác biệt

Travel With County Hb73S: Feel The Difference

GIA ĐÌNH THACO / Thaco Family ----- **100-111**

Muôn Sắc Hoa Xinh Lần 8 - 2015

The 8th festival “Myriad of beautiful flowers 2015”

Tuấn ISO - “Phương pháp duy nhất của tôi là học và tự học”

Tuan ISO: “My unique method is study and self-study”

Chuyên viên tư vấn bán hàng Showroom Kia Nguyễn Văn Trỗi: “Chăm sóc khách hàng như người thân”

Professional sales consultants of Nguyen Van Troi Kia “Family Like Care”

CÔNG NGHỆ / Technology ----- **112-119**

Chuyển giao công nghệ, nhân tố cốt lõi để phát triển công nghiệp hỗ trợ ô tô Việt Nam

Technology transfer, key factors for development of supporting industry of Vietnam's automobile

KIẾN THỨC Ô TÔ / Tip -----124-127**Sự trở lại của chiếc logo mang hình sư tử**

The return of "Lion" logo

VĂN HÓA VĂN NGHỆ / Art-Culture -----128-137**Cù Lao Chàm: Ngày ấy - bây giờ****Chuyện bảo vệ cây xanh****Ngày mới trên đường****Thơ: Thương Ba, Huế chậm****Truyện ngắn: Khúc mơ hoang****Auto Thaco 39 - 2015****với sự cộng tác tin, bài của:**

PGS.TS Phạm Xuân Mai, Nhà báo Lê Thanh Phong, Nhà báo Linh Anh, Nhà thơ Nguyễn Liên Châu, Văn Thành Lê, Đinh Thu Hiền, Sỹ Dũng, Anh Đức, Trần Thế Vinh, Kiều Oanh, Thanh Trà, Kim Phúc, Trang Phạm, Thịnh Nguyễn, Yến Nguyễn, Thạch Lưu, Mai Hương, Trần Thị Ngọc, Hồng Hạnh, Minh Thi, Ngọc Hà...

AUTO THACO**39 - 2015**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 - QUỲNH CHI****CTY DỊCH THUẬT SỐ 1****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

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

NXB Hồng Đức. Địa chỉ: 65 Tràng Thi, Hoàn Kiếm, 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 Đề Anh Khoa

Số ĐKKHXB 143-2015/CXBIPH/24-03/HĐ

Ký ngày 17/4/2015

QĐXB số 895/QĐ-NXBHĐ

In xong và nộp lưu chiểu năm 2015

THACO TIẾP TỤC DẪN ĐẦU QUÝ I/2015

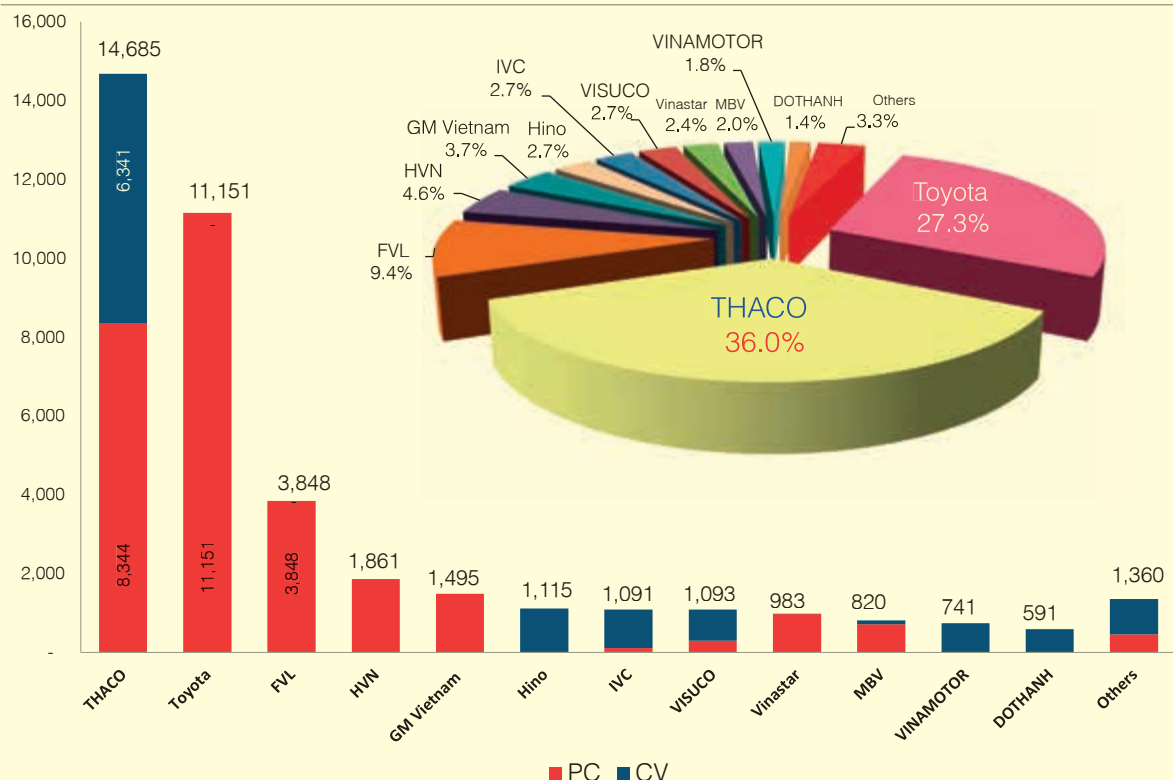
PHÒNG TRUYỀN THÔNG THACO

MAZDA VÀ KIA CHIA NHAU VỊ TRÍ THỨ 2 VÀ 3 VỀ XE DU LỊCH TRONG BẢNG XẾP HẠNG VAMA

THEO BÁO CÁO CỦA HIỆP HỘI CÁC NHÀ SẢN XUẤT ÔTÔ VIỆT NAM (VAMA), THÁNG 3/2015 DOANH SỐ BÁN RA CỦA CÁC THÀNH VIÊN VAMA ĐẠT 15.201 XE. TRONG ĐÓ, THACO VỚI DOANH SỐ BÁN RA ĐẠT 5.973 XE (3.196 XE THƯƠNG MẠI, 2.777 XE DU LỊCH) TĂNG 101% SO VỚI THÁNG TRƯỚC ĐÓ, CHIẾM 39,3% THỊ PHẦN VAMA. ĐÂY LÀ THÁNG THỨ 3 LIÊN TIẾP THACO GIỮ VỊ TRÍ DẪN ĐẦU, ĐỒNG THỜI CŨNG DẪN ĐẦU 3 THÁNG ĐẦU NĂM 2015 VỚI TỔNG DOANH SỐ ĐẠT 14.685 XE (6.341 XE THƯƠNG MẠI, 8.344 XE DU LỊCH) CHIẾM 36% THỊ PHẦN VAMA.

DOANH SỐ VÀ THỊ PHẦN THACO TRONG VAMA TỔNG 3 THÁNG (QUÝ I) NĂM 2015

Tổng doanh số VAMA 3T 2015: 40,834 xe



Xe thương mại tăng 85% so với cùng kỳ

Dòng sản phẩm xe thương mại Thaco gồm xe tải và xe bus luôn là dòng sản phẩm chủ đạo với 3.196 xe bán ra trong tháng 3. Trong đó, xe tải nhẹ máy dầu Thaco Frontier (1,25 tấn và 1,4 tấn) có doanh số bán hàng cao nhất, đạt 1.366 xe. Các sản phẩm khác như xe tải nhỏ máy xăng Thaco Towner (750kg và 950kg), tải trung Thaco Ollin (1,98 tấn đến 8 tấn) cũng liên tục tăng trưởng mạnh qua mỗi tháng. Đối với các sản phẩm xe bus cao cấp, đặc biệt là xe bus giường nằm Thaco Mobihome đạt doanh số 68 xe trong tháng. Tính chung 3 tháng đầu năm, xe thương mại Thaco đạt 6.341 xe, tăng 85% so với cùng kỳ (3.435 xe).

Kia - Mazda - Peugeot đồng loạt tăng doanh số trong quý I/2015

Trong tháng 3, các dòng xe du lịch của Thaco tiếp tục khẳng định vị thế trên thị trường với doanh số 2.777 xe bán ra, bao gồm: 1.310 xe Kia, 1.441 xe Mazda và 26 xe Peugeot. Trong đó, Kia tiếp tục giữ doanh số ổn định, tăng trưởng 29% và Mazda khẳng định sự tăng trưởng vượt bậc, tăng 59% so với tháng trước đó.

Tính chung 3 tháng đầu năm 2015, doanh số xe du lịch Thaco đạt 8.344 xe, tăng 117% so với cùng kỳ (3.846 xe). Kia và Mazda tiếp tục khẳng định giá trị thương hiệu, chia nhau vị trí thứ 2 và 3 trong bảng xếp hạng VAMA. Cụ thể, Kia đạt 4.115 xe, tăng 90% so với cùng kỳ năm 2014 (2.174 xe). Kia có sự tăng trưởng mạnh mẽ ở phân khúc xe nhập khẩu (Kia Rio, Optima, Sedona), đặc biệt là sức hút của Kia Rio với doanh số bán tăng trưởng mạnh cùng với chính sách bán hàng linh động hỗ trợ khách hàng trong việc sở hữu xe. Trong quý I/2015, Kia Morning vẫn là mẫu xe bán chạy nhất với doanh số 1.450 xe, kế đến là Kia K3 với doanh số 1.110 xe, New Sorento bán ra 362 xe và Kia Rio là 589 xe.

Mazda cũng có sự tăng trưởng vượt bậc khi đạt 4.122 xe, tăng 148% so với cùng kỳ năm 2014 (1.659 xe). Những mẫu xe góp phần tăng doanh số Mazda là: Mazda 3 với doanh số 1.255 xe, CX-5 đạt 1.056 xe, Mazda 6 vượt qua Camry đạt 587 xe và BT-50 đạt 916 xe.

Đối với thương hiệu Peugeot, sau sự kiện ra mắt ấn tượng loạt xe Peugeot mới gồm Peugeot 208, 508, 3008 và RCZ tại Hà Nội và Tp. Hồ Chí Minh vào cuối năm 2014, Peugeot đang ngày càng được khách hàng ưa chuộng với doanh số bán trong quý I/2015 là 107 xe, trong đó mẫu xe Peugeot 3008, 508, 208 là những mẫu xe Peugeot được khách hàng ưu tiên lựa chọn.

Với những dấu hiệu khả quan từ thị trường như kinh tế ổn định, thị trường ô tô tăng trưởng tốt, Thaco tự tin đặt mục tiêu bán ra khoảng 20.000 xe trong quý II/2015, gồm 9.000 xe du lịch và 11.000 xe thương mại.

THACO ĐẶT MỤC TIÊU 9.000 XE DU LỊCH TRONG QUÝ II/2015

Trên đà tăng trưởng tốt của thị trường, ông Bùi Kim Kha - Giám đốc Khối kinh doanh xe Du lịch Thaco - TGD Thaco PC cho biết: Thaco đặt mục tiêu cho dòng xe du lịch Quý II/2015 khoảng 9.000 xe. Để đạt mục tiêu đó, Thaco chú trọng phát triển thêm nhiều sản phẩm mới về công nghệ, chất lượng, cũng như mở rộng hệ thống showroom tại thị trường miền Trung, Tp. Hồ Chí Minh, Tây Nguyên, Đông Nam bộ; Nâng cao dịch vụ sau bán hàng chuyên nghiệp... Cụ thể: Đối với Kia, tập trung đẩy mạnh doanh số bán các mẫu xe chiến lược như Morning, K3, New Sorento, Rondo và các dòng xe Kia nhập khẩu: Kia Rio, Sedona, Optima. Ở thương hiệu Mazda, tích cực đẩy mạnh dòng sản phẩm Mazda công nghệ mới “Động cơ SkyActiv và thiết kế Kodo”; Tăng sản lượng sản xuất trong nước và tăng lượng xuất khẩu xe nguyên chiếc sang thị trường Đông Nam Á, nhằm đẩy mạnh doanh số Mazda đạt trên 1.000 xe/tháng. Đối với thương hiệu cao cấp Peugeot, vì đây là thương hiệu mới vào thị trường nên mục tiêu trong năm 2015 là đẩy mạnh nhận diện thương hiệu Peugeot, tăng cường sản phẩm và mở rộng hệ thống phân phối tại thị trường Hà Nội, Tp. HCM, cũng như xây dựng hệ thống dịch vụ - phụ tùng chuyên nghiệp và chất lượng, đồng thời đẩy mạnh doanh số bán mẫu xe Peugeot 3008, 508, 208 tại thị trường Việt Nam.

THACO CONTINUOUSLY LEADS VIETNAM'S AUTOMOBILE MARKET IN QUARTER I OF 2015

THACO'S PUBLIC RELATION DEPARTMENT

Mazda and Kia share the 2nd and 3rd position of Passenger Car in VAMA ranking report

According to the report of the Vietnam Automobile Manufacturers Association (VAMA), in March 2015, the sales of VAMA members reached 15,201 vehicles. Particularly, Thaco sales reached 5,973 vehicles (3,196 commercial vehicles, 2,777 passenger cars) increased 101% compared to the previous month, accounting for 39.3% market share of VAMA. This is the 3rd consecutive month Thaco hold the leading position, as well as the first three months of 2015 with total sales reaching 14,685 vehicles (6,341 commercial vehicles, 8,344 passenger cars) accounted for 36% market share of VAMA.



THACO SET TARGET OF 9.000 PASSENGER CARS IN 2ND QUARTER 2015

ON THE FAST GROWTH OF THE AUTOMOTIVE MARKET, MR. BUI KIM KHA - GENERAL DIRECTOR OF THACO PC SAYS: THACO SET TARGET OF ABOUT 9.000 PASSENGER CARS IN 2ND QUARTER 2015. TO ACHIEVE SUCH TARGET, THACO FOCUSES ON DEVELOPING EXTRA NEW PRODUCTS WITH ADVANCED TECHNOLOGY, QUALITY AND EXPANDING SHOWROOM NETWORK IN CENTRAL REGION, HCM CITY, CENTRAL HIGHLANDS, SOUTH EAST REGION; IMPROVING AFTER SALES SERVICE... SUCH AS: FOR KIA, FOCUSING ON SPEEDING UP SALES OF STRATEGIC MODELS AS MORNING, K3, NEW SORENTO, RONDO AND IMPORTED KIA CARS: KIA RIO, SEDONA, OPTIMA. FOR MAZDA, SPEEDING UP POSITIVELY MAZDA PRODUCTS WITH NEW TECHNOLOGY "SKY ACTIV ENGINE AND KODO DESIGN"; INCREASING CKD PRODUCTION AND CBU EXPORT TO SOUTHEAST ASIA MARKET, IN ORDER TO PUSH UP MAZDA SALES OVER 1.000 CARS/MONTH. FOR LUXURY PEUGEOT BRAND, BECAUSE THIS IS THE NEW BRAND IN THE MARKET, ITS TARGET IN 2015 IS TO PROMOTE IDENTIFICATION OF PEUGEOT BRAND, INCREASE PRODUCTS AND EXPAND DISTRIBUTION SYSTEM IN HANOI, HCM CITY AS WELL AS BUILDING PROFESSIONAL SPARE PARTS SERVICE AND QUALITY NETWORK, AND SPEEDING UP SALES OF PEUGEOT 3008, 508, 208 IN VIETNAM MARKET.

Commercial vehicles increased by 85% compared to the same period

Commercial Vehicles product lines of Thaco include truck and bus is a key product lines with 3,196 vehicles sold in March. In particular, diesel light truck Thaco Frontier (1.25 tons and 1.4 tons) acquires the highest sales, reaching 1,366 vehicles. Other products such as gasoline vans Thaco Towner (750 kg and 950 kg), medium load Thaco Ollin (1.98 tons to 8 tons) also have continuous growth every month. For the luxurious bus, especially sleeping buses Thaco Mobihome reached the sales of 68 units this month. Totally for the first 3 months, Thaco commercial vehicles reaches 6,341 units, increases 85% over the same period (3,435 vehicles).

Sales of Kia - Mazda - Peugeot simultaneously increased in 1st Quarter 2015

Finishing 1st Quarter 2015, Thaco

passenger cars continues to assert its position in the market with 2,777 vehicles sold, including: 1310 Kia, 1441 Mazda and 26 Peugeot, in which, Kia continues to hold steady sales growth of 29% and Mazda confirmed its tremendous growth with the sales up to 59% compared to the previous month.

In the first 3 months of 2015, sales of passenger cars reached 8344 Thaco vehicles, up 117% over the same period (3846 vehicles). Kia and Mazda continue to affirm the value of the brand, holding the 2nd and 3rd position in the ranking of VAMA. Specifically, with sales of 4.100 vehicles, Kia sales increased nearly 90% in comparison to the same period in 2014 (2.174 vehicles). There is a strong growth in the segment of imported cars such as Kia Rio, Optima, Sedona, especially attractiveness of Kia Rio with impressive growth sales accompanying with flexible marketing policies for supporting customers in car ownership. In 1st

Quarter 2015, Kia Morning was still the best-selling cars with sales of 1.450 cars (increasing 51%), followed by Kia K3 with sales of 1.110 cars, New Sorento sales of 362 cars and Kia Rio of 589 cars (increasing 730%).

While Mazda is increasingly preferred by customers with sales of 4.122 cars, increasing 148% than the same period in 2014 (1.659 cars). Models contribute to increase Mazda sales are: Mazda 3 with sales of 1.255 cars (increasing 152%), CX-5 with sales of 1.056 cars, Mazda 6 surpasses Camry with sales of 587 cars and BT050 with sales of 916 cars.

For Peugeot, after the impressive launching of Peugeot new models including 208, 508, 3008 and RCZ in Hanoi and HCM city in the end of 2014, Peugeot is increasingly favored by clients with sales of 106 cars in the 1st Quarter 2015, in which Peugeot 3008, 508, 208 are chosen the most by clients.



SỰ HÀI HÒA GIỮA “TÌNH VÀ ĐỘNG” TRONG VĂN HÓA THACO

TRẦN THẾ VINH

CÁC NHÀ NHO DUY TÂN Ở VIỆT NAM ĐẦU THẾ KỶ XX CHO RẰNG, VĂN MINH PHƯƠNG ĐÔNG LÀ VĂN MINH TÌNH, CHÚ TRỌNG ĐẾN TINH THẦN, TÂM LINH, CÒN VĂN MINH PHƯƠNG TÂY LÀ VĂN MINH ĐỘNG, CHÚ TRỌNG ĐẾN ĐỜI SỐNG VĂN HÓA VẬT CHẤT, KỸ THUẬT, KỶ LUẬT. NHƯ VẬY, ĐIỀU MÀ PHƯƠNG ĐÔNG CẦN Ở PHƯƠNG TÂY LÀ VĂN HÓA KỸ THUẬT VÀ KỶ LUẬT... THACO LÀ MỘT DOANH NGHIỆP THỰC HIỆN SỰ HÀI HÒA GIỮA “TÌNH VÀ ĐỘNG” ĐÓ.

Từ ngày thành lập đến nay, Thaco tạo dựng văn hóa thương hiệu của công ty với “Tâm” và “Tầm”. Trong đó “Tâm” là nội lực văn hóa và “Tầm” thể hiện văn hóa thông qua sản phẩm, dựa trên hai giá trị cơ bản: giá trị đóng góp và giá trị phục vụ xã hội. Xoáy vào hai giá trị này đã cho thấy tinh và động của văn hóa Thaco được thể hiện rõ ràng nhất.

Trong việc xây dựng chiến lược về văn hóa Thaco, lãnh đạo công ty đã thể hiện hai yếu tố tĩnh và động trên, nhưng trong thời kỳ quá độ

của Thaco, lấy việc đề cao văn hóa “trọng động” làm nền tảng. Những năm gần đây, Chủ tịch HĐQT thường xuyên đưa ra thông điệp “*Nêu cao ý thức kỷ luật, hành động kỷ luật, con người kỷ luật, hướng đến hình thành văn hóa kỷ luật, xem đây là điều kiện tất yếu để mở rộng sản xuất, kinh doanh và phát triển nguồn nhân lực của Thaco trong điều kiện hội nhập (trích Thông điệp số 9).* Hay mới đây, trong thông điệp số 10, Chủ tịch cũng nhắc lại: “*Văn hóa Thaco cơ bản nhằm tạo ra nhưng đồng thời cũng được hình thành từ*

lực lượng nhân sự luôn biết rèn luyện ý chí mạnh mẽ; nâng cao thái độ tích cực và trau dồi năng lực, chuyên môn để có thể làm việc trong môi trường kỷ luật.”

Để có sự hài hòa giữa tĩnh và động trong văn hóa Thaco, ngoài khuynh hướng nghiêng về “trọng động” thì văn hóa “tĩnh” cũng là một tất yếu trong điều hành và quản trị của Thaco. Trong quá trình sản xuất kinh doanh và phát triển, với những thành quả đạt được, Thaco luôn quan tâm đến các vấn đề cộng đồng



Một góc Khu Phức Hợp Chu Lai - Trường Hải

và đóng góp thiết thực cho các lợi ích cộng đồng. Những giá trị mà sản phẩm dịch vụ của Thaco tạo ra đều hướng đến phục vụ lợi ích cộng đồng. Chính điều đó, Thaco được xây dựng dựa trên 2 giá trị nền tảng: **Giá trị đóng góp và giá trị phục vụ cho xã hội**, mang tính nhân văn sâu sắc của bản chất văn hóa phương Đông trong Thaco. Những đặc điểm mang nhiều nét tương đồng hài hòa giữa “tĩnh” (phương Đông) và “động” (phương Tây) này đã tạo cho Thaco sức mạnh to lớn, động viên công ty dũng cảm đối mặt với thiên nhiên, với công việc, khuyến khích lực lượng lao động phát huy sáng kiến, cải tiến kỹ thuật để có hiệu quả cao trong lao động. Và, một ảnh hưởng tích cực của nền văn hóa phương Tây này tới CB.CNV là tính kỷ luật. Đây lại chính là sự tiếp nhận văn hóa phương Tây theo lối dung hợp của văn hóa phương Đông trong Thaco.

Điều có nét nhất phải kể đến ở đây, là sự ảnh hưởng trong lối tư duy phân tích và tổng hợp một cách logic của văn hóa trọng động phương Tây. Mọi hoạt động sản xuất, kinh doanh của Thaco được tổ chức theo nguyên tắc này. Với

những tính chất đặc thù của lĩnh vực sản xuất công nghiệp, đòi hỏi chất lượng và tầm nhìn về sự phát triển bền vững, Thaco xây dựng kỷ luật làm nền tảng xây dựng văn hóa. Điều này đã sớm dẫn đến văn hóa ứng xử, nếp sống và làm việc theo mệnh lệnh với tính tổ chức cao, nhất là Khu Phức hợp Sản xuất & Lắp ráp ô tô Chu Lai - Trường Hải. Đến đây thật dễ hiểu, các nhà máy, các xưởng sản xuất trước sự khắt khe của các yêu cầu kỹ thuật công nghiệp ngành ô tô ngày càng cao và những áp lực của tiến độ hoàn thành tưởng chừng không thể vượt qua nổi, thì lối sống trọng lý và cách ứng xử của người chỉ huy là mệnh lệnh, nhiều quyền quyết định. Chủ tịch Trần Bá Dương nhiều lần nhắc nhở cán bộ lãnh đạo của Thaco rằng: **“Có nhiều quyền, nhưng quyền quan trọng nhất là quyền làm đúng”**. Đây là một trong những con đường chính để Thaco đi tới thành công, đến với những thành tích, khẳng định vị trí số 1 của mình trong ngành ô tô Việt Nam và phát triển trong sự cạnh tranh gay gắt hiện nay. Bằng sự lớn mạnh về mọi mặt và những đóng góp xứng đáng sau 18 năm hình thành và phát triển, Thaco “vững tiến vươn xa”, là nhà sản xuất ô tô lớn nhất trong nước, đóng góp

vào nguồn ngân sách cho đất nước hàng ngàn tỷ đồng mỗi năm.

Thay lời kết: Ở đây, tinh hoa của hai nền văn hóa phương Đông - phương Tây, trọng tĩnh - trọng động; trọng tình - trọng sức; trọng đức - trọng tài; trọng văn - trọng võ; trọng nữ - trọng nam... luôn luôn đan xen với nhau, hòa quyện vào nhau, bổ sung cho nhau để rồi cộng hưởng với những ưu điểm riêng có trong mỗi con người Thaco đã tạo nên bản sắc Thaco, phong cách người Thaco. Văn hóa doanh nghiệp được dựng xây, vun đắp đã làm cho Thaco chan hòa với nhau hơn trong các mối quan hệ từ nơi làm việc đến mỗi nhà máy, cũng như trong cuộc sống thường ngày.

Những gì Thaco có được hôm nay trước hết thuộc về mồ hôi, trí tuệ của lãnh đạo, cán bộ, kỹ sư, công nhân kỹ thuật, chuyên viên, nhân viên đang ngày đêm lao động quên mình trên toàn hệ thống Thaco. Trên hết chính là sự chỉ huy linh hoạt, sáng tạo cộng với cái tâm của người lãnh đạo. Và, bao trùm lên tất cả là bản lĩnh, tầm nhìn và khát vọng vươn xa của mỗi con người trong đại gia đình Thaco.

THE HARMONY OF “STATIC AND DYNAMIC” IN THACO CULTURE

TRAN THE VINH

In thinking of Vietnamese moderniste scholars of early XX century, Oriental culture is static, focusing on spirit and spirituality. Whereas, Western culture is dynamic, idolizing life of material, technique and discipline. Thus, the things that the East needs from the West are technique and discipline... Thaco is a business of that harmony of “static and dynamic”.

Since its establishment, Thaco has been founding trade mark culture of “Morality” and “Level” in which “Morality” is culture internal force and “Level” is to show that culture through products, basing on two basic values: social contributing and social serving value. These two values help express Thaco culture the most obviously.

In performance of founding Thaco culture strategy, culture officers of the Company have expressed the above “static and dynamic” factor. However, in transitional period, “static featuring” is foundation. For the past years, Chairman of Board of Directors has often highlighted slogan “centering on discipline awareness, discipline human, discipline action, towards discipline culture, considering it essential element to expand production, business and develop human sources of Thaco in circumstance of integration (extracted from Message No.9). Recently, in Message No.10, the Chairman once again emphasized “Thaco culture basically aims at making and is also made from the human sources who are always aware of training their own strong will, enhancing positive

behavior and promoting competence in order to practice career in discipline environment”.

To gain harmony of static and dynamic in Thaco culture, beside the trend of dynamic focusing, static culture is also a vital factor in management and administration of Thaco. During process of production, business and development, with its achievements, Thaco always pays attention to community affairs and practical contribution to community benefit. All values of Thaco’s products and services orient to community interests, basing on which, Thaco is established with 2 characteristics: Social contributing and social serving value. That is profound humanity of Oriental culture featured in Thaco. It is the similarities of “static” (Orient) and “dynamic” (the West) that makes huge strength, encouraging the Company to bravely face with difficulties with respect of nature and work, promoting its labor force to develop initiatives, improve technique to bring about high effectiveness for work. And, a positive affect of Western culture on officers is discipline. This is the Oriental reception for Western culture in fusion way.

The most noticeable thing here is the static focusing Western analyzing and metaphysical thought influence. All action of Thaco in production and business is organized fundamentally. Industrial production requires quality and vision for stable development. For Thaco, discipline is the basis on which culture is built. That leads to high organized on-command behavior, lifestyle and work, especially at Chu Lai- Truong Hai Complex Department of Automobile Production and Assembly. Visiting the Department, it is so easy to understand why the factories, under strict requirements of automobile technical industry and pressure

of completion which seem to be insurmountable, reason-focusing behavior of commander is order with strong power. Chairman Tran Ba Duong has many times reminded that "There are many powers, the most important of which is power of doing right things". This is one of major ways that bring Thaco to success, achievements, defining its number one position in the sector of automobile in Vietnam and develop in the current thorny competition. With strength and contribution, after 18 years of establishment and development, Thaco is "outreaching stably", being the

biggest domestic automobile manufacturer, making thousands of billions dongs per year to State budget.

In conclusion, In Thaco, elite of Oriental - Western culture, static focusing- dynamic focusing , moral focusing- power focusing, literature focusing- martial focusing, male focusing- female focusing always interleave, blend and supplement each other. Then, those features together with characteristics of each person make Thaco identity. Established and developed culture has helped Thaco make harmonized relationship at workplace, factory as well as in daily life.

Achievements that Thaco has today mainly thanks to efforts, intellect of officers who have been working with abnegation in the whole system of Thaco. Another noticeable factor is creative and flexible commanding together with morality of managers. Above all is bravery, vision and desire for further development in each member of Thaco.



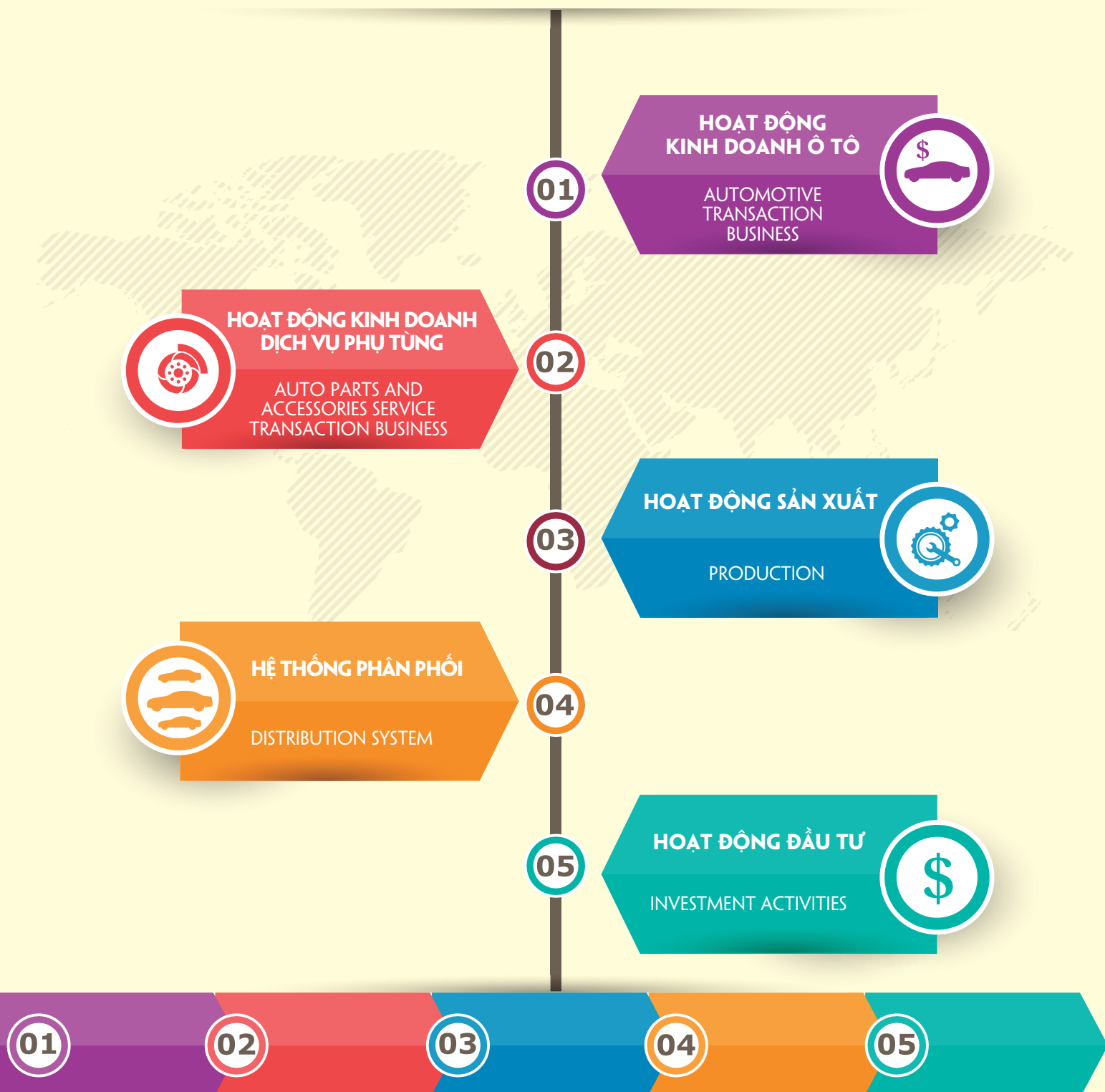
Lễ ra quân đầu năm 2015 tại KPH Chu Lai - Trường Hải



ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN
ANNUAL GENERAL MEETING
OF SHAREHOLDERS
2015

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH 2014

ANNUAL GENERAL MEETING THACO BUSINESS PRODUCTION RESULTS IN 2014

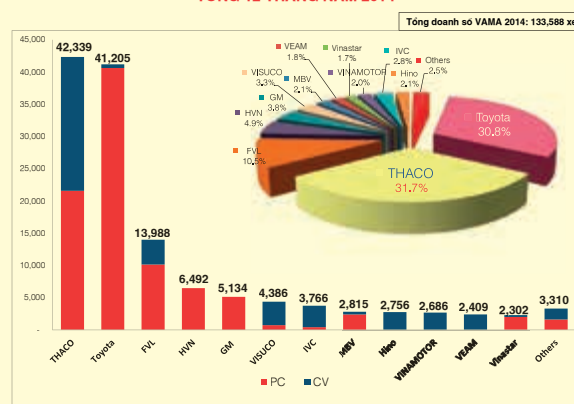


01 HOẠT ĐỘNG KINH DOANH Ô TÔ AUTOMOTIVE TRANSACTION BUSINESS

Năm 2014, doanh số bán hàng Thaco đạt 41.955 xe, tăng 49% so với năm 2013, chiếm 32% thị phần VAMA, đứng đầu thị trường ô tô trong nước. Doanh số xe thương mại năm 2014 đạt 21.377 xe, tăng 40% (xe tải tăng 41% và xe bus tăng 24%). Doanh số xe du lịch năm 2014 đạt 20.578 xe, tăng 60% so với năm 2013. Trong đó doanh số Kia đạt 11.175 xe, tăng 27%. Thương hiệu xe Mazda tiếp tục khẳng định và nâng cao vị thế thương hiệu tại thị trường Việt Nam với doanh số tăng ấn tượng đạt 9.311 xe, tăng 125% so với năm 2013. Doanh số Peugeot đạt 92 xe.

In 2014, Thaco sales figure was 41.955 cars, increasing 49% than in 2013, making up 32% of VAMA market share, being in the top of domestic automotive market. Commercial vehicle sales in 2014 were 21.377 vehicles, increasing 40% (the truck increased 41% and the bus increased 24%). Passenger car sales in 2014 were 20.578 vehicles, increasing 60% than in 2013. In which, Kia sales reached 11.175 vehicles, increasing 27%. Mazda brand has continued to affirm and raise its commercial position in Vietnam market with impressive sales of 9.311 vehicles, increasing 125% than in 2013. Peugeot sales were 92 vehicles.

DOANH SỐ VÀ THỊ PHẦN THACO TRONG VAMA
TỔNG 12 THÁNG NĂM 2014



02 HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ PHỤ TÙNG AUTO PARTS AND ACCESSORIES SERVICE TRANSACTION BUSINESS

Xe du lịch: Lượt xe dịch vụ tăng **57%** và doanh thu dịch vụ phụ tùng tại các xưởng tăng **53%** so với năm 2013. Chỉ số hài lòng khách hàng xe Kia tăng 10 điểm so với năm 2013, và đứng thứ **2** trên bảng xếp hạng J.D.Power.

Passenger cars: Auto Service increased 57% and revenue of auto part and accessories service in workshops increased 53% than in 2013. Kia Customers Satisfaction Index increased 10 points than in 2013, and placed 2nd position in J.D.Power rank chart.



Xe thương mại: Doanh thu dịch vụ phụ tùng các xưởng tăng **39%** so với năm 2013. Chất lượng dịch vụ, năng suất và hiệu quả được nâng cao.

Commercial vehicles: Revenue of auto part and accessories service in workshops increased 39% than in 2013. Service quality, capacity and efficiency have been improved.



03 HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT PRODUCTION

Sản lượng lắp ráp ô tô năm 2014 đạt **39.211** xe, tăng **43%** so với 2013. Trong năm 2014 Thaco đã phát triển 12 sản phẩm mới, gồm 4 mẫu xe du lịch: Kia Rondo, Mazda 6, Mazda 3 All New và Peugeot 3008; 3 mẫu xe bus ghế ngồi: TB75 (29 chỗ), TB82 (34 chỗ), TB95 (39 chỗ) trên khung gầm do Thaco tự thiết kế; 5 mẫu xe tải: Forland ben 7 tấn (FLD 700A), xe Hyundai tải HD72 cabin bán kép, xe tải nặng Auman C3000, Auman C2400 và Semi Trailer.

Output of automotive assembly in 2014 was 39.211 vehicles, increasing 43% than in 2013. In 2014, Thaco has developed 12 new products, including 4 passenger car models: Kia Rondo, Mazda 6, Mazda 3 All New and Peugeot 3008; 3 seater bus models: TB75 (29 seats), TB82 (34 seats), TB95 (39 seats) on chassis designed by Thaco; 5 truck models: 7-ton Forland ben (FLD 700A), Hyundai truck HD72 semi-double cabin, heavy truck Auman C3000, Auman C2400 and Semi-Trailer.



Kia Rondo - Mẫu xe thứ 3 trong định vị “Công nghệ mới - Đẳng cấp mới” của Thaco Kia là một mẫu Crossover 5+2 cho tính linh hoạt cao. Hàng ghế thứ ba trong khoang hành lý có thể gấp lại thành loại 5 chỗ. Rondo được trang bị đầy đủ tất cả các tính năng an toàn hiện có trên thế giới. Kia Rondo có 3 phiên bản động cơ đa dạng, từ máy dầu U2 1.7L, công suất cực đại đạt 135 mã lực đến máy xăng Nu 2.0L, công suất 150 mã lực, với 6 phiên bản màu sắc trắng, bạc, vàng, xanh, nâu và đen. Kia Rondo được hứa hẹn sẽ khuấy động thị trường ô tô khi là mẫu xe duy nhất trong phân khúc Crossover 5+2 tích hợp đầy đủ tính năng an toàn cùng thiết kế linh hoạt, mang đậm chất châu Âu đương đại.



Kia Rondo - 3rd model in vision “New Technology - New Class” of Thaco Kia is one model Crossover 5+2 with high flexibility. 3rd seating row in luggage space can be folded into 5-seating type. Rondo is equipped full current safety functions in the world. Kia Rondo has 3 diversified engine versions, from diesel engine U2 1.7L, maximum capacity of 135 HP to gasoline engine Nu 2.0L, capacity of 150HP, with 6 color versions of white, silver, gold, blue, brown and black. It is promised that Kia Rondo will rouse auto market as being the single auto model in segment Crossover 5+2 integrated full of safety functions with flexible design and contemporary European character.



Mazda 6 với thiết kế mới cùng hàng loạt công nghệ cải tiến đã mang đến một cuộc cách tân toàn diện cho mẫu sedan cỡ trung. Ngoại thất nổi bật với hệ thống đèn pha Bi-Xenon; đèn LED chạy ban ngày, đèn pha tự động bật/tắt... Không gian nội thất mang lại sự rộng rãi, tiện nghi và hiện đại. Mazda 6 gây ấn tượng mạnh khi mất chưa đến 10 giây để tăng tốc từ 0-100km/h, mang đến khả năng tăng tốc êm mượt, xe vận hành đầm chắc và khả năng cách âm thuyết phục. Sở hữu thiết kế mới, công nghệ SkyActiv hiện đại và cảm giác lái thú vị, Mazda 6 tạo dấu ấn riêng về tính năng vận hành vượt trội, là sự lựa chọn đầy hấp dẫn dành cho doanh nhân, đồng thời cũng là chiếc xe an toàn hàng đầu, nhiều tiện nghi và tiết kiệm nhiên liệu dành cho các gia đình.



Mazda 6 with new design and innovation technologies has brought a wholly renovation for the medium sedan. Prominent exterior with headlight system Bi-Xenon; LED daytime running light, on/off automatic headlight... Interior space is spacious, convenient and modern. Mazda 6 makes impressive when taking less than 10 seconds to accelerate from 0-100km/h, bringing smooth acceleration capacity, steady operation and capacity of convincing noise insulation. Owning new design, modern SkyActiv technology and interesting driving feeling, Mazda 6 creates special marks of outstanding performance feature, attractive choice for businessman, as well as being the top safety car with many comforts and saving fuel for families.



ALL NEW mazda3

Mazda 3 All New là một trong những mẫu xe bán chạy nhất của tập đoàn Mazda Nhật Bản và nổi tiếng toàn cầu nhờ ngôn ngữ thiết kế KODO đặc trưng, trang bị hiện đại và đặc biệt là công nghệ tiên tiến SkyActiv. Ngay từ khi ra mắt, Mazda 3 All New đã nhận được nhiều giải thưởng danh giá như: Top 3 giải thưởng “Xe của năm 2014” (Car of the Year 2014), giải thưởng xe có thiết kế đẹp (Red Dot Design 2014). Xe sở hữu hai phiên bản động cơ xăng, phun nhiên liệu trực tiếp với tỷ số nén lên tới 13:1, trong đó bản 2.0L cho công suất tối đa 153 mã lực tại 6000 v/ph và mô-men xoắn cực đại 200Nm tại 4000v/ph; bản 1.5L cho công suất tối đa 112 mã lực tại 6000v/ph và mô-men xoắn cực đại 144Nm tại 4000v/ph kết hợp với hộp số tự động 6 cấp, dẫn động cầu trước. Mazda 3 All New được đánh giá là một trong những xe sedan an toàn nhất (Top Safety Pick 2014) từ Viện bảo hiểm an toàn đường cao tốc Mỹ (IIHS) và chứng nhận 5 sao từ tổ chức EURO NCAP.



Mazda 3 All New is one of the best-selling cars of Mazda Motor Corporation and being global fame by specific design language KODO, modern equipment and especially advanced technology SkyActiv. Since launch, Mazda 3 All New has received many prizes such as: Top 3 prize “Car of the Year 2014”, prize “Red Dot Design 2014”. The car has two versions of gasoline engine, direct fuel injection with CR up to 13:1, in which version 2.0L has maximum capacity of 153 HP in 6000 rpm and maximum torque of 144Nm in 4000 rpm combining with 6-speed automatic transmission, front-drive. Mazda 3 All New is assessed to be one of the safest sedans (Top Safety Pick 2014) from Insurance Institute for Highway Safety (IIHS) and 5-star certificate from EURO NCAP.



PEUGEOT 3008

Peugeot 3008 được đánh giá là mẫu xe công nghệ cao, thiết kế độc đáo, nội thất sang trọng, nhiều trang thiết bị và sở hữu giá bán tốt nhất trong phân khúc dòng xe thể thao đa dụng (CUV) hiện nay. Peugeot 3008 có kiểu dáng thiết kế mang phong cách châu Âu với nhiều chi tiết mạ crôm. Đặc biệt, 3008 được trang bị thêm tính năng “Follow me Home” hệ thống đèn sẽ duy trì, tự động tắt khi ra khỏi xe và hệ thống “Welcome lights” khi đến gần xe để mở cửa. Nội thất Peugeot 3008 nổi bật chất liệu da cao cấp sang trọng với ghế lái chỉnh điện 8 hướng và ghế phụ chỉnh điện 6 hướng. Động cơ 3008 là loại 1,6 lít turbin tăng áp công suất 156 mã lực tại vòng tua 6.000 vòng/phút và mô-men xoắn cực đại 240 Nm ở ngay dải từ 1.400-4.000 vòng/phút. Hộp số tự động 6 cấp cho tốc độ tối đa 205 km/h. Với thiết kế thể thao, sang trọng, vận hành vượt trội, thương hiệu châu Âu là những lợi thế để Peugeot 3008 tự tin trở thành mẫu xe CUV hàng đầu trong phân khúc.



Peugeot 3008 is assessed to be high technology vehicle, original design, luxury interior, many equipment and good selling price in current CUV segment. Peugeot 3008 has designed by Europe Standard with chrome-plated details. Especially, 3008 is equipped function “Follow me Home” that light system will be remain, automatic off when getting out of car and system “Welcome lights” when approaching car to open. Interior of Peugeot 3008 is prominent with luxury leather and 8-way electric adjustable driver seats and 6-way electric front passenger seat. 3008 is 1.6L type turbocharged engine with capacity of 156HP 6000 rpm and maximum torque is 240Nm from 1.400-4.000 rpm. 6-speed automatic transmission has maximum speed of 205km/h. Sporty, luxury design, outstanding performance, European brand is advantages for Peugeot 3008 confidently to be the top model vehicle in CUV segment.



Thaco Town TB82 (34 chỗ)/Thaco Town TB95 (39 chỗ)

Thaco Town TB82 (34 seats)/TB95 (39 seats)

Thaco Town TB82S/95S là **xe bus ghế ngồi cao cấp từ 29 - 39 chỗ**, khung gầm do Thaco nghiên cứu thiết kế với nhiều ưu điểm vượt trội, phù hợp điều kiện giao thông tại Việt Nam, cấu hình đáp ứng tối đa nhu cầu của các doanh nghiệp vận tải tuyến và du lịch. Động cơ Weichai - công nghệ Áo, công suất 180Ps; hệ thống phun nhiên liệu điều khiển điện tử Common Rail, đạt tiêu chuẩn khí thải Euro III. Hệ thống treo Komman (liên kết với Tập đoàn New Way - Hà Lan) với 2 phiên bản: hệ thống treo 6 bầu hơi vận hành êm ái và hệ thống treo nhíp parabolic chịu tải tốt. Đặc biệt, đây là sản phẩm duy nhất trên thị trường có động cơ đặt ở phía sau. Việc bố trí động cơ như thế này giúp thiết kế được hầm hành lý ở giữa, tăng tiện nghi cho hành khách.



Thaco Town TB82S/95S is the high-class seater-bus with 29 - 39 seats; chassis is studied and designed by Thaco with outstanding advantages, according to traffic conditions in Vietnam, configuration satisfies maximum demands of tourism and transport enterprises. Weichai Engine - Austria technology, capacity of 180Ps; Electric remote fuel injection system Common Rail, emission standard Euro III. Suspension Komman (Associating with New Way Group - Netherlands) with 2 versions: 6-adsorption canister system for smooth operation and spring suspension for good loading. Such engine layout helps to design luggage compartment in middle, increasing advantages for passengers.



Xe ghế nằm Thaco Universe TB120LS

Reclining seat Thaco Universe TB120LS

GỒM 2 PHIÊN BẢN:

- **Standard (43 chỗ)** với hệ thống ghế nằm do Thaco sản xuất bằng vật liệu cao cấp.
- **Deluxe (30 chỗ)** với hệ thống ghế nằm cao cấp nhập khẩu từ Hàn Quốc.

Xe bus ghế nằm Thaco Universe TB120LS là sản phẩm được thiết kế và sản xuất theo 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 khối lượng khung gầm, vận hành ổn định trên mọi địa hình. Với thiết kế mới, khối lượng bản thân xe giảm đến 1 tấn và tiết kiệm nhiên liệu từ 1 - 1,5 lít/100 km so với kết cấu chassis chịu lực trước đây. Xe được trang bị động cơ công nghệ Áo, hệ thống phun nhiên liệu điện tử CRDi - Euro III. Đây là sản phẩm xe bus ghế nằm duy nhất trên thị trường sử dụng phanh điện tử.



INCLUDES 2 VERSIONS:

- **Standard (43 seats)** with reclining seat system and high-class materials produced by Thaco.
- **Deluxe (30 seats)** with high class reclining seat system imported from Korea.

Reclining seat bus Thaco Universe TB120LS is the product designed and produced with new technology: Technology Monocoque with solid chassis and body structure, which helps bus to increasing loading and reducing weight of chassis, stable operation on all terrain. With new design, bus weight is reduced to 1 ton and saves fuel from 1 - 1,5L/100km compared to previous loading chassis structure. The bus is equipped Austrian engine technology, Common Rail Direct Injection CRDi - Euro III. This is the single reclining seat product in the market using electromagnetic brake.



Thaco Auman C3000 (xe 8x4) Thaco Auman C3000 (truck 8x4)

Là xe tải nặng cao cấp mới được sản xuất theo tiêu chuẩn chất lượng châu Âu. Khung gầm được thiết kế mới hoàn toàn, sử dụng thép hợp kim độ bền cao, giảm trọng lượng bản thân xe, phù hợp với quy định mới về vận tải đường bộ. Hệ thống truyền động được tối ưu hóa, đáp ứng điều kiện vận hành khắc nghiệt. Động cơ WP10 (công nghệ Áo) mạnh mẽ, tiết kiệm nhiên liệu, tuổi thọ cao, công suất 340Ps, dung tích xy lanh 9,7 lít.

It is the new high grade heavy truck produced by European quality standard. Chassis is designed totally new, using alloy with high durability, reducing truck weight, according to new regulations of road transport. Driven system is optimized, satisfying strict operation conditions. Engine WP10 (Austrian technology) is strong, saves fuel, high duration, capacity of 340Ps, displacement volume of 9,7L.



Thaco Auman C2400R (xe 6x2R, tải trọng 14.2 tấn) Thaco Auman C2400R (truck 6x2R, weight of 14.2 tons)

Là sản phẩm xe tải nặng cao cấp với khung gầm hoàn toàn mới. Đây là xe tải 6x2R đầu tiên tại thị trường Việt Nam sử dụng hệ thống treo bầu hơi, có cấu hình phù hợp với quy định mới của Bộ GTVT về tải trọng. Xe có trọng lượng bản thân nhẹ, tải trọng cho phép chở đến 14,2 tấn, công năng sử dụng đáp ứng nhu cầu thực tế của doanh nghiệp vận tải. Thaco Auman C2400R được trang bị động cơ Phaser230Ti (công nghệ Anh) mạnh mẽ, bền bỉ, có tính ổn định cao, đặc biệt tiết kiệm nhiên liệu. Cầu sau lớn, khả năng chịu tải 13 tấn, tuổi thọ cao, đảm bảo an toàn khi vận hành với tải trọng lớn, gồm: cầu chủ động với hệ thống treo nhíp 2 tầng (nhíp chính và nhíp phụ); cầu bị động bố trí phía sau cầu chủ động với hệ thống treo gồm nhíp và khí nén (2 bầu hơi mỗi bên) giúp xe vận hành êm, ổn định.



It is the high grade heavy truck with new chassis. It is the first 6x2R truck in Vietnam market using adsorption canister suspension, with configuration according to new regulations of Ministry of Transport about loading. The truck has light weight, allowed weight up to 14,2 tons, occupational efficiency meets real demands of transport enterprises. Thaco Auman C2400R is equipped engine Phaser230Ti (UK technology) is strong, enduring, high stability, saving fuel character. Large rear bridge, 13-ton loading capacity, high duration, safety as driving with large loading, includes: active bridge with 2-layer spring suspension (main spring and assistant spring); passive bridge is arranged behind active bridge with suspension including spring and compressed air (2 adsorption canisters in each side) helps the truck to operate smoothly and stably.



Xe đầu kéo On-highway Trucks

Line-up xe đầu kéo mới Thaco Auman FV270/FV340/FV375/FV380/FV420 với cấu hình và 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 cao cấp thế hệ mới, tải trọng kéo theo: 38.205 tấn. Sản phẩm được trang bị động cơ WP12.375 công nghệ Áo, hệ thống điều khiển nhiên liệu điện tử Common Rail mạnh mẽ, tiết kiệm nhiên liệu, thân thiện với môi trường. Đây là xe đầu kéo đầu tiên ở Việt Nam đạt tiêu chuẩn khí thải Euro III.

New tractor line-up Thaco Auman FV270/FV340/FV375/FV380/FV420 with suitable configuration and capacity, outstanding features meets in time demands of investors. In which, Thaco Auman FV375 is new generation advanced tractor, entail loading: 38.205 tons. The product is equipped engine WP12.375 Austrian technology, strong Common Rail Direct Injection system, saving fuel, environmentally. It is the first tractor in Vietnam achieving emission standards Euro III.



Xe tải trung Thaco Ollin Medium truck Thaco Ollin

Để phù hợp với quy định mới về vận tải đường bộ của Bộ GTVT, năm 2014 Thaco đã nâng cấp các sản phẩm Thaco Ollin với cấu hình và công suất động cơ hợp lý, phù hợp với các quy định mới về tải trọng đồng thời đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng. Line-up xe tải trung Thaco Ollin với đầy đủ các sản phẩm tải trọng từ 1,98 - 8 tấn.

To accord to new regulations of road transport of Ministry of Transport, in 2014 Thaco improved Thaco Ollin products with suitable configuration and engine capacity, according to new regulations of loading meeting diversified customer demands. Medium truck line-up Thaco Ollin with full loading products from 1,98 - 8 tons.





Xe ben Thaco Forland Dump truck Thaco Forland



Năm 2014, Thaco tiếp tục nâng cấp, phát triển lineup Thaco Forland ben đa dạng về tải trọng (0,99 - 8 tấn), cấu hình phù hợp với các quy định mới của Bộ GTVT. Toàn bộ sản phẩm được thay đổi thể tích thùng ben phù hợp với tải trọng xe, nâng cao khả năng chuyên chở hàng hóa. Line-up Thaco Forland ben gồm các sản phẩm: FLD099B (tải trọng 0,99 tấn, thể tích thùng 1,2 m³), FLD250B (tải trọng 2,6 tấn, thể tích thùng 2,1 m³), FLD345B/FLD345B-4WD (tải trọng 3,45 tấn, thể tích thùng 2,8 m³), xe FLD600B/FLD600B-4WD (tải trọng 5,95/5,7 tấn, thể tích thùng 4,6 m³), xe FLD800B/FLD800B-4WD (tải trọng 7,63/7,13 tấn, thể tích thùng 5,9 m³).

In 2014, Thaco continued to improve, develop Dumper truck line-up Thaco Forland with diversity of loading (0,09 - 8 tons), configuration according to new regulations of Ministry of Transport. All products were changed volume of dumper tank according to loading, improved goods transport capacity. Dumper truck line-up Thaco Forland includes products: FLD099B (loading of 0,99 tons, tank volume of 1,2m³), FLD250B (loading of 2,6 tons, tank volume of 2,1m³), FLD345B/FLD345B-4WD (loading of 3,45 tons, tank volume of 2,8m³), FLD600B/FLD600B-4WD (loading of 5,95/5,7 tons, tank volume of 4,6m³), FLD800B/FLD800B-4WD (loading of 7,63/7,13 tons, tank volume of 5,9m³).



Sơ-mi-rơ-moóc Semi-trailer

Đáp ứng nhu cầu vận chuyển đường dài ngày càng cao của khách hàng, nhất là vận chuyển tải trọng lớn (container, sắt thép...) Thaco đã phát triển và đưa ra thị trường sản phẩm sơ-mi-rơ-moóc công năng ưu việt, được sản xuất trên dây chuyền công nghệ hiện đại (với công nghệ máy cắt lazer tự động, dây chuyền hàn bán tự động, dây chuyền sơn nhúng tĩnh điện ED...). Dòng sản phẩm này gồm có: sơ-mi-rơ-moóc xương 3 trục, sơ-mi-rơ-moóc sàn 3 trục, sơ-mi-rơ-moóc thùng 3 trục, đáp ứng tối đa nhu cầu vận chuyển của khách hàng.



Satisfying individually long-trip transport demands, especially large loading transport (container, steel, iron...), Thaco has developed and launched semi-trailer product with preeminent performance, produced by modern technology line (with automatic laser cut machine technology, semi-automatic welding line, ED power coating paint line...) This product includes: 3-pivot body semi-trailer, 3-pivot floor semi-trailer, 3-pivot tank semi-trailer, meeting maximum transport demands.



Năm 2014, Thaco tiếp tục chuyên biệt và nâng cấp đạt chuẩn nhận diện hệ thống phân phối theo từng dòng xe thương mại và xe du lịch. Đồng thời, tùy thuộc vào đặc thù của từng khu vực, từng chủng loại sản phẩm và khả năng của các showroom/đại lý để phân cấp thành showroom/đại lý bán hàng chuyên biệt từng dòng xe, showroom/đại lý bán kết hợp các dòng xe. Tính đến ngày 31/12/2014, Thaco đã phát triển tổng cộng 73 showroom trực thuộc, trong đó có 30 showroom xe thương mại và 43 showroom xe du lịch. Các showroom hoàn thành và đưa vào hoạt động trong năm 2014 là:

SHOWROOM PEUGEOT HÀ NỘI

Địa chỉ: 132 Lê Duẩn, P. Nguyễn Du, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội

Showroom Peugeot Hà Nội được xây dựng trên diện tích gần 1.000m² theo tiêu chuẩn toàn cầu 3S (Sales - Service - Spare Parts), thiết kế Blue Box dạng hình khối với tông màu chủ đạo là xanh đậm, Showroom Peugeot Hà Nội mang phong cách sang trọng và nổi bật với các hạng mục như: Khu trưng bày xe hiện đại, tiện nghi, rộng gần 300m² được bố trí khoa học tạo sự thoải mái cho khách hàng khi tới xem xe; Phòng chờ với đầy đủ thiết bị nghe nhìn; Không gian trưng bày nhiều đồ lưu niệm có giá trị của thương hiệu Peugeot; Khu dịch vụ rộng 700m² tại tầng 1 và 900m² tại tầng 2, gồm các loại máy móc, trang thiết bị, hệ thống chẩn đoán theo tiêu chuẩn toàn cầu của Tập đoàn Peugeot; Công suất phục vụ sửa chữa tối đa của Xưởng Peugeot Hà Nội lên đến 30 lượt xe/ngày. Bên cạnh đó là sự chuyên nghiệp của đội ngũ nhân viên tư vấn bán hàng, dịch vụ, kế toán... Khách hàng sẽ cảm thấy hoàn toàn hài lòng khi đến với Showroom Peugeot Hà Nội.

In 2014, Thaco continued to specify and improve to achieve distribution system identification by each commercial vehicle line-up and passenger car line-up. Simultaneously, depend on characteristics of each region, each product type and capacity of showrooms/dealers to devolve specific showroom/dealers of each line-up, associative showrooms/dealers of line-ups. Until 31/12/2014, Thaco has developed total of 73 direct showrooms, in which there are 30 commercial vehicle showrooms and 43 passenger car showrooms. The showrooms completed and launched in 2014 are:

HANOI PEUGEOT SHOWROOM

Address: 132 Le Duan, Nguyen Du ward, Hai Ba Trung district, Hanoi

Hanoi Peugeot showroom is built on area of 1.000m² under global standard 3S (Sales – Service – Spare Parts), design Blue Box is cubic form with decisive color tone of dark blue, Hanoi Peugeot showroom has luxury and prominent style with items such as: modern and comfortable car exhibition zone, located in an area of 300m² and arranged scientifically creating relaxation for customers; Lounge has full audio-visual equipment; exhibition space has valuable souvenirs of Peugeot brand. Service zone is 700m² on 1st floor and 900m² on 2nd floor, including machines, equipment, diagnosis system under global standard of Peugeot Group; Maximum repairing service capacity of Hanoi Peugeot workshop is up to 30 vehicles/day, Additional factor is the professional staffs in selling, service, accountant... customers will be satisfied when coming to Hanoi Peugeot showroom.



SHOWROOM MAZDA THANH HÓA

Địa chỉ: Lô 992, Đại lộ Hùng Vương, Phường Đông Hải, TP Thanh Hóa.

Mazda Thanh Hóa chính thức đi vào hoạt động từ ngày 25/4/2014 bao gồm showroom trưng bày, xưởng dịch vụ, phụ tùng chính hãng được xây dựng chuyên biệt theo nhận diện tiêu chuẩn toàn cầu của Tập đoàn Mazda Motor Nhật Bản. Đây là showroom Mazda thứ 9 tại khu vực Bắc bộ và thứ 18 trên toàn quốc. Với tổng diện tích mặt bằng 2.500m², showroom Mazda Thanh Hóa có diện tích trưng bày xe hơn 300m², hệ thống xưởng dịch vụ rộng 1.700m² được trang bị máy móc, thiết bị hiện đại, hệ thống chuẩn đoán tiên tiến nhất của Mazda hiện nay, cùng 24 khoang sửa chữa với 7 cầu nâng, đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng khi sử dụng sản phẩm và dịch vụ. Song song việc đầu tư cơ sở vật chất hạ tầng, trang thiết bị, Mazda Thanh Hóa còn chú trọng đặc biệt tới chất lượng dịch vụ khách hàng với đội ngũ bán hàng chuyên nghiệp cùng đội ngũ kỹ thuật viên lành nghề được đào tạo bài bản.

THANH HOA MAZDA SHOWROOM

Address: Lot 992, Hung Vuong Boulevard, Dong Hai ward, Thanh Hoa city

Thanh Hoa Mazda Showroom was officially launched on April 25, 2014 including showroom, service workshop, and genuine spare parts built exclusively under the global standard identification of Mazda Motor Corporation. This is the 9th Mazda showroom in Northern region and the 18th one in the country. With total area of 2.500m², Thanh Hoa Mazda Showroom has a car displaying area of over 300m², service workshop system of 1.700m² equipped modern machines, equipment, current advanced diagnosis system under global standard of Mazda, and 24 repairing cabins with 7 vertical-lift bridge, satisfying maximum demands of customers when using products and services. Parallel with investment into infrastructure and equipment, Thanh Hoa Mazda also attaches great importance to customer service quality with professional selling staffs and qualified engineering staffs.



SHOWROOM THƯƠNG MẠI HÀ ĐÔNG

Địa chỉ: Km19 - QL6 - P.Biên Giang - Q.Hà Đông - TP.Hà Nội.

Showroom có diện tích xây dựng 2.900m², trong đó diện tích trưng bày xe lên đến gần 1.000m², diện tích xưởng dịch vụ gần 1500m², công suất phục vụ 25 lượt xe mỗi ngày cùng với đội ngũ nhân viên năng động, nhiệt tình, chuyên nghiệp, chất lượng sản phẩm vượt trội, dịch vụ chăm sóc khách hàng sau bán hàng chu đáo. Showroom Hà Đông đáp ứng nhu cầu xe thương mại tại thị trường Hà Đông và các tỉnh lân cận với các sản phẩm bao gồm xe tải, xe ben, xe cầu, xe khách thương hiệu Kia, Hyundai, Towner, Forland, Ollin, Aumark, Auman.

HA DONG COMMERCIAL SHOWROOM

Address: Yen Phuc village, Bien Giang ward, Ha Dong district, Hanoi

The showroom has construction area total of 2.900m², under identification standard for Thaco commercial vehicle showroom. Area of exhibition zone is 1000m², workshop is nearly 1500m², repairing service capacity of 25 vehicles/day along with dynamic, enthusiastic and professional staff; superior product quality and a good customer care of after-sales service. Ha Dong Commercial Showroom satisfies the demand of commercial vehicle market in Ha Dong and neighboring provinces with trucks, dumper trucks, crane truck and passenger car of Kia, Hyundai, Tower, Forland, Ollin, Aumark and Auman.

SHOWROOM KIA BÌNH ĐỊNH

Địa chỉ: Khu đô thị thương mại An Phú, P.Quang Trung, Thành phố Quy Nhơn, Bình Định.

Showroom Kia Bình Định thuộc cụm showroom du lịch Bình Định có tổng diện tích 7.990m², kinh phí đầu tư 130 tỷ đồng. Showroom được xây dựng theo mô hình 3S: Kinh doanh (Sales), Dịch vụ (Service), Phụ tùng (Spare parts) của Kia Motors toàn cầu. Khu trưng bày xe có diện tích 1000m², không gian đẹp. Khu dịch vụ và nhà xưởng có diện tích 1.600m², trang bị hệ thống máy móc hiện đại, công suất phục vụ sửa chữa 60 lượt xe/ngày, được đánh giá là một trong những xưởng dịch vụ hiện đại kiểu mẫu của Kia Việt Nam trong hơn 5 năm qua tại Khu vực miền Trung Tây nguyên Việt Nam theo tiêu chuẩn của Kia toàn cầu.

BINH DINH KIA SHOWROOM

Address: Commercial urban An Phu, Quang Trung ward, Quy Nhon city, Binh Dinh

Binh Dinh Kia Showroom is in Binh Dinh passenger car showroom cluster with total of 7.990m² and investment expenses of 130 billion dongs. The Showroom is built following model 3S: Sales, Service, Spare parts of Global Kia Motors. Exhibition zone's area is 1000m², nice space. Service and workshop zone has area of 1.600m², equipped modern equipment, repairing service capacity of 60 vehicles per day, assessed to be one of the model modern service workshops of Kia Vietnam in 5 years in Central Highlands region of Vietnam under Global Kia standard.



SHOWROOM MAZDA BÌNH ĐỊNH

Địa chỉ: Khu đô thị thương mại An Phú, Đường Tây Sơn, Phường Quang Trung, TP. Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định.

Chính thức đi vào hoạt động từ tháng 03/2014, Mazda Bình Định nổi bật với hệ thống nhận diện đặc trưng của Mazda Nhật Bản toàn cầu với các tông màu chủ đạo: trắng - xám - xanh quen thuộc. Mazda Bình Định được đầu tư với quy mô lớn, không gian trưng bày xe hiện đại, có mặt hầu hết các dòng xe chất lượng, công nghệ cao và đẳng cấp nhất của Mazda Nhật Bản. Xưởng dịch vụ sửa chữa của Mazda Bình Định có quy mô 900m², được trang bị máy móc, thiết bị công nghệ hiện đại, đội ngũ KTV có tay nghề cao, công suất lên đến 50 lượt sửa chữa/ngày, kỳ vọng sẽ đáp ứng nhu cầu chăm sóc xe của khách hàng trên địa bàn & các tỉnh lân cận.

BINH DINH MAZDA SHOWROOM

Address: Commercial urban An Phu, Tay Son Road, Quang Trung ward, Quy Nhon city, Binh Dinh province.

Launching officially in 3/2014, Binh Dinh Mazda is prominent with specific identification system of the global Mazda Japan with decisive, familiar colors: white - grey - blue. Binh Dinh Mazda is invested with large scale, modern exhibition space, there are almost quality, high technology and the most grade line-up of Mazda Japan. Repairing service workshop of Binh Dinh Mazda is 900m², equipped modern machines, equipment, qualified staffs, and capacity of 50 cars/day. It is expected to meet car care needs of customers in the province and neighboring provinces.



SHOWROOM PEUGEOT BÌNH ĐỊNH

Địa chỉ: Khu đô thị thương mại An Phú, Đường Tây Sơn, Phường Quang Trung, TP. Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định.

Peugeot Bình Định được xây dựng theo tiêu chuẩn toàn cầu 3S (Sales - Service - Spare Parts), với thiết kế Blue Box dạng hình khối với 2 màu chủ đạo là xanh đậm và màu trắng, showroom có tổng diện tích sử dụng hơn 1.447m² trong đó diện tích phòng trưng xe rộng 878m², diện tích xưởng dịch vụ là 569m², công suất phục vụ sửa chữa tối đa của xưởng là hơn 30 lượt xe mỗi ngày. Với cơ sở vật chất cùng trang thiết bị nhà xưởng hiện đại, đội ngũ tư vấn bán hàng có trình độ cao, phong cách phục vụ chuyên nghiệp, Peugeot Bình Định là nơi trưng bày các mẫu xe Peugeot 408, 208, 508, 3008 & RCZ cũng như thường xuyên tổ chức các chương trình Test drive, các hoạt động chăm sóc khách hàng, sửa chữa dịch vụ sau bán hàng cho khách hàng trên địa bàn & các tỉnh lân cận.

SHOWROOM PEUGEOT BÌNH DƯƠNG

Địa chỉ: 56/9 đại lộ Bình Dương, khu phố Bình Giao, p.Thuận Giao, TX.Thuận An,tỉnh Bình Dương

Showroom Peugeot Bình Dương có diện tích 2.200m², được xây dựng trên khu đất có diện tích rộng 30.000m². Showroom lấy tông màu xanh đậm làm màu chủ đạo với logo hình sư tử - đại diện của thương hiệu Peugeot, làm toát lên sự sang trọng, lịch lãm. Cả showroom có khu trưng bày xe, khu bàn giao xe và phòng làm việc dành cho nhân viên. Trong đó, khu trưng bày xe chủ yếu trưng bày các mẫu xe Peugeot, 3008, 208, 508. Xưởng dịch vụ với các trang thiết bị hiện đại nhằm phục vụ và đáp ứng nhu cầu sửa chữa, bảo hành, bảo dưỡng xe của khách hàng. Hơn hết, showroom Peugeot Bình Dương còn có đội ngũ tư vấn bán hàng chuyên nghiệp, được đào tạo theo tiêu chuẩn Peugeot toàn cầu, sẵn sàng đem đến cho khách hàng sự hài lòng cao nhất.

BINH DINH PEUGEOT SHOWROOM

Address: Commercial urban An Phu, Tay Son Road, Quang Trung ward, Quy Nhon city, Binh Dinh province.

Binh Dinh Peugeot is built under global standard 3S (Sales – Service – Spare Parts), with Blue Box design of cubic form with 2 decisive colors of dark blue and white, the showroom has using area of over 1.447m² in which exhibition area is 878m², service workshop area is 569m², maximum repairing service capacity is over 30 cars/day. With modern infrastructure and workshop equipment, high qualified selling staffs, professional service style, Binh Dinh Peugeot is the place to display Peugeot 408, 208, 3008 & RCZ as well as often holding Test drive programs, customer service activities, repairing after-sales service for customers in the province and neighboring provinces.

BINH DUONG PEUGEOT SHOWROOM

Address: 56/9 Binh Duong Boulevard, Binh Giao quarter, Thuan Giao ward, Thuan An town, Binh Duong province.

Binh Duong Peugeot Showroom has an area of 2.200m², built on area of 30.000m². The Showroom has decisive color of dark blue with lion logo - the representation of Peugeot brand, creating luxury and elegance. The Showroom has exhibition zone, car handing over zone and staff rooms. In which, the exhibition zone mainly showcases Peugeot 3008, 208 and 508. Service workshop with modern equipment services and satisfies customer demands of repairing, warranty, maintenance. Moreover, Binh Duong Peugeot Showroom has professional sales staffs, trained under the global Peugeot standards, ready to bring the most comfort for customers.



SHOWROOM KIA - MAZDA ĐÀ LẠT

Địa chỉ: Số 2 Bis, đường 3/4, P.3, Tp. Đà Lạt, Lâm Đồng.

Showroom Kia - Mazda Đà Lạt có diện tích xây dựng 4.500m², tổng vốn đầu tư hơn 50 tỷ đồng, thuận tiện cho khách hàng thưởng lãm 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 2.000m², 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.

DA LAT KIA-MAZDA SHOWROOM

Address: No. 2 Bis, road 3/4, ward 3, Da Lat city, Lam Dong.

Da Lat Kia-Mazda Showroom has construction area of 4.500m², total of capital investment of over 50 billion dongs, being convenient for customers to visit and choose youthful, luxury Kia, Mazda passenger cars and to enjoy the best service modes. Service workshop has scale of 2.000m², including 3 commodious floors equipped modern machines and equipment meeting maintenance demands, chassis machines and car painting service; maximum repairing service capacity is up to 30 cars/ day.



SHOWROOM KIA VŨNG TÀU

Địa chỉ: Quốc lộ 51, P.Phước Trung, TP. Bà Rịa, tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu

Showroom Kia Vũng Tàu là một trong những showroom đạt chuẩn 3S thuộc hệ thống phân phối xe du lịch Thaco Kia. Showroom có tổng diện tích sử dụng gần 2.000m², bao gồm khu trưng bày xe, xưởng dịch vụ và kho chứa phụ tùng chính hãng Kia. Trong đó, khu trưng bày xe có diện tích 300m², trưng bày đầy đủ các mẫu xe Kia kiểu dáng trẻ trung, hiện đại. Khu xưởng dịch vụ có diện tích 800m², chuyên sửa chữa và bảo hành xe cho khách, được trang bị cơ sở vật chất hiện đại, nhiều máy móc chuyên dụng và kho phụ tùng chính hãng với công suất sửa chữa lên đến 30 lượt xe/ngày. Bên cạnh đó, đội ngũ nhân viên tư vấn bán hàng trẻ trung, năng động, trình độ chuyên môn cao, phong cách phục vụ chuyên nghiệp, tận tình sẽ làm hài lòng khách hàng.



VUNG TAU KIA SHOWROOM

Address: HA 51, Phuoc Trung ward, Ba Ria city, Ba Ria – Vung Tau province.

Vung Tau Kia showroom is one of the showrooms achieving 3S in Thaco Kia's passenger car distribution network. The Showroom has using area total of 2.000m², including exhibition zone, service workshop and Kia genuine spare parts store. In which, the exhibition zone is 300m², exhibiting Kia models with youthful and modern style. The service workshop is 800m², specialized repairing and warranty for customers, equipped modern facilities, specific machinery and genuine spare parts store with repairing capacity of 30 cars/day. In addition, sales staffs who are youth, dynamic, high qualified, professional service style, whole-hearted will satisfy customers.



SHOWROOM MAZDA VŨNG TÀU

Địa chỉ: Quốc lộ 51, P.Phước Trung, TP. Bà Rịa, tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu.

Showroom Mazda Vũng Tàu được xây dựng theo tiêu chuẩn 3S (Sales - Service - Spare Parts) của tập đoàn Mazda trên diện tích gần 1.000m², với phong cách thiết kế sang trọng, tiện nghi bao gồm showroom trưng bày xe, xưởng dịch vụ và kho cung cấp phụ tùng. Riêng khu vực trưng bày có diện tích hơn 500m². Xưởng dịch vụ sửa chữa của showroom có quy mô 300m², được đầu tư, trang bị máy móc, thiết bị công nghệ hiện đại, đáp ứng các yêu cầu bảo hành, bảo dưỡng, sửa chữa và dịch vụ đồng sơn xe mới. Cùng với đội ngũ kỹ thuật viên, tư vấn bán hàng giàu kinh nghiệm, trình độ chuyên môn cao và phong cách phục vụ chuyên nghiệp, showroom Mazda Vũng Tàu tự tin có đủ năng lực đáp ứng các yêu cầu khó khăn nhất của quý khách hàng.

VUNG TAU MAZDA SHOWROOM

Address: HA 51, Phuoc Trung ward, Ba Ria city, Ba Ria - Vung Tau province.

Vung Tau Mazda showroom is built under global standard 3S (Sales - Service - Spare Parts) of Mazda Group on area of nearly 1.000m², with luxury, comfort design style including exhibition showroom, service workshop and spare parts store. The exhibition zone has area of over 500m². The repairing service workshop has scale of 300m², invested and equipped modern machinery, meeting demands for maintenance, warranty, repairing and new painting service. With experienced, high qualified and professional technicians and sales consultants, Vung Tau Mazda showroom has ability confidently to meet the most difficult demands of customers.



SHOWROOM THƯƠNG MẠI VŨNG TÀU

Địa chỉ: Quốc lộ 51, ấp Phước Tấn, xã Tân Hòa, huyện Tân Thành, tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu.

Showroom thương mại Vũng Tàu đi vào hoạt động từ tháng 4/2014 và là chi nhánh trưng bày xe thương mại duy nhất của Thaco tại tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu. Showroom có tổng diện tích 3000m², bao gồm khu trưng bày các mẫu xe bus và xe tải, xưởng dịch vụ, kho phụ tùng và bãi xe. Trong đó khu trưng bày rộng 800m², xưởng dịch vụ có diện tích 300m², là nơi chuyên thực hiện công việc bảo hành, bảo dưỡng định kỳ và sửa chữa nhẹ các hệ thống phanh, hệ thống lái với công suất sửa chữa khoảng 6 lượt xe/ngày. Kho phụ tùng rộng 40m² chứa các phụ tùng thay thế, phục vụ cho việc bảo hành xe. Không chỉ thực hiện bảo hành ngay tại xưởng, showroom thương mại Vũng Tàu còn có đội xe sửa chữa lưu động thường xuyên, khắc phục và sửa chữa xe kịp thời cho khách hàng khi gặp sự cố trên đường.

VUNG TAU COMMERCIAL SHOWROOM

Address: HA 51, Phuoc Tan hamlet, Tan Hoa village, Tan Thanh district, Ba Ria - Vung Tau province.

Vung Tau Commerce Showroom has been launched in 4/2014 and is the single commercial vehicle exhibition branch of Thaco in Ba Ria - Vung Tau province. The Showroom has total area of 3.000m², including exhibition zone of buses and trucks, service workshop, spare parts store and parking. In which, the exhibition zone is 800m², the service workshop is 300m², as the place for warranty work, periodical maintenance and light repairing for brake system, driving system with repairing capacity as over 6 vehicles/day. The spare parts store is 40m² storing replacing spare parts for warranty work. Not only implement warranty work in the workshop, the Vung Tau Commercial Showroom but also has mobile repairing team to overcome and repair vehicles in time for customers when having problem on way.

SHOWROOM KIA TIỀN GIANG

Địa chỉ: KP2, P.10, Thành phố Mỹ Tho, tỉnh Tiền Giang

Showroom Kia Tiền Giang có đầy đủ các khu trưng bày xe, khu xưởng sửa chữa và kho cung cấp phụ tùng theo tiêu chuẩn 3S của tập đoàn Kia. Khu xưởng sửa chữa được trang bị các loại máy móc tiên tiến nhằm đáp ứng các nhu cầu bảo hành, bảo dưỡng, đồng sơn của khách khi mua xe với công suất tối đa lên đến 39 lượt xe/ngày. Kho phụ tùng luôn có các phụ tùng chính hãng của Kia, đảm bảo chất lượng, giúp thay thế phụ tùng hư hỏng cho xe.

TIEN GIANG KIA SHOWROOM

Address: Quarter 2, ward 10, My Tho city, Tien Giang province

Tien Giang Kia Showroom includes displaying zone, repairing workshop and spare parts store under standard 3S of Kia Group. The repairing workshop is equipped advanced machinery in order to meet customers' warranty, maintenance and painting demands when buying cars with maximum capacity of up to 39 cars/day. The spare parts store always has genuine spare parts of Kia, ensuring quality and helping to replace broken down spare parts.



SHOWROOM MAZDA TIỀN GIANG

Địa chỉ: Khu Phố 2, Phường 10, Thành Phố Mỹ Tho, Tiền Giang

Showroom Mazda Tiền Giang là showroom đạt chuẩn 3S (Sales - Service - Spare parts). Showroom gây ấn tượng với phong cách thiết kế thoáng đãng, sang trọng, nổi bật với 2 tông màu chủ đạo trắng - xanh trên tổng diện tích xây dựng 1.500m² gồm: khu trưng bày xe, xưởng dịch vụ và kho phụ tùng chính hãng. Trong đó khu trưng bày xe rộng khoảng 500m². Xưởng dịch vụ phụ tùng có diện tích tới 1000m², được trang bị máy móc hiện đại, phụ tùng chính hãng nhằm đáp ứng nhu cầu sửa chữa, bảo hành, bảo dưỡng của khách hàng với công suất tối đa 30 lượt xe mỗi ngày.

TIEN GIANG MAZDA SHOWROOM

Address: Quarter 2, ward 10, My Tho city, Tien Giang province

Tien Giang Mazda Showroom is the showroom achieving the standard 3S (Sales - Service - Spare Parts). The Showroom is impressive with open, luxury and prominent design style with 2 decisive tones as white - blue on construction total area of 1.500m² including: exhibition zone, service workshop and genuine spare parts store. In which, the exhibition zone is about 500m². The spare parts service workshop is up to 1000m², equipped modern machinery, genuine spare parts in order to meet repairing, warranty and maintenance demands of customers with maximum capacity of 30 cars/day.

SHOWROOM KIA GÒ VẤP

Địa chỉ: 189 Nguyễn Oanh, P.10, quận Gò Vấp.

Showroom Kia Gò Vấp đạt chuẩn 3S (Sales - Service - Spare parts) thuộc hệ thống phân phối của Kia khu vực Nam bộ tọa lạc tại số. Showroom có tổng diện tích hơn 2.300m², với tổng vốn đầu tư gần 30 tỉ đồng. Cũng như những showroom đạt chuẩn 3S của Thaco, quy mô của Showroom Kia Gò Vấp bao gồm khu trưng bày xe, xưởng dịch vụ và kho phụ tùng chính hãng Kia. Không gian showroom thoáng đãng, rộng gần 800m², trưng bày nhiều mẫu xe Kia trẻ trung, năng động. Khu xưởng dịch vụ có diện tích 1.400m², được đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật đầy đủ, trang thiết bị, máy móc tiên tiến, trong đó có khu vực sửa chữa thân vỏ, máy chẩn đoán, máy kiểm tra bình điện, phòng sơn nhanh, phòng sơn sấy, hệ thống pha sơn vi tính, khu đồng sơn xe mới.



GO VAP KIA SHOWROOM

Address 189 Nguyen Oanh, Ward 10, Go Vap district Go Vap.

Kia Showroom achieves the standard 3S (Sales - Service - Spare Parts) under the distribution network of Kia in Southern region. The Showroom has total area of 2.300m², with total investment capital of nearly 30 billion dongs. As well as showrooms achieve the Thaco standard 3S, scale of Go Vap Kia Showroom includes exhibition zone, service workshop and genuine spare parts store of Kia. The Showroom is open, 800m², exhibits youth and dynamic Kia cars. The service workshop is 1.400m², invested full engineering facilities and advanced machinery, in which there is zone for repairing body, diagnosis machine, battery testing machine, fast painting room, drying painting room, computer paint mixing system and painting zone for new car.



SHOWROOM MAZDA GÒ VẤP

Địa chỉ: 189 Nguyễn Oanh, P.10, quận Gò Vấp.

Showroom Mazda Gò Vấp sở hữu không gian rộng rãi và thoáng đãng, sang trọng với tổng diện tích hơn 2.200m², vốn đầu tư 30 tỉ, showroom được xây dựng theo tiêu chuẩn 3S của tập đoàn Mazda, gồm có khu trưng bày xe, xưởng dịch vụ và kho cung cấp phụ tùng chính hãng. Riêng khu trưng bày có diện tích 800m², trưng bày đầy đủ các mẫu xe Mazda thương hiệu Nhật Bản với kiểu dáng trẻ trung, năng động. Xưởng dịch vụ có diện tích khoảng 1.400m², được trang bị máy móc, công nghệ tiên tiến, gồm khu sửa chữa thân vỏ máy, máy chẩn đoán, máy kiểm tra bình điện, phòng sơn nhanh, phòng sơn sấy, hệ thống pha sơn vi tính, khu đồng sơn xe mới. Mazda Gò Vấp còn có đội ngũ nhân viên bán hàng lẫn kỹ thuật viên giỏi nghề, nhiệt tình và tận tâm, sẵn sàng làm hài lòng khách hàng để lựa chọn cho mình chiếc xe phù hợp cũng như được hưởng những dịch vụ hậu mãi chất lượng.

GO VAP MAZDA SHOWROOM

Address: 189 Nguyen Oanh, Ward 10, Go Vap District Go Vap.

Mazda Showroom owns open, luxury and wide space with total of 2.200m², investment capital of 30 billion dongs. The Showroom is built on the standard 3S of Mazda group, including exhibition zone, service workshop and genuine spare parts store. The exhibition zone is 800m², exhibiting enough Mazda cars of Japanese brand with youth and dynamic models. The service workshop has area of about 1.400m², equipped advanced machinery and technology, including zone for repairing body, diagnosis machine, battery testing machine, fast painting room, drying painting room, computer paint mixing system and painting zone for new car. Go Vap Mazda Showroom has qualified sales and engineering staffs who satisfy customers and help them choose a suitable car as well as enjoying quality after-sales service.

NĂM 2014, THỰC HIỆN CHỦ TRƯỞNG CỦA TỔNG CÔNG TY LÀ TẬP TRUNG HOÀN THIỆN CÁC CÔNG TRÌNH, HẠNG MỤC THIẾT YẾU NHẪM NÂNG CAO NĂNG LỰC SẢN XUẤT CỦA CÁC NHÀ MÁY VÀ GIA TĂNG NỘI ĐỊA HÓA ĐỂ THỰC HIỆN CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN GIAI ĐOẠN 2015 - 2017 CỦA THACO. THACO ĐÃ TIẾP TỤC ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN CÁC NHÀ MÁY CÔNG NGHIỆP HỖ TRỢ SAU:

NHÀ MÁY SẢN XUẤT LINH KIỆN NHỰA MỚI

Nhà máy Linh kiện Nhựa được quy hoạch trên diện tích 6.000m², có công suất được thiết kế khoảng 5.000.000 chi tiết/năm. Các dây chuyền sản xuất của nhà máy được trang bị các thiết bị tự động hiện đại, bán tự động nhập khẩu từ nước ngoài như: công nghệ ép phun với máy dây chuyền ép phun nhựa 3200 tấn, công nghệ định hình hút chân không nhựa, Composite lăn tay, Công nghệ PU Foam. Một số sản phẩm của Nhà máy Linh kiện Nhựa như: cản trước và sau xe du lịch Kia K3; các chi tiết nhựa ghế xe County, xe Universe. Các chi tiết ngoại thất xe Universe, County, City Bus, Mobihome, vỏ giàn nóng lạnh xe Mobihome, xe Universe, lưới gió xe tải, bộ máng dẫn gió lạnh xe Mobihome, táplô xe.... Nhà máy Linh kiện nhựa đã áp dụng tiêu chuẩn quản lý chất lượng ISO TS/16949; ISO 9001 2008 vào hoạt động sản xuất. Sản phẩm của nhà máy đã được xuất khẩu sang thị trường ASEAN như xuất khẩu cản nhựa xe Kia K3 sang Malaysia... Dự kiến trong năm 2015, nhà máy sẽ tiếp tục xuất khẩu 3.120 bộ cản xe Kia K3 sang tập đoàn NaZa (Malaysia).



New plastic component factory

Plastic component factory is planned on area of 6.000m², designed capacity of about 5.000.000 parts/year. Production lines of the factory is equipped modern automatic, semi-automatic devices imported from foreign countries as: injection molding technology with 3200-ton plastic injection molding machine line, plastic vacuum forming technology, composite fingerprinting, PU Foam technology. Some products of the Plastic component factory are: front and rear bumper of passenger car (Kia K3); plastic parts of seat for County cars, Universe cars. Exterior parts of Universe, County, City Bus, Mobihome, shell heater of Mobihome, Universe, truck spoiler wings, cold air conduit system for Mobihome, vehicle dashboards... The Plastic component factory has applied quality management standard ISO TS/16949; ISO 9001 2008 in production activities. The factory products are exported into ASEAN market as plastic bumper of Kia K3 to Malaysia... Expected in 2015, the factory will continue to export 3.120 bumpers Kia K3 to NaZa Group (Malaysia).

NÂNG CẤP VÀ DI DỜI NHÀ MÁY SẢN XUẤT KÍNH Ô TÔ

Nhà máy Kính chính thức hoạt động vào tháng 6/2013 với công suất thiết kế 30.000 bộ sản phẩm/năm. Năm 2014, Nhà máy được di dời sang vị trí mới với quy mô và diện tích lớn gấp đôi. Nhà máy Kính đã triển khai cải tiến, nâng cấp hoạt động, đầu tư thêm trang thiết bị, máy móc, hiện đại nhằm nâng cao công suất sản xuất lên 35.000 bộ sản phẩm/năm. Nhà máy Kính chuyên sản xuất kính các loại cho dòng xe Tải và xe Bus như: kính chắn gió, kính hông, kính lưng, kính cửa... Đồng thời, nhà máy sẽ sản xuất và cung cấp sản phẩm ra thị trường bên ngoài thông qua hệ thống dịch vụ phụ tùng. Tất cả nguyên liệu phục vụ cho sản xuất đều được nhà máy nhập khẩu theo tiêu chuẩn quốc tế. Hiện nay, tất cả các chi tiết kính đều được cung cấp cho các công ty lắp ráp của Thaco và phục vụ bán hàng bên ngoài.



UPGRADE AND DISPLACE AUTO GLASS FACTORY

Glass factory has launched officially in 6/2013 with designed capacity of 30.000 sets/year. In 2014, the Factory was removed to new location with doubled large scale and area. The Glass factory has put into action upgraded operation and improvement, investment of extra modern machinery in order to raise production capacity up to 35.000 sets/year. The Glass factory specifies to produce glass for trucks and buses as: windscreen, side glass, body glass, door and window glass... Timely, the factory will produce and provide products to external market via spare part service system. All materials for production are imported under international standard by the factory. Now, all glass parts are provided for assembly companies of Thaco and for external selling.

MỞ RỘNG NÂNG CẤP XƯỞNG SƠN CỦA NHÀ MÁY THACO KIA

Xưởng sơn Nhà máy Thaco Kia từ khi được thành lập có công suất 20.000 body/năm (chỉ có dòng xe Kia). Từ năm 2012, Thaco đã triển khai dùng chung công nghệ của xưởng sơn cho tất cả các dòng xe du lịch bao gồm: Kia và Mazda, và gần đây là dòng xe Peugeot. Trong năm 2014, Thaco đã mở rộng diện tích và từng bước triển khai các giải pháp tối ưu như hệ thống cấp sơn tự động để nâng cao công suất của xưởng sơn lên 35.000 xe/năm (trước nâng cấp là 30.000xe/năm). Xưởng sơn nhà máy Thaco Kia được áp dụng Hệ thống quản lý chất lượng theo ISO/TS 16949.



EXTEND AND IMPROVE PAINTING WORKSHOP OF THACO KIA FACTORY

Painting workshop of Thaco Kia factory was founded with capacity of 20.000 bodies/year (only for Kia models). From 2012, Thaco has developed to use the same technology of painting workshop for all passenger cars including: Kia and Mazda, recently Peugeot. In 2014, Thaco extended area and developed step by step optimum solutions as automatic paint delivery system to improve capacity of painting workshop up to 35.000 cars/year (before improvement as 30.000 cars/year). Painting workshop of Thaco Kia factory has been applied the Quality management system following ISO/TS 16949.

MỞ RỘNG NHÀ MÁY SẢN XUẤT GHẾ

Nhà máy Ghế ô tô hay còn gọi là Autocom đã đi vào hoạt động từ năm 2009 theo hợp tác liên doanh giữa Thaco và tập đoàn CNA Malaysia. Năm 2014, nhà máy đã được di dời và mở rộng thêm diện tích từ 6.000m² lên 6.600m² nhằm gia tăng quy mô, đầu tư trang thiết bị máy móc và nâng cao công suất hoạt động của nhà máy. Hiện nay, nhà máy Ghế Autocom đạt công suất khoảng 70.000 bộ sản phẩm/năm. Nhà máy đã áp dụng tiêu chuẩn của hệ thống quản lý chất lượng ISO/TS 16949 và hệ thống quản lý môi trường ISO 14001. Sản phẩm chính là ghế ngồi cho các dòng xe du lịch và thương mại. Hiện tại, sản phẩm của nhà máy ghế không chỉ cung cấp cho các công ty lắp ráp của Thaco, thị trường Việt Nam mà còn xuất khẩu sang Công ty C.N.A Malaysia với sản lượng 4.000 bộ/năm. Dự kiến, năm 2015, nhà máy sẽ sản xuất 45.500 bộ sản phẩm áo ghế và tiếp tục xuất khẩu sang thị trường các nước lân cận trong khu vực ASEAN.

EXTEND CHAIR FACTORY

Auto chair factory or also Autocom has launched from 2009 based on joint-venture cooperation between Thaco and CNA group Malaysia. In 2014, the factory was removed and extended extra area from 6.000 m² to 6.600 m² in order to increase scale, invest machinery and improve capacity production of the factory. Now, the chair factory Autocom has capacity of about 70.000 product sets/year. The factory has applied Quality management system standard ISO/TS 16949 and the environment management system ISO 14001. Main product is seating chair for passenger cars and commercial vehicles. Now, products of the chair factory not only provides for assembly companies of Thaco, Vietnam market but also exports into C.N.A Company Malaysia with output of 4.000 sets/year. It is expected that in 2015, the factory will product 45.5000 chair cover product sets and continue to export to neighboring markets in ASEAN region.



MỞ RỘNG NHÀ MÁY SẢN XUẤT DÂY ĐIỆN

Nhà máy Dây điện đi vào hoạt động từ năm 2013 với diện tích 3.600m². Đến nay, nhà máy đã được mở rộng diện tích lên 7.200m². Công suất: 50.000 bộ sản phẩm/năm. Sản phẩm chính là các loại dây điện cho xe du lịch và xe khách, xe tải của Thaco. Hệ thống máy móc tiên tiến theo tiêu chuẩn công nghệ quốc tế, sản phẩm của Nhà máy Dây điện được kiểm chứng và đạt được chứng nhận đáp ứng tốt mọi tiêu chuẩn của hệ thống quản lý chất lượng ISO/TS 16949 và hệ thống quản lý môi trường ISO 14001. Trong năm qua, nhà máy đã xuất khẩu sản phẩm ra nước ngoài như xuất khẩu dây điện xe Kia K3 sang NAZA (Malaysia) với sản lượng là 4.000 bộ/năm. Năm 2015, nhà máy sẽ sản xuất 25.690 bộ sản phẩm dây điện các loại và tiếp tục xuất khẩu ra thị trường Malaysia cũng như xúc tiến xuất khẩu sang các nước khác.

EXTEND ELECTRIC WIRE FACTORY

Electric wire factory has launched from 2013 with area of 3.600m². Until now, the factory has extended area up to 7.200m². Capacity: 50.000 sets/year. Main products are electric wires for commercial vehicles and passenger cars, trucks of Thaco. Advanced machinery system accords to international technology standard, products of the Electric wire factory are verified and achieved certificate for good satisfaction to all standards of Quality management system ISO/TS 16949 and environment management system ISO 14001. Through years, the factory has exported products to foreign countries as exporting electric wire of Kia K3 to NAZA (Malaysia) with volume of 4.000 sets/year. In 2015, the factory will product 25.690 sets of electric wires and continue to export to Malaysia market as well as speed up export to other nations.



ĐẦU TƯ VÀ ĐƯA VÀO KHAI THÁC TÀU TRƯỜNG HẢI STAR 3

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 Trường Hải 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.

INVESTMENT AND EXPLOITATION OF TRUONG HAI STAR3 VESSEL



To improve capacity of transport and exploitation of port service for Thaco logistics, to meet goods delivery plan of factories in Complex zone, Thaco has invested to buy new Truong Hai Star3 vessel with total of investment value as 78 billion dongs. It is the 3rd vessel invested by Thaco, putting into specializing operation for HCM - Chu Lai (Quang Nam). The vessel is designed under European standards and supervised by Germany register, with length of 133m, width of 19m, draft of 7.2m, total capacity of 6.672GT, total weight of 8.015DWT, maximum speed of 17 sea miles/h (equally 31,5km/h), transport capacity of 657 TEU (equally 313 con't 40' and 31 con't 20'). The vessel is equipped 2 derricks with bearing capacity as 50 tons, aperture of derrick as 32m.

XÂY DỰNG MỚI NHÀ KHO SỐ 3

Kho hàng số 3 được đưa vào hoạt động từ ngày 30/9/2014 với tổng diện tích là 13.440m². Kho được xây dựng nhằm mục đích lưu trữ các linh kiện, vật tư phục vụ cho nhu cầu sản xuất của các nhà máy thuộc Khu phức hợp. Ngoài ra, Kho hàng số 3 còn phục vụ cho thuê nhằm hỗ trợ các đối tác, khách hàng lưu trữ hàng hóa, nguyên vật liệu khi quá cảng Chu Lai - Trường Hải.

BUILD NEW WAREHOUSE NO.3

Warehouse no.3 has been launched on Sept 30 2014 with area of 13.440m². The warehouse is built in order to store components, materials for production demands of factories in Complex zone. In addition, the Warehouse no.3 also serves hiring for supporting partners, customers storing goods, materials when transiting in Chu Lai - Truong Hai port.



MỞ RỘNG NHÀ KHO SỐ 2

Nhà kho số 2 được xây dựng mở rộng từ 8.160m² lên 10.080m², và chính thức đưa vào hoạt động từ ngày 1/8/2014. Kho được xây dựng mở rộng nhằm đáp ứng nhu cầu mở rộng vị trí lưu trữ hàng hóa CKD phục vụ cho nội bộ sản xuất của các đơn vị thuộc Khu Phức Hợp.

EXTEND WAREHOUSE NO.2

Warehouse no.2 is extended from 8.160m² to 10.080m², and has officially launched on August 1 2014. The warehouse is extended for extension demands of goods store CKD for internal production of units under the Complex zone.

THACO
TRƯƠNG HAI AUTO



PEUGEOT 508

ĐẲNG CẤP CHÂU ÂU



208



408



RCZ



3008

MOTION & EMOTION

HOTLINE: **Bắc Bộ:** 0938 808 964 **Trung Bộ:** 0933 805 222 **Nam Bộ:** 0938 805 110 peugeotvietnam.vn 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 ĐLBD, 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
0938 806 771
0938 806 772



**NHẪM ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG
KINH DOANH XE DU LỊCH MAZDA
TẠI KHU VỰC BẮC BỘ, NGÀY
09/04/2015, CÔNG TY CỔ PHẦN Ô
TÔ TRƯỜNG HẢI - THACO VÀ CÔNG
TY CỔ PHẦN AUTO HẢI DƯƠNG ĐÃ
CHÍNH THỨC KHAI TRƯƠNG ĐẠI LÝ
MAZDA HẢI DƯƠNG, SHOWROOM
MAZDA ĐẦU TIÊN ĐƯỢC XÂY DỰNG
THEO CHUẨN NHẬN DIỆN MỚI
NHẤT CỦA MAZDA TOÀN CẦU TẠI
VIỆT NAM.**

SHOWROOM MAZDA HẢI DƯƠNG

**ĐẠT CHUẨN
NHẬN DIỆN MỚI CỦA
MAZDA TOÀN CẦU
TẠI VIỆT NAM**

NGOC TRẦN



Tọa lạc tại Km1, đường Nguyễn Lương Bằng, phường Phạm Ngũ Lão, Tp.Hải Dương, tỉnh Hải Dương, Đại lý Mazda Hải Dương được khởi công từ tháng 08/2014 với quy mô lớn và đầu tư mới hoàn toàn trên diện tích 2.060m² theo chuẩn nhận diện 3S mới nhất của Mazda Motors toàn cầu, mang đến không gian mua sắm tiện ích bao gồm khu trưng bày xe tiêu chuẩn rộng 544m² cùng đầy đủ khu vực chức năng hiện đại. Xuống dịch vụ rộng 1.516m² được trang bị hệ thống chuẩn đoán và trang thiết bị máy móc tiên tiến nhất có công suất phục vụ 60 lượt xe/ngày, đội ngũ kỹ thuật viên lành nghề đáp ứng được tối đa nhu cầu sửa chữa, bảo hành bảo dưỡng của khách hàng.



Với việc trao chứng nhận Đại lý tiêu chuẩn 3S của Thaco, Mazda Hải Dương chính thức trở thành đại lý bán hàng xe du lịch thứ 25 trên cả nước và thứ 11 tại khu vực Bắc bộ đạt chuẩn nhận diện Mazda. Qua đây, Thaco cũng đã giới thiệu đến khách hàng cùng các đối tác phân phối mô hình showroom theo chuẩn nhận diện mới nhất của Tập đoàn Mazda vừa được công bố trên toàn cầu, đồng thời sẽ nhân rộng triển khai trên toàn hệ thống phân phối hiện hữu từ năm 2015, nhằm mang tới cho khách hàng nhiều cơ hội trải nghiệm không gian mua sắm cao cấp, tiện nghi, sang trọng giúp khách hàng luôn cảm thấy thuận tiện và hài lòng trong việc sở hữu và tận hưởng những sản phẩm và dịch vụ của Thaco.



Nhân dịp khai trương, thể hiện tinh thần chia sẻ trách nhiệm với xã hội, Thaco đã trao số tiền ủng hộ 50 triệu đồng cho Quỹ khuyến học Thành phố Hải Dương. Bên cạnh đó, Mazda Hải Dương cũng đã trao số tiền 20 triệu đồng ủng hộ cho Quỹ khuyến học phường Phạm Ngũ Lão, Thành phố Hải Dương.

SHOWROOM MAZDA HAI DUONG GAINS NEW CORPORATE IDENTITY OF MAZDA IN VIETNAM

NGOC TRAN





In order to speed up the Mazda passenger car sale in Northern region, on April 09 2015, Truong Hai Auto Corporation - Thaco and Hai Duong Auto JSC officially launched Mazda Hai Duong - the first Mazda showroom built under the latest global identity standard of Mazda.

Located in Km1, Nguyen Luong Bang road, Pham Ngu Lao ward, Hai Duong city, Hai Duong province, Mazda Hai Duong was commenced from 08/2014 with large scale and new investment on area of 2.060m² under the latest global identity standard 3S of Mazda Motors, bringing a facility shopping space including standard car displaying area of 544m² with full of modern function area. Especially, service workshop with the area of 1.516m² equipped the most advanced diagnostic system and machinery with service capacity of 60 cars/day, with skillful technicians to meet the maximum customer demands of repairing, maintenance and warranty.

With the granting certificate of the standard dealer 3S of Thaco, Mazda Hai Duong officially become the 25th passenger car dealer across

the country and the 11th in Northern region gaining Mazda identity standard. Through it, Thaco also introduces customers and distribution partners the showroom model under the latest global identity standard of Mazda Corporation which is just announced around the world, as well as deploying throughout the distribution system existed from 2015 to bring customers the opportunity to experience luxury comfortable shopping space, which help customers feel convenient and satisfy by owning Thaco products and using Thaco services.

On occasion of opening Mazda Hai Duong, to show spirit of sharing duties to the society, Thaco gave the donation of 50 million dong to the Study Encouragement Fund of Hai Duong city. In addition, Mazda Hai Duong also gave amount of 20 million dong to the Study Encouragement Fund of Pham Ngu Lao ward, Hai Duong province.



Thông điệp từ Peugeot

LINH ANH



Dù mới trở lại Việt Nam, nhưng ít người biết rằng Peugeot là một trong ba nhà sản xuất ô tô lâu đời nhất trên thế giới có lịch sử phát triển gần 200 năm (sau Daimler và Ford). Và cũng như nhiều hãng ô tô khác, đi cùng sự thăng trầm của mình, đến thời điểm hiện nay, Peugeot với chiến lược mới đang trên đà phục hồi và thành công.

Tin vui đầu tiên được Tổng giám đốc Tập đoàn Peugeot - Maxim Picat thông tin với chúng tôi tại Paris mới đây là trong hai năm qua, tập đoàn đã đạt được lợi nhuận tương đối lớn và một trong những mục tiêu trong thời gian tới là tiếp tục tìm kiếm và mở rộng thị trường châu Á.

THÀNH CÔNG TỪ THÔNG ĐIỆP MỚI

Hiện tại Peugeot đang hoạt động tại hơn 160 quốc gia, có tới hơn 200.000 nhân viên trên toàn thế giới và là hãng ô tô lớn thứ 2 tại Châu Âu (Chiếm 12,7%) thị phần và là hãng ô tô lớn thứ 9 trên toàn cầu.

Như nhiều hãng ô tô lớn trên thế giới, trong quá trình hình thành và phát triển của mình, mỗi giai đoạn đều có những chiến lược, thông điệp riêng gắn với một mục tiêu rất rõ ràng. Với Peugeot thì những thành công trong thời gian gần đây xuất phát từ thông điệp mới, chiến lược mới - Motion & Emotion - Cảm xúc của sự khác biệt, thể hiện sự kết hợp hoàn hảo giữa lý trí (khả năng vận hành, sự thuận tiện, mang tính hiện tại...) với cảm xúc (cảm xúc lái, sự thích thú mang tính tương lai...). Nói như ông Marc Baque, Giám đốc Truyền thông của tập đoàn thì thông điệp này, chiến lược này đã được Hội đồng quản trị tập đoàn đưa ra trong thời

điểm khó khăn nhằm vực dậy một tên tuổi lớn, huyền thoại và nói một cách ngắn gọn nó thể hiện mỗi mẫu xe của Peugeot đều có chất lượng của Đức và thiết kế đầy cảm xúc của người Pháp.

Điều này rất thú vị, rất ấn tượng, nhất là khi nhìn lại lịch sử ra đời và phát triển của tập đoàn Peugeot. Được thành lập vào năm 1810 bởi gia tộc Peugeot, với nhà máy sản xuất chính đặt tại Sochaux - một tỉnh biên giới miền Đông nước Pháp, giáp với Đức và Thụy Sĩ. Do vị trí địa lý đặc thù, Sochaux là nơi giao thoa của 3 nền văn hóa: thời trang của văn hóa Pháp, kỹ thuật của người Đức và tính chính xác của người Thụy Sĩ. Sự giao thoa về văn hóa đã phản ánh vào trong các sản phẩm thiết kế của Peugeot và vô tình tạo nên những khác biệt đặc trưng của sản phẩm Peugeot. Đó là sự kết tinh của công nghệ Đức, tính chính xác của Thụy Sĩ và thiết kế quyến rũ từ Pháp. Từ 1974, Peugeot mua lại hãng xe Citroën và đổi tên thành PSA (Peugeot Societe Anonyme). Nhà máy đặt tại Sochaux là một trong 4 nhà máy chính tại pháp của tập đoàn, bắt đầu đi vào hoạt động từ 1812 và mới được đầu tư thêm 4 tỷ Euro cách đây 25 năm và hiện trở thành một trong ba nhà máy lớn nhất Châu Âu với hơn 10.000 nhân viên, trong đó có tới 4.000 nhân viên phát triển sản phẩm, 2.000 rôbot hoạt động liên tục...



Đoàn nhà báo Việt Nam thăm bảo tàng Peugeot

CHÚ TRỌNG THỊ TRƯỜNG CHÂU Á

Mục tiêu đặt ra trong năm nay của Peugeot là sản lượng bán ngoài Châu Âu đạt khoảng 38% doanh số và thị trường Châu Á, trong đó có Việt Nam được xem là mục tiêu chính. Ông Maxim Picat khẳng định, Peugeot xem Thaco là một đối tác tuyệt vời và sẽ tiếp tục hợp tác lâu dài. Hiện tại Peugeot có nhà máy sản xuất lớn ở Trung Quốc nhưng vẫn tập trung cho sự phát triển, mở rộng ở nhiều nước khác. Riêng tại Việt Nam, ngoài việc phân phối, Peugeot cùng với đối tác sẽ chú trọng hơn đến việc lắp ráp và gia tăng tỷ lệ nội địa hóa, sản xuất linh kiện, phụ tùng...

Một đặc điểm đáng khâm phục ở Peugeot, ngoài những vấn đề liên quan đến chất lượng, mẫu mã thì việc lưu giữ lịch sử được xem là đáng khâm phục. Và đó có lẽ cũng là một nguyên nhân khiến hãng ô tô này quay lại Việt Nam và được xem như là: “sự trở lại của một huyền thoại”. Nếu như bảo tàng Peugeot tại Paris, tại Sochaux là một trong những bảo tàng hiếm hoi trên thế giới lưu giữ chiều dài lịch sử hơn 200 năm của thương hiệu này từ khi ra đời cho đến nay, giới thiệu 450 mẫu xe trong đó có 300 mẫu xe đạp và gắn máy... Bảo tàng này không chỉ giới thiệu những di sản giá trị hấp dẫn của Peugeot mà còn chứng minh quá trình lao động và sáng tạo hơn 200 năm của tập đoàn ô tô lừng lẫy này. Thương hiệu Peugeot có mặt tại Việt Nam rất sớm, vào khoảng giữa thập kỷ 30 của thế kỷ trước, và trở thành biểu tượng của đẳng cấp và

chất lượng tại Việt Nam. Nhiều sản phẩm đã trở nên huyền thoại và là biểu tượng của chất lượng bền bỉ. Thời kỳ bao cấp một chiếc xe đạp Peugeot có thể đổi ngang một căn nhà mặt phố. Hay mẫu xe Peugeot 404 (tiền thân mẫu Peugeot 408) là mẫu xe từng được Chủ tịch Hồ Chí Minh sử dụng, hiện vẫn còn trưng bày tại Khu di tích Phủ Chủ tịch. Thậm chí, nó còn ví như một trong những thương hiệu khẳng định vị thế của người sở hữu như câu truyền miệng “Một yêu anh có Seiko, hai yêu anh có Peugeot cá vàng”... Ngày nay tại các bảo tàng của Thủ đô Hà Nội, Tp.HCM vẫn trưng bày nhiều mẫu xe cổ Peugeot, phần nào gợi nhớ những chiếc xe cổ Peugeot gắn liền với những nhân vật lịch sử Việt Nam qua từng thời kỳ của dân tộc.

Những mẫu xe của Peugeot đến thị trường Châu Á, đến Việt Nam không chỉ trong ký ức, lịch sử mà bao gồm cả những mẫu xe mới nhất, thể hiện rõ nhất thông điệp Motion & Emotion. Tại triển lãm lớn nhất thế giới hàng năm Geneva Motorshow 2015 vừa diễn ra tại Thụy Sĩ, Peugeot trưng bày hàng chục sản phẩm mới từ 208, 308, 3008... Và như Tổng giám đốc khu vực Đông Nam Á của tập đoàn, ông Lionel Faugeres thì những mẫu xe này sẽ được đưa về thị trường Việt Nam trong thời gian sớm nhất, thể hiện rõ mục tiêu vươn mạnh ra thị trường ngoài Châu Âu của tập đoàn, trong đó chú trọng thị trường Châu Á, Việt Nam.



MESSAGE FROM PEUGEOT

LINH ANH

Despite of just coming back to Vietnam, only few people knows that Peugeot is one the most long-standing auto manufacturers in the world with the development history nearly 200 years (after Daimler and Ford). Also as other auto manufactures, going along with ups and downs, until now, Peugeot with new strategies has been on recovery and success way.

The first news informed to us by General Director of Peugeot Corporation - Maxim Picat in Paris is that in past two years, the Corporation has relatively achieved large profit and one of targets in the future is to continue to search and expand Asia market.

Success from new message

Peugeot is now operating in over 160 nations, with more than 200.000 staffs over the world and is the 2nd big auto manufacturer in European market share and the 9th largest auto manufacturer in the world.

As same as big auto manufacturer in the world, in progress of foundation and development, each period has particular strategies and notes with a very clear goal. To Peugeot, successes in current time has started from new messages and new strategies - Motion & Emotion - Emotion of difference, showing perfect combination between reason (operation ability, advantage, modern...) with emotion (driving emotion, future interest...). Said as Mr. Marc Baque, Corporation Communications Director, this message and strategy are given by Corporation Board of Director in difficult time to turn round a big name, a legend and in brief speak, it shows each model of Peugeot has quality of Germany and emotional design of France.

It is very interesting and impressive when looking back at history and development of Peugeot. The Corporation was established in 1810 by Peugeot Family, with main production factory in Sochaux - a border province in the Eastern France, abutting on Germany and Switzerland. Because of the particular geographic position, Sochaux is the interference place of 3 cultures: French style , German engineering



and Swiss exactness. The interference of cultures is reflected into design products of Peugeot and callously creates specific differences of Peugeot products. It is the crystallization of German technology, exactness of Swiss and attractive design of French. Since 1974, Peugeot has bought Citroen branch and renamed into PSA (Peugeot Societe Anonyme). Factory in Sochaux is one of 4 main factories in France of the Corporation, launched since 1812 and just invested extra 4 billion Euro 25 years ago and now becoming one of three biggest Europe factories with over 10.000 staffs, in which there are 4.000 staffs developing products, 2.000 robots operating continuously...

Focus on Asia market

This year target of Peugeot is that sales volume out of Europe will achieve about 38% of revenue and Asia market, including Vietnam considered as main target. Mr. Maxim Picat affirms that Peugeot considers Thaco as the wonderful partner and will continue to be

long term cooperation. Peugeot currently has big manufacturing plants in China but also focuses on development and extension in other nations. Particularly in Vietnam, in addition of distribution, Peugeot with partners will focus more on assembly and increase localization rate and production of components, spare parts...

An admirable trait of Peugeot, in addition to matters relating to quality and models, the history store is considered as being admirable. And it is also a reason making this automaker back to Vietnam and considered as "Return of a legend". If Peugeot museum in Paris, in Sochaux is one of rare museums in the world storing 200-year history of this brand from establishment to the present, introducing 450 models in which 300 bicycle and motorbike models... This museum not only introduces the attractive valuable heritage of Peugeot also proves labor and over 200-year creation process of this famous auto corporation. Peugeot brand has presented in Vietnam very soon, in the mid-30s of last century, and becomes symbol of grade and quality in Vietnam. Many products becomes legend and symbol

of enduring quality. In subsidy period, one Peugeot bicycle could be equivalences of exchange with a house on the street level. Or Peugeot 404 (as Peugeot 408 precursor form) is the model used by Ho Chi Minh President, now is exhibited in Presidential Palace Historical Site. Even, it is regarded as one of the brands affirming position of owner as oral folk poetry "First to love who owns Seiko, second to love who own Peugeot gold-fish"... Today in Hanoi museums, HCM city also exhibits old Peugeot models, somewhat reminiscent of old Peugeot models associating with Vietnam historical figures over the periods of the nation.

Models of Peugeot coming to Asia market, Vietnam is not only in memory and history but also includes the latest models, showing the message Motion & Emotion. In annual biggest exhibition over the world, Geneva Motorshow 2015, just occurred in Switzerland, Peugeot exhibited dozens of new products from 208, 308, 3008... And as General Director of Southeast Asia region of the Corporation, Mr Lionel Faugeres, these models will be brought into Vietnam market in soonest time, showing target rising sharply markets outside Europe, focusing on Asia market, particularly Vietnam.



Khối Dịch vụ - Phụ tùng xe du lịch Thaco khu vực Nam bộ

“SỰ HÀI LÒNG CỦA KHÁCH HÀNG LÀ THƯỚC ĐO HIỆU QUẢ CÔNG VIỆC”

KIM PHÚC

Đánh giá cao tầm quan trọng của việc chăm sóc khách hàng, trong đó các dịch vụ sau bán hàng như: bảo hành, bảo dưỡng, sửa chữa... luôn được Thaco quan tâm chú trọng, đồng thời còn là cơ hội để Thaco xây dựng mối quan hệ tin cậy và gắn kết với khách hàng. Với quan điểm đó, hệ thống xưởng Dịch vụ xe du lịch Thaco khu vực Nam bộ đã không ngừng mở rộng mạng lưới phục vụ, đầu tư nâng cấp nhà xưởng, trang thiết bị sửa chữa theo tiêu chuẩn hiện đại nhất, tuyển dụng, đào tạo nguồn nhân lực có năng lực chuyên môn cao và thái độ phục vụ tận tình để đem đến chất lượng phục vụ cao nhất cho khách hàng.

Hệ thống xưởng dịch vụ đạt chuẩn

Hiện nay, tại khu vực Nam bộ có 20 showroom xe du lịch trong tổng số 31 điểm phân phối chung, dự kiến trong năm 2015, Thaco khu vực Nam bộ sẽ mở rộng hệ thống phân phối thêm 18 showroom xe du lịch đạt chuẩn Kia, Mazda, Peugeot toàn cầu để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng trong khu vực. Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của hệ thống phân phối, hệ thống xưởng dịch vụ cũng phát triển tương ứng đem lại sự thuận tiện và hài lòng cao nhất cho khách hàng.

Hầu hết các xưởng dịch vụ thuộc hệ thống showroom Thaco khu vực Nam bộ đều có cơ sở hạ tầng rộng rãi, đạt chuẩn theo từng thương hiệu. Được đầu tư thiết bị kỹ thuật - công nghệ hiện đại như: máy chuẩn đoán, máy kiểm tra bình điện, máy sặc ga tự động... Xưởng sửa chữa đồng sơn được đầu tư phòng sơn nhanh, phòng sơn sấy, hệ thống pha sơn vi tính, hệ thống cung cấp phụ tùng chính hãng

luôn đáp ứng nhanh mọi yêu cầu sửa chữa và thay thế phụ tùng. Hệ thống xưởng dịch vụ xe du lịch có đủ khả năng đáp ứng hầu hết các dịch vụ về bảo hành, bảo dưỡng, sửa chữa và đồng sơn các loại xe du lịch do Thaco phân phối một cách nhanh chóng và chất lượng.

Nhân sự tận tâm và chuyên nghiệp

Đặc thù của khối Dịch vụ - Phụ tùng là tiếp cận khách hàng ở thời điểm sau bán hàng - đây là cơ hội để nâng cao thương hiệu, sản phẩm của Thaco thông qua việc đảm bảo chất lượng xe và chăm sóc khách hàng chu đáo. Vì vậy, phương châm của khối là: “Sự hài lòng của khách hàng là thước đo hiệu quả công việc”. Yêu cầu đặt ra cho các nhân sự vừa phải có chuyên môn cao, khả năng giao tiếp, đàm phán tốt để giải quyết công việc và làm hài lòng khách hàng.

Để đáp ứng lượng và chất nguồn nhân sự cho kế hoạch giai đoạn 2015 - 2017, Thaco khu vực Nam bộ luôn tổ chức các lớp đào tạo về chuyên môn - nghiệp vụ, nâng cao năng lực và kỹ năng cho các nhân sự chuyên trách khối Dịch vụ - Phụ tùng cấp khu vực, cấp showroom. Đồng thời thường xuyên tổ chức các chương trình hướng dẫn chăm sóc xe cho khách hàng tại các showroom trực thuộc hệ thống, tạo mạng lưới gắn kết: “Khách hàng - Thaco - Khách hàng”, giúp khách hàng dễ dàng kết nối với bộ phận dịch vụ khi có yêu cầu hỗ trợ, để ngày càng tin tưởng và yêu mến thương hiệu Thaco.

Theo ông Nguyễn Tự Do - Phó Giám đốc Dịch vụ Phụ tùng xe du lịch Thaco Khu vực Nam bộ: “Điều quan trọng nhất của nhân sự dịch vụ là phải có thái độ tận tâm trong phục vụ khách hàng; Năng lực chuyên môn phải luôn được nâng cao, tác phong làm việc chuyên nghiệp. Bên cạnh đó, nhân sự phải ý thức luôn tự rèn luyện phát triển bản thân, tích cực đổi mới để phù hợp với sự phát triển của công ty và hội nhập quốc tế”.



Thaco Service Department - Automobile Spare Parts in the South

“CUSTOMER SATISFACTION IS THE MEASUREMENT OF WORK EFFECTIVENESS”

KIM PHUC

Appreciating the importance of customer care, post-sale services such as Warranty, maintenance, repairing... are always paid attention. It is also an opportunity for Thaco to build its trust and strengthen the relationship with customers. With that perception, Thaco Department - Automobile Spare Parts in the South has continuously expanded its service net, invested in upgrading the factory, facilities under the most modern standard, recruited high quality employees and considerate serving behavior to bring the highest quality services to customers.

Standard system of service factory

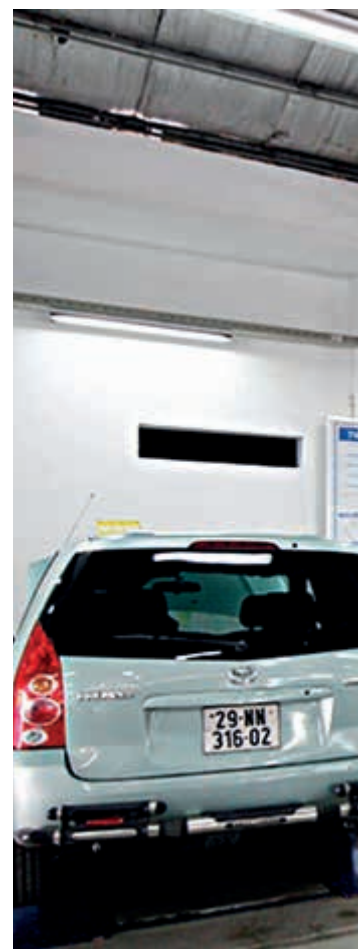
Currently, in the South, Thaco has 20 automobile showrooms in the total 31 distribution points planned for the year 2015. Thaco South Region will open more 18 showrooms under global standards of Kia, Mazda, Peugeot to meet higher and higher demands of customers in the area. With strong development of the contributing system, system of service workshops also develops equally to bring convenience and satisfaction to customers.

Almost all service factories in system of Thaco showroom in the South have large facilities; meet standards of each brands. Be equipped with modern technical investment such as: Diagnosing machine, electric tank testing machine, automatic gas charging machine... Repairing factory is equipped with quick painting room, dried painting room, computer paint mixing system, system of genuine spare parts always satisfy quick requirement on repairing and auto parts replacement. System of automobile service factory can satisfy most of the warranty services, maintenance, repair and painting automobile distributed by Thaco quickly with high quality.

Devoted and profession staffs

The speciality of Service Department - Spare Parts is communicating with customers at post-sale time-this is an opportunity to enhance the brand, production of Thaco through ensuring quality of automobiles and considerable customer care. Thus, slogan of the Department is that: “Customer satisfaction is the measure of work effectiveness”. Therefore, personnel is required to be both highly qualified and good ability of negotiation to settle technical issues and make customers satisfy.

To satisfy demand on personnel in regard of quality and quantity for plan of 2015-2017, Thaco in the South frequently holds training class on profession, practice, enhancement of capability and skill for officers in charge of Department of Service-Accessory at area level and showroom level. Also, Thaco regularly organizes car caring instruction programs for customers at showrooms within the system to make integral net of “Customers - Thaco - Customers”, helping customers to easily connect with the department upon request of support. Those things make customers more and more trusted in and love Thaco.



Mr. Nguyen Tu Do - Deputy Director of Service Department - Automobile Spare Parts in South Region said that: "The most importance of personnel acting in service department is that they must have the thoroughness when serving customers. Their professional competence and working behavior need continuously increasing. Besides, they are always aware of training themselves, renovating actively to accommodate development of the Company and International integration."



THACO VINH ĐẠT MỤC TIÊU BÁN RA 1.900 XE TRONG NĂM 2015

TRẦN THỊ NGỌC



Tọa lạc tại thành phố đầy tiềm năng, trung tâm kinh tế văn hóa chính trị Bắc Trung bộ, Chi nhánh Thaco Vinh hội tụ đầy đủ những điều kiện thuận lợi: đội ngũ lãnh đạo tâm huyết, giàu kinh nghiệm, đội ngũ nhân viên được đào tạo bài bản, chuyên nghiệp và tràn đầy nhiệt tình trong công việc. Nhờ vậy trong các năm qua, Chi nhánh Thaco Vinh luôn nằm trong top các đơn vị có doanh số cao nhất trong hệ thống.

Chính thức đi vào hoạt động từ tháng 6/2012, ban đầu chỉ có hai showroom Kia và Mazda, năm 2014 có thêm showroom Peugeot. Chi nhánh Thaco Vinh được chú trọng đầu tư quy mô lớn theo đúng chuẩn nhận diện toàn cầu của các tập đoàn ô tô hàng đầu thế giới với những trang thiết bị hiện đại, đồng bộ từ khu trưng bày tới xưởng dịch vụ, nhằm đem đến cho khách hàng những dịch vụ tiện ích, chất lượng và sự hài lòng cao nhất. Song song với việc đầu tư cơ sở hạ tầng, đơn vị cũng chú trọng đào tạo nghiệp vụ chuyên môn, nâng cao các kỹ năng, đáp ứng được các yêu cầu về tư vấn sản phẩm - dịch vụ, sửa chữa, bảo hành, bảo dưỡng xe của khách hàng.

Là một thị trường năng động và địa bàn rộng lớn bao gồm 4 thành phố/thị xã và 17 huyện, Nghệ An là miền

đất giàu tiềm năng mà các hãng ô tô lớn như Toyota, Honda, Hyundai, Mitsubishi... có mặt từ rất sớm, tạo nên sự cạnh tranh gay gắt. Tuy nhiên, nhờ mục tiêu định hướng cụ thể của ban lãnh đạo, hoạt động khai thác thị trường, chăm sóc khách hàng tận tình, cùng những chương trình marketing hiệu quả, Chi nhánh Thaco Vinh đã từng bước chiếm được niềm tin yêu của người dân tại Nghệ An và Hà Tĩnh, xây dựng được mối quan hệ khăng khít giữa khách hàng mua xe và sử dụng dịch vụ. Theo chia sẻ của ông Nguyễn Văn Hội - Giám đốc Chi nhánh Thaco Vinh: “Bên cạnh sự định hướng đúng đắn của Ban lãnh đạo khu vực cùng với việc sở hữu những sản phẩm đa dạng, chất lượng cao, đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, nhiệt tình và sáng tạo, thì niềm tin và sự ủng hộ của khách hàng là điều cốt lõi giúp cho đơn vị đạt được những thành tích cao trong hoạt động bán hàng và dịch vụ phụ tùng. Kể từ khi đi vào hoạt động, Chi nhánh Vinh đã kết nối và tạo dựng được sợi dây liên kết, chia sẻ qua lại với khách hàng quan tâm đến sản phẩm cũng như sử dụng dịch vụ tại đây. Không chỉ đón số lượng khách hàng mới đông đảo, lượng khách hàng cũ quay lại hay giới thiệu cho bạn bè, người thân mua xe tại Chi nhánh Thaco Vinh cũng khá cao”.

Năm 2014, cùng với sự chuyển mình tích cực của thị trường ô tô trong nước, Thaco Khu vực Bắc bộ (KVBB) đã đạt được những kết quả đáng ghi nhận với doanh số 19.891 xe, tăng 49% so với năm 2013, giữ vững vị trí dẫn đầu của Thaco trên thị trường khu vực phía Bắc. Góp phần cho sự phát triển mạnh mẽ của Thaco nói chung và Thaco KVBB nói riêng, tập thể chi nhánh Thaco Vinh đã đóng góp doanh số bán ra 1.244 xe (676 xe Kia, 562 xe Mazda và 6 xe Peugeot), tăng trưởng 56% so năm 2013, chiếm 26% thị phần tỉnh Nghệ An và trở thành chi nhánh đầu tiên trong hệ thống showroom tại Bắc bộ cán mốc 1.000 xe trong năm 2014. Hướng tới mục tiêu trở thành một trong những đơn vị dẫn đầu của Thaco, Chi nhánh Thaco Vinh tiếp tục chung tay đoàn kết, cố gắng nỗ lực hết mình để hoàn thành tốt chỉ tiêu kế hoạch năm 2015.



Năm 2015, Chi nhánh Thaco Vinh đặt mục tiêu bán ra 1.896 xe (Kia: 814 xe; Mazda: 962 xe; Peugeot: 120 xe), tăng trưởng 53% so với năm 2014, chiếm lĩnh thị trường Bắc Trung bộ và trở thành một trong những showroom đứng đầu về doanh số trong hệ thống phân phối của Thaco. Trong xu thế cạnh tranh gay gắt của thị trường ô tô trong nước, để đạt được những mục tiêu đề ra, Chi nhánh Thaco Vinh tiếp tục nâng cao hiệu quả khai thác thị trường, tiếp cận các khách hàng thân thiết, khách hàng tiềm năng, gia tăng các dịch vụ hậu mãi và chương trình marketing, chăm sóc khách hàng... với sự đồng lòng, cố gắng nỗ lực cao nhất của ban lãnh đạo và tập thể CB.CNV.



THACO VINH AIMS TO HIT 1,900 SOLD VEHICLES IN 2015

TRAN THI NGOC

In 2014, with the active transformation of the domestic automotive market, Thaco northern branch has reached remarkable results with sales of 19,891 vehicles, increasing 49% compared to 2013, to maintain Thaco leading position in the northern market and to contribute to the massive development of Thaco in general and Thaco Northern Branch in particular. The staffs of Vinh branch has contributed to the target of 1244 sold vehicles (including 676 Kia cars, 562 Mazda cars and 6 Peugeot cars), growing up 56% from 2013, accounting for 26% market share in Nghe An Province, to become the first showroom of northern branch achieving 1000 sold vehicles in 2014. Toward the vision to be one of Thaco leading units, Thaco Vinh has continued in unity to try their best to fulfill targets of 2015.



Located in the potential city and the capital political cultural economic of Northern - Central, Vinh Branch has full of favorable conditions with the dedicated, and experienced managers and trained, professional and passionate staffs in work. Within many years, Vinh Branch has the highest sales in the network.

Vinh Branch officially put into operation in 6/2012 with two Kia and Mazda showrooms initially and Peugeot showroom launched in 2014. Thaco Vinh Branch is focused on investing on large scale in accordance with global standards of the world leading automotive corporation with the modern and integrated equipment from display area to workshop services in order to bring customers the utility services and the highest quality and satisfaction. In parallel with infrastructure investment, Vinh Branch also pays attention to professional training, skills improving, requirement of product consulting - service consultant, repairing, warranty and maintenance of customer vehicles.

As an active market and extensive area including 4 cities/towns and 17 districts, Nghe An is a potential place presented very early the great automakers such as Toyota, Honda, Hyundai, Mitsubishi... creating a fierce competition. However, thanks to the specific orientation of the management, the market exploitation, dedicated

customer care and effective marketing programs, Thaco Vinh Branch has gradually won people's heart in Nghe An and Ha Tinh, built the devoted relationship between customers buying vehicles and using services. Mr. Nguyen Van Hoi -Vinh Branch Manager, shared: "In addition of proper orientation of the regional leaderships along with the possession of various products, high quality and professional, passionate staffs, the belief and support of customers is the essence to help Vinh Branch reach high achievements in sales operations and accessories service. Since the launch, Vinh Branch has connected and built a bond and mutual sharing with customers being interested in products and using service here. Not only welcome many new customers, the former customers also coming back or recommending to friends and relatives to buy car at Vinh Branch are quite high."

In 2015, Thaco Vinh Branch aims to sell 1,896 vehicles (814 Kia cars, 962 Mazda cars, 120 Peugeot cars) increasing 53% compared to 2014, to dominate the Northern and Central region market, to become one of leading showrooms in Thaco distribution system. In the critical competition trend of domestic automotive market, to achieve these goals, Thaco Vinh Branch continues to improve the market operation efficiency, approach loyal clients and potential clients, increase after-sales service and marketing programs, customer care service... and the highest effort and accord of the Managers and staffs.



“ROADSHOW & TESTDRIVE” XE KIA

Với mong muốn giới thiệu trực tiếp tới khách hàng trên địa bàn cả nước các đặc điểm, tính năng công nghệ của các sản phẩm Kia, đồng thời giúp khách hàng có cái nhìn và cảm nhận thực tế khi trải nghiệm các sản phẩm. Từ đầu năm 2015 đến nay, Thaco Kia liên tục tổ chức các chương trình Roadshow & Test Drive các dòng xe Kia. Chương trình đã thu hút đông đảo lượng khách hàng đăng ký lái thử và nhiều hợp đồng được ký kết tại chỗ cùng những phản hồi tích cực từ phía khách hàng về quy mô tổ chức, chất lượng, mẫu mã sản phẩm cũng như thái độ phục vụ chuyên nghiệp, tận tình của đội ngũ nhân viên. Dưới đây là một số hình ảnh Roadshow & Test Drive các dòng xe Kia vừa qua.





“KIA ROADSHOW & TESTDRIVE”

With desire to introduce directly to customers all over the country about technological features, characteristics of Kia products, as well as helping customers have realistic view and feeling when experiencing products. From 2015 until now, Thaco Kia has continuously held Roadshow & Test Drive programs for Kia models. The program attracts many visitors to register test drive and many contracts has been signed right away with positive feedbacks from customers about organization scale, quality, product models as well as professional, whole-hearted service attitude of staffs. Here are some pictures of last Kia Roadshow & Test Drive.



ROADSHOW & TESTDRIVE XE MAZDA

Nhằm quảng bá thương hiệu và sản phẩm Mazda đến nhiều hơn nữa với khách hàng, Mazda đã liên tục tổ chức các chương trình Roadshow & Testdrive xe Mazda tại các tỉnh thành trên cả nước. Chương trình đã thu hút hàng trăm lượt khách hàng tham gia với nhiều hợp đồng được ký kết và những phản hồi tích cực của khách hàng. Đa số khách hàng đều chia sẻ yêu thích thiết kế của các dòng xe Mazda, đặc biệt là những ứng dụng về công nghệ mới đã mang đến cho khách hàng cảm giác lái đầy phấn khích. Dưới đây là một số hình ảnh về chương trình Roadshow & Testdrive xe Mazda vừa qua.





“MAZDA ROADSHOW & TESTDRIVE”

In order to promote Mazda brand and product to clients, Mazda has continuously held the Mazda Roadshow & Test Drive programs in provinces across the country. The program attracts many visitors to enjoy and many contracts have been signed right away with positive feedbacks from customers. Almost customers love design of Mazda models, especially applications of new technology which gives them exciting driving experience. Here are some pictures of last Mazda Roadshow & Test Drive.



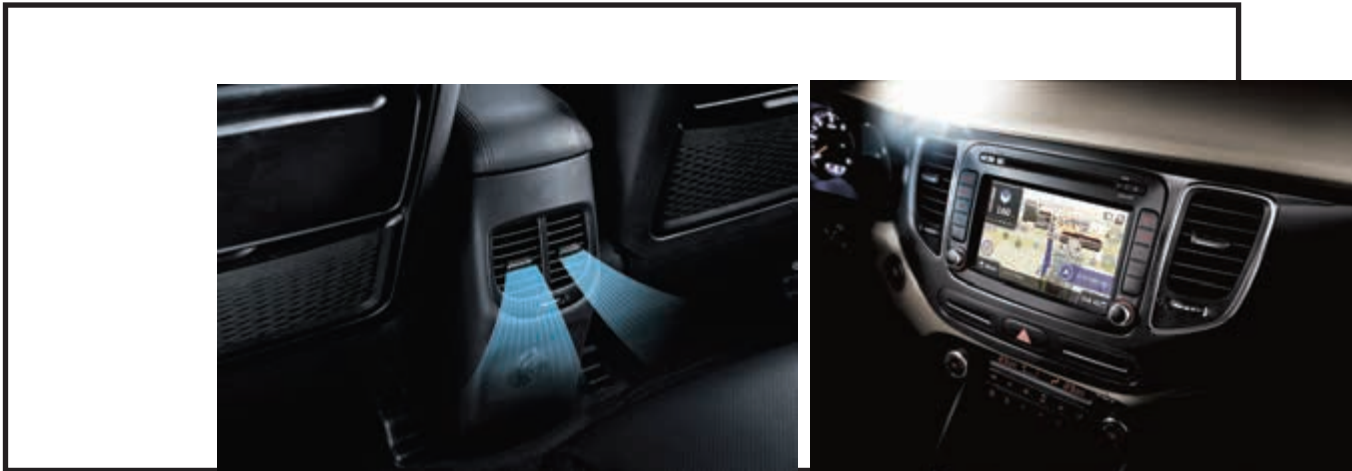
Kia Rondo

MẪU XE GIA ĐÌNH LÝ TƯỞNG



QUỐC THỊNH

Kia Rondo được đánh giá là chiếc xe trải nghiệm không gian lái và hướng đến một mẫu xe gia đình lý tưởng. Với giá bán ưu đãi, Kia Rondo là mẫu xe hoàn hảo cho những khách hàng ưa thích sở hữu mẫu xe Kia nhập khẩu với nhiều trang bị.



Ngay sau khi ra mắt thị trường, Kia Rondo với phong cách thiết kế hiện đại, không gian nội thất rộng rãi, tiện nghi đã chiếm nhiều cảm tình của khách hàng thị trường toàn cầu, đạt doanh số bán ra 48.311 xe trong năm 2014. Trong đó, tại thị trường châu Âu, một trong những thị trường được xem là khó tính, Kia Rondo đạt doanh số bán hơn 21.700 xe. Tại thị trường Việt Nam, Kia Rondo ra mắt vào cuối năm 2014 đã thu hút số lượng lớn khách hàng tiềm năng, đặc biệt là những khách hàng ưa thích sự năng động, hiện đại.

Với thiết kế 5+2, Kia Rondo tạo nên không gian bên trong rộng rãi, điểm nổi bật của Rondo là các hàng ghế ngồi thứ 2 và 3 hoạt động linh hoạt có thể gập lên xuống một cách dễ dàng cũng như điều giảm trọng lượng ghế. Nội thất được trang bị nhiều tiện nghi cao cấp cho cả người lái và hành khách trên xe: Vô-lăng bọc da tích hợp lấy chuyển số, điều chỉnh âm thanh và có thể điều chỉnh 4 hướng; ghế da cao cấp; màn hình cảm ứng DVD 8 inch tích hợp GPS, bluetooth, 6 loa;

điều hòa tự động 2 vùng độc lập có hệ thống lọc không khí và cửa gió hàng ghế sau; gương chiếu hậu trong chống chói... Bản cao cấp có khởi động nút nhấn, ghế lái chỉnh điện 10 hướng và cửa sổ trời toàn cảnh panoramic.

Tại Việt Nam, Rondo có 3 phiên bản đều sử dụng hộp số tự động 6 cấp là Rondo DAT, GAT và G ATH, trong đó Rondo DAT sử dụng động cơ Diesel dung tích 1,7 lít, công suất cực đại 135 mã lực và mô men xoắn cực đại 320 Nm. Hai phiên bản còn lại Rondo sử dụng động cơ xăng Nu mới, dung tích 2,0 lít, công suất cực đại 150 mã lực, mô men xoắn cực đại 194 Nm.

Tính năng an toàn của Rondo cũng là thế mạnh với đầy đủ các hệ thống an toàn bao gồm các hệ thống hỗ trợ phanh như ABS, EBD, hệ thống kiểm soát hành trình, cảm biến đỗ xe trước và sau, camera lùi, cân bằng điện tử ESP, ổn định thân xe VSM, hỗ trợ khởi hành ngang dốc HAC, chìa khóa thông minh, 6 túi khí, khóa cửa tự động...



Immediately after being launched, Kia Rondo with its modern design, large and amenity interior space has gain lots of love from customers globally, with the sales in 2014 reached 48,311 vehicles. In the European market particularly, which has been considered difficult market, sales of Kia Rondo reached 21,700 vehicles. In Vietnam market, Kia Rondo launched in late 2014 and attracted a huge number of potential customers, especially those who like activeness and modern.

With 5+2 design, Kia Rondo creates large inferior space, the outstanding point of Rondo is that the second and third seat rows are flexible, which can be folded up and down easily as well as reducing seat weight. The interior is convenience and high-grade for both driver and passengers: Leather steering wheel with paddle shift, audio remote control, manual tilt & telescopic steering wheel; high-grade leather seats, touch screen DVD 8 inch with GPS built-in, Bluetooth, 8 speakers, automatic dual zone air conditioner; clean air and rear air vent; electric chromic mirror... High-grade version has push start button; 10-way power driver seat and panoramic sunroof. In Vietnam, there are three versions of Rondo

which all utilize 6-speed automatic transmission: Rondo DAT, GAT, and G ATH, of which Rondo DAT utilize diesel engine with capacity of 1.7 litter, the max power of 135 horse power, and maximum torque 320 Nm. Two other versions of Rondo utilize new gas Nu engine, with capacity of 2.0 litter, maximum power reach 150 horse power, maximum torque 194 Nm.

Rondo safety function is also its strength, with a full-equipped safety system including brake support system ABS, EBD, cruise control, front and back car parking sensors, Electronic Stability Program ESP, Vehicle Stability Management (VSM), Hill-start Assist Control (HAC), smart key, 6 airbags, automatic door lock...



Kia Rondo is assessed the car used to experience driving space and is directed to an ideal family car model. With reasonable price, it can be said that Kia Rondo is a perfect car model for those who like to possess imported car having abundant of equipment.



Kia Rondo

IDEAL FAMILY CAR MODEL

QUOC THINH

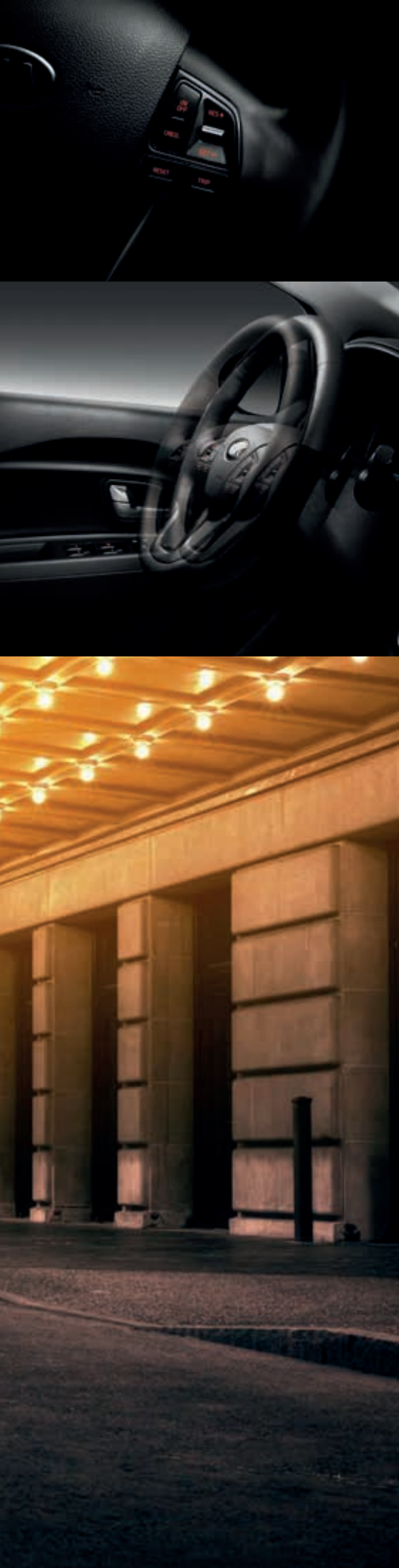
KIA RIO SEDAN 2015

**MẪU XE
ĐẠT DOANH SỐ BÁN
CAO NHẤT CỦA KIA
TRÊN THỊ TRƯỜNG
TOÀN CẦU**

QUỐC THỊNH

Kia Rio hiện đang là mẫu xe Kia bán chạy trên thị trường toàn cầu với doanh số tăng trưởng liên tục, đạt hơn 491.000 xe bán ra trong năm 2014, tăng 4% so với năm 2013 (470.766 xe). Doanh số 2 tháng đầu năm 2015, Kia Rio bán ra hơn 67.000 xe. Đây là tháng thứ 14 Rio giữ vững vị trí mẫu xe đạt doanh số bán cao nhất của thương hiệu Kia trên thị trường toàn cầu.





Tại thị trường Việt Nam, Kia Rio nhanh chóng tạo sức hút mạnh mẽ ở cả hai phiên bản hatchback và sedan. Với lợi thế nằm trong phân khúc sedan B, thiết kế trẻ trung, sang trọng, an toàn và được nhập khẩu nguyên chiếc từ Hàn Quốc. Sự xuất hiện của Rio sedan vào cuối năm 2014 đã đưa doanh số bán mẫu xe này tăng vọt: cả năm 2014 đạt gần 700 chiếc, riêng 3 tháng đầu năm 2015 đạt 589 chiếc, tăng 295% so với cùng kỳ.

Kia Rio phiên bản sedan 2015 vẫn giữ kích thước 4.365 x 1.720 x 1.455 mm. Ngoại thất khác biệt với cụm đèn sương mù dạng gương cầu, điểm nhấn là viền mạ chrome giúp xe thêm phần thể thao, trẻ trung, năng động. Ngoại thất nổi bật với đèn pha halogen tích hợp LED chạy ban ngày và đèn pha tự động; Cụm đèn sau dạng LED; Gương chiếu hậu ngoài chỉnh điện, gập điện tích hợp đèn báo rẽ, tích hợp chức năng sưởi; Mâm đúc hợp kim nhôm cho tất cả 2 phiên bản AT và MT.

Nội thất sang trọng, trang bị nhiều tính năng tiện nghi với tay lái bọc da tích hợp điều khiển âm thanh; Tay lái điều chỉnh 4 hướng; DVD, GPS, Bluetooth, 6 loa; Kết nối USB, AUX; Ghế nỉ cao cấp; Kính cửa điều khiển điện.

Kia Rio sedan 2015 được trang bị động cơ xăng Gamma 1.4L - 106 mã lực bền bỉ và tiết kiệm nhiên liệu; Hộp số tự động 4 cấp, số sàn 6 cấp; Ga tự động Cruise Control. Cùng với nhiều tính năng an toàn nổi bật như: Hệ thống chống bó cứng phanh ABS; hệ thống phân phối lực phanh điện tử EBD; 2 túi khí trước; Chìa khóa điều khiển từ xa; Dây đai an toàn có chức năng tự động căng đai...

Với những thay đổi tích cực về thiết kế và tính năng vận hành, năm 2015 hứa hẹn sẽ tiếp tục là một năm thành công nữa của Kia Rio trên thị trường thế giới cũng như tại Việt Nam.

Giá bán Kia Rio tại Việt Nam

Mẫu xe	Giá bán (VNĐ)
Rio sedan 4 cửa (Số sàn)	490 triệu
Rio sedan 4 cửa (Số tự động)	536 triệu
Rio hatchback 5 cửa (Số tự động)	550 triệu
Rio hatchback 5 cửa (Số tự động) full options	590 triệu



KIA RIO SEDAN IS CURRENTLY A GLOBAL BEST-SELLING CAR MODEL, WITH CONTINUOUSLY INCREASING SALES, REACHING 491,000 SOLD VEHICLES IN 2014, INCREASING 4% COMPARED TO 2013 (470,766 VEHICLES). SALES OF KIA RIO IN THE FIRST TWO MONTHS OF 2015 ARE MORE THAN 67,000 VEHICLES. THIS IS THE 14TH MONTH THAT RIO HAS STEADILY HELD ITS STAGE AS GLOBAL HIGHEST SALES CAR MODEL OF KIA.

KIA RIO SEDAN 2015

The International Best Seller Model of Kia

QUOC THINH

In Vietnam market, Kia Rio has promptly created its huge attraction by both hatchback and sedan versions, with its advantages in B segment sedan, with youthful, luxury, and secure design and it is wholly imported from Korea. The emersion of Rio sedan in late 2014 rocketed up the sales of this car model: In 2014, the sales are 700 vehicles, in particular, have reached 589 vehicles in the first three months of 2015, increased by 295% compared to the same period.

Kia Rio sedan version 2015 remains the same size of 4,365 x 1,729 x 1,455 mm. Different exterior with fog lamps spherical mirror type, stressing on chrome-plated fringe, which make the car looks sporty, youthful, and active. It has an outstanding exterior with halogen headlights integrated LED daytime running light and automatic headlamps; LED rear combination lamps; Electrically adjustable, retractable outer mirror with LED repeated lamp integrated with heating function, aluminum alloy wheels for both AT and MT version.

Luxury interior with many amenity functions as leather steering wheel with audio remote control; Manual tilt & telescopic steering wheel ; DVD, GPS, Bluetooth, 6 speakers; USB, AUX connections; High-grade leather chairs; Power windows.



Kia Rio sedan 2015 is equipped with Gamma 1.4 L gasoline engine - 106 horse power which is persistent and fuel saving; 4-speed automatic gear box, 6-speed manual gearbox; Automatic Cruise control. Together with many safe and outstanding functions such as: anti-block braking system (ABS); Electronic Brake Force Distribution (EBD), 2 front airbags; Keyless entry system; automatic seat belt tensioner...

With such positive changes in design and operational features, 2015 is expected to be another successful year for Kia Rio on global market as well as Vietnam market.

Kia Rio Price list in Vietnam

Car model	Price (VND)
Rio sedan 4 doors (Manual gearbox)	490 million
Rio sedan 4 doors (Automatic gearbox)	536 million
Rio hatchback 5 doors (Manual gearbox)	550 million
Rio hatchback 5 doors (Automatic Transmission) full option	590 million

PEUGEOT 508

TIÊN NGHI & AN TOÀN

THANH TRÀ



Peugeot 508 là mẫu xe thuộc phân khúc sedan hạng trung, có kích thước 4.792 x 1.862 x 1.456 mm và chiều dài cơ sở 2.817 mm. Peugeot 508 sử dụng động cơ xăng Turbo 1.6L, là động cơ hợp tác giữa tập đoàn PSA và BMW AG, cho công suất cực đại 155hp/6.000rpm và momen xoắn 240 Nm/1.400rpm, đạt tiêu chuẩn khí thải Euro 5. Đây là động cơ đoạt giải thưởng Động cơ của năm 2013, được đánh giá bởi 87 nhà báo chuyên nghiệp trong ngành ô tô đến từ 35 quốc gia trên toàn thế giới.

► Hệ thống cân bằng điện tử ESP

Ngoại thất Peugeot 508 sang trọng, lịch lãm. Nhìn từ phía đầu xe nổi bật lên hệ thống đèn pha Bi-Xenon tự động, có khả năng điều chỉnh góc chiếu và cường độ chiếu khi gặp xe đối diện (Smart Beam). Dàn đèn LED chạy ban ngày là một điểm nhấn đặc biệt của Peugeot 508. Ngoài ra còn hệ thống đèn chào (Welcome light) bật sáng khi chủ xe đến gần để mở cửa. Khoang hành lý của Peugeot 508 có thể tích 545L rất rộng rãi. Xe sử dụng mâm hợp kim 18 inches.

Xe có nội thất bọc da, ghế chỉnh điện 8 hướng, vô-lăng điều chỉnh 4 hướng tích hợp lấy chuyển số và điều chỉnh các chức năng. Khởi động xe bằng nút bấm Start/Stop, phanh tay điện tử, điều hòa nhiệt độ 4 vùng độc lập cho tất cả các hành khách, đặc biệt là có học làm mát giúp hành

khách có thể thưởng thức những chai nước uống mát lạnh trong xe.

Đối với các dòng xe châu Âu thì tính năng an toàn luôn được ưu tiên hàng đầu. Peugeot 508 được trang bị hầu hết các tính năng an toàn của các dòng xe cao cấp như: 6 túi khí, hệ thống phanh ABS, hệ thống cân bằng điện tử ESP kết hợp với 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; Hệ thống hỗ trợ leo dốc ADEC. Ngoài ra còn có hệ thống ga tự động Cruise control, hệ thống giới hạn tốc độ. Đặc biệt, Peugeot 508 tích hợp hệ thống hỗ trợ đậu xe trong thành phố giúp đo khoảng cách và hệ thống cảm biến trước và sau xe.



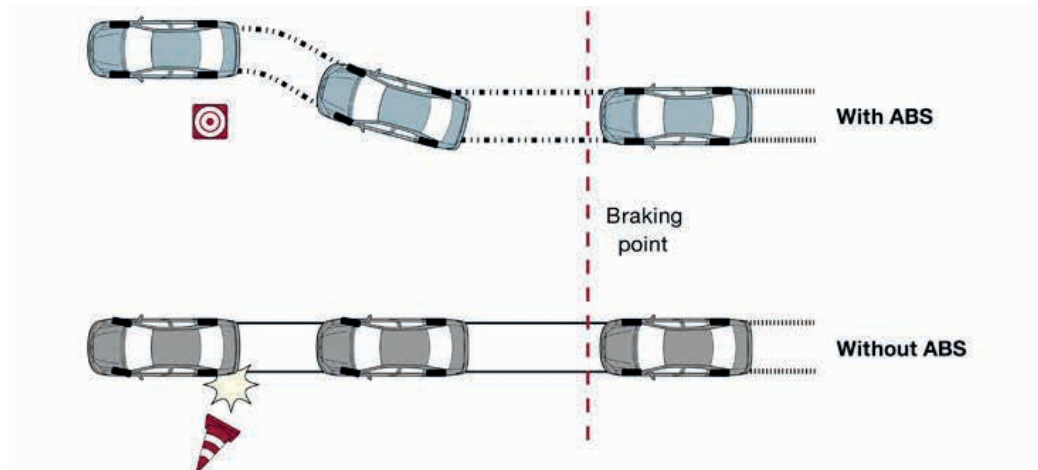
Peugeot 508

SAFE AND CONVENIENT

THANH TRA

PEUGEOT 508 IS OF MEDIUM-CLASS SEDAN SEGMENT CAR MODEL, SIZED 4,792 X 1,862 X 1,456 MM AND 2,817 MM IN BASIC LENGTH. PEUGEOT 508 USE 1.6L TURBO GAS ENGINE WHICH IS THE COOPERATION OF PSA CORPORATION AND BMW AG CORPORATION, GIVES MAXIMUM POWER OF 155HP/6,000RPM AND TORQUE 240NM/1,400 RPM, WITH EURO 5 EMISSION STANDARDS. THE ENGINE GAINED 2013 ENGINE AWARD AND IS ASSESSED BY 87 PROFESSIONAL REPORTER OF AUTOMOBILE INDUSTRY FROM 35 COUNTRIES WORLDWIDE.





Peugeot 508 has luxury and elegant Exterior. Viewing from front, there is outstanding automatic bi-xenon headlight system, which is capable of adjusting illumination angle and intensity projection when encountering opposite car (Smart Beam). LED daytime running lights are another impressive point of Peugeot 508. In addition, Peugeot also has welcome light which is turned on when car owner comes close to open the door. Luggage compartment is large with 545L in volume. The car utilizes 18 inches alloy wheels.

The car has leather-cover interior, 8-way electronic driver seats, 4-way adjustable steering wheel with integrated paddle shift and function control. Start/Stop push button, electronic parking brake, digital 4 zone auto air conditioning for all passengers, especially cooling cavity enables passengers to enjoy their cool drinks in the car.

For European vehicle stream, safety is always their top priority. Peugeot 508 is equipped with almost all safety functions of high-grade automobile line: 6 airbags, ABS brake system, Electronic Stability Program ESP together with Electronic Brake-force Distribution (EBD)/Emergency Brake Assist (ABE)/Anti-Slip Regulation (ASR), and ADEC system. In addition, there is also automatic gear system Cruise control, Speed Limitation System. Especially, Peugeot 508 integrates Parking Assist system which helps measure distance sensors in front car and rear car.

Peugeot 3008

HÚT KHÁCH NGAY TỪ ĐẦU NĂM

THANH TRÀ

TỚI THỜI ĐIỂM HIỆN NAY, PEUGEOT 3008 LÀ MỘT TRONG NHỮNG MẪU XE MANG THƯƠNG HIỆU PEUGEOT THU HÚT KHÁCH ĐẶT HÀNG NHIỀU NHẤT TẠI THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM.



Với thiết kế hiện đại, trang bị tiện nghi cao cấp vượt trội và động cơ ưu việt, cũng như giá trị thương hiệu Peugeot là một trong những yếu tố giúp cho mẫu xe Peugeot 3008 ngày càng được khách hàng ưa chuộng dù ra mắt chưa lâu. Với giá 1,19 tỷ được xem là mức giá tốt nhất trong phân khúc xe lai đa dụng thể thao (CUV), cũng như phụ tùng thay thế chính hãng, nhanh chóng, chất lượng nhờ hệ thống showroom Peugeot rộng khắp cả nước. Có thể nói Peugeot 3008 là một sự lựa chọn hợp lý cho những khách hàng ưa thích sở hữu xe thương hiệu châu Âu, chất lượng.

Peugeot 3008 là một trong những mẫu xe chiến lược của Tập đoàn Peugeot (Pháp) trên thị trường toàn cầu, ngay từ khi ra mắt, Peugeot 3008 đã nhận được sự đánh giá tích cực từ nhiều tạp chí ô tô danh tiếng như giải “Car of the Year” năm 2010 do tạp chí What Car của Anh Quốc bình chọn, và giải “Semperit Irish Car of the Year” do Irish Motoring Writers Association (IMWA) đánh giá bình chọn.

Khi về Việt Nam, Peugeot 3008 được trang bị hàng loạt tiện nghi, công nghệ cao cấp, trong đó có đèn pha tự động kết hợp đèn LED chiếu sáng ban ngày, đèn chào thông minh Welcome lights và đèn dẫn đường Follow me home, đèn hậu LED hình tam giác phá cách... Xe có nội thất da cao cấp, ghế lái chỉnh điện 8 hướng, ghế phụ 6 hướng, cửa sổ trời toàn cảnh, màn hình hiển thị thông tin phía trước Head Up Display, học làm mát...

Peugeot 3008 sở hữu một trong những loại động cơ nổi tiếng nhất của Peugeot hiện nay là động cơ tăng áp 1.6L THP (Turbo High Pressure) - động cơ đã vinh dự 8 năm liền đạt giải “Động cơ của năm phân khúc động cơ xăng 1,4lít - 1,8 lít”. Đây được xem là động cơ hội tụ những tinh túy nhất của cả Peugeot và BMW vì nó là “con chung” của hai tập đoàn ô tô hàng đầu thế giới.

Cụ thể, động cơ tăng áp 1,6 lít THP của Peugeot 3008 cho công suất tối đa 167 mã lực tại vòng tua máy 6000 vòng/phút và mô men xoắn tối đa 245 Nm tại 1400-4000 vòng/phút, kết hợp với hộp số tự động 6 cấp cho tốc độ tối đa lên đến 205 km/h, tiêu chuẩn khí thải Euro 5.

Những trang bị tiện nghi khác và an toàn theo Peugeot 3008 cũng rất ấn tượng, trong đó có hệ thống khởi động nút nhấn và dừng cảm chùng, cân bằng điện tử ESP, kiểm soát hành trình và giới hạn tốc độ, kiểm soát chế độ lái, 6 túi khí, camera lùi và cảm biến trước sau...



MOdern design, advanced and dominant conveniences, together with preeminent engine as well as the value of Peugeot brand name is one of the factors helping Peugeot 3008 gain more and more love from customers despite its short launching time. The price 1.19 billion VDN is considered best price in CUV segment, genuine spare parts with quick and high quality service due to Peugeot nationwide showroom. It can be said that Peugeot is a reasonable choice for those who prefer to own a qualified vehicle, European brand name.

Peugeot 3008 is one of the strategic car models of Peugeot Group (France) on global market. Immediately after being launched, Peugeot 3008 received positive assessments from many famous automobile magazines such as “Car of the year” award in 2010 voted by England What Car Magazine, and “Semperit Irish Car of the Year” by Irish Motoring Writers Association (IMWA).

Coming to Vietnam, Peugeot 3008 is equipped with ranges of conveniences, advanced technology, including automatic headlight with LED daytime running lights, smart Welcome lights and navigation lights Follow me home, unconventional triangle LED rear light... The car has advanced leather interior, 8-way electronic driver seats, 6 ways electric front passenger seat, panoramic sunroof, Head Up Display, center console storage box with cooling function..

Peugeot possesses one of the most famous current engines of Peugeot 1.6L THP (Turbo High Pressure) engine - which is honored to award “Engine of the year for 1.4L - 1.8L segment” for 8 consecutive years. This is considered the engine combining quintessence of both Peugeot and BMW because it is the “child” of the two largest Automobile Corporations in the world.

Particularly, 1.6L THP engine of Peugeot 3008 has maximum power of 167hp at 6000 rounds/minute and maximum torque 245 Nm at 1400-4000 rounds/minute, together with 6-speed automatic transmission gives maximum speed up to 205 km/h, Euro 5 emission standards.

Other safe and convenient equipment, according to Peugeot 3008, are also very impressive, including push start button, idling stop, Electronic Stability Program ESP, cruise control and speed limiter, driving mode control, 6 airbags, rear camera and sensors front, rear...

**At the present,
Peugeot 3008
has been one of
the Peugeot car
models which
attract the
most orders in
Vietnam market
with reaching
number of
hundred units.**

Peugeot 3008

ATTRACTS CUSTOMERS FROM THE EARLY YEAR

THANH TRA



NĂM 2015 ĐƯỢC DỰ ĐOÁN SẼ LÀ NĂM THẮNG HOA CHO MAZDA BT-50. CHỈ TÍNH RIÊNG 3 THÁNG ĐẦU NĂM 2015, MAZDA BT-50 ĐÃ BÁN RA 916 XE, TĂNG 173% SO VỚI CÙNG KỲ NĂM 2014, TRỞ THÀNH MẪU XE BÁN CHẠY NHẤT CỦA MAZDA ĐỒNG THỜI VƯỢN LÊN DẪN ĐẦU PHÂN KHÚC PICK-UP.

DẪN ĐẦU MAZDA BT-50 THỊ TRƯỜNG XE PICK-UP

TRANG PHẠM

Nhắc đến xe bán tải truyền thống, người ta thường hình dung đến những mẫu xe có thiết kế khá thô kệch, ca-bin đơn hoặc ca-bin kép cùng những trang bị tiện nghi cơ bản, động cơ diesel có sức kéo lớn để chuyên chở hàng hóa. Nhưng có thể nói, sự xuất hiện của Mazda BT-50 đã phá vỡ mọi giới hạn, vượt xa tiêu chuẩn của một chiếc bán tải thông thường.

Ngoại hình Mazda BT-50 ấn tượng với những đường cong chạy xuyên suốt từ đầu cho đến đuôi xe, tạo cho tổng thể chiếc một xe cái nhìn “mềm mại” mà vẫn chắc khỏe. Trang bị tiện nghi và tính năng vận hành của Mazda BT-50 được sánh ngang với các dòng xe đa dụng cao cấp. Tiêu biểu như đèn pha tự động, gạt mưa tự động, điều hòa tự động 2 vùng độc lập, ghế da (bản 2.2L), kết nối không dây và điều khiển bằng giọng nói. Chính sự kết hợp mang tính cách tân về thiết kế và tiện dụng trong trang bị cùng giá cả hợp lý đã giúp Mazda BT-50 khẳng định vị thế vững chắc trước những đối thủ cùng phân khúc.





Mazda BT-50 gồm có ba phiên bản: số sàn (2.2L) và số tự động (2.2L, 3.2L) sử dụng động cơ Diesel loại turbo tăng áp cho công suất lớn 148 Hp (2.2L số sàn) và 200 Hp (3.2L tự động), kết hợp với hộp số tự động 6 cấp. Hệ thống truyền động với 4 bánh chủ động (2 cầu), tích hợp gài cầu điện tử cùng hàng loạt trang bị an toàn như hệ thống 6 túi khí, hỗ trợ đổ đèo HDC, xuống dốc DAC, ga tự động cruise control, Mazda BT-50 đã chứng tỏ những ưu thế nổi bật về sức mạnh và khả năng vận hành tốt ở mọi địa hình.

Với 3 phiên bản lựa chọn, Mazda BT-50 phù hợp cho những khách hàng đang mong muốn sở hữu một chiếc xe sang trọng vừa tiện dụng trong công việc hoặc gia đình nhưng vẫn đồng thời là một chiếc bán tải đáp ứng tốt mọi nhu cầu sử dụng với mức giá hợp lý (từ 673-810 triệu đồng, tùy phiên bản).

LEADING PICK-UP CAR MARKET

MAZDA BT-50

2015 is expected to be a great year for Mazda BT-50. In the first 3 months of 2015, Mazda BT-50 has sold 916 cars, increasing to 173% compared to the same period in 2014, becoming the Mazda best seller car model and leading pick-up segment.

TRANG PHAM

Talking about conventional trucks, people usually think about those trucks with quite rough designs, single or double cabin and basic conveniences, diesel engine with high draught force to transport goods. However, it can be said that Mazda BT-50 appearance broke all limitation, and outdistanced standards of normal trucks.

Mazda BT-50 looks is impressive with curves from front to rear of the car, making the whole car “soft” but strong at the same time. Convenient equipment and operating function of Mazda BT-50 is equal to premium SUVs line, particularly headlight with automatic on/off, auto rain-sensing front wiper, dual automatic air-conditioning, leather seats (2.2 L version, wireless connection and voice control. The combination among modern design, convenient equipment, and reasonable price enables Mazda BT-50 to affirm its position with other opponents of the same segment.

Mazda BT-50 includes three versions: manual transmission (2.2L) and Automatic transmission (2.2L, 3.2L) using Diesel Turbo High Pressure for high power 148 Hp (2.2L manual transmission) and 200 Hp (3.2L automatic transmission), together with





6-speed automatic gear box. 4 wheel drive system (2 axles), integrated with electronic lock WD, and range of safety equipment such as 6 airbags system, Hill Descent Control HDC, Downhill Assist Control DAC, cruise control, Mazda BT-50 has proven its outstanding advantages in power and operating capacity in every terrain.

With three available versions, Mazda BT-50 is suitable for those who desire to own a luxury and convenient car for family or work, which meanwhile, is a pick-up car which meets utilizing demand and with reasonable price (from 673-810 million VND depending on each version).

MAZDA 6

Thách thức mới của thị trường sedan phân khúc D

TRANG PHẠM

Sự kết hợp giữa khả năng vận hành mạnh mẽ cùng tính năng lái thể thao, tính tiện dụng trong thiết kế và trang bị đã tạo nên sức hút mới cho Mazda 6 trong phân khúc sedan hạng trung cao cấp.



THIẾT KẾ SANG TRỌNG, NỘI THẤT TIỆN NGHI

Phát triển dựa trên ngôn ngữ thiết kế KODO - “Linh hồn của sự chuyển động”, Mazda 6 gây ấn tượng ngay từ bên ngoài với dáng vẻ thể thao, cá tính và đầy sức hút. Ngay khi ra mắt, Mazda 6 đã liên tục được vinh danh với hơn 40 giải thưởng toàn cầu, trong đó mới nhất là lọt vào Top những xe có thiết kế đẹp nhất 2013 (World Car Design of the Year 2013), Xe của năm 2014 RJC tại Nhật Bản...

Nâng tầm giá trị cho thiết kế ấn tượng này là các trang bị ngoại thất cao cấp như hệ thống đèn pha Bi-Xenon; đèn LED chạy ban ngày; hệ thống rửa đèn, đèn pha tự động bật/tắt, đèn pha tự động điều chỉnh góc chiếu; hệ thống gạt mưa tự động; Gương chiếu hậu chỉnh, gập điện, tích hợp đèn báo rẽ, mâm đúc hợp kim nhôm 19 inch (ở phiên bản động cơ 2.5L).

Không gian nội thất Mazda 6 rộng rãi với nhiều trang bị tiện nghi hiện đại như ghế bọc da cao cấp, ghế lái chỉnh điện 8 hướng nhớ vị trí, màn hình DVD tích hợp GPS, hệ thống âm thanh 11 loa Bose, cổng kết nối USB/AUX/iPod/Bluetooth, điều hòa tự động 2 vùng độc lập, lấy chuyển số trên vô lăng (bản 2.5L).



VẬN HÀNH MẠNH MẼ, TIẾT KIỆM NHIÊN LIỆU

Tương xứng với ngoại hình đầy sức hút chính là sức mạnh 185 mã lực (bản 2.5L), mô-men xoắn lên 250Nm ngay tại vòng tua 3250 rpm, kết hợp với hộp số tự động 6 cấp, dẫn động cầu trước.

Mazda 6 ứng dụng công nghệ SkyActiv hiện đại, một giải pháp tiên tiến về động cơ, hộp số, thân xe, hệ thống treo giúp tối ưu hóa các tính năng vận hành và nâng cao khả năng tiết kiệm nhiên liệu. Hệ thống động lực của Mazda 6 được trang bị thêm hệ thống dừng/khởi động động cơ i-Stop, hệ thống tái tạo năng lượng khi giảm tốc i-Eloop, hệ thống kiểm soát ga tự động Cruise control... giúp giảm áp dụng sử dụng chân phanh trong giao thông đô thị đông đúc, nâng cao hiệu quả tiết kiệm nhiên liệu.

AN TOÀN HÀNG ĐẦU

Mazda 6 được chứng nhận điểm an toàn tuyệt đối “Top Safety Pick” do Hiệp hội an toàn giao thông Mỹ (IIHS) uy tín bình chọn. Sở hữu hàng loạt trang bị an toàn hiện đại, Mazda 6 mang đến cảm giác yên tâm và thoải mái nhất cho người cầm lái như 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).



The combination among powerful operating capacity, sporty function, and convenience in design and equipment has created new attraction for Mazda 6 of premium midsize sedans segment.

MAZDA 6 NEW CHALLENGE OF D SEDAN SEGMENT

TRANG PHAM



Luxury design, convenient interior

Developed based on KODO design language - "Soul of motion", Mazda 6 is impressive from its sporty, stylish and attractive appearance. Immediately after being launched, Mazda 6 has been continuously honored with more than 40 awards globally including the newest one in the top of best designed car in 2013 (World Car Design of the Year 2013), RJC Car of the year 2014 in Japan...

This impressive design is enhanced by advance exterior equipment such as Bi-xenon light system, LED daytime running light, headlight washing system; automatic on/off, auto-leveling headlights; auto rain-sensing front wiper; power outside mirror, electric folding and side turn lamps integrated; 19 inches aluminum alloy wheels (for 2.5 L version).

Mazda 6 has large inferior space with convenient and modern equipment such as advanced leather seats, 8-way power driver seats with memory, DVD screen integrated with GPS, sound system with 11 speakers Bose, USB/AUX /iPod/ Bluetooth connections, full automatic dual zone air conditioner, paddle shift (version 2.5 L).

Powerful operation, fuel saving

Corresponding to attractive appearance is the power of 185 hp (2.5 L), torque up to 250 Nm at 3250 rpm, together with 6-speed automatic transmission, front wheel drive.

Mazda 6 applies modern SkyActiv technology, an advanced solution for engine, gear box, body, suspension system helps optimize operating functions and enhance fuel saving capacity. Mazda6's drive train is equipped with Stop/start system i-Stop engine, a regenerative engine braking system i-Eloop, automatic speed control Cruise control... enabling the car to reduce brake foot using in crowded metropolitan which can increase sufficient in fuel saving.

Safety first

Mazda 6 is certificated "Top Safety Pick" voted by charisma Insurance Institute for Highway Safety (IIHS). Possessing ranges of modern safety equipment, Mazda6 brings safe and comfortable feeling for driver, which such equipments: anti-lock braking system (ABS), Electronic Brake-force Distribution (EBD), Dynamic Stability Control (DSC), automatic speed control system (Cruise Control), 6 airbags ,reversing camera (2.5L), front/back sensors, Adaptive Front-lighting Systems (AFS).



THACO AUMAN C3000A & C340

X

E TẢI NĂNG MỚI CHO VẬN TẢI ĐƯỜNG DÀI TẢI TRỌNG LỚN

THẠCH LỰU

Với cấu hình và công suất động cơ hợp lý, hệ thống truyền động ưu việt, đáp ứng các điều kiện vận hành khắc nghiệt, Thaco Auman C3000A (xe 8x4, tải trọng 17,1 tấn) và Thaco Auman C340 (xe 10x4, tải trọng 20,5 tấn) là lựa chọn tối ưu của các doanh nghiệp có nhu cầu vận chuyển hàng hóa đường dài tải trọng cao.



Bầu hơi xe C340



Bầu hơi trước xe C340

Thaco Auman C3000A: Xe tải 8x4 công năng vượt trội

Thaco Auman C3000A, xe tải 8x4, tải trọng 17,1 tấn được trang bị động cơ WP10.340E32 công suất 340Ps (đây là dòng động cơ được nghiên cứu, 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), với ưu điểm vượt trội: mạnh mẽ, tiết kiệm nhiên liệu, thân thiện với môi trường, đặc biệt là tuổi thọ cao, đáp ứng tốt các điều kiện vận hành khắc nghiệt. Khung gầm, chassis được chế tạo từ thép cường lực kết cấu vững chắc, có khả năng chịu tải cao, đồng thời có khối lượng nhẹ, góp phần giảm trọng lượng bản thân xe, tiết kiệm nhiên liệu.

Thaco Auman C3000A được trang bị cầu Steyer - Áo (cầu láp 1 cấp) mạnh mẽ, an toàn, chịu tải tốt. Cầu lớn, khả năng chịu tải 13 tấn mỗi cầu, tuổi thọ cao, đảm bảo an toàn khi vận hành với tải trọng lớn. Cơ cấu cắt và khóa vi sai giữa 2 cầu chủ động, giúp xe vận hành tốt trên đường đèo dốc hay lầy lội, nhất là khi tải trọng lớn, đồng thời tiết kiệm nhiên liệu. Bên cạnh đó, hệ thống nhíp dây kết hợp với hệ thống balance (cân bằng) tăng khả năng chịu tải cho sản phẩm.

Thaco Auman C340: Xe tải 10x4 tải trọng cao

Trên cơ sở xe tải nặng Thaco Auman C3000A, Thaco tiếp tục nghiên cứu, phát triển, đưa ra thị trường sản phẩm Thaco Auman C340 (xe 10x4) với tải trọng cho phép lên đến 20,5T. Thaco Auman C340 được trang bị thêm cầu phụ, sử dụng lốp đơn, với cơ cấu nâng hạ cầu bằng khí nén, hệ thống treo sử dụng bầu hơi Good Year (Mỹ) được điều khiển bằng điện, rất ưu việt khi vận hành trên điều kiện địa hình phức tạp tại Việt Nam.



Để đáp ứng điều kiện vận chuyển đường dài liên tục với tải trọng lớn, Thaco Auman C3000A và C340 được tối ưu hóa hệ thống truyền động, đảm bảo các tiêu chí: an toàn cao và vận hành ổn định trên mọi địa hình. Hệ thống phanh khí nén tác động 2 dòng kết hợp phanh tay lò xo tích năng (lốc kê) và phanh khí xả với hiệu quả phanh cao, đảm bảo an toàn khi đổ đèo. Hộp số Fast Gear - Mỹ (cơ cấu 12 số tiến - 2 số lùi) phù hợp để vận hành trên nhiều địa hình khác nhau. Ly hợp điều khiển thủy lực, trợ lực khí nén giúp lái xe vào số nhẹ nhàng, chính xác.

Để phù hợp với điều kiện sử dụng tại Việt Nam, thùng xe Thaco Auman C3000A và C340 được Thaco nội địa hóa. Thùng có kết cấu 5 trụ 4 bửng, được đóng trên dây chuyền công nghệ tiên tiến của Hàn Quốc, tất cả các chi tiết đều được sơn nhúng tĩnh điện ED 5 lớp, với các vật liệu đa dạng như inox, nhôm, tôn kẽm, tôn đen... đáp ứng nhu cầu của khách hàng và phù hợp với các quy định hiện hành về kích thước, tải trọng.

Cabin Thaco Auman C3000A và C340 được thiết kế theo tiêu chuẩn châu Âu với những đặc tính ưu việt về chức năng, sự tiện nghi, thoải mái. Không gian cabin rộng rãi, nội thất sang trọng, đầy đủ các trang thiết bị tiện nghi, có giường ngủ cho lái xe khi vận hành đường dài.

Với cấu hình phù hợp các quy định mới về vận tải đường bộ, đáp ứng điều kiện vận hành khắc nghiệt và nhu cầu sử dụng của khách hàng, giá hợp lý, khả năng khai thác cao... Xe tải Thaco Auman C3000A và C340 sẽ là bạn đồng hành tin cậy, an toàn và năng động, đem lại hiệu quả đầu tư cao cho các doanh nghiệp vận tải đường dài tải trọng lớn.

THACO AUMAN

NEW HEAVY TRUCK FOR LONG DISTANCE TRANSPORT HIGH LOAD

THACH LUU

THACO AUMAN C3000A: 8X4 TRUCK WITH OUTSTANDING PERFORMANCE

Auman Thaco C3000A, 8x4 truck with the load of 17.1 tons is equipped with WP10.340E32 engine, capacity of 340Ps (this is the line of engine researched and developed by the association center of research & testing ALV - Austria and Bosch Group - Germany with the famous tradition and fuel system design in the world), with outstanding features: powerfulness, fuel-efficiency, environmental friendliness, especially car longevity, satisfying the severe operating conditions. The chassis is made of toughened steel of firm structure, with high load capacity and lightweight, contributing to reduce the vehicle weight, save fuel.

Auman Thaco C3000A is equipped with the Steyer drive axle - Austria (01 stage drive axle) robust, secure, good load resistant. Axle is large, of load capacity of 13 tons per axle, durable, assures safe operation with large loads. Cutting Structure and differential lock between the two axles are proactive, helping the truck operates well on the slope and muddy roads, especially in case of high loads, and fuel efficiency. Besides, thick spring system combined with the balance system increases the load capacity for the product.

THACO AUMAN C340: 10X4 TRUCK WITH HIGH LOAD CAPACITY

Based on the heavy truck Auman Thaco C3000A, Thaco continuously researches and develops, brings to market the product Thaco Auman C340 (10x4 vehicle) with permitted load up to 20,5 tons. Thaco Auman C340 is equipped with an additional axle, uses single tire with the structure for pneumatic lifting, suspension system using Good Year (US) steam which is controlled electrically, very superior when operating on complex terrain conditions in Vietnam.

To meet the conditions of continuous long-distance transport with high load, Thaco Auman C340 and C3000A are optimized drive system, ensuring the following criteria: high safety and operational stability on any terrain. Dual circuit pneumatic brake system combined with hand brake (cyclone) and exhaust brake with high braking performance ensures safety on the downhill. Fast Gear - USA reducers (structure of 12 forward gears - 2 reverse ones) are suitable to operate on many different terrains. Hydraulic controlled clutch, pneumatic assistance help drive and gear easily, exactly.

C3000A & C340

WITH THE REASONABLE CONFIGURATION AND ENGINE POWER, SUPERIOR DRIVETRAIN, SATISFYING THE SEVERE OPERATING CONDITIONS; THACO AUMAN C3000A (8X4 VEHICLE, THE LOAD OF 17.1 TONS) AND THACO AUMAN C340 (10X4 VEHICLE, THE LOAD OF 20.5 TONS) ARE OPTIMAL CHOICES OF ENTERPRISES HAVING DEMAND ON LONG DISTANCE TRANSPORT AND HIGH LOAD.



To match the use conditions in Vietnam, trunks of Thaco Auman C3000A and C340 are localized by Thaco. The trunks have structure of 5 barrels and 4 abdomens fitted on advanced technology lines of Korea, all the details are embedded with electrostatic paint ED 5 layers, with diverse materials such as stainless steel, aluminum, zinc coated steel, black iron etc. meeting the needs of our customers and in accordance with the current regulations on dimension, weight.

Cabins of Thaco Auman C3000A and C340 are designed according to

European standards with superior properties on function and comfort. Space of cabin is spacious with luxurious interiors, fully equipped facilities, sleeping beds for drivers while operating long distance.

With proper configuration in accordance with the new rules on road transport, meeting the severe operating conditions and needs of customers, reasonable price, the high ability of exploitation etc., Thaco Auman C340 and C3000A trucks will be the reliable, safe and dynamic companion, creating high efficiency on investment for enterprises of long distance transport and high load.

XE BEN

THACO FORLAND FLD1000B

THẠCH LỰU



Chất lượng ổn định, khả năng khai thác cao, giá hợp lý, dòng xe ben Thaco Forland (tải trọng từ 0,99 - 8T) của Thaco đã trở thành người bạn đồng hành tin cậy của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây dựng, san lấp mặt bằng, kinh doanh vận tải vật liệu xây dựng... Năm 2014, Thaco đã bán ra thị trường hơn 3.000 xe. Để đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng, Thaco tiếp tục phát triển, đưa ra thị trường sản phẩm mới: Thaco Forland FLD1000B (tải trọng 7.5T, thể tích thùng ben 6,4 m³) với cấu hình phù hợp, nhiều chi tiết được nâng cấp, gia tăng giá trị sử dụng.

ĐỘNG CƠ CÔNG NGHỆ ÁO

Thaco Forland FLD1000B được trang bị động cơ Weichai WP6.180E32 công nghệ Áo công suất 180Ps. Đây là sản phẩm xe ben trung đầu tiên trên thị trường sử dụng động cơ Weichai - dòng động cơ được nghiên cứu, 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, với ưu điểm vượt trội: mạnh mẽ, tiết kiệm nhiên liệu, thân thiện với môi trường, đặc biệt là độ bền và tuổi thọ cao. Với cấu hình nhỏ gọn, trọng lượng nhẹ, hiệu suất chuyển tải nhiên liệu đạt trên 96%, động cơ WP6.180E32 có mức tiêu hao nhiên liệu khá thấp, góp phần giảm đáng kể chi phí cho nhà đầu tư.

Kết cấu tổng thể Thaco Forland FLD1000B được thiết kế theo tiêu chuẩn an toàn châu Âu EEC, gia tăng độ cứng tổng thể và khả năng chịu va chạm mạnh. Chassis có kết cấu 2 lớp, chịu tải cao và vận hành ổn định.

MẠNH MẼ, TIẾT KIỆM NHIÊN LIỆU



NHIỀU CHI TIẾT ĐƯỢC NÂNG CẤP GIA TĂNG GIÁ TRỊ SỬ DỤNG

Thaco Forland FLD1000B được nâng cấp ở nhiều chi tiết, gia tăng giá trị sử dụng và khả năng khai thác của sản phẩm. Cầu xe làm bằng chất liệu gang đúc nhập khẩu độ bền cao, tỷ số truyền cầu hợp lý, khả năng chịu tải 13 tấn, lớn hơn các sản phẩm cùng phân khúc trên thị trường. Hệ thống treo với lá nhíp dày và rộng, rimen nhíp trước và sau được chế tạo từ thép đúc chống rỉ có độ bền và khả năng chịu tải cao. Phanh khí xả sử dụng công nghệ WEVB (Đức), gia tăng độ an toàn cho xe khi vận hành trên đường đèo, dốc. Bình khí nén được thiết kế theo công nghệ WABCO, tăng độ bền cũng như hiệu quả hoạt động của các thành phần bên trong hệ thống phanh. Hộp số cơ khí, cơ cấu 8 số tiến - 2 số lùi (kiểu 2 tầng) với hệ thống điều khiển được nâng cấp, giúp lái xe vào số nhẹ nhàng, chính xác.

Thaco Forland FLD1000B sử dụng ben đầu - hệ thống ben dùng cho các xe ben nặng, dễ bảo dưỡng. Hệ thống nâng cabin bằng thủy lực giúp việc nâng cabin nhẹ nhàng. Góc lật cabin và thùng xe lớn, thuận lợi cho việc bảo trì, bảo dưỡng. Góc mở cửa cabin tối đa lên đến 80°, tạo sự thuận tiện cho tài xế khi lên xuống xe.

Thaco Forland FLD1000B được trang bị lốp lớn (12-20), mâm dày (12mm), chịu tải cao; lốp dự phòng bố trí hợp lý, dễ thay thế. Thùng ben có kết cấu vững chắc, kích thước lớn, gia tăng khả năng chuyên chở, đáp ứng nhu cầu sử dụng của khách hàng.

Vận hành ổn định, khả năng khai thác cao, cấu hình phù hợp với các quy định mới về vận tải đường bộ và nhu cầu sử dụng, giá hợp lý, thu hồi vốn nhanh, Thaco Forland FLD1000B là lựa chọn phù hợp, giúp các doanh nghiệp có một bước khởi đầu tự tin và hiệu quả.

DUMPER TRUCK

THACO FORLAND FLD1000B



Austrian technology engine

Thaco Forland FLD1000B is equipped Weichai engine WP6.180E32 Austrian technology, capacity of 180Ps. This is the first light dumper truck in domestic market using Weichai engine - the engine studied and developed by Experiment & Study association center ALV - Austria and Bosch Corporation - Germany who has the tradition of famous fuel system design in the world, with outstanding features: strength, saving fuel environmentally friendly, especially durability and longevity. With compact configuration, light weight, transmission fuel efficiency over 96%, the WP6.180E32 engine has quite low fuel consumption, distributes to reduce significantly cost for investors. General structure of Thaco Forland FLD1000B is designed under Europe safety standard EEC, increases general hardness and resistant to bumps. Chassis has 2-layer structure, high load and stable operation.

A Powerful and Fuel efficient Truck

THACH LUU

Many parts are upgraded to increase using value

Thaco Forland FLD1000B is upgraded in many parts to increase using value and exploitation capacity of the product. Axle is made by imported cast steel material with high durability, suitable transmission ratio for axle, 13-ton load capacity, being larger than products in the same segment in the market. Suspension with thick and wide spring, front and rear spring rim is fabricated from antirust cast steel with high duration and load capacity. Exhaust brake uses technology WEVB (Germany) to increase safety for trucks when driving on mountain pass roads and cross slope. Compressed air tank is designed under technology WABCO to increase durability and performance of components in brake system. Mechanical gearbox has structure of 8 forward gears - 2 reverse gears (2-level type) with improved control system, which helps drivers gearing smoothly and exactly.

Thaco Forland FLD1000B uses dumper top - dumper system for heavy dumper trucks, easy to maintain. Hydraulic cabin lifting system helps to lift cabin easily. Flip angle and big tank is advantage for maintenance. Maximum opening angle of cabin door is up to 80°, creating advantages for drivers while getting on or off trucks.

Thaco Forland FLD1000B is equipped big tires (12-20), thick alloy wheels (12mm), high load; standby tire is arranged suitably and easy to replace. Dumper tank has hard structure, big size to increase transport capacity and to meet customer demands.

With stable operation, high exploitation capacity, configuration according to new regulations of road transportation and using demands, together with reasonable price, quick payback, Thaco Forland FLD1000B is the suitable choice to help enterprises having a confident and effective first step.

“

With stable quality, high exploitation capacity, reasonable price, dumper truck Thaco Forland (load of 0,99 - 8T) has become the dependable companion in the field of construction, leveling, construction material transport business... In 2014, Thaco sold over 3.000 trucks. To satisfy various demands of customers, Thaco has continued to develop, launch new product: Thaco Forland FLD1000B (load 7.5T, dumper tank volume 6,4m³) with fitting configuration, many upgraded components, using value increasing.

”

DU HÀNH CÙNG THACO COUNTY HB73S

THẠCH LỰU

Để cảm nhận
sự khác biệt



Với mục tiêu đem đến cho khách hàng những sản phẩm ngày càng phù hợp, ưu việt và kinh tế hơn, Thaco tiếp tục phát triển, đưa ra thị trường sản phẩm mới: Thaco County HB73S với thiết kế khoa học và thẩm mỹ, nhiều chi tiết được nâng cấp nhằm gia tăng giá trị sử dụng, đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng.

THACO COUNTY HB73S

KINH TẾ, TIỆN NGHI

Thaco County HB73S được Thaco phát triển trên khung gầm Hyundai County với độ bền cao, vốn được các doanh nghiệp vận tải tại Việt Nam ưa chuộng; đồng thời được nâng cấp ở nhiều chi tiết. Chiều dài xe gia tăng lên 7,3m, tạo không gian rộng rãi hơn so với xe County hiện hữu trên thị trường (7m). Nhiều chi tiết nội ngoại thất được nâng cấp và thiết kế mới nhằm gia tăng giá trị sử dụng và tính tiện nghi đồng thời tạo sự mới lạ về phong cách.

Điều hòa được bố trí trên nóc mũi, giúp hạn chế bùn đất, rác bám vào khi vận hành, giảm thiểu hư hỏng và tăng tuổi thọ. Đặc biệt, dàn lạnh mới công suất 15.000 Kcal/h (thay cho dàn lạnh cũ công suất 10.000 Kcal/h) giúp phân bố hơi lạnh nhanh và sâu đến tất cả các vị trí trong xe, mang lại cảm giác dễ chịu cho hành khách trong suốt hành trình. Mặt sau xe được trang bị thêm lướt gió, tăng tính thẩm mỹ. Xe được trang bị lốp 7.50R16 kích thước lớn, độ bền và khả năng chịu tải cao hơn.

Ngoài cửa xếp theo tiêu chuẩn, Thaco County HB73S còn có thêm kiểu cửa

trượt cho khách hàng lựa chọn. Kính hông 2 kiểu: kính liền và kính lùa tùy theo yêu cầu của khách hàng. Để đáp ứng tốt hơn nhu cầu của hành khách về chỗ để hành lý, hầm hành lý được thiết kế với thể tích lớn: 1,5m³, gấp đôi County hiện hữu.

Ở khoang lái, la phong đầu với kiểu dáng mới giúp không gian rộng thoáng hơn. Ở khoang hành khách, hệ thống đèn chiếu sáng được thiết kế mới, đèn trần sử dụng đèn vuông kết hợp 02 dãy đèn led hắt ánh sáng ở hai bên máng gió, tạo nên một không gian ánh sáng đẹp hài hòa và sang trọng.

THACO HB70CT: XE BUS

CÔNG CỘNG PHIÊN BẢN MỚI

Trên cơ sở Thaco County HB73S, Thaco đã phát triển phiên bản xe bus công cộng Thaco City HB73CT với thiết kế mới: 24 chỗ ngồi, 16 chỗ đứng (thay cho layout 20 chỗ ngồi, 20 chỗ đứng của xe Thaco City HB70CT) nhằm gia tăng tính tiện ích, tạo sự thoải mái cho hành khách. Đặc biệt, với đặc thù vận hành liên tục, hay dừng đỗ của xe bus công cộng, việc bố trí điều hòa trên nóc mũi khá phù hợp, hạn chế đáng kể hư hỏng và giảm thiểu chi phí bảo trì so với điều hòa đặt dưới gầm xe.

Chất lượng, hiệu quả đầu tư cao, dòng xe bus Thaco County do Thaco sản xuất và phân phối đã trở thành lựa chọn hàng đầu của các doanh nghiệp kinh doanh du lịch, vận tải tuyến ngắn và nội thành cũng như đưa đón nhân viên, học sinh.

In order to bring to customers the products which are more and more suitable, preeminent, and economical, Thaco continues to develop and launch a new Thaco County HB73S with ergonomic and aesthetic design with many upgraded parts to increase value in use and meet varied customer demands.

TRAVEL WITH COUNTY HB73S FEEL THE DIFFERENCE

THACH LUU



THACO COUNTY HB73S

ECONOMICAL, CONVENIENT

Thaco County HB73S is developed by Thaco from chassis of Hyundai County with high durability, which is preferred by Vietnamese transportation businesses; meanwhile, the bus also has upgraded necessary parts.

The length of the bus increase to 7.3m creating larger space compared to current County Bus (7m). Many exterior and interior parts are upgraded and new design enhances value in use and comfort, meanwhile makes it a unique style.

Air-conditioner is set on the top of the hood reducing mud, dirt sucked in when operating, which minimizes damage and increases duration. Especially, new cooling system with power of 15,000 Kcal/h (instead of the old one with 10,000 Kcal/h) helps distribute cold air quickly and deeply to every place in the bus, brings pleased feeling for passengers during the journey. The back of the bus is equipped with spoiler increasing aesthetic. The bus is equipped with 7.50R16 tires which are big and have high duration and supporting power. In additions to standard folding door, Thaco County HB73S also has sliding door for more choices. Two types of side glass: Fix door and slide door depending on customer requirements. In order to better satisfy customer demands for luggage space, luggage cellar is designed with bigger volume: 1.5 m³, two times higher than the current County.

In bus driver's cockpit, the front roof of the bus with new design helps create a larger space. In passenger cabin, light system with new design, the square ceiling light and 02 LED light system reflexes light from the two wind tunnels brings harmonious and luxury light space.

THACO HB 70CT

NEW VERSION OF PUBLIC TRANSPORT BUS

Basing on Thaco County HB73S, Thaco has developed Thaco City HB73CT version public transport bus, with new design: 24 seats, 16 standing points (instead of layout 20 seats, 20 standing points of Thaco City HB70CT) in order to enhance maneuverability, make passengers feel comfortable. Especially, as specific characteristic that the bus is operated continuously, and constant stop by, setting air-conditioner on the top hood is reasonable which minimize damage and reduce maintenance cost in compared to those whose air-conditioners are set underfloor.

With high quality and investment efficiency, Thaco County bus line manufactured and distributed by Thaco has been the top choice for tourism enterprises, short line transportation enterprises and city shuttle, as well as shuttle bus service for student or staff.



THACO HD350/450

CHẤT LƯỢNG ĐẠT TIÊU CHUẨN HYUNDAI MOTORS TOÀN CẦU

THẠCH LỰU

“

Thaco HD350/HD450 với tải trọng phù hợp, đáp ứng nhu cầu vận chuyển đa dạng và mang lại hiệu quả kinh tế cao cho các nhà đầu tư.”

Chất lượng Hyundai Motors toàn cầu

Thaco HD350/HD450 được Thaco phát triển trên cơ sở cấu hình, khung gầm và những tính năng ưu việt của dòng sản phẩm Thaco HD65/HD72, chỉ thay đổi về nhận diện và thông số tải trọng. Sản phẩm được lắp ráp trên dây chuyền công nghệ tiên tiến được Tập đoàn Hyundai chuyển giao chính thức, với linh kiện nhập khẩu đồng bộ từ Hyundai. Mọi công đoạn của quá trình sản xuất đều được Hyundai Motors kiểm định nghiêm ngặt, từ dây chuyền hàn bấm cabin, lắp ráp khung gầm, động cơ, linh kiện đến dây chuyền sơn tĩnh điện... Trước khi xuất xưởng, các sản phẩm đều phải đi qua hệ thống kiểm tra như hệ thống thử nước, hệ thống đăng kiểm theo tiêu chuẩn Hyundai, hệ thống đường thử đa địa hình tiêu chuẩn châu Âu... đảm bảo đạt chất lượng Hyundai toàn cầu.

Đáp ứng nhu cầu vận chuyển đa dạng của khách hàng

Để đáp ứng nhu cầu vận chuyển đa dạng của khách hàng, Thaco HD350/450 được thiết kế với tải trọng cho phép chở từ 3,5 - 4,2 tấn (Thaco HD65/72 có tải trọng từ 2,5 - 3,5 tấn). Tải trọng lớn trong khi trọng lượng bản thân xe không thay đổi so với Thaco HD65/HD72 đồng thời cấu hình phù hợp với các quy định mới về vận tải đường bộ, Thaco HD350/HD450 vừa được nâng cao khả năng chuyên chở, vừa tiết kiệm đáng kể nhiên liệu, mang lại hiệu quả kinh tế cao cho khách hàng.



Để phù hợp với điều kiện sử dụng tại Việt Nam, thùng xe Thaco HD350/HD450 được Thaco nội địa hóa và nâng cấp, gia tăng giá trị sử dụng. Thùng được đóng trên dây chuyền công nghệ tiên tiến của Hàn Quốc, các thông số kỹ thuật phù hợp với quy định hiện hành về kích thước, tải trọng. Cùng với việc đa dạng hóa chủng loại thùng (gồm thùng lửng, thùng kín và thùng mui bạt), Thaco cũng phát triển các sản phẩm chuyên dụng trên nền xe cơ sở Thaco HD350/450 để đáp ứng nhu cầu đa dạng của nhiều đối tượng khách hàng.

Chất lượng đạt tiêu chuẩn Hyundai motors toàn cầu tính năng mạnh mẽ, năng động, phù hợp với nhu cầu vận chuyển đa dạng của khách hàng ở nhiều khu vực với đặc điểm, điều kiện giao thông khác nhau, Thaco HD350/HD450 sẽ là người bạn đồng hành tin cậy và hiệu quả, đem đến sự hài lòng cao cho các nhà đầu tư.



THACO HD350/450

**SATISFIES THE GLOBAL
HYUNDAI MOTORS
QUALITY STANDARDS**

THACH LUU

Based on outstanding features of the product Thaco HD65/HD72, Thaco continues to study, develop new product - Thaco HD350/HD450 with fitting loading capacity, meeting diversified transport demands and giving high economic effects to investors.

Hyundai Motors Global Quality Standards

Thaco develops Thaco HD350/HD450 based on configuration, chassis and outstanding features of the product Thaco HD65/HD72, only changes identification and load data. The product is assembled by advanced technological line handed over officially by Hyundai Corporation, with integrated spare parts imported from Hyundai. All sections in production process are inspected strictly by Hyundai Motors, from cabin resistance welding line, chassis installation, engine and spare parts to power coating line... Before releasing, products must go through inspection system such as water test system, registration system under Hyundai standard, multi-terrain testing road system under European standard... to ensure the Global Hyundai quality.



Satisfy diversified transport demands of clients

To satisfy diversified transport demands of clients, Thaco HD350/HD450 is designed with allowed load from 3,5 - 4,2 tons (Thaco HD65/HD72 has load from 2,5 - 3,5 tons). The load is large while truck weight is constant than Thaco HD65/HD72 as well as configuration is fitting with new regulations of road transportation. Thaco HD350/HD450 both is enhanced carrying capacity and saves fuel significantly, which gives high economic effects to clients.

To accord to using conditions in Vietnam, tank of Thaco HD350/HD450 is localized and improved by Thaco to increase use value. The tank is installed on advanced technological line of Korea, specifications accords to current regulations of dimension, load. With diversification of tank types (including half tank, barreling, tank with roof canvas), Thaco also develops specialized products based on Thaco HD350/HD450 to meet diversified demands of more customers.

Satisfying The Hyundai Motors Global Quality Standard, strong features, motivation, according to diversified transport demands of clients in regions with different traffic characteristic and conditions, Thaco HD350/HD450 will be reasonable and effective companion delivering high satisfaction to investors.





LÃNH ĐẠO TỈNH QUẢNG NAM THĂM VÀ CHÚC TẾT THACO

Chiều ngày 2/3, đoàn lãnh đạo tỉnh Quảng Nam do ông Lê Phước Thanh, Bí thư Tỉnh ủy, Chủ tịch UBND tỉnh làm trưởng đoàn đã đến thăm và chúc tết xuân Ất Mùi tại Văn phòng Tổng quản Thaco tại Tp. Hồ Chí Minh. Cùng đi với đoàn còn có: Ông Nguyễn Đức Hải - Ủy viên Trung ương Đảng, Phó Chủ nhiệm Ủy ban Kiểm tra Trung ương, nguyên Bí thư Tỉnh ủy Quảng Nam; Ông Đinh Văn Thu - Ủy viên Ban Thường vụ Tỉnh ủy, Phó Chủ tịch Thường trực UBND tỉnh và các sở, ban, ngành, khu kinh tế mở Chu Lai của tỉnh.

Tiếp đoàn về phía Thaco có ông Trần Bá Dương - Chủ tịch HĐQT, ông Nguyễn Hùng Minh - Tổng Giám đốc, ông Vũ Bảo Quốc - Phó TGĐ và lãnh đạo các đơn vị trực thuộc. Tại buổi tiếp, ông Trần Bá Dương đã trình bày với đoàn những hoạt động trọng tâm của Thaco trong năm 2014 và kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015, nhất là việc tiếp tục đầu tư phát triển KPH Chu Lai - Trường Hải tại Quảng Nam. Ông Lê Phước Thanh thay mặt lãnh đạo tỉnh Quảng Nam đã phát biểu đánh giá cao những phấn đấu nỗ lực vượt bậc của toàn thể CB.CNV Thaco, ngoài hoạt động kinh doanh, Thaco còn quan tâm đến các hoạt động xã hội, mà trước tiên là đảm bảo việc làm, đời sống, thu nhập của người lao động, tạo điều kiện cho người lao động gắn bó và đóng góp vào sự phát triển của đất nước nói chung và Quảng Nam nói riêng.

THE PUBLIC AUTHORITY LEADERS OF QUANG NAM PROVINCE VISITS AND GREETES THACO ON THE OCCASION OF TET FESTIVAL

On the afternoon of March 2nd, the leadership delegation of Quang Nam province under the guidance of Mr. Le Phuoc Thanh, Secretary of Provincial Committee cum Chairman of the provincial People's Committee visited and greeted on the occasion of At Mui Tet in the Office of General Management of Thaco in Ho Chi Minh city. Together with the delegation were Mr. Nguyen Duc Hai - Member of Party Central Committee cum Deputy Chairman of Central Inspection Committee, former Secretary of Quang Nam Provincial Party Committee; Mr. Dinh Van Thu - Member of Provincial Party Standing Committee, Deputy Chairman of the Provincial People's Committee and departments, boards, sectors and Chu Lai open economic zone of the province.

At the Thaco side, Mr. Tran Ba Duong - Chairman of Board of Management, Mr. Nguyen Hung Minh - General Director, Mr. Vu Bao Quoc - vice president of Thaco and leaders of the subsidiaries were presented to meet the delegation. At the meeting, Mr. Tran Ba Duong presented to the delegation about the key activities of Thaco in the year 2014 and business and production plan in 2015, especially the continuous investment of the Chu Lai - Truong Hai Complex in Quang Nam. Mr. Le Phuoc Thanh on behalf of the leadership of Quang Nam province has appreciated the large efforts of the entire employees of Thaco, in addition to the business activities, Thaco has also paid attention to the social activities, first of all ensured the employment, life and income of the employees, facilitated the employees to closely combine with the company and contributed to the development of the country in general and Quang Nam Province in particular.

THACO ĐẠT THƯƠNG HIỆU MẠNH VIỆT NAM NĂM 2015

Sáng ngày 21/3 tại nhà hát lớn Hà Nội đã diễn ra chương trình Liên hoan doanh nghiệp Rồng vàng và Thương hiệu mạnh Việt Nam 2015 với chủ đề "Tạo dựng môi trường kinh doanh bình đẳng và lành mạnh", do Thời báo Kinh tế Việt Nam tổ chức. Ban tổ chức đã trao giải thưởng cho 70 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đạt danh hiệu Rồng vàng và 95 doanh nghiệp Việt Nam đạt danh hiệu Thương hiệu mạnh. Đại diện Thaco đã đến tham dự và nhận giải Thương hiệu mạnh Việt Nam năm 2015, đây là lần thứ 5 Thaco đạt giải thưởng này.



THACO ACHIEVED THE VIETNAM STRONG BRAND 2015

On March 21st, in the morning at the Hanoi Opera House, the Festival of Yellow dragon enterprises and Vietnam strong brands 2015 with the topics "Creating the equal and healthy business environment" took place under the organization of the Vietnam Economy Times. The organization committee awarded to 70 enterprises with foreign investment capital achieving the Gold dragon title and 95 Vietnamese enterprises achieving the Strong brand title. The Thaco representative attended and received the Vietnam Strong brand 2015 award and this is the fifth time Thaco receiving this reward.

THACO ĐẠT TOP 10 GIẢI THƯỞNG THƯƠNG HIỆU VIỆT TIÊU BIỂU

Ngày 15/3/2015 tại Nhà hát Lớn, Hà Nội đã diễn ra Lễ tôn vinh, trao Giải thưởng “Sản phẩm, dịch vụ thương hiệu Việt tiêu biểu hưởng ứng Cuộc vận động Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam” năm 2014 lần thứ I. Đây là giải thưởng dành cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất công nghiệp, phân phối, thương mại dịch vụ hưởng ứng và thực hiện tốt cuộc vận động “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam” trong suốt 5 năm phát động. Thaco là doanh nghiệp xếp Top 10 sản phẩm thương hiệu Việt xuất sắc có tỷ lệ nội địa hóa cao và 80 doanh nghiệp thương hiệu Việt tiêu biểu. Tổng giám đốc Thaco - ông Nguyễn Hùng Minh đã đến tham dự và nhận giải thưởng này.



THACO ACHIEVED THE TOP 10 OF TYPICAL VIETNAMESE BRAND AWARD

On March 15, 2015, at the Hanoi Opera House, the ceremony to honor and award the “Typical Vietnamese brand products, services responding to the crusade Vietnamese people use the Vietnamese goods” 2014 of the first time took place. This is the reward for enterprises operating in the field of industrial production, distribution, services and trade, which have responded and well implemented the campaign “Vietnamese people use the Vietnamese goods” during 5 launched years. Thaco is the enterprise ranked in the Top 10 of excellent Vietnamese brand products with the high rate of localization and 80 typical Vietnamese brand enterprises. The General Director of Thaco – Mr. Nguyen Hung Minh attended and received this reward.

KPH CHU LAI - TRƯỜNG HẢI NHẬN BẰNG KHEN CỦA UBND TỈNH QUẢNG NAM VỀ CÔNG TÁC ATVSLĐ - PCCN

Sáng ngày 19/3, nhân Hội nghị tổng kết 5 năm triển khai thực hiện Chương trình quốc gia về an toàn lao động, vệ sinh lao động (2011 - 2015) và phát động hưởng ứng Tuần lễ quốc gia về ATVSLĐ - PCCN năm 2015; UBND tỉnh Quảng Nam đã tuyên dương và khen thưởng các tập thể và cá nhân đạt thành tích xuất sắc trong công tác ATVSLĐ - PCCC giai đoạn 2011 - 2015. Khu Phức Hợp Chu Lai - Trường Hải là một trong 5 tập thể tiêu biểu vinh dự được ông Lê Văn Thanh - Phó Chủ tịch UBND tỉnh tặng bằng khen. Đại diện KPH, ông Nguyễn Minh Hào - Ủy viên Ban chỉ đạo ATVSLĐ - PCCN KPH, Phó phòng Hành chính đã tham dự hội nghị và nhận bằng khen.



CHU LAI - TRUONG HAI COMPLEX RECEIVED THE MERIT OF THE PEOPLE'S COMMITTEE OF QUANG NAM PROVINCE FOR THE LABOR SANITATION AND SAFETY AND FIRE PREVENTION

On the occasion of the conference to review 5 years implementation of the National program on labor safety, labor sanitation (2011-2015) and launch the response of National Week on labor sanitation and safety and fire prevention 2015, on March 19th, in the morning the People's Committee of Quang Nam province honored and awarded the collectives and individuals with excellent achievement in the work of labor sanitation and safety and fire prevention in the phase of 2011-2015. The Chu Lai - Truong Hai Complex is one of the 5 typical collectives honored to receive the merit awarded by Mr. Le Van Thanh - Deputy Chairman of the provincial People's Committee.

CHỦ TỊCH TẬP ĐOÀN JADINE MATHESON ĐẾN THĂM VÀ LÀM VIỆC TẠI KPH CHU LAI - TRƯỜNG HẢI

Ngày 18/3 vừa qua, ông Henry Keswick - Chủ tịch Tập đoàn Jadine Matheson (Anh quốc) cùng các cộng sự đã đến thăm và làm việc tại KPH Chu Lai - Trường Hải. Ông Trần Bá Dương - Chủ tịch HĐQT Thaco; ông Nguyễn Hùng Minh - Phó Chủ tịch HĐQT, Tổng giám đốc Thaco cùng Ban lãnh đạo KPH đã đón tiếp đoàn. Tại buổi làm việc, đoàn đã nghe trình bày tóm lược về kết quả hoạt động kinh doanh của Thaco và KPH trong những năm qua; chiến lược phát triển của công ty trong giai đoạn 2015 - 2017 sắp tới. Ngoài ra, đoàn đã có chuyến tham quan thực tế dây chuyền sản xuất tại các công ty, đơn vị thuộc KPH. Ông Henry Keswick đánh giá cao sự phát triển nhanh chóng của Thaco và dành lời khen ngợi cho những chiến lược và tầm nhìn của Chủ tịch.



CHAIRMAN OF THE JADINE MATHESON GROUP VISITED AND WORKED AT THE CHU LAI – TRUONG HAI COMPLEX

On March 18th, Mr. Henry Keswick - Chairman of Jadine Matheson Group (England) together with his colleagues visited and worked at the Chu Lai - Truong Hai Complex. Mr. Tran Ba Duong - Thaco Chairman; Mr. Nguyen Hung Minh - Deputy chairman of Board of Management, Thaco General Director together with the leadership of the Complex greeted the delegatoon. At the meeting, the delegation listened to the summary of the business results of Thaco and the Complex in the recent years; the development strategy of the company in the phase of 2015-2017. In addition, the delegation took a visit to the produciton lines, units at the Complex. Mr. Henry Keswick appreciated the rapid development of Thaco and complimented the strategies and vision of the Chairman.

THACO NHẬN CỜ THI ĐUA XUẤT SẮC HẠNG NHẤT NĂM 2014

Sáng ngày 10/4, tại Đài Phát thanh và truyền hình Đồng Nai, UBND tỉnh đã tổ chức tổng kết phong trào thi đua yêu nước năm 2014 và ký kết phong trào thi đua năm 2015. Phát biểu chỉ đạo tại lễ phát động, Phó chủ tịch UBND tỉnh, Phó chủ tịch thường trực Hội đồng Thi đua - khen thưởng tỉnh Trần Minh Phúc đánh giá cao những kết quả của phong trào thi đua yêu nước mà các cụm thi đua đã đạt được trong năm 2014.

Dịp này, UBND tỉnh đã trao cờ thi đua xuất sắc cho 25 đơn vị được nhận cờ thi đua xuất sắc hạng nhất, 14 đơn vị được nhận cờ thi đua xuất sắc hạng nhì và 8 đơn vị được nhận cờ thi đua xuất sắc hạng ba. Công ty cổ phần Ô tô Trường Hải đã được vinh dự tuyên dương đơn vị xuất sắc và nhận cờ hạng nhất năm 2014.



THACO RECEIVED EXCELLENT EMULATION FLAG IN 2014

In the morning of April 10, at radio and television of Dong Nai Province, People's Committee of Dong Nai Province reviewed the patriotic movement in 2014 and the movement signing in 2015. Speaking at the movement ceremony, Vice Chairman of Provincial People's Committee, Vice Chairman of the Standing Council Provincial Emulation and Reward - Mr. Tran Minh Phuc appreciated the results of the patriotic movements that the cluster emulation movement was achieved in 2014.

On this occasion, People's Committee awarded emulation flag to 25 outstanding units who received Excellent Emulation Flag first rank, 14 units received Excellent Emulation Flag runner and 8 units Excellent Emulation Flag 3rd rank. Truong Hai Auto Coporation was honorably awarded the Excellent Unit and received the Excellent Emulation Flag first rank in 2014.

THACO NHẬN GIẢI THƯỞNG NHÀ PHÂN PHỐI SẢN PHẨM THACO - FOTON THÀNH CÔNG NHẤT TOÀN CẦU

Từ ngày 17 - 19/10/2014, tại Manila, Philippines, Tập đoàn Ô tô Foton đã tổ chức Hội nghị Đại lý Châu Á - Thái Bình Dương nhằm đánh giá tình hình sản xuất và kinh doanh tại hải ngoại. Theo đó, Thaco dẫn đầu các nhà sản xuất, lắp ráp, phân phối của Foton trên thế giới. Với thành tích này, Thaco được Foton trao giải thưởng "Nhà phân phối thành công nhất toàn cầu", ghi nhận những nỗ lực xứng đáng của Thaco trong hơn 10 năm hợp tác phát triển sản phẩm, xây dựng thương hiệu Foton trở thành "Đồng xe xuất xứ Trung Quốc chất lượng cao được khách hàng tin dùng tại Việt Nam". Năm 2015, Thaco đặt kế hoạch bán 5.700 xe Thaco - Foton, tăng 43% so với năm 2014.



THACO WAS AWARDED PRIZE "THE MOST SUCCESSFUL GLOBAL DISTRIBUTOR OF THACO – FOTON PRODUCT"

From 17 – 19/10/2014, in Manila, Philippines, Foton Auto Corporation held Asia – Pacific Agency Meeting towards to evaluate overseas sales and production picture. Whereby, Thaco led manufacturers, assemblers and distributors of Foton in the world. For this achievement, Foton awarded Thaco prize "The most successful global distributor", to acknowledge Thaco's efforts within 10-year product development cooperation, building the brand Foton to become "High quality vehicle made in China is believed to use by consumers in Vietnam". In 2015, Thaco plans to sell 5.700 Thaco – Foton cars, increasing 43% than in 2014.

KỸ THUẬT VIÊN MAZDA VIỆT NAM ĐẠT GIẢI 3 HỘI THI "TAY NGHỀ MAZDA CHÂU Á - THÁI BÌNH DƯƠNG 2015"

Nhằm tạo điều kiện cho các kỹ thuật viên thuộc hệ thống Mazda có cơ hội nâng cao kiến thức cũng như kỹ năng thực hành sửa chữa, ngày 2 và 3/4/2015, cuộc thi "Tay nghề Mazda Châu Á - Thái Bình Dương 2015" lần 3 do Tập đoàn Mazda tổ chức đã diễn ra tại Bangkok, Thái Lan với các nội dung thi gồm: kiến thức cơ bản về điện, hệ thống điện thân xe, hệ thống điều khiển động cơ và tháo lắp cụm tổng thành.

Cuộc thi đã thu hút sự tham gia của 16 kỹ thuật viên thuộc hệ thống Mazda lành nghề đến từ 8 quốc gia, gồm: Trung Quốc, Thái Lan, Indonesia, Việt Nam, Philipines, Malaysia, Đài Loan và Australia. Đại diện Mazda Việt Nam - Thaco có 2 kỹ thuật viên tham dự là anh Đặng Thành Long (Mazda Cộng Hòa) và anh Nguyễn Thanh Bình (Mazda Thanh Hóa). Kết thúc cuộc thi, đại diện Vina Mazda - Thaco đã đạt giải 3.

TECHNICIANS MADZA VIETNAM AWARDED 3RD PRIZE IN THE CONTEST "WORKMANSHIP MAZDA ASIA - ASIA PACIFIC 2015"

In order to help technicians in Mazda network to have chance to improve knowledge as well as to repaire practical skill, on April 2 and 3, 2015, the 3rd Contest "Workmanship Mazda Asia - Asia Pacific 2015) held by Mazda Corporation in Bangkok, Thailand which includes: basic knowledge of electricity, electricity system of body, engine control system and component cluster removability.

The Contest attracts participation of 16 technicians in skilled Mazda system coming from 8 nations including: China, Thailand, Indonesia, Vietnam, Philippine, Malaysia, Taiwan and Australia. Representative of Mazda Vietnam - Thaco is 2 technicians who are Mr. Dang Thanh Long (Mazda Cong Hoa) and Mr. Nguyen Thanh Binh (Mazda Thanh Hoa). End of the contest, representative of Vina Mazda - Thaco has won 3rd prize.





MUÔN SẮC HOA XINH LẦN 8 - 2015

PHÒNG VĂN HÓA - TRUYỀN THÔNG

Tháng ba về trong không khí vui tươi tràn ngập sắc xuân khắp đất trời, chào đón ngày hội lớn của phụ nữ trên khắp thế giới, Thaco đã long trọng tổ chức lễ mít tinh kỷ niệm 105 năm ngày Quốc tế Phụ nữ (08/3/1910 - 08/3/2015) và 1975 năm cuộc Khởi nghĩa Hai Bà Trưng trên toàn hệ thống. Đây là chương trình thường niên mang ý nghĩa sâu sắc, nhằm ôn lại lịch sử ngày Quốc tế Phụ nữ 8/3 và cuộc Khởi nghĩa Hai Bà Trưng, khơi dậy lòng tự hào dân tộc, thể hiện sự biết ơn, trân trọng cũng như tôn vinh giá trị, phẩm chất của người phụ nữ trong xã hội.

Bên cạnh những tấm gương lịch sử, Ban lãnh đạo Thaco cũng ghi nhận những đóng góp của các nữ CB.CNV Thaco. Các chị em là thành phần không thể thiếu trong công ty, xứng đáng là phụ nữ Việt Nam “Năng động, sáng tạo, trung hậu, đảm đang”. Trong từng lĩnh vực, các chị em đã hoàn thành xuất sắc công việc của mình, mỗi người là một mảnh ghép góp sức xây dựng Thaco ngày càng phát triển.

Hòa cùng không khí vui tươi của ngày kỷ niệm, Thaco cũng đã tổ chức chương trình “Muôn sắc hoa xinh” lần 8/2015 cho 1.700 nữ CB.CNV Thaco trên toàn hệ thống với tổng kinh phí 644 triệu đồng, trong đó 409 triệu đồng tiền quà và 235 triệu đồng chi phí tổ chức.

Chương trình đã thực sự trở thành ngày hội và luôn được chị em nữ CB.CNV mong chờ mỗi năm.

Trải qua 8 lần tổ chức, chương trình “Muôn sắc hoa xinh” đã trở thành một sân chơi lành mạnh, thú vị dành cho các chị em cũng như thể hiện sự quan tâm, chăm sóc đời sống tinh thần nữ nhân viên của Ban lãnh đạo Thaco. Toàn thể nữ CB.CNV đã cùng nhau hưởng ứng Thông điệp số 10 của Chủ tịch HĐQT Trần Bá Dương và phát động phong trào thi đua lao động sản xuất, hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2015 để đem lại nhiều thành quả cho công ty.

Chương trình diễn ra trong không khí vui tươi, tràn ngập tiếng cười và nhận được sự hưởng ứng nhiệt tình của các chị em tại từng chi nhánh, khu vực trên toàn hệ thống, tạo sự phấn khởi cho nữ CB.CNV với các trò chơi tập thể, nhằm nâng cao tinh thần đoàn kết nội bộ, tăng cường giao lưu gắn kết các thành viên giữa các bộ phận, phòng ban tại mỗi đơn vị. Thông qua chương trình, ban lãnh đạo Thaco cũng chúc toàn thể nữ CB.CNV Thaco những điều tốt đẹp nhất, ngày càng xinh đẹp hơn, trẻ trung hơn và đóng góp nhiều thành tích hơn cho Thaco trong năm 2015.



THE 8th FESTIVAL “MYRIAD OF BEAUTIFUL FLOWERS 2015”

PUBLIC RELATION AND CORPORATE CULTURE DEPARTMENT

March comes in the amusing atmosphere and spring colors everywhere, to celebrate the women festival all around the world, Thaco has formally held the anniversary meeting of 105 years International women's day (March 08, 1910 - March 08, 2015) and 1975 years Hai Ba Trung revolution throughout the corporation. This is the annual program with deep meaning in order to remember the history of International women's day March 08 and Hai Ba Trung revolution, arouse national pride, respect as well as honoring the value, dignity of women in society.

In addition to the historical role models, the Thaco leadership has also recognized contributions of Thaco female employees. They are integral parts in the company, worthy to be Vietnamese women “Dynamism, creativity, kindness, hard-working”. In each field, they have excellently completed their roles, each of them contributes a small part to develop Thaco more and more.

Laced with the joyful atmosphere of anniversary day, Thaco has also organized the program “Myriad of Beautiful flowers” for the eighth time 2015 for 1.700 female employees of Thaco throughout the system with total funds of 644 million VND, of which 409 million VND for gifts and 235 million VND for festival

organization costs. The program has actually become a festival day and been expected by the company's female employees every year.

Through 8 times, the program “Myriad of Beautiful flowers” has become a healthy and interesting playground for female employees as well as shown the interest and care of mental life of female employees from the Thaco leadership. All the female employees have together responded to the Message No. 10 of the Chairman Tran Ba Duong and launched the movement of working and production, completing the business plan 2015 to obtain more achievements for the Company.

The program takes place in the joyful atmosphere embossed by smiles and has received the enthusiastic response from women at each branch, region throughout the corporation, created the excitement and plentiful playground for female employees through collective games in order to improve the internal solidarity, strengthen the communication and connection amongst employees under departments, groups at each units. Through the program, the Thaco leadership also wishes all the female employees all the best, more beautiful, younger and more contributions to Thaco in 2015.

TUẤN ISO

“Phương pháp duy nhất của tôi là học và tự học”

HỒNG HẠNH



Để tạo ra một chiếc ô tô đạt chất lượng, nhất thiết phải tuân thủ theo các quy trình sản xuất nghiêm ngặt của nhà sản xuất và cơ quan quản lý chất lượng toàn cầu, có như thế mới tạo nên tên tuổi cho sản phẩm và niềm tin cho khách hàng. Các sản phẩm của Thaco ra đời đều đạt các tiêu chuẩn chất lượng như: ISO 9001:2001, ISO 16949:2009 và hiện nay là ISO 14000, ISO 50001. Nói đến công tác quản lý chất lượng tại Khu phức hợp Chu Lai - Trường Hải, mọi người sẽ nghĩ ngay đến anh Đặng Ngọc Tuấn - Trưởng Bộ phận Quản trị hệ thống Phòng Kế hoạch Tổng hợp Văn phòng Chu Lai - Trường Hải, hay còn được mọi người gọi với cái tên thân mật là Tuấn ISO.

Anh Đặng Ngọc Tuấn gia nhập gia đình Thaco từ năm 2005 và sớm bén duyên với công tác ISO. Không chỉ được bạn bè đồng nghiệp yêu mến vì tính cách chan hòa, cởi mở, nhiệt tình giúp đỡ người khác, anh còn được Ban lãnh đạo tin tưởng bởi chuyên môn nghiệp vụ và kỹ năng mềm tốt, nhiều năm liền anh được đánh giá xuất sắc và giỏi.

Hiện nay Khu Phức hợp Chu Lai - Trường Hải đã có 8 nhà máy sản xuất đạt chuẩn ISO, mỗi sản phẩm được đóng dấu chất lượng toàn cầu là điều giúp người kinh doanh và người sử dụng yên tâm. Anh Tuấn cho biết, công tác quản lý chất lượng đòi hỏi thực hiện các bước theo các điều khoản và quy định của tổ chức quốc tế, do đó, điều cần thiết là phải tìm hiểu và có kiến thức sâu rộng mới có thể thực hiện và hướng dẫn người khác cùng thực hiện. Phương pháp duy nhất của anh là học và tự học. Anh đọc

sách hướng dẫn chuyên về ISO, tham gia các khóa học tập trung tại Đà Nẵng. Học lần một chưa hiểu, anh mày mò thực hành, chưa đạt kết quả, anh lại tiếp tục tham gia đào tạo lần 2 và thực hiện thành công. Do đó, khi tiếp cận một tiêu chuẩn mới, anh lại cứ đọc, học và thực hành. Làm ISO là phải biết vận dụng và áp dụng đúng tiêu chuẩn đặc thù cho ngành. Riêng ISO TS 16949:2009 - Tiêu chuẩn chất lượng dành riêng cho ô tô, tiêu chuẩn quản lý chất lượng này còn bổ sung thêm 5 coretool gồm: công cụ hoạch định chất lượng sản phẩm (APQP), đệ trình khách hàng phê duyệt (PPAP), phân tích tác động sai lỗi tiềm ẩn (FMEA), đánh giá hệ thống đo lường (MSA) và phải kiểm soát các quá trình bằng công cụ thống kê (SPC). Do đó, người thực hiện phải hiểu thật cận kề, tư duy triết để, định vị mục tiêu, đối tượng và tình huống áp dụng phương pháp nào.

Chia sẻ những cảm xúc về công việc và công ty, anh cho biết: “Công việc buộc tôi phải tìm hiểu và đọc nhiều sách, điều đó đã giúp tôi có thêm nhiều kiến thức và kỹ năng thú vị để ứng dụng trong cuộc sống và công việc. Điều thay đổi nhiều nhất và ý nghĩa nhất tôi nhận thấy đó là thay đổi về tư duy. Nếu trước kia chỉ nhìn nhận vấn đề ở một khía cạnh nhỏ, trước mắt, đơn giản và cục bộ thì hiện tại, tôi có thể đánh giá vấn đề đó với nhiều khía cạnh hơn và tổng thể hơn. Còn Thaco là gia đình thứ 2 của tôi, thời gian tôi ở công ty còn nhiều hơn tôi dành cho gia đình mình. Môi trường làm việc, bạn bè, đồng nghiệp, tất cả là nguồn cảm hứng làm việc của tôi mỗi ngày. Tôi luôn mong Thaco tiếp tục phát triển vững mạnh. Cá nhân tôi sẽ áp dụng thêm nhiều tiêu chuẩn mới về ISO cho các nhà máy, đơn vị tại Khu Phức hợp và nỗ lực học hỏi, cùng các anh em thực hiện công việc hiệu quả nhất”.

Tuan ISO: “My unique method is study and self-study”

HONG HANH

To create a car of high quality, it is mandatorily required to comply with strict production procedures of the manufacturer and global quality control authorities, through that we can build name of products and customer confidence. Thaco's products manufactured satisfy quality standards such as ISO 9001:2001, ISO 16949:2009 and currently ISO 14000, ISO 50001. Speaking about the quality control at the Chu Lai-Truong Hai Complex, everyone will immediately think of Mr. Dang Ngoc Tuan - Head of Management System Division under Department of General planning of the Chu Lai - Truong Hai Office, who is also called in a familiar name as Tuan ISO.

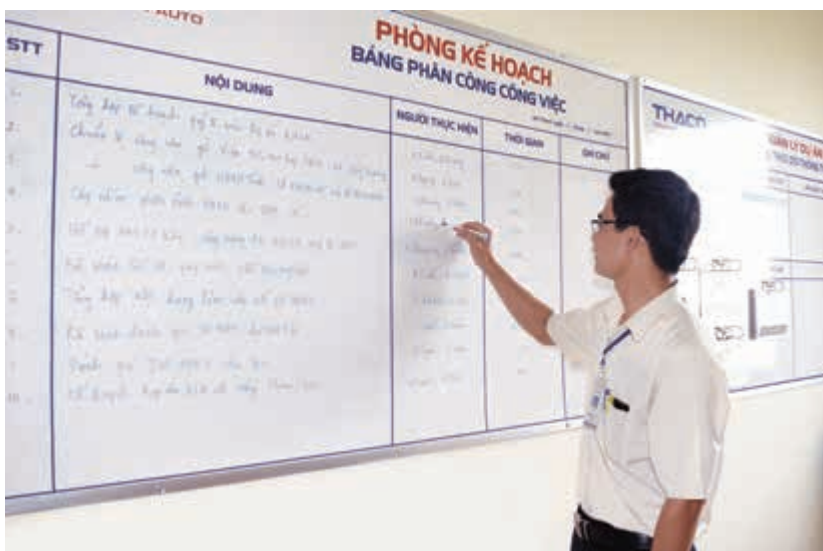
Mr. Dang Ngoc Tuan joined Thaco family since 2005 and early had an affinity for ISO work. He is not only loved by friends and colleagues through his friendliness, openness and enthusiasm to help others, but also believed by the management through his good qualification and soft skills, for many years, he has been evaluated as excellent and good employee. Currently, the Chu Lai - Truong Hai Complex consists of 08 production factories of ISO standards, each product bears global quality seal, that makes businessmen and users feel comfortable.

Mr. Tuan says that the quality control management requires to conduct steps in accordance with the terms and provisions

of international organizations, therefore it is essential to study and get deep and broad knowledge in order to guide and instruct others to perform together. His unique method is study and self-study. He has read the instruction books specialized in ISO, participated study courses centralized in Danang. If in the first time he has not understood, he would try to practice, if the results have been not satisfied, he would continuously participate in the second study course and try to practice successfully. Therefore, when approaching a new standard, he has kept on reading, studying and practicing. ISO work requires to accurately applying special standards in each industry. Especially, ISO TS 16949:2009 is an automotive quality standard,

this quality management system standard consists of 05 additional core tools including Advanced product quality planning (APQP), Production Part Approval Process (PPAP), Failure Mode and Effects Analysis (FMEA), Measurement system assessment (MSA) and Statistical Process Control (SPC). Therefore, the operator must have really good knowledge, radical thinking, position the targets, objects and situations to apply a reasonable method.

Sharing his feelings about the job and company, he says: “The work requires me to study and read many books, that helps me get more knowledge and interesting skills to apply in my life and work. The most changed and significant thing I have realized is the change in thinking. If I had only seen problems in a small aspect, simply and locally before, then currently, I could assess such problems in more aspects and more comprehensive way. Thaco is my second family, my time in the company is even much more than my time for my family. Working environment, friends, colleagues, all of them are my working motivation everyday. I always wish that Thaco shall continuously develop more and more. I myself shall apply more ISO new standards to factories, units at the Complex and try my best to learn and collaborate with other employees to complete the tasks with highest efficiency”.



ĐỘI NGŨ TƯ VẤN BÁN HÀNG
SHOWROOM KIA NGUYỄN VĂN TRỖI

“ CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG NHƯ NGƯỜI THÂN ”

NGỌC HÀ



Năm 2014, Kia Nguyễn Văn Trỗi là showroom có doanh số bán cao nhất trong các showroom xe Kia của Thaco với doanh số 645 xe, tăng 43% so với năm 2013. Thành quả này có được là nhờ vào nỗ lực của cả tập thể gồm nhân viên kinh doanh, dịch vụ, trong đó không thể không kể đến đội ngũ tư vấn bán hàng trẻ trung, yêu nghề.

Đội ngũ chuyên viên tư vấn bán hàng của Showroom Kia Nguyễn Văn Trỗi có 15 người, đều ở độ tuổi trẻ trung, năng động, có trình độ nhất định về lĩnh vực bán hàng. Với chỉ tiêu 5 xe/tháng, hơn 50% tư vấn viên của showroom đạt được doanh số hàng tháng.

Hiểu rõ vai trò quan trọng của chuyên viên tư vấn bán hàng, cũng như xuất phát từ mong muốn mang lại giá trị tốt nhất cho khách hàng, Showroom Kia Nguyễn Văn Trỗi luôn chú trọng việc đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao kỹ năng bán hàng và kiến thức ô tô cho nhân viên thông qua các buổi học nhóm, kiểm tra online theo tiêu chuẩn Kia... Nhằm cung cấp cho tư vấn viên những kiến thức mới nhất về thương hiệu Kia, phục vụ hiệu quả cho việc tư vấn sản phẩm. Đây cũng là dịp các bạn ngồi lại với nhau, trao đổi những kinh nghiệm thực tế trong quá trình làm việc, từ đó giúp nhau cùng tiến bộ.

Chia sẻ về công việc, chị Trần Thị Thảo Trâm - Chuyên viên tư vấn, cho biết: “Công việc tư vấn bán hàng đòi hỏi người nhân viên phải khéo léo, mềm mỏng trong giao tiếp với khách và tác nghiệp với đồng nghiệp. Có những lúc gặp phải khách hàng khó tính, mình phải kiên trì, dùng kiến thức, lời lẽ nhẹ nhàng và thái độ hòa nhã thuyết phục khách, để họ nhận ra những ưu điểm của xe”. Dù đôi khi vấp phải

trở ngại về tâm lý khách hàng nhưng hầu hết các nhân viên tư vấn tại Showroom Kia Nguyễn Văn Trỗi đều thừa nhận rằng, công việc này đã giúp các bạn thay đổi tính cách, tự tin hơn cũng như chủ động xử lý tình huống một cách linh động, hợp lý.

Để tiếp tục đưa showroom duy trì vị thế dẫn đầu trong năm 2015, ông Lý Hoàng Dũng - Phó Giám đốc Showroom Kia Nguyễn Văn Trỗi cho biết: “Mục tiêu trong năm 2015 của showroom là vẫn chú trọng vào công tác đào tạo đội ngũ tư vấn bán hàng nhằm đạt chứng chỉ Kia online toàn cầu, xây dựng bộ phận chăm sóc khách hàng kinh doanh, chuyên biệt hóa để nâng cao chất lượng dịch vụ sau bán hàng cũng như tăng cường liên kết với các đối tác, tạo điều kiện thuận lợi tối đa cho khách hàng khi đến với showroom theo phương châm “Family Like Care” (chăm sóc khách hàng như người thân). Kia Nguyễn Văn Trỗi may mắn khi có đội ngũ tư vấn bán hàng chuyên nghiệp và nhiệt huyết với công việc, khả năng tư duy chăm sóc khách hàng tốt. Tò mò kỳ vọng vào đội ngũ nhân viên tư vấn bán hàng sẽ tiếp tục cố gắng trau dồi chuyên môn và các kỹ năng cần thiết để đưa Showroom Kia Nguyễn Văn Trỗi nói riêng và Thaco ngày càng phát triển, tạo dựng trong tâm trí khách hàng hình ảnh đẹp về những chuyên viên tư vấn tận tâm, tận tình theo tiêu chí 8T của Văn hóa Thaco.”



PROFESSIONAL SALES CONSULTANTS OF NGUYEN VAN TROI KIA

“Family Like Care”

NGOC HA



2014, Nguyen Van Troi Kia showroom has the highest sales amongst the Thaco Kia vehicles showrooms with sales of 645 vehicles, an increase of 43% compared to 2013. This achievement is due to the efforts of all the staff including business staff, services staff, especially the team of young and enthusiastic sales consultants.

The team of professional sales consultants of Nguyen Van Troi Kia Showroom consists of 15 people, all of them are young, dynamic, have a certain level of qualification in the field of sales. With a target of 5 vehicles/month, more than 50% of the showroom consultants achieve monthly sales.

Understanding the important role of professional sales consultants, as well as deriving from the desire to bring the best value to customers, Nguyen Van Troi Kia Showroom always focuses on training, retraining and improvement of sales skills and automotive knowledge for staff through group sessions, online examinations according to Kia standards etc. in order to provide consultants with newest knowledge about the Kia brand, efficiently service of the products consulting. This is an opportunity for the staff to get together and exchange practical experiences during the work, thus helping each other progress.

Sharing about the job, Ms. Tran Thi Thao Tram - Consultant said: "The job of sales consultant requires the staff to have skill and softness in communicating with customers and working with colleagues. There are times encountering difficult customers, we must be persevere, use our knowledge, soothing words and gentle attitude to convince them, so that they realize

the advantages of the vehicle ". Although we sometimes face difficulties regarding customer psychology, most consultants at Nguyen Van Troi Kia Showroom acknowledge that this job has helped themselves improve their personality, confidence and initiative handling of situations in a flexible and reasonable way.

To continuously maintain the leading position in 2015, Mr. Ly Hoang Dung - Deputy director of Nguyen Van Troi Kia Showroom said: "The aim of this showroom in 2015 still focuses on training sales consultant team in order to get global online Kia certificate, developing the business, specializing customer care department to improve the quality of after-sales services as well as strengthen the connection with partners, facilitate customers to showrooms under the motto "Family Like Care" (take care of customers as relatives). Nguyen Van Troi Kia fortunately has a team of professional and enthusiastic sales consultants with good customer care thinking. I expect that the team of sales consultants will continue to try to hone the qualification and necessary skills to bring Nguyen Van Troi Kia Showroom in particular and Thaco to grow more and more, to create in the minds of the customers beautiful pictures of dedicated, enthusiastic consultants under the 8T criteria of Thaco culture."

CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ NHÂN TỐ CỐT LÕI ĐỂ PHÁT TRIỂN CÔNG NGHIỆP HỖ TRỢ Ô TÔ VIỆT NAM

PGS.TS PHẠM XUÂN MAI

Giới thiệu

Tháng 10 năm 2014, Bộ Công thương đã có Quyết định số 9028/QĐ-BCT phê duyệt Quy hoạch tổng thể phát triển công nghiệp hỗ trợ (CNHT) đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030. Tuy nhiên, CNHT Việt Nam kể từ năm 2003 cho đến nay vẫn phát triển rất chậm. Trong ngành công nghiệp ô tô, chỉ có chưa tới 100 doanh nghiệp nhỏ tham gia CNHT, tỷ lệ nội địa hóa cho xe con khoảng 15%, đa số là sản xuất các linh kiện đơn giản, có giá trị công nghệ thấp.

Một trong những nguyên nhân chính làm CNHT phát triển chậm trong công nghiệp ô tô là thị trường quá nhỏ (<120.000 xe/năm), bị chia sẻ cho 56 doanh nghiệp với trên 100 kiểu xe (model) khác nhau, trong khi để cho một doanh nghiệp công nghiệp sản xuất hiệu quả cần có sản lượng lớn, ít nhất là 100.000 linh kiện/năm. Trong điều kiện này, bản thân các doanh nghiệp Việt Nam chưa thể tạo ra một thị trường đủ lớn để làm CNHT, do vậy để tạo thị trường, cần có một doanh nghiệp nước ngoài có quy mô khu vực hoặc toàn cầu liên kết với doanh nghiệp Việt Nam. Việc hợp tác liên doanh này phải xuất phát từ nhu cầu của cả hai phía, phía nước ngoài là môi trường đầu tư thuận lợi và thị trường, phía Việt Nam là công nghệ và bí quyết công nghệ sản xuất linh kiện cho CNHT.

Bản thân doanh nghiệp Việt Nam cũng phải có đủ năng lực kinh tế kỹ thuật để tiếp nhận tốt, làm chủ

được công nghệ, cung cấp được những linh kiện theo chuỗi giá trị toàn cầu thì sự liên kết, hợp tác sản xuất mới trở nên hiệu quả được.

Những nhân tố tích cực của sự liên kết, hợp tác sản xuất CNHT

Có nhiều hình thức hợp tác, tuy nhiên, hình thức hợp tác thông qua chuyển giao công nghệ sau đó tiến đến liên doanh là phù hợp trong ngành công nghiệp ô tô ở Việt Nam. Sự hợp tác giữa doanh nghiệp trong nước với nước ngoài trong ngành công nghiệp ô tô sẽ tạo ra các nhân tố tích cực sau để phát triển CNHT:

- Doanh nghiệp Việt Nam tiếp nhận được công nghệ cao từ phía đối tác nước ngoài. Việc tiếp nhận công nghệ cao này không hề đơn giản, nó không đơn thuần là sự chuyển giao trên giấy tờ và tài liệu kỹ thuật mà là sự chuyển giao trong suốt quá trình thực hiện dự án thông qua đào tạo tại chỗ và đào tạo ở nước ngoài. Kết quả cuối cùng là doanh nghiệp Việt Nam phải hấp thu và làm chủ được công nghệ và bí quyết công nghệ do đối tác nước ngoài chuyển giao.
- Nhận được sự đào tạo trực tiếp từ doanh nghiệp nước ngoài về nghiên cứu phát triển R&D, về thiết kế kỹ thuật cho kỹ sư, về những kỹ năng sản xuất trên công việc cho công nhân.
- Nhận được các thiết bị máy móc hiện đại đi kèm công nghệ cao.
- Nhận được các phương pháp quản trị sản xuất hiệu quả như quản trị chất lượng toàn diện (TQM), bảo



Chuyển giao công nghệ hàn thân xe du lịch KIA

trì năng suất toàn diện (TPM), quản trị nguồn lực toàn diện (ERP)... là những phương pháp quản trị hiện đại đang được ứng dụng trên thế giới còn ở Việt Nam hầu như rất ít dùng.

- Đi kèm với doanh nghiệp liên doanh nước ngoài, sẽ có một số nhà cung cấp linh kiện của nước ngoài và những nhà cung cấp linh kiện này sẽ kéo theo những liên doanh làm CNHT tùy theo từng quy mô và điều kiện khác nhau, cùng với các doanh nghiệp Việt Nam tạo thành một khu hay một tổ hợp cụm (Cluster) CNHT, từ đó hình thành nên những ngành CNHT khác nhau của Việt Nam.

Một vấn đề quan trọng khác nữa là thị trường đầu ra cho sản phẩm CNHT, bài toán đầu ra sẽ được giải khi sản phẩm của CNHT vừa được tiêu thụ tại chỗ cho nhu cầu sản xuất lắp ráp ô tô trong nước, phần còn lại sẽ được doanh nghiệp liên doanh nước ngoài tiêu thụ trong mạng lưới kinh doanh toàn cầu của họ. Như vậy, hai điều kiện tiên quyết và quan trọng nhất để phát triển CNHT cho ngành công nghiệp ô tô ở Việt Nam là:

1. Phải có một hợp tác liên doanh thông qua hợp đồng chuyển giao công nghệ, trong đó phía liên doanh nước ngoài phải là một doanh nghiệp có quy mô và thương hiệu khu vực hoặc toàn cầu, đủ sức tạo ra quy mô và dung lượng thị trường lớn cho CNHT.
2. Phía liên doanh Việt Nam phải là một doanh nghiệp có năng lực kỹ thuật, năng lực kinh doanh và năng lực tài chính mạnh, am hiểu thị trường khu vực và

thế giới, am hiểu đối tác nước ngoài để sự hợp tác liên doanh đạt hiệu quả cao nhất.

Do đó, không phải cứ có vốn đầu tư lớn, có đối tác lớn là làm được CNHT. Để có được một hợp tác sản xuất linh kiện cho CNHT trong ngành công nghiệp ô tô, ngoài hai điều kiện trên còn phải mất một quá trình trao đổi, làm việc cùng nhau có khi lên đến vài năm, đạt đến một hiểu biết chặt chẽ giữa hai bên thì lúc đó mới có thể tiến hành chuyển giao công nghệ và tiến đến hợp tác liên doanh thành công.

Chuyển giao công nghệ trong phát triển CNHT

Như đã nói ở phần trên, một trong những điều kiện tiên quyết và quan trọng nhất để phát triển CNHT cho ngành công nghiệp ô tô ở Việt Nam là doanh nghiệp Việt Nam phải liên doanh với doanh nghiệp nước ngoài đủ sức tạo ra quy mô và dung lượng thị trường lớn cho CNHT.

Tuy nhiên, điều kiện cần và đủ để có được liên doanh và nhận được sự hợp tác có hiệu quả phải xuất phát từ những hợp đồng chuyển giao công nghệ từ đối tác nước ngoài. Trong ngành công nghiệp ô tô, chuyển giao công nghệ bao gồm những thành phần như các tài liệu kỹ thuật, tài liệu công nghệ chế tạo linh kiện, hồ sơ máy móc thiết bị, nhà xưởng... và quan trọng là các bí quyết công



Đào tạo chuyển giao công nghệ tại nhà máy dây điện

nghe để sản xuất các linh kiện. Những bí quyết này chỉ có nhà sản xuất linh kiện OEM (nhà sản xuất gốc) nắm được, các nhà máy lắp ráp đều không có. Một đôi khi, quá trình chuyển giao công nghệ bị trục trặc do nhà sản xuất linh kiện vì một lý do nào đó không cung cấp bí quyết này. Do vậy, đàm phán chuyển giao công nghệ phải tiến hành với từng nhà cung cấp trong hệ thống các nhà cung cấp của các hãng ô tô nước ngoài có sự hỗ trợ của nhà sản xuất lắp ráp ô tô.

Điều này cho thấy rằng không phải doanh nghiệp Việt Nam nào cũng có thể tiếp nhận được chuyển giao công nghệ, dưới đây là những đặc điểm cần thiết để doanh nghiệp Việt Nam có thể nhận được chuyển giao công nghệ:

- Doanh nghiệp Việt Nam phải trả một số phí quan trọng như: phí chuyển giao công nghệ bao gồm các tài liệu kỹ thuật, tài liệu công nghệ, tài liệu hướng dẫn sử dụng thiết bị..., phí nhượng quyền (royalty) để được quyền sản xuất linh kiện chuyển giao tính theo % nội địa hóa của bên nhận chuyển giao, phí đào tạo nhân lực kỹ thuật. Ngoài ra còn có phí nghiên cứu phát triển sản phẩm (R&D) khi nâng cấp hoặc sản xuất linh kiện mới.
- CNHT trong ô tô có hàm lượng công nghệ - kỹ thuật cao, tiên tiến. Tất cả các thiết bị, máy móc trong các dây chuyền chế tạo, lắp ráp, thử nghiệm đều là các thiết bị rất hiện đại, hầu như tự động hóa hoàn toàn, từ

trước đến nay chưa từng có tại Việt Nam. Do vậy, cần có các chuyên gia giám sát lắp đặt, chạy thử thiết bị và doanh nghiệp Việt Nam phải trả các khoản phí thuê chuyên gia này trong quá trình lắp đặt, vận hành chạy thử và chạy dây chuyền sản xuất lô hàng đầu tiên.

- Doanh nghiệp Việt Nam phải có đủ kinh phí đầu tư, ngoài việc trả các loại phí trên, còn phải trả chi phí mua sắm máy móc thiết bị, phòng thí nghiệm ô tô và linh kiện ô tô công nghệ cao và có giá trị lớn. Không phải doanh nghiệp nào cũng có khả năng tài chính để mua sắm máy móc

thiết bị loại này.

- Doanh nghiệp Việt Nam phải thực hiện các công tác đối ứng nhu thiết kế mặt bằng công nghệ, xây dựng nhà xưởng và các tiện ích liên quan theo yêu cầu của đối tác nước ngoài. Ngoài ra còn cần phải chuẩn bị các phương tiện vận chuyển, logistic, các thủ tục xuất nhập khẩu và các điều kiện khác cho chuyên gia nước ngoài đến làm việc và lưu trú theo suốt thời gian dự án.
- Một việc khá quan trọng nữa là công tác khoa học công nghệ và nghiên cứu phát triển R&D. Đặc điểm của sản xuất linh kiện trong CNHT là luôn có sự nghiên cứu thay đổi mẫu mã, do đó kéo theo các phòng thí nghiệm phục vụ R&D. Phía doanh nghiệp Việt Nam ngoài việc chuẩn bị vốn, nhà xưởng để mua sắm máy móc thiết bị R&D còn phải chuẩn bị nhân lực kỹ thuật cao về R&D cho CNHT để làm việc tại các phòng thí nghiệm R&D này.
- Cuối cùng, chuyển giao công nghệ thường là thông qua đào tạo tại nước ngoài và đào tạo trong nước, do đó, doanh nghiệp Việt Nam phải chuẩn bị sẵn nhân lực được tuyển chọn và đào tạo trước một bước (kể cả ngoại ngữ). Hệ thống đào tạo dạy nghề của Việt Nam đa số đều không chuẩn bị sẵn cho công nhân và cán bộ kỹ thuật công tác tiếp nhận chuyển giao công nghệ và do vậy, các doanh nghiệp Việt Nam phải tổ chức trường đào tạo nghề ngay tại công ty của mình để dạy nghề để công tác tiếp nhận chuyển giao công nghệ đạt hiệu quả cao.

Đào tạo trong chuyển giao công nghệ CNHT

Trong những năm qua, nhà nước đã đầu tư đáng kể cho các trường dạy nghề, đồng thời có các chương trình đào tạo nhân lực kỹ thuật cao cho CNHT. Tại các doanh nghiệp và địa phương cũng đều có đào tạo nhân lực tại chỗ, các hình thức đào tạo ngắn hạn, đào tạo lại công nhân và nhà nước có chính sách hỗ trợ chi phí đào tạo theo địa chỉ cho các doanh nghiệp.

Tuy nhiên, kết quả đào tạo nguồn nhân lực này hầu như rất thấp và hầu như phục vụ được rất ít cho nhu cầu của CNHT. Các doanh nghiệp nước ngoài về công nghiệp ô tô chỉ sử dụng nhân công Việt Nam cho những công đoạn lắp ráp hoặc chế tạo linh kiện đơn giản, còn đa số các linh kiện đều được nhập từ nước ngoài và đây cũng chính là một trong những lý do khiến CNHT chậm phát triển.

Nguyên nhân chính là những doanh nghiệp nước ngoài này đều không có sự liên kết chặt chẽ với doanh nghiệp trong nước thông qua các hợp đồng chuyển giao công nghệ CNHT, khi không có sự chuyển giao công nghệ thì không có sự đào tạo cho CNHT đúng nghĩa và chỉ là những đào tạo nghề mà ta thường thấy ở các cơ sở dạy nghề của Việt Nam.

Công tác chuyển giao công nghệ này thực chất là công tác đào tạo nghề một cách đặc biệt theo phương châm đào tạo tại chỗ và đào tạo trên công việc. Do đó, người dạy phải là những chuyên gia không những có kinh nghiệm nghề nghiệp mà còn phải có kinh nghiệm chuyển giao công nghệ thông qua đào tạo. Người học phải được tuyển chọn từ những công nhân, kỹ sư có tay nghề, có kinh nghiệm và phải trải qua một khóa huấn luyện (kể cả ngoại ngữ) trước khi bước vào các khóa học chuyển giao công nghệ.

Địa điểm đào tạo thường là ở nước ngoài và trong nước. Đào tạo ở nước ngoài được tiến hành trên các dây chuyền, công đoạn sản xuất những mẫu linh kiện sẽ được chuyển giao. Công tác này khá tốn kém vì phải dùng rất nhiều mẫu cho đến khi người học nắm bắt được công nghệ chuyển giao trên phiên bản mẫu. Đào tạo ở trong nước thường được thực hiện trong quá trình lắp đặt và chạy thử thiết bị, phải trải qua những giai đoạn đào tạo được chia theo tiến độ lắp đặt dây chuyền thiết bị như sau:

- Đào tạo vận hành máy móc thiết bị còn gọi là P1 (Pilot 1) để kiểm tra sự hoạt động, độ ổn định và chất lượng của máy móc, thiết bị, dây chuyền và công cụ.
 - Đào tạo All Tool là giai đoạn đào tạo các tổ trưởng, nhóm trưởng hay một số công nhân chính để kiểm tra máy móc, thiết bị và đào tạo cán bộ chủ chốt của nhà máy.
 - Đào tạo P2 (Pilot 2) là đào tạo vận hành sản xuất thử lần 2 để kiểm tra chất lượng của sản phẩm.
 - Đào tạo Full Tool là đào tạo vận hành tất cả các máy móc, thiết bị, dây chuyền với đầy đủ công nhân như sản xuất hàng loạt để kiểm tra về chất lượng sản phẩm và nhịp dây chuyền, năng suất của dây chuyền và đào tạo công nhân tham gia sản xuất của nhà máy.
 - Cuối cùng là đào tạo PP (Pilot Production) là đào tạo lô sản xuất đầu tiên với điều kiện giống như sản xuất hàng loạt để kiểm tra, xác nhận sự hoạt động, độ tin cậy của máy móc, thiết bị, công dụng cụ và chất lượng của sản phẩm trước khi sản xuất hàng loạt. Giai đoạn này thường vận hành thử mỗi 10 sản phẩm cho một mẫu.
- Chi phí cho đào tạo tiếp nhận chuyển giao công nghệ do vậy khá tốn kém, chỉ tính riêng cho việc đào tạo sản xuất 3 linh kiện chính của một mẫu động cơ đã lên đến hơn 22.000 ngày công và số lượt chuyên gia kỹ thuật nước ngoài tham gia đào tạo lên đến gần 300 lượt người, kéo dài khoảng 6 tháng ở trong và ngoài nước.

Kết quả đào tạo sẽ rất hiệu quả, công nhân, kỹ sư Việt Nam sau khi được đào tạo xong đều làm chủ được công nghệ trên công việc của mình kể cả các bí quyết công nghệ để chế tạo các linh kiện sau khi đội ngũ huấn luyện của doanh nghiệp nước ngoài rút về nước.

Hệ thống đào tạo dạy nghề của Việt Nam đa số đều không đào tạo cho công nhân và cán bộ kỹ thuật công tác tiếp nhận chuyển giao công nghệ theo phương thức này. Các doanh nghiệp Việt Nam muốn có lực lượng này thì phải tổ chức trường đào tạo nghề và đào tạo tiếp nhận chuyển giao công nghệ ngay tại công ty của mình. Trường cao đẳng nghề của Trường Hải là một ví dụ về tổ chức dạy nghề cho sản xuất và dạy nghề cho tiếp nhận chuyển giao công nghệ có hiệu quả cao.

TECHNOLOGY TRANSFER, KEY FACTORS FOR DEVELOPMENT OF SUPPORTING INDUSTRY OF VIETNAM'S AUTOMOBILE

ASSOCIATE PROF. DR. PHAM XUAN MAI

Introduction

In October 2014, the Ministry of Industry and Trade released the Decision No. 9028/QĐ-BCT to approve the overall planning of development of supporting industry (SI) until 2020 with vision toward 2030.

However, Vietnam's supporting industry from 2003 until now has developed very slowly. In the automotive industry, there are less than 100 small companies participating in the supporting industry, rate of localization of approximately 15% for passenger cars, mostly producing simple components with low technological value.

One of the main reasons for the slow development of supporting industry in the automotive industry is having too small market (<120.000 cars/year), which is shared amongst 56 firms with more than 100 different models, whereas for efficient production of an industrial enterprise it is required to have large outputs, at least 100.000 components/year. In this situation, Vietnamese enterprises cannot create a large enough market to realize supporting industry, therefore, in order to create "a large enough" market, it is required to attract a foreign enterprise with regional or global scale to associate with Vietnamese enterprises. This cooperation must derive from the needs of both sides which are favorable investment environment and market for the foreign side; technology and know-how of components production technologies for supporting industry for the Vietnamese side.

Vietnamese enterprises must also have sufficient capacities of finance and techniques to receive, master technologies, provide components under global value chains so that this cooperation will become efficient.

There are various forms of cooperation, however, the form through transfer of technology and then joint venture is suitable in the automotive industry in Vietnam. The partnership between domestic and foreign enterprises in the automotive industry shall create following positive factors for supporting industry development:

- Vietnamese enterprises receive technologies from foreign partners. The receipt of high technologies is not quite simple, it is not just simply the transfer on papers and technical documents, but the transfer during the project implementation through training on-site and training overseas. The final result is that Vietnamese enterprises must absorb and master technologies and technological know-how transferred by foreign partners.
- Receipt of the direct training from foreign enterprises in research and development (R&D), technical design for engineers, production skills on the job for employees.
- Receipt of modern machinery and equipment attached to high technologies.
- Receipt of efficient production management methods such as total quality management (TQM), total productivity management (TPM), enterprise resource planning (ERP) etc, which are modern management methods being applied around the world, but not popular in Vietnam.
- Along with the foreign joint venture enterprises, there will be some foreign suppliers of components and these suppliers of components will involve the joint ventures operating in the supporting industry depending on different scales and conditions, together with Vietnamese enterprises in creating a complex or cluster of supporting industry, then forming different supporting industries in Vietnam.

Positive factors of partnership, manufacturing cooperation for supporting industry

A further important problem is the output markets for supporting industry's products, the output problem shall be solved if the products of supporting industry are consumed at home for the needs of domestic automobile production and assembly, the remaining will be consumed by foreign joint venture enterprises within their global business networks.

So two most important prerequisites for supporting industry development for automotive industry in Vietnam are:

1. It must have a cooperative venture through technology transfer agreements, of which the foreign side is an enterprise with regional or global scale and trademark, have enough capacities to create a large scale and market volume for supporting industry.
2. The Vietnamese side must be an enterprise with strong technical capacities, business capacities and financial capacities, good knowledge of regional and global markets, knowledge of foreign partners for the highest efficiency of the cooperation.

Therefore, we can not realize supporting industry, even if we have large investment capital, major partner available. In order to have a cooperation in production of components for supporting industry in the automotive industry, in addition to the two conditions above, it must also take a time to exchange, work together, even up to many years, to obtain a close understanding between the two parties, then we can conduct transfer of technologies and come to a successful cooperative venture.

Technology Transfer in the development of supporting industry

As mentioned above, one of the most important prerequisite for supporting industry development for the automotive industry in Vietnam is that Vietnamese enterprises must associate with foreign enterprises having sufficient capacities to create a large scale and market volume for supporting industry.

However, the necessary and sufficient conditions to obtain joint venture and receive the effective cooperation is to begin from the technology transfer agreements from foreign partners. In the automotive industry, the technology

transfer consists of components such as technical documentation, documents of components production technologies, profiles of machinery and equipment, workshops etc and the most important ones are technological know-hows to manufacture components. These know-hows are only in the hand of Original Equipment Manufacturer (OEM) not available to the assembly factories. Sometimes, the process of technology transfer is malfunctional, because the component manufacturer due to any reason fails to provide these know-hows. Therefore, the technology transfer negotiations must be conducted with each supplier within the supplier system of foreign automakers with the support from the automotive assembly manufacturers.

This shows that not any Vietnamese enterprise can also receive technology transfer, the following are necessary characteristics for Vietnamese enterprises to receive technology transfer:

- Vietnamese enterprises must pay some important fees such as technology transfer fee including technical documentation, technological documents, manuals for equipment etc, franchise fee for the right to manufacture transferred components calculated to the percentage of localization of transferee, technician training cost. In addition, there is the cost of product research and development (R&D) arisen out of upgrading or manufacturing new components.
- Supporting industry in the automotive has high and advanced technical - technological content. All the equipment, machinery in the manufacturing, assembling and testing lines are modern equipment, most of them are quite automated, that has not ever existed in Vietnam. Therefore, it is required to have experts involved in monitoring the assembly, testing equipment and Vietnamese enterprises must pay fee for expert rental during the assembly, commission and operation of the first products in production lines
- Vietnamese enterprises must have sufficient financial capacities, in addition to the payment of fees above, they also have to pay costs of purchasing machinery and equipment, laboratory to test automobile and automotive components of high technology and large value. Not all the enterprises have sufficient financial capacities to purchase machinery and equipment of this kind.
- Vietnamese enterprises must carry out the reciprocal works such as technological platform design, construction of workshops and relevant utilities at the request of foreign partners. In addition, they also have to prepare means of transport, logistics, import



and export procedures and other conditions for foreign experts to work and stay during the project

- A rather important thing is technological science, research and development R&D. Characteristic of component production in the supporting industry is the continuous research for changing models, therefore requiring the laboratories for R&D. The Vietnamese enterprises, in addition to the preparation of capital, workshops to procure machinery and equipment and R&D, also have to prepare high skilled personal in the field of R&D for supporting industry to work at R&D laboratories.

- Finally, the transfer of technologies is often made through training in foreign countries and domestic training, therefore, Vietnamese enterprises often have to prepare personnel, who has been recruited and trained in advance (including foreign language). The vocational training systems in Vietnam have mostly not prepared sufficient conditions for workers and technicians

to receive technology transfer and therefore, Vietnamese enterprises must establish vocational training school at their companies for a direct and accurate vocational training in order to obtain high efficiency in the receipt of technology transfer.

Training in technology transfer for supporting industry

In the recent years, the Government has significantly invested in the vocational training schools and organized high-skilled workforce training programs for supporting industry. At enterprises and localities, there are also on work training programs, forms of short-term training, retraining programs for workers and the Government has released policies for supporting training costs according to addresses for enterprises.

However, efficiency of such workforce training programs is mostly low and can not greatly satisfy needs of the supporting industry. Foreign firms in the automotive industry only uses Vietnamese employees in the stages of assembling or manufacturing simple components, whereas the majority of component are imported from other countries and this is also the main reason for the slow development of the supporting industry.

The main reason is that such foreign enterprises do not have the close association with domestic enterprises through technology transfer agreements for the supporting industry, if there is no technology transfer, then there is no training for the supporting industry in the accurate sense, but such training programs are the vocational training ones we often see at vocational training facilities in Vietnam.

The transfer of technology is actually the specially vocational training under the motto of training in situ and on-the-job training. Therefore, trainers must not only be experienced experts, but also have experiences in technology transfer through training. The learners must be selected amongst skilled and experienced workers and engineers and undergo a coaching course (including foreign language) before entering into courses of technology transfer.

Training locations are often on the job abroad and on domestic enterprise site. Training abroad is conducted on the lines, production stages of sample components to be transferred. This work is rather costly due to the use of many models until the learners can capture transferred technologies on the model version. Domestic Training is often conducted during the installation and commissioning of engineering equipment, must undergo stages of training divided according to the production progress of assembly of equipment lines as follows:

- Training on commissioning machinery and equipment is also called as P1 (Pilot 1) to check the operation, stability and quality of machinery, equipment, lines and tools.
- Training A11 Tool is the phase of training team leaders, group leaders or some key workers to check machinery, equipment and training key employees of the factory.

- Training P2 (Pilot 2) is training on second production commissioning to check the quality of products.

- Training Full Tool is training on the operation of all machinery, equipment, lines with full workers as mass production to check the quality of products and rhythm of lines, productivity of lines and training the workers involving in the production of the factory.

- Finally, training PP (Pilot production) is training on the first production lot on the same condition as mass production to check, certify the operation, reliability of machinery, equipment, devices and tools and quality of products before mass production. This stage often tests 10 sample products for each model.

Costs of training on the receipt of technology transfer are therefore rather high, only the training on production of 3 main components of each engine model costs up to more than 22,000 working days and number of foreign experts' arrivals involving in training is up to approximately 300 arrivals, lasting approximately 06 months at home and abroad.

Training results will be very positive, Vietnamese workers and engineers after completion of training will master technologies on their job including technological know-hows to manufacture components after trainers of foreign enterprises withdraw. Most of the Vietnam's vocational training systems do not offer training for workers and technicians on the receipt of technology transfer in this way. If Vietnamese enterprises would like to have this force trained, they must organize vocational training schools and training on the receipt of technology transfer immediately at their companies. The vocational college of Truong Hai is a sample of the vocational training institution for production and for receipt of technology transfer with high efficiency.

KHU PHÚC HỢP CHU LAI - TRƯỜNG HẢI CHÚ TRỌNG ĐÀO TẠO NGUỒN NHÂN LỰC TRONG THỜI KỲ HỘI NHẬP ASEAN

HỒNG HANH

Một trong những khó khăn mà nhiều doanh nghiệp gặp phải là thiếu đội ngũ lao động có trình độ, có khả năng đáp ứng nhu cầu phát triển trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực. Theo chiến lược hội nhập ASEAN, Khu phức hợp Chu Lai - Trường Hải luôn xác định rõ: chỉ có lực lượng lao động yêu nghề, giàu kinh nghiệm, kỹ năng và có trình độ mới có thể đóng góp tốt cho sự phát triển của công ty và mang lại giá trị cống hiến cao nhất cho xã hội.

VAI TRÒ CỦA VIỆC ĐÀO TẠO NGUỒN NHÂN LỰC TRONG DOANH NGHIỆP

Nhân lực chính là nguồn nhân lực trong từng con người, bao gồm trí lực và thể lực. Nguồn nhân lực là tập hợp những người lao động làm việc trong tổ chức/đơn vị nào đó với các vai trò khác nhau và được liên kết với nhau theo những mục tiêu nhất định. Hoạt động đào tạo và phát triển nguồn nhân lực có vai trò rất to lớn đối với nền kinh tế xã hội nói chung cũng như đối với các doanh nghiệp, tổ chức và người lao động nói riêng.

Đào tạo được xem là một yếu tố cơ bản nhằm đáp ứng các mục tiêu, chiến lược của công ty/doanh nghiệp. Chất lượng nguồn nhân lực trở thành lợi thế cạnh tranh quan trọng nhất của chính công ty đó. Nó giúp doanh nghiệp giải quyết được các vấn đề về tổ chức, chuẩn bị đội ngũ cán bộ quản lý, chuyên môn kế cận, và giúp cho doanh nghiệp thích ứng kịp thời với sự thay đổi của xã hội.

HOẠT ĐỘNG ĐÀO TẠO, PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC TẠI KPH CHU LAI - TRƯỜNG HẢI

Khu Phức hợp Chu Lai - Trường Hải hiện có số lượng nhân sự lên

đến hơn 5.000 người. Vậy phải làm gì để quản lý và đào tạo hiệu quả? Đây chính là câu hỏi được Ban Lãnh đạo KPH quan tâm và nỗ lực giải quyết trong suốt thời gian qua. Xác định vai trò của đào tạo và phát triển nguồn nhân lực chính là phương pháp tối ưu nhất giúp cán bộ công nhân viên hiểu rõ và thực hành chính xác nhiệm vụ được giao. Đồng thời, nhằm đem đến sự đổi mới, tạo hứng thú và động lực cho cán bộ công nhân viên trong công việc hằng ngày, Ban lãnh đạo Khu Phức hợp đã triển khai các phương án đào tạo theo 3 nhóm hoạt động chính đó là: Đào tạo, giáo dục và phát triển. Các chương trình đào tạo chính khóa và ngoại khóa được tổ chức song hành với hoạt động sản xuất của công ty theo phương châm "Rèn luyện thái độ tích cực, học tập nâng cao nghiệp vụ chuyên môn và quản trị" và "Tự tin vững bước tiên phong, nâng tầm hội nhập khu vực". Các khóa học, lớp đào tạo kiến thức, kỹ năng với những chuyên đề, lĩnh vực khác nhau luôn được xây dựng và triển khai đến toàn thể cán bộ công nhân viên. Cán bộ công nhân viên vừa được học tập, trau dồi kiến thức kỹ năng mềm phù hợp với công việc vừa

lao động và áp dụng vào thực tiễn những kiến thức đã học. Khu Phức hợp triển khai chương trình đào tạo theo phương thức: Tập trung nghiên cứu và thực hiện chương trình đào tạo, huấn luyện kết hợp các giải pháp: nhân sự tự đào tạo theo yêu cầu; đào tạo và đào tạo lại trong công việc; đào tạo chuyên đề theo yêu cầu của vị trí mà nhân sự đảm nhận.

Mỗi năm, các chương trình đào tạo luôn được cải tiến, và đổi mới từ nội dung đến các phương pháp giảng dạy; học viên được học trên thực tế công việc đến hoạt động đội, nhóm, giao lưu sôi nổi. Đặc biệt, các lớp đào tạo chủ yếu là do cán bộ lãnh đạo, quản lý tại Khu Phức hợp Chu Lai - Trường Hải trực tiếp giảng dạy, do đó xét về chất lượng bài giảng đều đảm bảo đúng nhu cầu thực tế những kiến thức mà đội ngũ học viên - cán bộ công nhân viên cần được đào tạo. Hầu hết các khóa đào tạo được xoay quanh 2 mảng chính đó là kỹ năng nghề nghiệp như: các kỹ năng chuyên môn kỹ thuật như hàn, tiện, vận hành máy kéo, xe nâng, kiến thức về sản phẩm ô tô, lớp kỹ sư thực hành, bảo trì năng suất toàn diện, ISO, văn hóa lái xe, an toàn lao động... Đào tạo kỹ năng mềm như:



các kỹ năng giao tiếp, ứng xử, tư duy, giải quyết xung đột, hợp tác, chia sẻ, chỉ số vượt khó, kỹ năng thuyết trình, nhà lãnh đạo 360°, quản lý chất lượng, quản lý thời gian hiệu quả, phong cách lãnh đạo, bí quyết thành công...

ĐÀO TẠO VÀ THỰC TIỄN

Thực hiện theo chủ trương “Gắn học tập lý thuyết với thực tế sản xuất”, các học viên ngoài việc được nghe giảng kiến thức theo cách truyền thống, còn được tham gia đào tạo ngay tại xưởng làm việc hay “vận động” ngay tại lớp học. Chính những điểm mới trong phương pháp giảng dạy của đội ngũ giáo viên, đồng thời cũng là kỹ sư tại các nhà máy trong Khu Phúc hợp đã giúp cán bộ công nhân viên thể hiện rõ hiệu quả kiến thức được đào tạo qua việc gia tăng các sáng kiến cải tiến kỹ thuật cả về chất và lượng trong từng năm qua. Cụ thể, năm 2012, toàn KPH đã thực hiện 104 đề tài sáng kiến cải tiến và mang lại hiệu quả kinh tế là 8,5 tỷ đồng; Năm 2013, đã có 80 đề tài được thực hiện với hiệu quả kinh tế là 11 tỷ đồng; Năm 2014 đã triển khai thực hiện 83 đề tài và tiết kiệm được 12 tỷ đồng. Điều đó cho thấy,

mỗi năm, chất lượng lao động đã tăng cao về giá trị. Tại các phân xưởng, đơn vị sản xuất hoạt động giám sát cũng được điều tiết linh hoạt và hiệu quả hơn bởi khi công nhân viên được đào tạo, trang bị đầy đủ những kiến thức chuyên môn, nghiệp vụ cần thiết thì chính bản thân họ có thể tự giám sát và quản lý được công việc của mình... Ngoài ra, còn giúp hạn chế tai nạn lao động và gia tăng sự ổn định, năng động của công ty/đơn vị sản xuất; đảm bảo giữ vững hiệu quả hoạt động ngay cả khi thiếu những người chủ chốt, bởi đã có nguồn lực đào tạo dự trữ để thay thế. Anh Trần Quốc Dung - Chuyên Trưởng Chuyên tạo mảng thân vỏ loại lớn, Xưởng Hàn, Nhà máy Thaco Bus cho biết: “Các khóa đào tạo kỹ năng mềm rất sát thực với nhu cầu của chúng tôi, kiến thức mà tôi tích lũy được từ các khóa học thật sự bổ ích và hiệu quả, bởi thay vì tôi hành động theo suy nghĩ và bản năng như trước đây thì tôi đã biết cách thay đổi và điều chỉnh hành vi, hoạt động và ngay cả tác phong của mình theo hướng tích cực hơn; và hơn hết là tôi đã

cùng với các đồng nghiệp trong chuyên đã hiểu nhau và làm việc ăn ý hơn...”

Hướng đến hội nhập khu vực trong thời gian tới, Khu Phúc hợp đã triển khai các chuyên đề đặc biệt: đào tạo kỹ sư ASEAN hướng đến đẳng cấp khu vực. Chuyên đề đã tạo được sự quan tâm và hứng khởi với đội ngũ kỹ sư trẻ ham hiểu biết và muốn khẳng định mình. Riêng tại Khu Phúc hợp, đội ngũ lãnh đạo, quản lý luôn được tạo mọi điều kiện để tham gia các chương trình đào tạo cao hơn, góp phần hoàn thành nhiệm vụ, sứ mệnh mà công ty giao phó.

Đầu tư vào công tác đào tạo nguồn nhân lực hiện có sẽ đem lại hiệu quả trong việc nâng cấp nhân viên dưới quyền, khẳng định vai trò và năng lực của nhà quản lý, thiết lập mối quan hệ tốt đẹp trong nội bộ và phát triển hình ảnh Thaco trong mắt khách hàng và đối tác. Khu Phúc hợp Chu Lai - Trường Hải bên cạnh những nỗ lực hoàn thành chỉ tiêu, nhiệm vụ sản xuất trong năm 2015 luôn sẵn sàng hội nhập, tiếp thu khoa học công nghệ mới để cùng nâng tầm tiến bước vào khu vực.

THE CHU LAI - TRUONG HAI COMPLEX **FOCUSING ON HUMAN RESOURCES TRAINING AT THE AGE OF ASEAN INTEGRATION**

HONG HANH

One of difficulties that almost enterprises face with is lack of qualified labor force which can meet development requirements in conditions of International and Regional integration. Under ASEAN integration strategy, The Chu Lai - Truong Hai Complex always defines: It is only the laborers who love their career, have proper qualification, experience and skill so that they can contribute adequately to the Company development and the highest devotion to the society.



LABOR FORCE TRAINING AND ITS ROLE IN ENTERPRISES

Human power is capacity within each people, including mental and physical health. Human resource is a collection of laborers with different roles working at an organization/ units. They are associated to each other by particular purposes. Performance of training and developing human sources play very huge importance to the whole socio-economics in general and to each organization, enterprise and laborer in particular.

Training is considered a basic factor to satisfy strategic aims of each company/ enterprise Human Resources Quality is the most competitive advantage of a company which helps it deal with issues of organization, arrangement for successive administrative and professional officers and makes the company accommodate timely with social change.

TRAINING AND DEVELOPING HUMAN SOURCES ACTIVITIES AT THE COMPLEX

The Chu Lai Complex currently has more than 5.000 employees. So, how can we manage and train them effectively? This is the question that the Complex leaders have paid most attention and afford to settle during the past time. Determining role of training and human resource development is the best method to make the staffs understand and perform accurately their assignment. In parallel, that brings

renovation, excitement and motivation to employees for daily works. The Complex leaders have developed training plans divided into 3 main activities: Training, education and development.

Primary and extracurricular courses are organized in parallel with the company manufacturing operations under the guidelines “Training positive attitude, learning to ameliorate professional skills and management” and “Being self-confident to pioneer, participating in International integration.” Training courses and classes for different topics and fields are built up and developed to staffs of the whole company. The staffs can learn, equip themselves with soft skills suitable for their duties as well as applying the skills to practice. The Complex is developing training programs with method of: Combining research and implementation of training programs with personnel solution such as: self-training under request, training and re-training on the jobs, training topics per requirements of the particular assignment.

Each year, training programs are improved and renewed in terms of content and curricular. In addition to practical learning, learners have chance to take part in group, team work and exciting communication. Specially, the training courses are mainly taught by leaders and managers of the Complex whose lectures can help satisfy demands for practical knowledge. Almost the training classes focus on professional skills and soft skills. Professional skills are welding, turning, operation of tractors and forklifts, knowledge of automobile, classes of practical engineering, overall productivity preservation, ISO, driving culture, labor safety... Soft skills are: Communication, behavior, thinking, conflict settlement, coordination, sharing, and difficulty overcoming index, presentation skills, 360o leader, effective time and quality management, leader style, tips of success...

TRAINING AND PRACTICE

With policy “Attaching theory study to practical production”, besides absorbing knowledge in traditional ways, the learners are trained right at their factory or “act” in the class. It is renovation in curriculum of teachers and concurrently engineers at factories in the Complex that helps officers and employees show knowledge effectiveness which they perceived through the growth of technical innovative

initiatives with respect to both quality and quantity in each year. Particularly, in 2012, the whole Complex had 104 topics of innovative initiatives economizing about 8,5 billion dongs. In 2013, there were 80 topics performed which made economic efficiency of 11 billion dongs. In 2014, 83 topics carried out and helped economize 12 million dongs. That means by each year, labor quality increased in terms of value. At factories, supervising unit is regulated flexibly and more effectively as once the employees are trained and equipped with proper professional knowledge and skills, they themselves are able to monitor and manage their own work. Besides, labor accidents are restrained, flexibility and sustainability of the company/ units are increased; producing results was able to ensure stably even if key workers are absent because spare force is always available for replacement. Mr. Tran Quoc Dung- Head of Assembly line of large vehicle body production, factory of welding says that: “Training courses of soft skills are really practical, the knowledge we gained from the courses is really useful and effective, instead of instinctive action and thought, I have known how to change and adjust my action and behavior in a more active way; and above all, I and my colleagues within the assembly line now can understand each other and work more harmoniously ...”

Towards integration into the ASEAN integration in the short time, the Complex has developed special topics on ASEAN engineer training to make ASEAN rank. The theme has brought participation and excitement of the engineers who always desire to get knowledge and to confirm themselves. At the Complex, leaders and managers are provided with favorable conditions to join in higher education programs so that they can fulfill their assignments from the Company.

Investment in training for current human resource will bring the effectiveness in upgrading junior officers, insisting role and capacity of managers, establishing good relationship within the Complex, developing Thaco relationship with customers & partners. Besides efforts of completing production aims and duties for the year 2015, the Chu Lai - Truong Hai Complex is always available for integration and absorbent new technology, trying the best effort to hit the target, raising their own ranking to enter firmly into the ASEAN.

SỰ TRỞ LẠI CỦA CHIẾC LOGO MANG HÌNH SƯ TỬ

LÊ THANH PHONG

Đến bảo tàng Peugeot, bất cứ ai cũng phải ngỡ ngàng trước một gia sản vật chất và tinh thần đồ sộ của hãng xe hơi này. Ngắm nhìn từng hiện vật tại đây, sẽ hiểu thêm được lịch sử lao động và sáng tạo của nhiều thế hệ của Tập đoàn Peugeot trong hơn 200 năm qua.



TỪ HAI BÁNH LÊN BỐN BÁNH

Bảo tàng Peugeot ở Sochaux, miền Đông nước Pháp, gần biên giới Đức và Thụy Sĩ, có diện tích 45.000 m², trưng bày 450 mẫu xe, trong đó có 300 mẫu xe đạp và xe gắn máy. Những chiếc xe đạp và xe máy tuổi đời trên dưới 200 năm gọi cho người xem nhiều cảm xúc. Nhìn những chiếc xe cổ được sắp xếp như trang “sách” lịch sử, mỗi giai đoạn, theo từng năm tháng có những thay đổi để dần dần hoàn hảo hơn. Những thay đổi dù rất nhỏ nhưng thể hiện một quá trình sáng tạo ghe gớm của biết bao nhiêu bộ óc siêu quần.

Sochaux là nơi “phát tích” huyền thoại Peugeot. Các nhà nghiên cứu cho rằng, do đặc điểm của địa lý, sản phẩm của Peugeot kết hợp hoàn hảo giữa công nghệ của Đức, tính chính xác của Thụy Sĩ và chất hào hoa của Pháp. Chiếm ngưỡng 150 “tác phẩm” xe hơi của Peugeot tại Bảo tàng Phiêu lưu (Musée de l'Aventure Peugeot) sẽ thấy nhận định đó hoàn toàn chính xác.

Những thập niên đầu thế kỷ trước ở Việt Nam, những người sở hữu chiếc xe đạp hay xe máy hiệu Peugeot là người giàu sang. Những chiếc xe đó chứng minh đẳng cấp của người sở hữu, bởi vì thương hiệu của nó nổi tiếng không chỉ ở nước Pháp mà trên thế giới. Thời đó, người ta say mê xe Peugeot, nhưng ít ai biết rằng, chiếc

xe đạp đầu tiên của Peugeot có tên Le Grand Bi bánh to bánh nhỏ do Armand Peugeot giới thiệu vào năm 1882, và đó cũng là khởi đầu không chỉ cho dòng xe hai bánh mà là sự ra đời của xe hơi Peugeot tên tuổi sau này.

Hội chợ Quốc tế Paris năm 1889, Peugeot trưng bày chiếc ô tô 3 bánh năng lượng hơi nước của hai nhà phát minh Armand Peugeot và Léon Serpollet. Bước đi này là tiền đề quan trọng để sản xuất ra động cơ đốt ngay năm sau, khi nhà phát minh ô tô đầu tiên người Đức - ông Esmile Levassor và Armand Peugeot gặp nhau. Những nghiên cứu tiếp theo của nhà Peugeot đã mang đến cho thế giới nhiều mẫu xe hơi đẹp đến bất ngờ và đặc biệt là những thay đổi nhanh chóng về công nghệ và kỹ thuật.

Giới thượng lưu thời đó đi từ bất ngờ này đến bất ngờ khác trước những sản phẩm xuất sắc của Peugeot. Mẫu xe chạy xăng đầu tiên là Type 2, xe 4 bánh 2 chỗ ngồi, phát triển từ động cơ của Daimler tại nhà máy Valentigney có vận tốc tối đa 14,5 km/h. Tiếp đó là Type 4, là mẫu xe thực sự độc đáo, có một không hai, nó được đặt mua bởi vua xứ Tunisia. Peugeot đa dạng hóa các dòng xe mới, cùng một lúc cho sản xuất các Type 5 (2 chỗ), Type 6 và Type 7 (xe 2 ngựa 4 bánh), rồi đến Type 8 Victoria,

Type 9 và Type 10. Tính đến năm 1899, danh mục xe của Peugeot được gói gọn trong 15 model với các dòng từ 2 đến 12 chỗ và trọng lượng từ 720kg đến 1250 kg.

Sau chiến tranh thế giới thứ 2, mặc dù các nhà máy sản xuất tan hoang vì bom đạn, nhưng Peugeot nhanh chóng phục hồi và cho ra đời những dòng xe 203, 403, 404 gây chấn động làng xe hơi thế giới. Các kỹ sư lừng danh một thời đã cùng với nhà Peugeot làm nên những kỳ công về công nghệ ô tô ngay sau thế chiến.

Đi trong bảo tàng Peugeot, thưởng thức từng chiếc xe hơi cổ với những vẻ đẹp quyến rũ, thực không khỏi ngạc nhiên về sức sáng tạo của con người. Các mẫu xe đẹp lộng lẫy, cao sang đã có từ trên trăm năm trước, chễm chệ trong ngai vàng của quá khứ nhưng vẫn là sự thách thức đối với các nhà thiết kế đương đại. Cho nên, các nhà thiết kế xe hơi Peugeot về sau thừa hưởng các giá trị đi trước, đã cho ra đời những mẫu xe quyến rũ giới sành điệu khắp nơi. Họ chơi xe Peugeot không chỉ vì độ bền của động cơ mà vì kiểu dáng độc đáo.

Nước Pháp có nhiều sản phẩm vật chất và tinh thần chứa đựng giá trị thẩm mỹ đặc sắc kiểu pháp, xe hơi Peugeot là một trong những sản phẩm mang đậm dấu ấn về sự lãng mạn rất Pháp không thể nhầm lẫn. Những bộ óc giàu tưởng tượng đã suy nghĩ không ngừng, sáng tạo không ngừng. Họ lao động vì nỗi đam mê cống hiến, vì niềm khát khao chinh phục các đỉnh cao khoa học kỹ thuật, cho nên mới có được những sản phẩm góp phần cải tạo thế giới này. Lịch sử công nghiệp ô tô của nhân loại không thể không ghi ơn những con người tiên phong như Armand Peugeot.

Tên tuổi của Peugeot còn gắn liền với giải đua xe danh tiếng thế giới Le Mans khi hãng này thường xuyên là nhà vô địch hoặc nằm trong Top đầu. Peugeot nhiều lần vô địch ở đường đua Paris-Bordeaux-Paris. Tại giải Pikes Peak 2013, tay đua Sebastien Loeb bước lên bục vinh quang sau khi cùng chiếc Peugeot 208 T16, nặng 1 tấn, công suất 875 mã lực, vượt qua đường đua đèo dài 20km với 156 khúc cua chỉ mất 8 phút 13,878 giây với tốc độ trung bình 145km/h.

CHUYỂN ĐỘNG VÀ CẢM XÚC

Ông Marc Bocque, Giám đốc Truyền thông Tập đoàn Peugeot giới thiệu các mẫu xe hơi mới tại trụ sở của PSA Peugeot Citroen ở đại lộ Grande Armée, Paris. Trong các sản phẩm đó, ấn tượng nhất là mẫu xe Peugeot 208, RCZ và đây cũng là sản phẩm “hot” của Peugeot trên thị trường thế giới. RCZ có mặt tại hơn 80 thị trường toàn cầu với sản lượng bán hàng trên 65.000 chiếc. Peugeot 3008 đạt sản lượng cộng dồn hơn 600.000 chiếc chủ yếu ở thị trường châu Âu, châu Á và khu vực Trung Đông.

Tổng giám đốc PSA Peugeot Citroen, ông Maxime Picat

tự tin nói rằng kết quả tài chính rất tốt sau thời gian gặp khó khăn và hiện đang mở rộng tìm kiếm thị trường mới trong đó có sự trở lại thị trường Việt Nam. Ông Maxime Picat cũng cho rằng, Việt Nam là thị trường đầy tiềm năng mà Peugeot nhắm tới.

Tại cuộc triển lãm “Geneva Motor Show 2015” ở Thụy Sĩ, Peugeot thu hút sự chú ý của báo chí và công chúng bằng các mẫu xe hơi mới, đặc biệt là Peugeot 208, 3008. Các mẫu xe hơi này đẹp, trang nhã nhưng có giá tương đối mềm. Ông Laurent Gauthey, Giám đốc cung ứng và Phân phối của PSA Peugeot khẳng định các mẫu xe mới của Peugeot đã có sức thuyết phục thị trường, đặc biệt là châu Âu. Còn khách tham quan tỏ vẻ thích thú với kiểu dáng của các mẫu xe Peugeot mới, kiểu dáng thanh lịch. Khách đến từ châu Á rất bắt mắt với mẫu xe nhỏ, phù hợp với nhu cầu sử dụng và điều kiện giao thông của các thành phố đông dân. Trao đổi với ông Laurent Gauthey, chúng tôi nói về hình ảnh của xe hơi Peugeot trong ký ức của người Việt Nam. Những năm 50 - 75 của thế kỷ trước, Peugeot đã có mặt tại Việt Nam và chinh phục thị trường dù nhỏ. Những người giàu có, chính khách, doanh nhân, kỹ giả đều sử dụng xe hơi Peugeot, nó như một biểu tượng của sự thành đạt, của phân định đẳng cấp trong xã hội. Peugeot từng là một huyền thoại.

Năm 2011, Tập đoàn Peugeot xếp vị trí thứ 8 trong danh sách các nhà sản xuất ô tô lớn nhất thế giới, tính theo doanh số bán ra. Trong ba năm qua, tập đoàn này đã có nhiều cải cách để chiếm lĩnh thị trường và đã cạnh tranh dữ dội với các đối thủ tầm cỡ ở châu Âu như Volkswagen. Peugeot cũng không giấu giếm tham vọng chinh phục thị trường châu Á, châu Mỹ. Motion & Emotion (chuyển động và cảm xúc), slogan đưa ra cho một cuộc chinh phục mới đầy cảm hứng.

Cuộc chuyển động đó đã lan tỏa đến Việt Nam khi Công ty Cổ phần ô tô Trường Hải (Thaco) chính thức giới thiệu 4 mẫu xe Peugeot mới là 208, 3008, 508 và RCZ. Trong đó, sản phẩm 3008 được lắp ráp tại Việt Nam, ba mẫu xe còn lại nhập khẩu trực tiếp từ Pháp.

Với sự có mặt của những chiếc xe hơi mang logo hình con sư tử, Thaco đưa ra thông điệp “Sự trở lại của một huyền thoại” với niềm tin chắc chắn vì Peugeot từng là thương hiệu lừng lẫy tại Việt Nam từ thế kỷ trước, từng là huyền thoại và nay đã trở lại: “Sự sang trọng, quý phái mang nhiều nét truyền thống và đặc biệt là sức mạnh, độ bền lâu, độ tin cậy với giá cả hợp lý sẽ rất phù hợp cho những doanh nhân hay những người trẻ trung, ưa thích sự khác biệt và luôn mong muốn thành đạt trong cạnh tranh. Mặt khác, dòng xe Peugeot huyền thoại này sẽ phù hợp và bắt lại được tâm lý, thói quen, nếp nghĩ và sự ưa thích vốn đã hình thành từ trước và hiện nay vẫn còn tồn tại của người Việt Nam: độ bền, độ tin cậy và giá trị của chiếc xe không bị hao mòn theo năm tháng”.

THE RETURN OF “LION” LOGO

LE THANH PHONG

Coming to Peugeot museum, anyone has been amazed at majestic material and mental property of this carmaker. Scrutinize each objects on display in there, we will understand more about labor and creation history of many generations of Peugeot Corporation within over 200 years.

From two wheels to four wheels

Peugeot museum in Sochaux, Eastern region of France, near boundary of Germany and Switzerland, has an area of 45.000m², exhibits 450 models, in which there are 300 bicycle and motor-bike models. The bicycles and motor-bikes is up and down 200 years old that reminds viewer emotions. The old vehicles are arranged as historical “pages”, in each period, by dates with changes to step by step be more perfect. These changes are very small but shows formidable creation process of how many eminent minds. Sochaux is the “blessed” place of Peugeot legend. Researchers say that because of geography, products of Peugeot combine perfectly among technology of German, exactness of Swiss and pompous nature of French. View 150 “creatures” of Peugeot in Adventure museum we will see that such comments are totally correct.

In the early decades of the last century in Vietnam, who owned Peugeot bicycle or motor-bike were the rich. Such vehicles proved grade of owners, because its brand was famous not only in France but also in the worlds. In that time, people had passion for Peugeot, but less people know that, the first bicycle of Peugeot has name Le Grand Bi with big wheel and small wheel introduced by Armand Peugeot in 1882, it was the start not only for two-wheel vehicle but also the introduction of famous Peugeot car in the future.

In 1889 Paris International Fair, Peugeot exhibited 3-wheel steam power car of two inventors Armand



Peugeot and Léon Serpollet. This step is the important premise to product combustion engine in next year, when the first automotive inventor German - Mr. Esmile Levassor and Armand Peugeot met together. Next researches of Peugeot family brought many beautiful car models to the world and especially rapid changes of technology and engineering.

Elite of that time came from surprise to the other in front of excellent products of Peugeot. The first gasoline car is Type 2, 4 wheels and 2 seats, developing from energy of Daimler in Valentigney factory with maximum speed of 14,5 km/h. The next is Type 4, the truly unique car, ordering to buy by King of Tunisia.

Peugeot diversified new auto line, producing Type 5 (2 seats), Type 6 and Type 4 (2 horses 4 wheels one) in the same time, then Type 8 Victoria, Type 9 and Type 10. Until to 1899, automotive list of Peugeot were encapsulated in 15 models with types from 2 to 12 seats and weight from 720 to 1250kg.

After 2nd world war, even though production factories were damaged by lethal weapons, Peugeot recovered rapidly and produced 203, 403, 404 creating impact for the automotive world. The renowned engineers with Peugeot family created exploitations of automotive technology after the world war.

Come to Peugeot museum, enjoy each old car with attractive beauties, it is surprised about human creativity. The luxury automotive models were made over hundred years ago, sitting on the throne of the

past but they are still challenges to contemporary designers. For this reason, the later automotive designers of Peugeot inheriting old values produced attractive models. They not only play Peugeot for engine durability but also its unique design. France has many tangible and intangible products with French unique aesthetic value, Peugeot car is one of the products bearing the hallmark of the unmistakable French romance. The imaginative minds have not stopped thinking and creating. They work for dedicational passion and desire to conquer the peak

Picat also says, Vietnam is the potential market tended by Peugeot.

In the exhibition "Geneva Motor Show 2015" in Switzerland, Peugeot attracts attention of the press and the public by new car models, especially Peugeot 208, 3008. These models are nice, gentle with relatively reasonable price.

Mr. Laurent Gauthey, Director of Provision and Distribution of PSA Peugeot affirms that new models of Peugeot attracts the market, especially the Europe market. Visitors show the interesting to styles of



of science and technology, so that there are products distributing to improve this world. Automotive industry history of human could not be grateful the pioneers as Armand Peugeot.

Name of Peugeot is associated with the world famous racing Le Mans when this firm always is the champion or in the Top, Peugeot won the championship many times in the Paris-Bordeaux-Paris race. In Pikes Peak 2013, racer Sebastien Loeb stood on glory platform after racing with Peugeot 208 T16, weight of 1 ton, capacity of 875 HP, passing 20m mountain track with 156 bends within 8 minutes 13,878 seconds with average speed of 145km/h.

Motion and Emotion

Mr. Marc Bocque, Director of Communication of Peugeot Corporation introduces new cars in the office of PSA Peugeot Citroen in Grande Armée Avenue, Paris. Among those products, the most impressive one is Peugeot 208, RCZ and it is also the "hot" model of Peugeot in world market. RCZ is in over 80 global markets with sales of over 65.000 pcs. Peugeot 3008 has cumulative production of over 600.000 pcs mainly in Europe, Asia and Middle East market.

General Director of PSA Peugeot Citroen, Mr. Maxime Picat says confidently that financial result is very good after difficult time and now it is expanded to find new market in which it is the return in Vietnam. Mr. Maxime

new Peugeot models, gentle style. Clients from Asia are attracted by small models, according to using demands and traffic conditions of populous cities. Talking with Mr. Laurent Gauthey, we tell about imagine of Peugeot cars in memory of Vietnamese. In 50s - 75s of last century, Peugeot was in Vietnam and conquered the Asia and Europe market. Motion & Emotion, the slogan brought out the new full emotional conquer. Such motion has come to Vietnam when Truong Hai Auto Corporation (Thaco) introduces officially 4 new Peugeot models as 208, 3008, 508 and RCZ. In which, the product 3008 is assembled in Vietnam, 3 other models are imported directly from France.

With the appearance of cars with lion logo, Thaco gives the message "Return of a legend" with strong belief since Peugeot has been famous brand in Vietnam from the last century, used to be a legend and now return: "Luxury with many traditional characters and especially strength, duration, trust and suitable price will be suitable for businessman or youth, who loves difference and desires success in competition. On the other hand, these legendary Peugeot models will fit and captured the psychology, habits, thinking and preferences already formed before and still exists today in Vietnam: durability, reliability and value of the vehicle is not worn out over the years".



Tượng đài Mẹ VNCH ở tỉnh Quảng Nam

Cù Lao Chàm

NGÀY ẤY...BÂY GIỜ

TRẦN THẾ VINH

Về quê

Trong những ngày tháng tư, cả nước đang tung bừng tổ chức kỷ niệm 40 năm thống nhất đất nước (30/4/1975 - 30/4/2015). Cả gia đình tôi rời Sài Gòn về quê tảo mộ ông bà tổ tiên nhân mùa Thanh Minh ở quê nhà. Từ thành phố đến nông thôn, xóm làng quê tôi đâu đâu cũng cờ hoa, khẩu hiệu đón mừng ngày chiến thắng.

Bốn mươi năm ấy đi qua, đất nước được thống nhất, non sông thu về một cõi, nhưng quê tôi một thời oanh liệt của hai cuộc chiến tranh chống Pháp và Mỹ đã để lại một sự đau thương với hơn 65.000 liệt sĩ và hàng vạn người con ưu tú ở mọi miền đất nước đã ngã xuống trên mảnh đất này. Toàn tỉnh có 11.234 Bà mẹ Việt Nam anh hùng và hàng trăm tập thể, cá nhân được nhà nước phong tặng danh hiệu anh hùng lực lượng vũ trang nhân dân; hàng chục ngàn người là thương binh, bệnh binh, gia đình có công với cách

mạng. Đó là những bông hoa bất tử của Tổ quốc, sẽ mãi lưu tồn trong lịch sử hào hùng của dân tộc. Xã tôi hầu như nhà nào cũng có bằng Tổ quốc ghi công; cả huyện có số bà mẹ Việt Nam anh hùng lớn nhất nước. Bởi vậy nhân 40 năm giải phóng tỉnh Quảng Nam vào ngày 24/3, tỉnh đã khánh thành tượng đài mẹ Việt Nam anh hùng lấy nguyên mẫu mẹ Nguyễn Thị Thứ có 9 con trai, hai con rể và hai cháu ngoại hy sinh. Tượng đài được xây dựng trên diện tích 15 ha, tại núi Cẩm, Tp.Tam Kỳ. Phía trước tượng là quảng trường tiền môn với 30 ngọn đèn đá, tượng trưng cho 30 năm mẹ chờ đợi ngày con trở về.

Cù Lao Chàm 42 năm ngày ấy...

Năm 1973, Hiệp định Paris chấm dứt chiến tranh, lập lại hòa bình ở Việt Nam, ba tôi được trao trả tù binh sau 5 năm bị an ninh quân đội VNCH bắt và tòa án binh kêu 10 năm tù khổ sai, đày ra Côn Đảo. Về lại quê sau trao trả, ông không ra trình diện đơn vị mà ông bí mật giả làm ngư dân đi đánh bắt cá trên biển, để ra đảo Cù Lao Chàm. Cù Lao Chàm lúc bấy giờ còn hoang vắng, bao gồm 8 đảo: Hòn Lao, Hòn Dài, Hòn Mồ, Hòn Khô mẹ, Hòn Khô con, Hòn Lá, Hòn Tai, Hòn Ông.

Ba tôi chọn Hòn Lao cất chòi trú ngụ cùng với những người dân đồn củi. Hè năm 1973, mẹ tôi cho hai anh em tôi mang lương thực, thực phẩm ra đảo cho ba. Hòn đảo này lúc bấy giờ còn hoang vắng, phía Tây đảo chỉ có một làng chài nhỏ của ngư dân đánh bắt cá lưu trú và sống tại đây. Phía Đông hòn đảo là những người dân tù trong đất liền ra đồn củi, trốn lính, ít có những trận bố ráp của chính quyền hay cảnh sát.

Cù Lao Chàm là nơi được thiên nhiên ưu đãi cho những nguồn nước ngọt dồi dào từ các khe, suối, giếng. Chính điều kiện thuận lợi như vậy, nên người dân ở đây ngày xưa đã phát triển thương nghiệp, dịch vụ trao đổi hàng hóa, cung cấp lương thực, thực phẩm, nước uống, than, củi... cho thương thuyền trong và ngoài nước trên hải trình qua đây ghé vào mua bán. Ba tháng hè trôi qua, anh em tôi trở lại đất liền đi học. Sau khi đất nước thống nhất, ba tôi trở lại quê và công tác tại địa phương cho đến khi ông mất, còn tôi phiêu bạt hết nơi này đến nơi kia để mưu sinh, lập nghiệp, dù có về quê cũng không có dịp để ra đảo.

Cù Lao Chàm bây giờ

Em trai tôi là Thượng tá bộ đội Biên phòng tỉnh Quảng Nam, ngày em sinh ra cũng là ngày lính thủy quân lục chiến Mỹ đổ bộ lên bãi biển Đà Nẵng lập căn cứ Sơn Trà với 6.400 lính, 24 xe tăng thuộc Lữ đoàn Hải quân lên xã Kỳ Liên, Kỳ Hà, triển khai xây dựng căn cứ liên hợp Chu Lai, khởi đầu cho cuộc chiến khốc liệt và kéo dài tại Việt Nam. Sau 3 tháng xây dựng căn cứ, Mỹ đã thua trận đầu tiên trên đồi 50, Núi Thành vào 0h 30 phút, ngày 26/5/1965, bộ đội và nhân dân địa phương tỉnh Quảng Nam đã đánh và đã thắng. Từ đó, quê tôi mới có 8 chữ vàng: "Trung dũng kiên cường, đi đầu diệt Mỹ". Thế mà bây giờ em tôi đã là một Chính ủy, lãnh đạo đồn Biên phòng trên đảo Cù Lao Chàm...

6h30 sáng, cả nhà tôi có mặt tại bến thuyền Hội An, lên con tàu khách du lịch có công suất lớn, chở hàng trăm người. Sau một tiếng ba mươi phút lênh đênh trên biển Cửa Đại, với 18 Km về phía Đông Thành phố Hội An chúng tôi đã đến đảo. Cù Lao Chàm là một di tích văn hoá lịch sử gắn với sự hình thành và phát triển của đô thị thương cảng Hội An hàng nghìn năm trước. Hôm nay chúng tôi trở lại, đảo đang náo nhiệt lễ hội, nhưng cũng yên bình, đầy nắng gió, cảnh đẹp, bãi tắm lý tưởng, hải sản tươi ngon...

du khách được đắm mình trong không khí tung bùng chào mừng ngày chiến thắng 30/4. Lực lượng bộ đội đóng quân trên đảo luôn thân thiện, mến khách, sẵn sàng trải lòng mình với du khách bốn phương.

Cù Lao Chàm đã được UNESCO công nhận là Khu dự trữ sinh quyển thế giới tại Việt Nam, với 1.549 ha rừng tự nhiên và 6.716 ha mặt nước, một sự đa dạng sinh học vô cùng phong phú và là nơi tụ cư của chim yến tại các đảo hang Tò Vò, hang Khô, hàng năm khai thác từ 1 - 1,5 tấn yến sào. Trên đảo còn có một ngôi chùa tồn tại đã gần 300 năm. Chúng tôi đến thắp hương, cầu Phật và tham quan giếng cổ, Lăng Ông. Buổi tối, chúng tôi quây quần bên mâm cơm bộ đội với các anh em đồn Biên phòng, được thưởng thức các món đặc sản tươi rói vừa đánh bắt lên từ biển do nhà bếp của đồn chế biến, đặc biệt là món ốc vú nàng, một loài nhuyễn thể to khoảng vài ngón tay đến nửa bàn tay. Thoạt nhìn, ốc vú nàng có hình dáng giống đôi gò bồng đảo của các cô gái dậy thì căng tràn sức sống. Đúng là món ăn quý, hiếm. Cảm ơn các anh bộ đội đồn Biên phòng.

Một ngày, đêm trên Cù Lao Chàm sau 42 năm trở lại, tôi nhận thấy kinh tế ở đây phát triển, đời sống nhân dân được nâng lên, số hộ khá giàu tăng đáng kể, nhân dân toàn đảo đã không còn nghèo, đời sống văn hóa xã hội khởi sắc. Hệ thống giao thông đã được bê-tông hóa; cảnh quan sinh thái biển và rừng đặc dụng được quản lý, bảo tồn. Đặc biệt, xã đảo duy nhất này trên toàn quốc thực hiện việc không sử dụng túi ni-lông. Người dân Cù Lao Chàm đã đi lên từ chính tiềm năng của mình, họ giữ rừng, giữ biển, bảo tồn Khu dự trữ sinh quyển thế giới và họ biết khai thác tốt để làm du lịch.

Điều cảm nhận thú hai của tôi là người dân ở đây có nếp sống văn minh hơn nhưng không làm mất bản chất vốn có của người dân xứ đảo. Một điều rất quan trọng là tháng 10 tới, điện lưới quốc gia bằng cáp ngầm cho Cù Lao Chàm được đầu tư hơn 484 tỷ đồng hoàn thành, sẽ đáp ứng nhu cầu sử dụng điện của gần 3.000 người dân trên đảo tiền tiêu của tỉnh Quảng Nam, đó cũng là điều kiện cơ bản để góp phần phát triển kinh tế biển, giữ vững an ninh quốc phòng, bảo vệ chủ quyền biển đảo của Tổ quốc. Nhưng điều tôi cũng lo nghĩ, khi có điện lưới quốc gia sẽ kéo theo các nhà đầu tư ra đảo làm ăn, không biết đến lúc ấy chính quyền địa phương sẽ làm gì để công tác bảo vệ môi trường biển đảo, khai thác bền vững các giá trị tài nguyên thiên nhiên của Khu dự trữ sinh quyển thế giới hay là sẽ trở thành hòn đảo công nghiệp không khói!?



Chuyện bảo vệ cây xanh

SỸ DŨNG - ANH ĐỨC

CÂY XANH LÀ “LÁ PHỔI” RẤT QUAN TRỌNG CHO BẤT CỨ ĐÔ THỊ NÀO. Ở NƯỚC TA, CÓ NHỮNG HÀNG CÂY CỔ THỤ HÀNG TRĂM NĂM TỪ THỜI PHÁP THUỘC VÀ ĐẾN NAY VẪN ĐƯỢC GIỮ GÌN CẨN THẬN. CHÚNG TÔI XIN GIỚI THIỆU VIỆC BẢO TỒN CÂY XANH Ở MỘT SỐ ĐỊA PHƯƠNG NƯỚC TA HIỆN NAY.



Huế - Thành phố xanh

Nhiều thập kỷ qua, Huế được mệnh danh là thành phố “bền vững về môi trường” với tỷ lệ cây xanh thuộc hàng cao nhất nước chiếm khoảng 13% diện tích toàn thành phố.

Huế vẫn luôn giữ được nét cổ kính, với nhiều thảm xanh phong phú, nhiều đường phố rợp bóng cây xanh, nhiều công viên phủ kín và hàng trăm ngôi nhà vườn với hệ thống cây xanh bao phủ, có giá trị về văn hóa và lịch sử.

Điều đặc biệt làm cho nhiều người nhớ đến Huế đó là có những tuyến đường gắn liền với lịch sử của một

loài cây đặc trưng, như đường Lê Duẩn có cây phượng đỏ, đường Lê Lợi có cây long nhãn, đường Bạch Đằng có cây bồ đề, đường Hà Nội có cây muối, đường Đinh Tiên Hoàng có cây nhãn...

Giữa năm 2014, thành phố Huế vinh dự được bình chọn là “Thành phố bền vững về môi trường ASEAN”. Để giữ danh hiệu này, Tp. Huế tiếp tục tập trung ưu tiên giữ gìn và phát triển những thảm xanh, những cảnh quan thiên nhiên, môi trường sinh thái.

Theo thống kê của Trung tâm Công viên cây xanh Huế, số cây xanh ở Huế khoảng 63 ngàn cây với nhiều chủng loại khác nhau. Có khoảng 80% tuyến đường có cây xanh. Quan điểm của những nhà lãnh đạo là trong quá trình đô thị hóa, tuyệt đối không để những “con đường xanh” của Huế trở thành hoài niệm.



Trà Vinh - cầu đường phải né cây

Trà Vinh nổi tiếng là một thị xã nên thơ với nhiều con đường xanh ngắt bóng cổ thụ. Những hàng cây đẹp đến ngỡ ngàng. Ngay từ con đường dẫn vào nội ô thành phố đã tạo ấn tượng đẹp cho bất cứ ai lần đầu đến với Trà Vinh. Những cây sao, cây dầu hoặc me cao hàng chục mét và to đến 3 người ôm không xuể, nhiều cây đã có hàng trăm năm tuổi.

Hiện đã bao phủ 59 tuyến đường với 14.450 cây. Trong đó, có hơn 800 cây cổ thụ 100 năm đến 300 năm tuổi. Mật độ cây xanh nội thị lên đến 10m²/dân, mức cao nhất cho các thành phố vùng ĐBSCL.

Để giữ được hàng cây cổ thụ như hiện nay, UBND tỉnh Trà Vinh nhiều lần cân nhắc, đắn đo khi mở rộng thành phố. Sau khi cân nhắc là lấy ý kiến của người dân, tỉnh quyết định giữ bằng được những hàng cây cổ thụ cho thành phố. Năm 2012, thị xã được công nhận thành phố, nhu cầu mở rộng, xây dựng vỉa hè, trụ sở cơ quan ngày càng nhiều nhưng không một cây xanh nào của thành phố bị chặt hạ. Chính quyền tỉnh quy định “Công trình né cây, cây không né công trình”. Mới đây khi cải tạo, nâng cấp công trình cấp, thoát nước Tp.Trà Vinh, lãnh đạo tỉnh đi đến quyết định đào cống giữa đường, không làm hai bên lề để tránh tổn hại đến cây.

Quản lý cây xanh bằng công nghệ

Tiến sĩ Phạm Sanh, chuyên gia về giao thông đô thị cho biết, trong lịch sử phát triển của các nước trên thế giới vào đầu thế kỷ 20, sự đối kháng giữa phát triển hạ tầng đô thị và cây xanh đã từng diễn ra. Lúc bấy giờ những quốc gia đó sẵn sàng chặt bỏ những cây xanh đô thị để phát triển hệ thống hạ tầng đô thị.

Nhưng vào cuối thế kỷ 20, suy nghĩ đã thay đổi khi người ta nghĩ rằng cây xanh không chỉ thấy đẹp, mát mà còn thấy được vấn đề phát triển bền vững như: khí hậu, tính nét, tuổi thọ... con người của ở các đô thị đó.

Chính vì vậy, các đô thị đó bắt đầu ưu tiên cho việc phát triển mảng cây xanh. Có thể dẫn chứng quốc gia Hàn Quốc, tại Thành phố Seoul có một con kênh, cây xanh đã từng bị lấp để làm cao tốc nhưng bây giờ họ đã trả lại con kênh và cây xanh. Còn tại Việt Nam của chúng ta, ứng xử với cây xanh lại giống

thế giới vào giữa và cuối của thế kỷ 20.

Chuyện Thành phố Đà Nẵng đang chuẩn bị ứng dụng thông tin địa lý GIS nhằm quản lý cây xanh là tín hiệu đáng mừng và được du luận quan tâm bởi cây xanh cần phải được bảo vệ một cách bền vững.

Tuy nhiên, nhìn ở góc độ chuyên môn, Tiến sĩ Phạm Sanh cho rằng, Việt Nam cần phát triển rất mạnh ngành lâm nghiệp đô thị giống như các nước phát triển. Không kiểu khái niệm chung chung như chúng ta là ngành lâm nghiệp vì cây xanh đô thị hoàn toàn khác hẳn so với loại cây xanh ngoài đô thị về giống, phương pháp quản lý, chăm sóc.

Một số quốc gia, các cây được gắn cảm biến, chụp cắt lớp cây xanh, định vị bằng vệ tinh để quản lý và biết được tình trạng cây xanh phát triển như thế nào theo thời gian. Từ đó biết cây nào yếu sẽ có cách chăm sóc tốt hơn, cây nào không có khả năng nuôi dưỡng được nữa thì chặt bỏ để đảm bảo an toàn. Bên cạnh đó, họ còn có phần mềm thí nghiệm mô hình gió bão để chặt, tỉa cành chú không giống như chúng ta hiện nay nhìn thấy cây cong là cắt mang tính chủ quan rất cao.





Những chiếc xe hơi trên đường phố được ví như những ngôi nhà. Ở đó, ánh sáng ban sớm rọi vào, dù chói mắt chút xíu, nhưng cũng đủ thấy ấm áp.

1. Sáng, khi tôi cùng con gái đến trường, có bữa mặt trời còn chưa mọc. Nhất là vào những ngày cuối năm. Trời se se, mặc áo mỏng sẽ thấy gai lạnh. Ở trên xe, con gái tôi ăn sáng, uống sữa, còn phụ huynh của cháu thì trang điểm và bôi kem chống nắng! Ngày bắt đầu, bằng sự nhộn nhịp, bằng sự thúc giục: con ăn nhanh lên nhé; sao mẹ chưa tô son môi? Nắng chiếu trải dài trên đại lộ Đông Tây. Mẹ con tôi đi từ phía Tây thành phố xuống giữa Quận 5, tận hưởng ngày mới trong xe, bằng bài nhạc tiếng Pháp mà con đang học. Những chiếc xe chạy vun vút trên đường, những chiếc cặp sách màu hồng, màu xanh thấp thoáng trong xe. Mỗi khi nhìn dòng chữ: Child in car, tự nhiên thấy lòng chùng lại. Và không quên nhắc chú tài xế đi chậm và nhường đường, dù cho xe mình cũng có child in car chẳng khác gì! Đi xe hơi ở Sài Gòn là đương đầu với nhiều chuyện phức tạp lắm. Phụ nữ mà lái xe còn phức tạp bội phần. Cẩn thận với các “cú” tạt đầu của xe máy phóng nhanh vượt ẩu. Cẩn thận với túi xách hàng hiệu, bên trong chứa đủ giấy tờ, tiền bạc và điện thoại. Cướp không tha cả ba lô rỗng rỗng “trá hình”. Và khi cần mua sắm, chẳng biết đậu xe ở đâu

để bước xuống. Nên mỗi khi trên đường nhìn thấy các nữ tài xế ngồi sau tay lái, tôi khâm phục vô cùng. Nắng Sài Gòn là dư thừa nên đôi khi các cô còn bảo vệ nhan sắc bằng cách đeo khẩu trang kín mít. Xe vẫn loang loáng trên đường, và câu chuyện của mẹ con tôi vào đầu ngày và cuối ngày lúc nào cũng nhu được sưởi ấm, bằng cách quan sát cuộc sống diễn ra chung quanh mình.

2. Có lần, tôi đi công tác tại Gia Nghĩa, Đắk Nông. Xe hơi chạy trên đường phố tại đây hầu hết là xe bán tải. Do địa hình dốc và thường xuyên vào trong rừng. Anh bạn tôi đón đi ăn trưa, chạy chiếc Mazda BT-50 màu trắng. Các vết bùn đỏ thấm lên xe khi xe chạy qua vũng nước nào đó, mà thấy “đời” một cách dễ sợ! Trong quan niệm rất cá nhân, tôi vẫn hình dung những chiếc xe dòng pick-up chỉ dành cho nam giới. Bởi đàn bà vốn thích sự mượt mà. Nhưng những câu chuyện trên xe, và sự trải nghiệm đã cho tôi cái nhìn khác: phụ nữ mê xe hơi chẳng phải vì sự thể hiện nào cả, chỉ bởi vì niềm đam mê với cuộc sống quanh mình, khi tốc độ cũng đôi khi cũng đồng nghĩa với sự cô đơn! Trong một lần trả du tửu hậu, nhà văn Nguyễn Một nói câu chuyện ví von thiệt dễ thương. Trước đây, khi sáng tạo ra xe ngựa để di chuyển, ban đầu chỉ là những chiếc xe đơn thuần cho việc đi lại. Nhưng dần dần, xe ngựa càng ngày càng đẹp,

vì phải chở các quý phu nhân. Phụ nữ khi bước lên xe, thì nơi đó cần phải được trang hoàng khác biệt! Theo thuyết âm dương, hơi lạnh bàn chút, chiếc xe mang yếu tố dương, vì sự cứng cáp của nó, vì sứ mạng phải bảo vệ chủ nhân ngồi bên trong. Còn phụ nữ là âm, dòng điện trái chiều. Bởi thế, mỗi khi ra mắt xe, các hãng bao giờ cũng mời phụ nữ đứng bên cạnh để tạo dáng, chứ có ai mời mẫu nam bao giờ! Cũng như thế, dòng xe pick-up, ban đầu dành cho việc tiện dụng chở đồ phía sau là chủ yếu, nhưng dần dần được hoàn thiện cho đẹp hơn. Đó là lý do vì sao phụ nữ phương Tây thường khoái chạy xe bán tải. Ở Mỹ, dòng xe này được phụ nữ thích sự góc cạnh, “ồn ào”, trong khi thị trường châu Á lại theo kiểu bo tròn đường nét.

3. Và dù thế nào, thì sáng sáng hă cho kịp thời gian đưa con gái vào lớp, cũng đủ để đến trưa, đến chiều nhớ tới các câu chuyện đầu ngày. “Mẹ ơi, xe kia chết máy giữa đường, may quá không kẹt xe”. Hay lời gọi mà có khi người nhận chẳng nghe thấy bởi tiếng ồn ào của dòng xe tấp nập: “Bo ơi, đi trước nha!”. Ngày mới, trong thành phố du tiếng động, thừa sự hãi, nhưng vẫn cảm giác bình an. Nếu nắng có xuyên qua lớp kính, thì rất nên mang chiếc kính mát thời trang. Đẹp trong mọi khoảnh khắc. Vì dù thế nào, thì đi xe ngựa hay đi xe hơi, phụ nữ cũng rất cần được tôn vinh!

THƯƠNG BA

KIỀU OANH

Hai bảy Tết vừa về đến nhà
Con chào mà ba không nhận ra
Ba lầm con là đứa cháu khác
Lòng con trào lên niềm xót xa

Tối đó con không thể nào ngủ được
Ba đau nên đi lại suốt đêm
Xuong cốt rã rời
Một đời vất vả
Con lặng im mà mắt ướt mềm

Con thương ba cũng một kiếp người
Vội bao hoài bão nhưng rồi trắng tay
Thương ba có chí có tâm
Nhưng không qua được rủi may ở đời
Thương ba hạnh phúc rồi
Tuổi già ba chỉ biết cười với con

Con lớn lên từ những vần thơ
Những câu chuyện mỗi đêm ba kể
Tuổi thơ con êm đềm như thế
Biết đâu ba kể ước mơ mình!

Ngày con lấy chồng ba quay đi lén chùi nước mắt
Thương con nay đã lớn nên người
Con thì vô ôa trong hạnh phúc
Nhưng lại thương ba nay thêm đơn côi

Ngày đầu tiên làm dâu nhà chồng
Ba gọi điện hỏi con khỏe không?
Vừa nghe giọng ba, con nức nở
Nhớ nhà nhớ ba mà khóc thôi!

Gia đình mình gặp chuyện buồn phiền
Tuổi già của ba thêm truân chuyên
Ba càng làm lủi trong cô độc
Không thể gặp ba để hàn huyên

Ba và con như hai chiếc bóng
Cô đơn trong số phận của mình
Ba mong con về như người bạn
Chuyện trò và kể những linh tinh

Một năm mới trở về nhà
Sợ ba không đợi..., tuổi già qua nhanh!



HUẾ CHẬM

NGUYỄN LIÊN CHÂU

Huế trôi chậm nhịp tình ngái ngủ
Xui dòng Hương nên sóng chạt lòng
Phận sông mà chẳng hề muốn chảy
Tự giam mình bằng áo rêu phong

Lo ngo những con đường Thành Nội
Ngọn sầu đông treo nỗi buồn vàng
Cỏ rất xanh trong chiều rất xám
Một yên bình của những trái ngang

Huế trôi chậm mặc thời gian chảy
Ngạo luân hồi dâu bể nắng mưa
Hoàng thành đỏ quạch màu phế tích
Bày quanh hiu dấu tích côi vua

Huế trầm mặc không gian thơ cổ
Nên vẫn buông phong kiến khiêm cung
Huế cũng chậm như dòng lục bát
Nên vẫn buông từ tốn bao dung

Người đến Huế ngộ mình về Huế
Nghe đất trời kể chuyện trăm năm
Vì Huế chậm nên nhìn thấu được
Cả vàng son của những mê lầm.

Khúc mơ hoang

Truyện ngắn của VĂN THÀNH LÊ

1.

Tối qua hấn quên kéo cửa sổ. Gió làm tấm rèm màu mỡ gà, với họa tiết một loài hoa gì đó không biết tên, bay lất phất. Ánh nắng râm ran đầu ngày lướt vào theo. Hấn mất nhắm mắt mở làm quen với ánh sáng, cứ như vừa từ tầng 18 của địa ngục trở về. Hai chân hấn xoa vào nhau, hai xoa một đập. Miệng hấn giãn ra hết cỡ, hít một hơi dài, giữ lại trong phổi một nhịp rồi tổng tất cả ra, với lực mạnh đủ để giải phóng lũ vi khuẩn ăn chơi nhảy múa tán tỉnh nhau trong miệng nguyên một đêm bật ra với tốc độ gần bằng một cú hất xì. Xong xuôi hấn cho hai tay xuống giường. Hấn vào bếp, tiến vào nhà vệ sinh, trong tư thế... tròng cây chuối. Hấn vệ sinh cá nhân bằng hai chân một cách thuần thực. Lấy kem đánh răng bằng chân trái. Chải răng bằng chân phải. Lau miệng bằng hai chân. Như thế hấn làm xiếc với hai bàn chân. Chân dẻo và khéo léo. Cứ như chân hấn là đôi chân của Ronaldo, cầu thủ đội Brasil thuở nào, còn mặt hấn là quả bóng. Đôi chân hấn làm xiếc với cái - mặt - quả bóng. Khổ nỗi hấn không phải cầu thủ. Diễn viên xiếc càng không. Hấn chỉ

là công chức bình thường, rất dễ lẫn lộn trong trần lan đại hải những công chức ngày làm ba tiếng, ngồi tán gẫu ba tiếng và cúp giò chạy rông ngoài đường hai tiếng ở đất nước này. Ít nhất có vợ hấn làm chứng. Vậy nên, nếu người khác nhìn thấy hấn vệ sinh cá nhân có thể giật mình thán phục thì vợ hấn lại giật mình hoảng hốt như thấy bò sát ở kỷ Jura trở về.

- Anh sao vậy? Hết trò hay sao lại cầm đầu xuống đất. Tác dụng phụ của trận say đêm qua à?

- Anh bình thường. Có sao đâu. Em mới bắt thường. Xem kìa, tay đâu mà đi đứng kiểu ấy. Sao lại để chân đạp nền nhà, đầu đội trần nhà?

Vợ hấn há hốc miệng lớn hơn. Rõ ràng tiếng chồng mình, không phải ông hàng xóm, hay người ngoài hành tinh. Rất nhanh. Nàng chạy đến, tính sờ vào trán hấn, xem có nóng đầu, ắm đầu hay IC não có chập cheng gì không.

Kết quả chẳng có gì bất thường. Đầu vẫn thế. Như tối qua còn rúc vào những khe những rãnh những góc ngách trên người nàng.

2.

Vợ hấn đi làm.

Lúc ra khỏi nhà nàng vẫn tằm tằm cười. Nghĩ chồng mình hóa ra cũng

lắm trò. Không biết ngấm ngấm tập hồi nào mà diễn cho vợ xem thành thực như vậy. Sống bình thường đã khó, lại còn bày trò ngược đời. Người ta đầu đội trời chân đạp đất, chồng mình lại chân đạp trời đầu đội đất. Rồi có khi nào thành đầu đất không?

Là nàng nghĩ vẫn vợ cho vui vậy. Công việc cuốn nàng đi, phố xá ồn ào tai nạn giao thông rình rập, cướp giật rập rình khi ra khỏi nhà làm nàng quên đi.

Hấn ở nhà. Vì thời gian nghỉ phép chưa hết.

Sau khi dùng hai chân cầm đĩa ăn hết đĩa "mì xào bò", theo lời vợ hấn nói, còn hấn kịp chỉnh lại là "bò xào mì", hấn bật ti vi lên xem. Điều khiển trong chân hấn ấn liên tục. Sao kênh nào cũng thấy ca nhạc, những ca thì ít nhạc thì nhiều, những hát thì ít ngoáy dít thì nhiều. Hấn tắt cái ọp. Miệng lẩm bầm một lũ phải gió, một lũ động rồ.

Hấn đẩy cửa, bước tay ra ban công.

Nguốc lên, hấn thấy trăng sáng vàng vạc. Không một sợi gió. Cây lá vẫn rung rinh. Chuồn chuồn bay cao. Chim chao lượn sát đất. Người hấn thu thái nhẹ nhàng.

Dưới đường có tiếng hô xe cán chó xe cán chó. Hấn lắc đầu lắc đầu.

Hấn lắc mông lắc mông. Hấn cũng

thoáng thấy, rõ ràng chó cán xe⁽¹⁾. Ở góc ngã ba kia, cách hẳn không xa, cô gái mặc bộ váy đỏ bó sát người với tóc đỏ, môi đỏ, móng chân móng tay đỏ, có lẽ phụ tùng nội thất cũng đỏ, còn có phải gà móng đỏ hay không thì chưa dám kết luận. Cô gái ngồi trên xe Attila màu đỏ - có đuôi là nữ hoàng xứ sở sương mù - Elidabet như ngồi trên bò tót ở Tây Ban Nha về. Mỏ ngoặc là xứ sương mù ngày xưa thôi, giờ hiệu ứng nhà kính, nhiệt độ toàn cầu tăng không biết sương mù còn được mấy nữa, có khi cảnh mờ mờ nhân ảnh đã ngủ say trong những câu chuyện cổ rồi. Và cuối cùng, hẳn kết luận là: xe bị chó cán, chứ không phải chó bị xe cán, như mấy người thích hóng chuyện bù lu bù loa dưới đường kia.

3.

Trưa.

Vợ hẳn về nhà.

Nàng tưởng mình bước nhằm vào căn hộ kế bên, hay tầng trên tầng dưới, chứ không phải căn hộ nhà mình. Mọi thứ tuom tất đâu ra đấy. Nhất là khu bếp và bàn ăn. Như có ai đưa góc bếp và bàn ăn ở đâu đặt vào nhà.

Hắn cười cười nhìn vợ, nụ cười bí hiểm hơn cả tam giác Becmuda. Bình thường hẳn không là người nhác chảy thây như từ các bà vợ vẫn dùng cho những ông chồng muốn thể hiện độ nam tính ở quán nhậu nhiều hơn đụng chân đụng tay động viên đồng cam cộng khổ việc nhà với vợ. Nhưng nói hẳn ngăn nắp đến mức như căn hộ nàng đang đứng giữa phòng thì, chẳng bao giờ nàng dám nghĩ, chứ đừng nói mơ. Nghe người ta nói có nghĩ nhiều mới hay thấy trong mơ. Lại còn bàn ăn cơm ngon canh ngọt, bắt mắt như khi nàng vừa mở lồng bàn ra, thì hiển nhiên là điều không tưởng. Vợ hẳn nghiêng ngó thêm, mở tủ lạnh, liếc mắt qua mấy quả cam quả táo. Như thể xem có nàng tiên nào trú ngụ trong ấy như cô Tấm hay Giáng Uyên từng chui ra từ quả thị, bức tranh để giúp chồng mình không.

Tất nhiên không có dấu hiệu khả nghi. Chỉ có nụ cười trên môi hẳn. Vẫn bí ẩn, nhu chất kết dính gạch

trong những ngôi đền cổ của xứ sở người Chăm từ bao thế kỷ trước. Nàng bước ra từ phòng ngủ, với bộ đồ mặc ở nhà, tiện tay, nàng bật ti vi, cho vui của vui nhà, lâu giờ nàng vẫn hay nói với hẳn thế. Màn hình hiện lên những tay súng vùng Trung Đông, râu ria màu muối tiêu hoặc vàng như râu ngô, ngực quàng cả băng đạn vàng chói. Những đứa trẻ không áo, quần đùi nhem nhuốc phơi nguyên rốn và bụng giun có chiều cao ngang khẩu súng cũng quàng súng bên người, nhìn vào máy quay trong veo, như thể chiến tranh, súng đạn với chúng là trò chơi của tuổi thơ. - Lại đánh nhau. Hình như cứ mở mắt là thấy đánh nhau. Mặt đất này chắc chẳng khi nào ngừng tiếng súng. - Nàng chép miệng, thở dài. - Rồi cũng phải tới lúc hết chiến tranh. Nền công nghiệp vũ khí dù là thô sơ nhất hay tân tiến nhất sẽ đóng cửa, tuyên bố phá sản. Trên thế giới luật pháp các nước sẽ không bỏ tù những ai trốn đi lính, mà bỏ tù những kẻ muốn đi lính⁽²⁾. - Hẳn nói.

Vợ hẳn giật mình. Nàng cảm giác lời nói vọng ra từ đâu đó chứ không phải từ miệng người đầu kê tay áp với mình. Nàng quay lại vẫn hẳn với những động tác khi sáng, tư thế trồng chuối, hai tay bước đi về phía bàn ăn.

Thôi chết. Có khi không là trò đùa nữa. Đi đứng thế kia. Nói năng thế kia. Dọn dẹp thế kia. Chẳng có gì là thật. Khéo bị gì rồi cũng nên.

4.

Ăn cơm xong, trong khi hẳn ngủ tít thò lò, đầu ở phía đuôi giường, chân ở phía ngược lại, vợ hẳn cảm thấy có gì đó khó lí giải.

Nàng gọi điện về nói chuyện với mẹ chồng, hỏi tình hình ở quê có gì khác thường không. Chả là đợt nghỉ phép hẳn có về quê, tham gia sang lại mộ cho ông cụ kị nào đó trong họ. Gia phả nhà hẳn nàng đâu thuộc. Chỉ nghe nói vậy. Đến hẳn, chắc đòi thú tu trở về trước cũng mù tịt. Một lần hỏi gia phả, cụ trưởng họ bảo hồi cải cách ruộng đất bị đốt mất rồi, giờ mấy cụ cao niên nhớ chẳng vá chỗ được chỗ mất, còn trong giai đoạn loay hoay

tìm cách khôi phục lại.

Các cụ kêu hẳn về. Ít nhất hẳn cũng được xem là thằng có học nhất trong họ tộc. Mỗi dịp về, mà sắp mâm, hẳn thường được lên ngồi mâm trên với các cụ. Bảo vậy không về sao được?

Về. Và xong. Mọi việc tốt đẹp. Là hẳn vào nói với nàng vậy, nàng biết vậy. Bỗng nay dỏ chúng đi đứng bất thường, ăn nói những thứ không tưởng.

Sau hồi lòng vòng nàng hỏi bóng hỏi gió ở quê có động mồ động mả gì không. Người ta vẫn hay nói nhiều chuyện kiểu phản âm hỗn độn mà con cháu đâm ra tỉnh tỉnh điên điên. Âm dương lẫn lộn. Đất trời lộn nhào. Không còn xác định được trước - sau, phải - trái, dưới - trên. Miệng làm chủ não bộ. Chân tay sai khiến đầu. Mọi thứ lộn tung phèo. Được cái nàng khéo, hỏi chuyện tể nhị kiểu này, lại dẫu con, không cần thận có mà ăn no lời chửi. Mẹ chồng nàng nói không, không có dấu hiệu gì, làng quê họ mạc vẫn bình yên, bình yên như cái nghèo lưu cữu bao đời nay. Mỗi miếng ăn cái mặc là nhúc nhối với giá cả phi nước đại, còn lại thì, yên bình như một bức tranh thủy mặc, nghèo một cách yên bình, yên phận, yên lòng.

Phán đoán đầu tiên trật lất. Làm sao bây giờ? Làm sao bây giờ? Làm sao là phải làm sao? Những câu hỏi nhảy điệu Lambada trong đầu nàng.

Nàng chưa biết phải xử trí thế nào thì hẳn nhảy bằng hai tay từ giường xuống, đi từng bước tay về phía nàng.

- Anh có thấy gì trong người bất thường không? - Nàng rót cho hẳn ly nước, khi hẳn vừa ngồi xuống, và hỏi.

- Em bị gì bất thường không, hay sao mà hỏi anh vậy?

- Em nói nghiêm túc, không đùa. Anh phải đi bác sĩ thôi.

- Bác sĩ? Sao phải bác sĩ. Sao cứ đụng tí là em kêu đi bác sĩ. Thằng ấy là bồ cũ của em à? Em thích thì cứ đi một mình. Anh chẳng thấy có gì khác thường để phải đi.

Đến nước này nàng phải gắt lên. Tổ ra chút uy còn sót lại của tổ tiên theo chế độ mẫu hệ. Hẳn nhũn

ngay lại như lá chuối hồ lửa. Sáng tới giờ hần thay đổi một cách đáng ngạc nhiên, duy chạm đến vết sẹo sợ vợ thì vẫn còn được giữ nguyên vẹn. Hình như đây là mẫu số chung. Khi đã trót sợ vợ rồi rất khó cải thiện tình hình, dù với phương cách nào đi nữa. Ra ngoài quát nạt ở đâu, hét ra lửa chỗ nào, ông này ông nọ, chú về nhà là nên... sợ vợ. Con bò có một cái u. Ai không sợ vợ là... ngu hơn bò. Vậy nên vợ mới được gọi là nội tướng?

5.

Nàng cầm tay hần kéo ngược lên, chân chạm đất. Chân hần yếu xiu, không bước đi được. Nàng không biết hần cố ý diễn hay là thật. Đành để hần đi bằng tay ra khỏi nhà, xuống cầu thang. Giữa trưa nên không có người qua lại, chú với tính hiếu kỳ đám đông bày đàn của người nhà mình nàng biết giấu mặt vào đâu.

Anh chàng taxi trẻ mở cửa, cười tít mắt, nói anh nhà chị vui tính và giỏi thật, em hít đất vài cái là hai tay muốn rã rời rồi. Nàng chỉ biết cười. Nói anh taxi trực chỉ phòng khám tư của bác sĩ là bạn học thời phổ thông.

Sau một loạt hình thức kiểm tra với sự cộng tác nhiệt tình, hồ hỏi của hần vì hần muốn nhanh chóng minh cho vợ thấy mình hoàn toàn bình thường, bác sĩ trẻ gặp riêng vợ hần nói. “Cậu bình tĩnh nhé, anh ấy có dấu hiệu thần kinh không bình thường lắm.”

Dù đã chuẩn bị tâm lý, có chút hoang mang từ nhà, nàng vẫn miệng há hốc mắt dựng ngược, như thể muốn thể hiện tình yêu chung thủy với chồng là bất diệt.

“Thực ra cũng chưa có gì nghiêm trọng lắm đâu. Anh ấy chỉ là một trong con số hơn 15% dân số có vấn đề liên quan đến sức khỏe tâm thần. Ở các quốc gia

khác, tỉ lệ này còn cao hơn. Lâu nay ai cũng nghĩ tâm thần phải là người điên điên tỉnh tỉnh, xé quần xé áo phơi da thịt giữa cộng đồng. Con số này chỉ chiếm 1%. Số người điên đập phá rên la miệng nói vu vu thần thồ như sinh nhằm thời đại chiếm tỉ lệ vô cùng nhỏ so với những người có vấn đề về sức khỏe tâm thần. Xã hội hiện đại càng ngày tỉ lệ này càng tăng cao”. Bác sĩ bạn trấn an nàng.

Lúc sau, chiếc xe y tế rúc còi chạy tới phòng khám tư. Hần tưởng ông sếp ngành y tế nào đó ngủ dậy muộn nên dùng xe này còi chạy cho nhanh kịp giờ họp. Không phải. Người ta tổng hần lên xe, nói phải đưa hần lên bệnh viện tâm thần để chữa trị. Hần giãy giụa. Vung chân tay túi bụi.

- Tôi không điên. Các người mới bị điên. Xem lại các người đi.

Nàng cũng gào lên.

Điên quá mất.

- Anh có nghe em không?

Tiếng gào của hần và nàng va vào nhau chan chát cho đến khi đèn ngủ bật lên.

- Anh mơ à?

- Em mơ à?

Hai vợ chồng hần vụt nói cùng lúc. Mồ hôi cả hai vã ra như tắm.

- Em mơ thấy anh bị điên.

- Anh mơ thấy cả thế giới này điên, đảo lộn hết cả.

Do anh đọc những điều không tưởng của Galeano thì phải, ông ấy còn bảo các sa mạc trên thế giới và các sa mạc trong tâm hồn người sẽ được trồng cây lại⁽³⁾.

- Thôi, kệ ông ấy, ai trồng thì trồng, ngủ lại đi.

(1), (2), (3): Ý trong diễn từ “Lộn tung پہلو” của Eduardo Galeano do Nguyễn Khánh Long dịch.



Thư giãn

Đi guốc trong bụng

Một chàng trai tán tỉnh cô gái mới quen:

- Chà! Trông cô đẹp quá!
- Thấy cô gái nín lặng, chàng trai tức giận:
- Bày đặt giả bộ, chữ trong bụng đang mừng dữ lắm.
- Sao anh biết trong bụng tôi đang mừng?
- Sao lại không!? Tôi đi guốc trong bụng cô đấy!
- Anh hay thế à! Thế... sau đó anh ra bằng đường nào?

Thành tích kỉ lục

Một quán quân thể thao bị ốm, bác sĩ bảo:

- Anh sốt cao quá!
- Bao nhiêu thưa bác sĩ?
- 41 độ.
- Thế kỷ lục thế giới là bao nhiêu?

Lỡ lời

Giờ ra chơi, một bé trai bắt chuyện với một bé gái xinh xắn:

- Tổ thấy thầy hiệu trưởng thật là ngốc. Cậu có nghĩ vậy không?
- Chà, cậu có biết tổ là ai không hả? – Cô bé không trả lời mà chỉ lên giọng hỏi.
- Không biết! – Bé trai thật thà.
- Tổ là con gái của thầy hiệu trưởng! – Cô bé trả lời.
- Thế còn cậu, cậu có biết tổ là ai không? – Bé trai hùng hổ hỏi.
- Không.
- Ôi, cảm ơn Chúa. – Bé trai thở phào nhẹ nhõm.

Heo biết nói

Cô giáo đang đọc truyện “Ba chú heo con” cho các bé nghe đến đoạn một chú heo gặp bác nông dân và xin rơm: “Bác ơi, cho cháu xin ít rơm nhé!”.

Cô giáo ngừng lại hỏi:

- Các con có biết bác nông dân nói gì không?
- Tèo giờ tay:
- Thưa cô, bác ấy bảo: “Trời ơi! Một con heo biết nói!”

Ăn mừng

Hai vợ chồng đi ăn tối cùng nhau tại một tiệm rượu. Giữa bữa ăn, đột nhiên cô vợ nhận ra một gương mặt quen thuộc bèn huých tay chồng, chỉ ra phía đó, nói:

- Anh có nhìn thấy người đàn ông đang ngửa cổ tu rượu ở góc quầy bar đằng kia không?

- Thấy! Có chuyện gì vậy?

Cô vợ lắc đầu vẻ thương cảm:

- Người yêu cũ của em đấy! Anh ta đã uống như thế này từ 10 năm nay rồi, kể từ khi chia tay với em.
- Người chồng nhún vai rồi quay lại với món ăn đang dùng dở:
- Vớ vẩn thật! - Anh ta nhận xét: - Đâu cần phải ăn mừng kỷ đến thế!



XE TẢI THACO AUMAN C3000A

Tiêu chuẩn chất lượng châu Âu



Ưu đãi đặc biệt
trong tháng **4**

ALL-NEW
soul

Giá mới
780 Triệu



OPTIMA (K5)

Giá mới
908 Triệu

XE NHẬP NGUYÊN CHIẾC TỪ HÀN QUỐC

MIỀN BẮC
MIỀN TRUNG
MIỀN NAM

0938 809 169
0938 809 649
0932 630 505



Bảo hành 3 năm
hoặc 100 000 km



The Power to Surprise

Mazda

CÔNG NGHỆ VƯỢT TRỘI



1

KODO
DESIGN



i-stop

3

SKYACTIV
TECHNOLOGY

2

4

i-LOOP



Kính tặng



MIỀN BẮC: 0938 809 269

MIỀN TRUNG: 0933 806 244

MIỀN NAM: 0938 807 300



www.vinamazda.vn



www.youtube.com/mazdavietnam



www.facebook.com/vinamazda

