

NXB HỒNG ĐỨC

## ALL NEW *Mazda2*

SEDAN & HATCHBACK

**KODO**  
DESIGN

**SKYACTIV**  
TECHNOLOGY

**L-STOP**



HỘI NGHỊ ĐẠI LÝ THACO **18**  
THACO'S DEALERSHIP CONFERENCE

**96** MAZDA2 - 2015 ĐẲNG CẤP XE CỠ NHỎ  
MAZDA2 - 2015: CLASSY SUB-COMPACT CAR



ALL NEW  
**Mazda2**

SEDAN & HATCHBACK

**CÔNG NGHỆ VƯỢT TRỘI**



Đèn pha LED



Nút khởi động  
START&STOP



Hệ thống  
MAZDA CONNECT



Màn hình cảm ứng 7 inch  
tích hợp camera lùi



Hệ thống an toàn ABS,  
EBD, BA, DSC, TCS, HLA



2 túi khí



MIỀN BẮC: 0938 809 269

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

MIỀN TRUNG: 0933 809 120

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

MIỀN NAM: 0938 807 300

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





**KODO**  
DESIGN

**SKYACTIV**  
TECHNOLOGY

 **i-stop**



**3** **BẢO HÀNH**  
**năm**  
**100.000km**

<b>TIÊU ĐIỂM / Focus</b>	<b>6-9</b>
<b>Thaco đứng đầu thị trường ô tô 6 tháng đầu năm 2015</b> Thaco leads automobile market in first 6 months of 2015	
<b>ĐỐI THOẠI / Interview</b>	<b>10-13</b>
<b>Công nhân Thaco vươn tầm cao mới trong lao động, sáng tạo</b> “Thaco workers reach higher level of work and creativity”	
<b>SỰ KIỆN / Events:</b>	<b>14-17</b>
<b>Thaco tổ chức Đại hội Cổ đông Thường niên năm 2015</b> Thaco holds annual general meeting of shareholders 2015	
<b>THỊ TRƯỜNG / Market:</b>	<b>18-55</b>
<b>Hội nghị đại lý 2015</b> Thaco’s Dealership Conference	
<b>Thaco: Nhà phân phối xe tải nặng &amp; đầu kéo Hyundai tại Việt Nam</b> Thaco: Hyundai heavy duty trucks and tractor trailer distributor in Vietnam	
<b>Mazda giới thiệu nhận diện thương hiệu mới tại Việt Nam</b> Mazda introduces new corporate identity in Vietnam	
<b>Kia Hà Đông showroom thứ 53 của Kia tại Việt Nam</b> Kia Ha Dong showroom 53 <sup>rd</sup> showroom of Kia in Vietnam	
<b>Năm 2015 showroom Kia Giải Phóng đặt mục tiêu dẫn đầu hệ thống phân phối tại khu vực Bắc bộ</b> 2015 Kia Giai Phong showroom sets target of leading distribution system in North	
<b>SẢN PHẨM / Product:</b>	<b>56-121</b>
<b>Nguyễn Hồng Vũ - Giám đốc thương hiệu SCperfume Công Ty Cổ Phần Mỹ Phẩm Sài Gòn:</b> “...Mazda 3 thể hiện cá tính & phong cách của tôi” Nguyen Hong Vu – Director of SCPerfume Brand Saigon Cosmetics Corporation: “Mazda 3 represents my style and personality”	
<b>Những sản phẩm Kia nhập khẩu giá hấp dẫn</b> Kia CBU cars of attractive prices	
<b>Mazda CX-5: mẫu CUV 5 chỗ tiện dụng và an toàn</b> Mazda CX-5 - a five-seat CUV of convenience and safety	
<b>Mazda CX-9: Mẫu SUV tiện nghi cao cấp</b> Mazda CX-9 - High-class convenient SUV	
<b>Mazda2 - 2015: Đẳng cấp xe cỡ nhỏ</b> Mazda 2 - 2015: Classy sub-compact car	
<b>Thaco giới thiệu xe Peugeot 508 phiên bản mới</b> THACO introduces facelift Peugeot 508	
<b>THACO NEWS</b>	<b>122-125</b>
<b>GIA ĐÌNH THACO / Thaco Family</b>	<b>126-127</b>
<b>Thaco tổ chức Đại hội Đảng bộ lần thứ VI và Đại hội Công đoàn lần thứ III</b> Thaco organizes 6 <sup>th</sup> party Committee’s Congress and 3 <sup>rd</sup> Trade Union General meeting	



**CÔNG NGHỆ / Technology -----128-137**

**Kỹ thuật tạo mẫu nhanh**

Rapid prototyping engineering

**Hoạt động R&D tại Khu phức hợp Chu Lai - Trường Hải**

Research & development activities at Chu Lai - Truong Hai Complex

**KIẾN THỨC Ô TÔ / Tip -----138-143**

**Giải pháp giảm ồn vào khoang lái được áp dụng trong dòng xe Mazda CX-5**

Solutions to reduce noise in cabin applied to Mazda CX-5

**VĂN HÓA VĂN NGHỆ / Art-Culture -----144-153**

**Bàn về sự trưởng thành**

**Chuyện nghe ở Biển rộng**

**Thương xá Tax, bài toán bảo tồn vốn cổ**

**Truyện ngắn: Truyện cổ tích ngày chưa xa**

**Auto Thaco 40 - 2015**

**với sự cộng tác tin, bài của:**

PGS.TS Phạm Xuân Mai, Nguyễn Hoàng Đức, Trần Hoàng Nhân, Đinh Hữu Trường, Trần Thế Vinh, Thanh Trà, Kim Phúc, Trang Phạm, Thịnh Nguyễn, Thạch Lưu, Trần Thị Ngọc, Hồng Hạnh, Minh Thi, Ngọc Anh, Th.S Nguyễn Văn Phục...

NXB Hồng Đức: 65 Tràng Thi, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Chịu trách nhiệm xuất bản: GĐ. Bùi Việt Bắc

Chịu trách nhiệm nội dung: TBT. Lý Bá Toàn

Biên tập: Nguyễn Thế Vinh

Số lượng in 4.000 cuốn, khổ 20.5cm x 28.5cm

Tại Cty TNHH TKMT & TH Huỳnh Đệ Anh Khoa

Số ĐKKHXB: 181 - 2015/CXBIPH/21 - 04/HĐ

Ký ngày 01/04/2015

QĐXB số: 1614/QĐ-NXBHĐ

In xong và nộp lưu chiểu năm 2015

**AUTO THACO**

**40 - 2015**

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

**Chủ biên / Editor-in-chief**

**Chủ tịch HĐQT / Chairman of BOD**

**TRẦN BÁ DƯƠNG**

**Chịu trách nhiệm biên soạn**

**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)**

**ÁNH HỒNG**

**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**

**[lenthikieuoanh@thaco.com.vn](mailto:lenthikieuoanh@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**

# THACO ĐỨNG ĐẦU THỊ TRƯỜNG Ô TÔ 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2015

NGUYỄN THIÊN HƯƠNG

*THÁNG 6/2015, DOANH SỐ BÁN RA CỦA THACO ĐẠT 6.666 XE (GỒM 3.806 XE THƯỜNG MẠI VÀ 2.860 XE DU LỊCH). ĐÂY LÀ THÁNG THỨ 6 LIÊN TIẾP THACO GIỮ VỊ TRÍ DẪN ĐẦU DOANH SỐ BÁN RA CỦA VAMA VÀ ĐỒNG THỜI CŨNG DẪN ĐẦU 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2015 VỚI TỔNG DOANH SỐ ĐẠT 34.593 XE.*



Các dòng sản phẩm xe Peugeot



### **Xe thương mại THACO tăng trưởng 91% so với cùng kỳ**

Doanh số bán hàng xe thương mại THACO 6 tháng đầu năm 2015 đạt 17.735 xe, tăng đến 90% so với 6 tháng đầu năm 2014 (9.307 xe). Một trong những dòng sản phẩm có doanh số tăng cao nhất là xe tải trung Thaco Ollin với 2.900 xe, tăng 261% so với cùng kỳ năm 2014. Thaco Ollin đã từng bước xác lập vị thế là dòng sản phẩm được tin dùng hàng đầu trong phân khúc tải trung (tải trọng 1,98 - 8 tấn) tại Việt Nam.

Thaco Frontier vẫn giữ vai trò là sản phẩm chủ lực với doanh số 7.505 xe, tăng 43% so với cùng kỳ năm 2014 (5.250 xe). Các dòng sản phẩm khác cũng có sự tăng trưởng đáng kể như: Thaco Forland ben đạt 2.791 xe, tăng 160% so với cùng kỳ (1.070 xe); Thaco Hyundai tải trung tiếp tục tăng trưởng tốt với doanh số 818 xe, tăng 68% so với cùng kỳ (486 xe); xe tải nặng và đầu kéo Thaco Auman đạt doanh số 1.627 xe và dòng sản phẩm Thaco Bus đạt doanh số 771 xe, tăng 42% so với 6 tháng đầu năm 2014 (540 xe).

### **Xe du lịch THACO tăng trưởng 96% so với cùng kỳ**

Tháng 6 vừa qua, các dòng sản phẩm xe du lịch THACO tiếp tục khẳng định vị thế trên thị trường với tổng doanh số 2.860 xe bán ra, bao gồm 1.468 xe Kia, 1.347 xe Mazda và 45 xe Peugeot. Tổng doanh số cộng dồn 6 tháng đầu năm 2015 của dòng xe du lịch THACO đạt 16.858 xe, tăng 96% so với cùng kỳ 2014 (6.977 xe). Doanh số Kia vẫn gia tăng ổn định trong 6 tháng đầu năm, đạt 8.456 xe, tăng 72% so với cùng kỳ năm 2014 (4.925 xe). Hiện tại, các dòng xe chủ lực của thương hiệu Kia gồm Kia Morning với 3.172 xe được bán ra (tăng 44% so với cùng kỳ năm 2014), Kia K3 với 2.004 xe (tăng 46% so với cùng kỳ) và Kia New Sorento với doanh số bán ra là 733 xe (tăng 23% so với cùng kỳ). Ở dòng xe nhập khẩu, Kia Rio đang là mẫu xe bán chạy nhất với hơn 1.355 xe, tăng trưởng gần 539%. Riêng thống kê tháng 6, dòng xe Kia đã có hơn 1.468 xe được bán ra thị trường.

Mazda - thương hiệu đến từ Nhật Bản tiếp tục tăng trưởng mạnh 125% với 8.175 xe được bán ra trong

2 quý đầu năm, tiếp tục khẳng định sự tăng trưởng vượt bậc trong doanh số bán hàng. Mazda BT-50 đã trở thành mẫu xe bán chạy nhất tại thị trường Mazda Việt Nam với doanh số đạt 1.929 xe (tăng 133% so với cùng kỳ năm 2014). Bên cạnh đó, CX-5 cũng bất ngờ vươn lên và duy trì vị trí mẫu CUV bán chạy nhất tại thị trường với 2.018 xe. Theo sau là Mazda 3 với 2.536 xe và Mazda 6 với 1.131 xe đã tìm được chủ trong 6 tháng. Các mẫu xe còn lại Mazda 2 và Mazda CX-9 vẫn đạt mức doanh số ổn định trong từng phân khúc riêng lẻ, lần lượt đạt 420 xe và 141 xe. Theo thống kê, Mazda nằm trong top 5 thương hiệu xe có doanh số bán cao nhất thị trường.

Nổi tiếp những thành công đã đạt được trong thời gian qua, THACO tiếp tục ra mắt Peugeot 508 phiên bản mới với nhiều thay đổi về trang thiết bị công nghệ, thể hiện đẳng cấp và phong cách tiên phong, nhằm đáp ứng tốt nhất nhu cầu ngày càng cao của khách hàng. Doanh số 6 tháng đầu năm của Peugeot đạt 227xe.



*Các dòng sản phẩm xe Mazda*

# THACO LEADS AUTOMOBILE MARKET IN FIRST 6 MONTHS OF 2015

NGUYEN THIEN HUONG

*IN JUNE 2015, THACO'S SALES VOLUME REACHED 6,666 VEHICLES (3,806 COMMERCIAL VEHICLES AND 2,860 PASSENGER CARS). THIS IS THE 6TH CONSECUTIVE MONTH THACO HAS MAINTAINED ITS LEADING POSITION OF SALES VOLUME IN VAMA LIST WITH THE NUMBER OF 34,593 VEHICLES SOLD.*





### **THACO's commercial vehicles increased 92% compared to the same period of 2014**

THACO's commercial vehicles increased 91% compared to the same period of 2014

In the first six months of 2015, THACO's commercial vehicles reached a sale volume of 17,735 vehicles, increasing 90% compared to the first six months of 2014 (9,307 vehicles). Medium truck Thaco Ollin reached the highest growth rate with 2,900 vehicles sold, increasing 261% compared to the same period of 2014. Thaco Ollin has gradually set up its position as the favorite product of medium truck segment (1.98-8DWT) in Vietnam.

Thaco Frontier continued to be the key product with the sales volume of 7,505 vehicles, increasing 43% compared to the same period of 2014 (5,250 vehicles). Other product models also obtained a significant growth as follows: Dump truck Thaco Forland reached 2,791 vehicles sold, increasing 160% compared to the same period of 2014; medium truck Thaco Hyundai continued to reached a positive growth with the sales volume of 818 vehicles, increasing 68% compare to the same period of 2014 (486 vehicles); heavy truck and tractor trailer Thaco Auman reached a number of 1,627 vehicles sold; and Thaco Bus reached a number of 771 vehicles, increasing 42% compared to the first six months of 2014 (540 vehicles).

### **THACO's passenger cars increased 96% compared to the same period of 2014**

In June 2015, THACO's passenger car models continued to affirm its position in the market with the sales volume of 2,860 cars, including 1,468 Kia, 1,347 Mazda, and 45 Peugeot. Passenger cars' total sales volume in the first 6 months of 2015 was 16,858 cars, increasing 96% compared to the same period of 2014 (6,977 cars).

Kia's sales volume had stable growth rate in the first six months of 2015, reaching a number of 8,456 cars sold, increasing 72% compared to the same period of 2014 (4,925 cars). Currently, Kia's key models include Kia Morning with 8,175 cars sold (increasing 125% compared to the same period of 2014), Kia K3 with 2,004 cars sold (increasing 46% compared to the same period of 2014), and Kia New Sorento with 733 cars sold (increasing 23% compared to the same period of 2014). In terms of CBU cars, Kia Rio is now the best seller with over 1,355 cars sold, increasing nearly 539%. In June 2015, Kia models reached a total sales volume of more than 1,468 cars.

Mazda, the brand from Japan continued to achieve a strong growth rate of 125% with 8,175 cars sold in the first two quarters of 2015. Mazda BT-50 became the best seller among Mazda models in Vietnam market with the sales volume of 1,929 cars, increasing 133% compared to the same period of 2014. Besides, CX-5 surprisingly became the best seller among CUV models in Vietnam market with the sales volume of 2,018 cars. These two models were followed by Mazda 3 and Mazda 6 with 2,536 and 1,131 cars sold in June 2015, respectively. Other models, including Mazda 2 and Mazda CX-9, reached a stable sales volume in each separate segment with 420 cars and 141 cars sold, respectively. According to statistics, Mazda was listed in top five highest sales volume brands in the market.

Following its own achievement during last time, THACO continued to release Peugeot 508 new version with a major change in equipment and technology representing its pioneer style and level, in order to better meet customer's demand. Peugeot's sales volume in the first six months reached 227 cars.



*Các dòng sản phẩm xe Kia*



# **“CÔNG NHÂN THACO VƯƠN TẦM CAO MỚI TRONG LAO ĐỘNG, SÁNG TẠO”**

TRẦN THẾ VINH

**ĐÓ LÀ NHẬN ĐỊNH CỦA HAI ÔNG HUỖNH VĂN TỐ - TỈNH ỦY VIÊN, BÍ THƯ ĐẢNG ỦY KHỐI DOANH NGHIỆP TỈNH ĐỒNG NAI VÀ ÔNG ĐOÀN VĂN ĐẦY - PHÓ CHỦ TỊCH THƯỜNG TRỰC LIÊN ĐOÀN LAO ĐỘNG TỈNH ĐỒNG NAI TRONG CUỘC TRAO ĐỔI VỚI AUTO THACO TẠI ĐẠI HỘI ĐẢNG BỘ THACO LẦN THỨ VI VÀ ĐẠI HỘI ĐẠI BIỂU CÔNG ĐOÀN THACO LẦN THỨ III ĐƯỢC TỔ CHỨC VÀO THÁNG 5/2015 TẠI KHP CHU LẠI - TRƯỜNG HẢI.**

**VỚI TƯ CÁCH LÀ NGƯỜI ĐỨNG ĐẦU HAI TỔ CHỨC: ĐẢNG TRONG KHỐI DOANH NGHIỆP VÀ CÔNG ĐOÀN CỦA TỈNH ĐỒNG NAI, CÁC ÔNG ĐÁNH GIÁ THẾ NÀO VỀ HAI TỔ CHỨC ĐẢNG VÀ CÔNG ĐOÀN CỦA THACO TRONG THỜI GIAN QUA?**

**Ông Huỳnh Văn Tố:** Tổ chức Đảng của THACO hoạt động theo Quy định 170-QĐ/TW ngày 07/3/2013 của Ban Bí thư về “chức năng, nhiệm vụ của đảng bộ, chi bộ cơ sở trong doanh nghiệp tư nhân”. Từ một Chi bộ Đảng đầu tiên của một công ty tư nhân tại tỉnh Đồng Nai được thành lập năm 1998 với 3 đảng viên, đến nay Thaco đã trở thành Đảng bộ lớn với 60 đảng viên đang sinh hoạt trong 5 Chi bộ trực thuộc, hiếm có doanh nghiệp tư nhân nào mà khi công ty vừa thành lập cũng đồng thời thành lập ngay tổ chức Đảng của đơn vị và duy trì hoạt động như ở Công ty ô tô Trường Hải.

**Ông Đoàn Văn Đầy:** Sau khi Công đoàn ngành Giao thông Vận tải không còn chức năng hoạt động Công đoàn ngành, Công đoàn Thaco sẽ phải chuyển về Công đoàn Ban Quản lý các khu công nghiệp của tỉnh; nhưng Liên đoàn Lao động (LĐLĐ) tỉnh thấy tính chất quan trọng của Công đoàn Công ty ô tô Trường Hải, nên Ban Thường vụ Liên đoàn Lao động tỉnh quyết định đưa Công đoàn Thaco về trực thuộc LĐLĐ tỉnh Đồng Nai. Sau ba năm trực thuộc LĐLĐ tỉnh, Công đoàn cơ sở Thaco đã hoạt động đúng tôn chỉ mục đích, có thể khẳng định rằng, nhiệm kỳ 2010 - 2015 vừa qua, Công đoàn Thaco đã hoàn thành rất tốt các chức năng, nhiệm vụ của tổ chức Công đoàn; tích cực triển khai toàn diện các hoạt động và đạt được những kết quả rất đáng ghi nhận.





Ông Huỳnh Văn Tố - Tỉnh ủy viên, Bí thư Đảng ủy  
Khối doanh nghiệp tỉnh



Ông Đoàn Văn Đầy - Phó Chủ tịch Thường trực  
Liên đoàn Lao động tỉnh Đồng Nai

**ĐƯỢC BIẾT ÔNG HUỲNH VĂN TỐ ĐÃ ĐẾN KPH CHU LAI - TRƯỜNG HẢI LẦN THỨ BA, CÒN ÔNG ĐOÀN VĂN ĐẦY LÀ LẦN ĐẦU TIÊN, HAI ÔNG NHẬN THẤY KPH CHU LAI - TRƯỜNG HẢI NHƯ THẾ NÀO?**

**Ông Huỳnh Văn Tố:** Tôi đã ba lần đến đây, cứ mỗi lần là một sự khác biệt, lần thứ nhất tôi đến khu cảng Chu Lai - Trường Hải đang xây dựng, lúc đó mới chỉ có nhà máy sản xuất lắp ráp ô tô tải, nhà máy Thaco Kia, nhà máy thép - cơ khí và Trường Cao đẳng nghề; Lần thứ hai tôi đến cảng Chu Lai - Trường Hải đã khánh thành đưa vào hoạt động rất hoành tráng, kho bãi khang trang, không những chuyên chở hàng hóa của Thaco mà cảng còn có tàu hàng hóa của các doanh nghiệp khác cập bến rất tấp nập; Lần thứ ba tôi đến đây thì hoàn toàn khác hẳn, cả hai bên quốc lộ 1A của xã Tam Hiệp là một khu công nghiệp cơ khí ô tô Chu Lai - Trường Hải rất quy mô, có thêm nhiều nhà máy sản xuất lắp ráp ô tô như Mazda, Bus, Peugeot... Nhân sự cũng phát triển nhanh từ 2.500 công nhân đến nay đã có hơn 6 ngàn người, một sự phát triển quá nhanh.

**Ông Đoàn Văn Đầy:** Tôi cũng đã nghe nhiều về Trường Hải, đã đến kiểm tra công tác Công đoàn nhiều lần ở Trường Hải nhưng chỉ ở KCN Biên Hòa 2, quy mô nhỏ. Hôm nay có dịp đến KPH Chu Lai - Trường Hải mới thấy quy mô công ty Trường Hải quá lớn, trên 20 nhà máy, công ty, nằm trên mảnh đất lịch sử Chu Lai nổi tiếng. Tôi rất bất ngờ, cứ nghĩ Trường Hải nhập xe về bán hoặc chỉ đơn giản lắp ráp xe, ra đây mới thấy quy mô của các nhà máy, nhất là nhà máy xe bus đã tự sản xuất đến 45% tỷ lệ nội địa hóa, còn có các nhà máy phụ tùng ô tô, kính ô tô, nhà máy ghế ô tô... Không những thế, Trường Hải còn tự làm cảng để vận chuyển đường biển, cả một hệ thống logistics khép kín. Đến đây mới thấy nền công nghiệp ô tô nước nhà đang phát triển tốt.

Tôi làm Công đoàn đã nhiều năm, đi rất nhiều công ty, nhà máy nhưng khi đến Trường Hải tôi nhận thấy công nhân ở đây nhận được sự quan tâm rất lớn. Lãnh đạo công ty rất chu đáo từ việc hỗ trợ xe đưa đón công nhân đi làm đến việc xây dựng khu biệt thự để CB.CNV công ty lưu trú. Khi tôi đến các nhà máy đều thấy có nhiều bình nước chanh cho công nhân uống giải khát trong cái nắng nóng gay gắt của miền Trung; Có cả một công ty sản xuất suất ăn công nghiệp phục vụ cho trên 6.000 công nhân, luôn đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm. Tôi được biết hơn 10 năm từ ngày thành lập KPH Chu Lai đến nay, chưa có trường hợp công nhân bị ngộ độc thực phẩm, đây là điều rất tốt. Điều quan trọng mà chúng tôi ghi nhận ở Thaco là công ty luôn ưu tiên cho công tác đào tạo, Công ty có Trường cao đẳng nghề chuyên về ngành ô tô, bằng cách đào tạo tại chỗ "trường trong xưởng" và gửi đi đào tạo trên đại học trong và ngoài nước, sinh viên sau khi ra trường đều là những công nhân lành nghề, những cán bộ, kỹ sư giỏi. Từ đó, lực lượng công nhân, kỹ sư của Thaco luôn vươn tầm sáng tạo mới trong sản xuất bằng các sáng kiến cải tiến kỹ thuật với hàng trăm sáng kiến, làm lợi cho công ty hàng chục tỷ đồng mỗi năm. Trong đó, Công đoàn Thaco đã đóng vai trò quan trọng trong việc phát động thi đua phong trào sáng kiến cải tiến khoa học công nghệ. Đúng là công nhân Thaco luôn biết vươn lên tầm cao và đầy sáng tạo trong lao động sản xuất. Bởi thế nên sản phẩm của Thaco luôn có tiếng trên thị trường, nhiều năm liền dẫn đầu VAMA, ngành sản xuất lắp ráp ô tô trong nước.

**CẢM ƠN ÔNG HUỲNH VĂN TỐ VÀ ÔNG ĐOÀN VĂN ĐẦY ĐÃ CÓ NHỮNG ĐÁNH GIÁ CHÂN THỰC VỀ TRƯỜNG HẢI TRONG CHUYẾN CÔNG TÁC NÀY. CHÚC HAI ÔNG MẠNH KHỎE, LÃNH ĐẠO CÔNG TÁC ĐẢNG TRONG DOANH NGHIỆP CỦA TỈNH VÀ CÔNG TÁC CÔNG ĐOÀN PHONG TRÀO CÔNG NHÂN TỈNH NHÀ LUÔN PHÁT TRIỂN.**

# "THACO WORKERS REACH HIGHER LEVEL OF WORK AND CREATIVITY"

TRAN THE VINH

**That is the comment of Mr. Huynh Van To, Member of the Provincial Party Committee, Secretary of the Provincial Enterprises Division Party Committee and Mr. Doan Van Day, Standing Deputy Chairman of the Provincial Labor Federation of Dong Nai Province, in an interview with AUTO THACO at the 3rd THACO Trade Union Delegates' Meeting held in May 2015 at Chu Lai - Truong Hai Complex.**

## **AS LEADERS OF THE PARTY COMMITTEES OF ENTERPRISE DIVISION AND LABOR UNION OF DONG NAI PROVINCE, WHAT DO YOU THINK ABOUT THACO' LABOR UNION AND PARTY COMMITTEE DURING LAST TIME?**

**Mr. Huynh Van To:** THACO's Party Committees operate in accordance with Regulation No.170-QĐ/TW dated 7 March 2013 by the Secretariat of the Central Committee on "functions and duties of the local party committees and party cells in private enterprises, From a first party cell of a private company in Dong Nai established in 1998 with only 3 party members, today THACO's Committee becomes larger with 60 party members of five subordinating cells. Seldom has there been a private enterprise that set up its party committee right after its establishment like Truong Hai Auto Corporation.

**Mr. Doan Van Day:** After the Traffic Industry's Labor Union closed its operation; THACO's Labor Union should have been moved to the labor union of the provincial industrial parks' management committee. However, recognizing its important role, the Standing Committee of the Provincial Labor Federation decided

that THACO's Labor Union would be directly under Dong Nai Province's Labor Federation. During the last three years, THACO's Labor Union has operated in accordance with its guiding principles and purposes. In the tenure of 2010-2015, THACO's Labor Union successfully completed its duties and functions and actively and comprehensively carried out many activities and gained significant achievements.

## **AS FAR AS I KNOW, MR. HUYNH VAN TO HAS VISITED CHU LAI - TRUONG HAI COMPLEX THREE TIMES AND MR. DOAN VAN DAY, THIS IS YOUR FIRST TIME, WHAT DO YOU BOTH THINK ABOUT CHU LAI - TRUONG HAI COMPLEX?**

**Mr. Huynh Van To:** I have visited the complex three times, and each time has brought me a different feeling. In my first time, Chu Lai - Truong Hai Port was under construction with the presence of Thaco Truck Factory, Thaco Kia Factory, Mechanics & Steel Factory, and the Vocational College. When I came here for the second time, Chu Lai - Truong Hai Port was inaugurated and put into operation with spacious warehouses. The port not only offered the transportation for THACO's goods but also other enterprises' ones. In my third time, everything





is completely different. Both sides of the Highway 1A of Tam Hiep Commune are the large scaled Chu Lai - Truong Hai Mechanics Industrial Park and many factories that manufacture and assemble vehicles such as Mazda, Bus, and Peugeot etc. The human resources has rapidly developed from 2,500 workers to more than 6,000 people now.

**Mr. Doan Van Day:** I have heard a lot about Truong Hai, and have conducted the inspection of its labor union operation many times at Bien Hoa 2 IP with small scale. Today, being at Chu Lai - Truong Hai Complex, I realized how big your corporation is with more than 20 factories and companies located at Chu Lai, a famous historical location. I was surprised. I thought Truong Hai only imported or simply assembled vehicles. Now I have seen very large factories especially bus factory that manufactures vehicles of up to 45% of localization ratio with my own eyes. Besides, there are many factories of automobile spare parts, glasses, chairs etc. Furthermore, Truong Hai built their own port to conduct the sea transportation with a closed logistics system. As what I have seen here, the domestic automobile industry is developing really well.

I have engaged in labor union activities for years and visited many companies and factories. However, when I visited Truong Hai, I recognized that workers here received a lot of care from the company leaders. The company offers not only shuttle buses to transport workers to the working places but also

accommodations for its employees. In each factory, many lemonade bottles are available for workers' refreshments on fiercely hot days in the Central. There is also a company that provides catering services for more than 6,000 workers ensuring food safety and sanitation. As I know, there is no case of food poisoning in the complex during the last 10 years. This is a very good news. More important, the training is always prioritized by THACO. The company has the vocational college majoring in automobile industry. Through at-site training "school in the factory" and local and international training collaboration of postgraduate programs, students become skillful workers, employees, and engineers after their graduation. THACO's workers and engineers always make their creative effort to create hundreds of technical initiatives that benefit the company with tens of billions dong each year. THACO's Labor Union plays an important role in mobilizing the initiative movement. It is true to say that THACO workers always try to reach a higher level and be creative at work. As a result, THACO's products become prestigious in the market and THACO remains its leading position in VAMA list in automobile manufacturing and assembly industry for consecutive years.

*Many thanks to Mr. Huynh Van To and Mr. Doan Van Day for your sincere comments on Truong Hai in this business trip. May you both be healthy and successful in your political activities.*

# THACO TỔ CHỨC ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2015

PHÒNG TRUYỀN THÔNG THACO

**NGÀY 24/4/2015, TẠI KHÁCH SẠN NEW WORLD (76 LÊ LAI, BẾN NGHÉ, Q.1, TP. HCM), CÔNG TY CP ÔTÔ TRƯỜNG HẢI (THACO) ĐÃ TỔ CHỨC ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2015. ĐẠI HỘI NHẪM THÔNG QUA BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014 VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015 CỦA CÔNG TY. THEO KẾ HOẠCH ĐƯỢC THÔNG QUA TẠI ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG, NĂM 2015 DOANH SỐ BÁN RA CỦA THACO SẼ LÀ 70.346 XE; DOANH THU HỢP NHẤT DỰ KIẾN TRÊN 44.000 TỶ ĐỒNG, DỰ KIẾN NỢP NGÂN SÁCH GẦN 11.300 TỶ ĐỒNG.**



## I. TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG NĂM 2014

**N**ăm 2014, doanh số bán hàng theo báo cáo kinh doanh là 42.339 xe, đạt 119% kế hoạch, tăng 49% so với năm 2013, chiếm 32% thị phần các nhà sản xuất ô tô trong nước (VAMA).

Doanh số xe thương mại năm 2014, tăng 41% (xe tải tăng 41% và xe bus tăng 24%). Doanh số xe du lịch năm 2014, tăng 60% so với năm 2013.

Tổng doanh thu hợp nhất năm 2014 của Thaco hơn 24.308 tỷ đồng (tương đương 1,13 tỷ USD), đạt 127% so với kế hoạch đề ra. Lợi nhuận sau thuế đạt 3.268 tỷ đồng, đạt 177% kế hoạch. Tổng đóng góp ngân sách hơn 6.700 tỷ đồng (tăng 86% so với năm 2013).

Sản lượng lắp ráp ô tô đạt 39.211 xe, tăng 43% so với 2013. Trong năm 2014 đã phát triển được 12 sản phẩm mới, bao gồm 4 mẫu xe du lịch: Mazda 6, Kia Rondo, 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 Somi Romoóc.

Trong năm đã có 83 đề tài sáng kiến cải tiến, góp phần tăng năng suất và đã tiết kiệm chi phí sản xuất hơn 12,5 tỷ đồng, tăng 13% so với năm 2013. Trong đó, đặc biệt có nhiều sáng kiến kỹ thuật về nghiên cứu, thiết kế dây chuyền, máy móc, thiết bị sản xuất giảm chi phí đầu tư mới.

Công ty tiếp tục đầu tư nâng cấp hệ thống showroom với nhận diện mới và chuyên biệt những thương hiệu Kia, Mazda, Peugeot và xe Thương mại. Tính đến ngày 31/12/2014, công ty đã có tổng cộng 73 showroom trực thuộc, trong đó có 30 showroom xe thương mại và 43 showroom xe du lịch.





## II. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2015

Với mục tiêu giữ vững vị trí đứng đầu ngành ô tô Việt Nam và mở rộng thị trường trong khu vực ASEAN, Thaco xác định năm 2015 là năm bản lề để thực hiện chiến lược 3 năm 2015 - 2017, hướng đến hội nhập AFTA, trong đó đặc biệt chú trọng hoạt động đầu tư hệ thống sản xuất, hệ thống bán lẻ... nhằm nâng cao công suất đáp ứng kế hoạch sản lượng tăng cao trong năm 2015. Ngày 24/4, Đại hội đã nhất trí thông qua kế hoạch 2015 và chiến lược phát triển giai đoạn 2015 - 2017 như sau:

### 1. KẾ HOẠCH KINH DOANH

Đại hội cổ đông Thaco đã đề ra kế hoạch kinh doanh trong năm 2015 là 70.346 xe, tăng 68% so với năm 2014.

- Doanh số xe du lịch đạt 34.263 xe tăng 67% so với năm 2014, chiếm 26% thị phần VAMA: Trong đó:
  - **Xe Kia:** tăng 51%, với 17.018 xe, xếp vị trí thứ 2 tại thị trường Việt Nam. Kế hoạch ra mắt các sản phẩm mới: Sedona, Cerato 5Drs, Koup, Optima JF, Soul, Morning F/L, K3 F/L.
  - **Xe Mazda:** tiếp tục tăng trưởng cao (81%) với 16.745 xe, ra mắt Mazda 2 mới (hatchback và sedan), Mazda CX-5 F/L, Mazda BT-50 F/L.
  - **Peugeot:** đẩy mạnh doanh số ước đạt 500 xe, ra mắt các sản phẩm mới: 308, 508 F/L.
- Doanh số xe thương mại đạt 36.083 xe, tăng 69%, chiếm 45% thị trường xe thương mại toàn quốc. Nhu cầu mua mới phương tiện thương mại tiếp tục tăng cao, đặc biệt đối với xe tải/ben nặng đáp ứng theo quy định kiểm soát tải trọng. Kế hoạch kinh doanh xe tải/ben THACO đạt 34.483 xe tăng 72%, chiếm 45% thị phần xe tải/ben toàn quốc. Đẩy mạnh công tác cải tiến đưa ra các sản phẩm xe Bus mới phù hợp với các quy định và nhu cầu thị trường. Doanh số kế hoạch đạt 1.600 xe, tăng 21% so với năm 2014, chiếm 44% thị phần xe Bus toàn quốc.

### 2. KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN SẢN XUẤT TẠI CHU LAI

Trong năm 2015, đẩy mạnh hoạt động R&D để nâng cao hàm lượng công nghệ, phát triển các sản phẩm mới: Kia Morning F/L, Kia Sedona, Mazda 2 All New, tiếp tục phát triển các mẫu xe mới của xe tải nặng, xe ben nặng đáp ứng tiêu chuẩn mới của nhà nước và nhu cầu thị trường, nâng cao công suất sản xuất, gia tăng tỷ lệ nội địa hóa, quản lý chi phí sản xuất các nhà máy nhằm giảm giá thành. Tổng số tiền đầu tư cho phát triển sản xuất là 927,4 tỷ đồng, tăng 54% so với năm 2014.

### 3. KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN HỆ THỐNG BÁN LẺ

Năm 2015, Thaco tiếp tục xây dựng thêm 46 showroom mới tại Bắc bộ, Trung bộ và Nam bộ, nâng tổng số showroom trực thuộc lên 118 và 67 đại lý, với tổng số tiền đầu tư vào hệ thống bán lẻ là 2.201 tỷ đồng, tăng gấp gần 3 lần năm 2014, nhằm nâng cao năng lực bán hàng và dịch vụ sau bán hàng, đáp ứng kế hoạch kinh doanh để chuẩn bị cho hội nhập AFTA.

### 4. KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH

Tổng doanh thu hợp nhất dự kiến 44.377 tỷ đồng (tăng 83%), dự kiến nộp ngân sách gần 11.300 tỷ đồng (tăng 69%), dự kiến lợi nhuận sau thuế 5.830 tỷ đồng (tăng 78%).

### 5. NHÂN SỰ

Kế hoạch nhân sự của Thaco năm 2015 là 12.000 CB.CNV. Đại hội đề ra kế hoạch đổi mới và tái cấu trúc hệ thống quản trị tạo nền tảng để phát triển thành Tập đoàn công nghiệp đa ngành. Hội đồng quản trị bổ nhiệm 2 vị trí mới vào Ban Tổng Giám đốc Công ty là ông Mai Phước Nghê - Giám đốc khối kinh doanh xe thương mại nhận nhiệm vụ Phó Tổng giám đốc Thaco phụ trách kinh doanh xe thương mại (tải, bus) và ông Bùi Kim Kha - Giám đốc khối kinh doanh xe du lịch nhận nhiệm vụ Phó Tổng giám đốc Thaco phụ trách kinh doanh xe du lịch (KIA, MAZDA, PEUGEOT).



ON 24 APRIL 2015, AT NEW WORLD HOTEL (76 LE LAI STREET, BEN NGHE WARD, DISTRICT 1, HO CHI MINH CITY), TRUONG HAI AUTO CORPORATION (THACO) HELD THE ANNUAL GENERAL MEETING OF SHAREHOLDERS 2015. THE MEETING AGREED ON THE REPORT OF BUSINESS RESULTS IN 2014 AND BUSINESS PLAN IN 2015 OF THE COMPANY. ACCORDING TO THE PLAN PROPOSED BY THE MEETING, THACO IS EXPECTED TO REACH SALES VOLUME OF 70,346 VEHICLES; CONSOLIDATED TURNOVER OF 44,000 BILLION DONG; AND STATE BUDGET CONTRIBUTION OF 11,300 BILLION DONG IN 2015.

# THACO HOLDS ANNUAL GENERAL MEETING OF SHAREHOLDERS 2015

THACO'S COMMUNICATIONS DEPARTMENT



## I. SUMMARY OF ACTIVITIES IN 2014

In 2014, THACO's sales volume reached 42,339 vehicles according to sales report achieving 119% of the plan, up 49% compared to that of 2013, accounting for 32% of the automobile market share nationwide (VAMA). Commercial vehicles' sales volume in 2014 increased 41% (trucks: 41% and buses: 24%). That number of passenger cars increased 60% compared to 2013.

THACO's consolidated revenue in 2014 was at more than 24,308 billion dong (1.13 billion USD), reaching 127% of the plan. The after tax profit was at 3,268 billion dong, reaching 177% of the plan. The total state budget contribution was at 6,700 billion dong, increasing 86% compared to 2013. The company reached the output of 39,211 vehicles assembled, increasing 43% compared to that of 2013.

In 2014, 12 new products were developed, including 4 passenger car models: Mazda 6, KIA Rondo, Mazda 3 All New and Peugeot 3008; 3 seater buses: TB75 (29 seats), TB 82 (34 seats), TB 95 (39 seats) with the chassis designed by THACO; 5 truck models: Forland dump truck of 7 ton (FLD 700A), Hyundai truck HD72 of semi-double cabin, heavy truck Auman C3000, Auman C2400 and tow trucks.

In 2014, 83 initiatives were proposed and applied to increase the capacity and save the production cost of over 12.5 billion dong, increasing 13% compared to 2013. Especially many technical initiatives in research and design of production lines, machines, and devices helped reduce the cost of new investment.

The company continues to invest in upgrading new identification showroom system and specializing brands of Kia, Mazda, Peugeot and commercial vehicles. Up to 31 December 2014, the company has 73 showrooms, including 30 commercial vehicle showrooms and 43 passenger car showrooms.

## **II. BUSINESS PLAN IN 2015**

**W**ith the aim of maintaining the leading position in Vietnam automobile industry and expanding the market in ASEAN region, THACO considers 2015 as the key year to implement three-year strategy (2015-2017) towards AFTA integration; focusing on investment in production system, retail system etc. in order to increase the capacity to meet the output plan in 2015. On 24 April, the meeting agreed on the plan of 2015 and developing strategy for the period of 2015-2017 as follows:

### **1. BUSINESS PLAN**

THACO' shareholder general meeting proposed the business plan in 2015 of 70,346 vehicles sold, increasing 68% compared to 2014.

- Passenger cars sales volume is expected to reach 34,263 vehicles, increasing 67% compared to 2014, accounting for 26% of VAMA market share, of which:

- **Kia cars:** up 51% with 17,018 vehicles sold ranked 2<sup>nd</sup> position in Vietnam market; plan to launch new products, including Sedona, Cerato 5Dr, Koup, Optima JF, Soul, Morning F/L, and K3 F/L.

- **Mazda cars:** continue its high growth rate (81%) with 16,745 vehicles sold; launch new Mazda 2 (hatchback and sedan models), Mazda CX-5 F/L, Mazda BT-50 F/L.

- **Peugeot cars:** promote sales numbers with 500 vehicles sold; launch new products such as 308, 508 F/L etc.

- Commercial vehicle sales volume is expected to reach 36,083 vehicles, increasing 69%, accounting

for 45% of the commercial vehicle market nationwide. The demand of purchasing commercial vehicles continues to increase especially trucks/dump trucks that meet the requirements of loading capacity control. Sales volume of THACO trucks/dump trucks is expected to reach 34,483 vehicles, increasing 72%, accounting for 45% of the market share of trucks/dump trucks nationwide. Innovation and improvement need to be paid more attention to release new bus models appropriate with the market demand and requirements. Its sales volume is projected to reach 1,600 vehicles, increasing 21% compared to 2014, accounting 44% of the bus market share in the country.

### **2. PLAN OF PRODUCTION DEVELOPMENT IN CHU LAI**

In 2015, R&D activities shall be promoted to enhance technology content; develop new models, including Kia Morning F/L, Kia Sedona, Mazda 2 All New; continue to develop new models of heavy trucks and dump trucks to meet new standards of the state and the market's demand; enhance production capacity; increase the localization rate; and manage production cost at factories to reduce cost price. The total capital invested in production is at 927.4 billion dong, increasing 54% compared to 2014.

### **3. PLAN OF DEVELOPING RETAIL SYSTEM**

In 2015, THACO continues to build 46 more showrooms in the North, the Central, and the South. As a result, THACO will have 118 showrooms and 67 dealer with the total investment capital in its retail system of 2,201 billion dong, nearly 3 times higher than that of 2014 in order to improve after sales service and selling capacity to meet the business plan in preparation for AFTA integration.

### **4. FINANCE PLAN**

THACO is estimated to reach the total consolidated avenue of 44,377 billion dong (up 83%); the state budget contribution of 11,300 billion dong (up 69%); and the after tax profit of 5,830 billion dong (up 78%).

### **5. HUMAN RESOURCES**

THACO aims to have 12,000 employees in 2015. The meeting proposed the plan of innovation and organizational reconstruction to create foundation to develop Thaco into a multi-industry conglomerate. The Board of Directors appointed Mr. Mai Phuoc Nghe, Director of Commercial Vehicle Division (trucks and buses) and Mr. Bui Kim Kha, Director of Passenger Car Division (KIA, MAZDA, PEGEOT) as THACO's Deputy General Directors of CV Division and PC Division, respectively.



# **HỘI NGHỊ ĐẠI LÝ 2015**

## **THACO'S DEALERSHIP CONFERENCE**

NHÂN HỘI NGHỊ ĐẠI LÝ THACO ĐƯỢC TỔ CHỨC TẠI ĐÀ NẴNG,  
AUTO THACO TRÂN TRỌNG GIỚI THIỆU HỆ THỐNG ĐẠI LÝ  
PHÂN PHỐI CÁC SẢN PHẨM XE DU LỊCH VÀ XE THƯƠNG MẠI  
CỦA THACO TRÊN TOÀN QUỐC.

On the occasion of Thaco's Dealership Conference in Da Nang,  
Auto Thaco would like to introduce Thaco's passenger car and  
commercial vehicle dealer network nationwide.



## KHU VỰC NAM BỘ

### ĐẠI LÝ SAO MAI ANH / SAO MAI ANH DEALER



#### CÔNG TY TNHH SAO MAI ANH

**Địa chỉ:** Quốc lộ 1A, Đèo Rù Rì, Xã Vĩnh Lương,  
TP. Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa

**Điện thoại:** 0583 839 399 - **Fax:** 058 38 39 353

Tháng 10/2001, Công ty TNHH Sao Mai Anh hợp tác với Thaco thành lập Đại lý Sao Mai Anh chính thức phân phối các sản phẩm xe thương mại do Thaco sản xuất và lắp ráp tại thị trường Khánh Hòa, Ninh Thuận.

Đại lý Sao Mai Anh được xây dựng theo chuẩn nhận diện 3S của Thaco, với quy mô hơn 18.000m<sup>2</sup>, trong đó diện tích 4.300m<sup>2</sup> dành cho 3 hạng mục: khu trưng bày sản phẩm, cửa hàng dịch vụ phụ tùng, xưởng dịch vụ có thể đáp ứng 25 - 30 lượt xe/ngày và một bãi xe tải nặng có diện tích 6.200m<sup>2</sup>. Với hệ thống nhà xưởng đạt chuẩn chất lượng, đội ngũ kỹ thuật viên giàu kinh nghiệm, xưởng dịch vụ Đại lý Sao Mai Anh đủ năng lực để đáp ứng hầu hết các dịch vụ về bảo hành, bảo dưỡng, sửa chữa chung các loại xe thương mại.

Sau 14 năm hợp tác, hiện nay Sao Mai Anh là đại lý xe thương mại của Thaco có doanh số cao nhất khu vực Nam bộ với các dòng sản phẩm: xe tải Thaco Ollin, Thaco Hyundai; xe ben; xe đầu kéo Thaco Auman...; các sản phẩm xe khách thương hiệu Thaco Bus; xe chuyên dụng, xe thiết kế theo yêu cầu...

#### SAO MAI ANH COMPANY LIMITED

**Address:** Highway 1A, Ru Ri Pass, Vinh Luong Commune, Nha Trang City, Khanh Hoa Province

**Phone:** 0583 839 399 - **Fax:** 058 38 39 353

*In October 2001, Sao Mai Anh Company Limited cooperated with THACO to establish Sao Mai Anh Dealer that officially distributes commercial vehicles manufactured and assembled by THACO in Khanh Hoa and Ninh Thuan market.*

*Sao Mai Anh Dealer was built in accordance with THACO's 3S identity standard on an area of 18,000m<sup>2</sup>; 4,300m<sup>2</sup> of which were set for three sections including a displaying area, a spare part store, and a service workshop with capacity of 25-30 vehicle turns/day; and 6,200m<sup>2</sup> of which were set for heavy truck parking area. With its standardized quality workshop system and experienced technicians, Sao Mai Anh Dealer is qualified to meet customer demand in commercial vehicle warranty, maintenance, and general repairs.*

*After 14 year of partnership, Sao Mai Anh Dealer is now THACO's commercial vehicle dealer with the highest sales volume of Thaco trucks (Thaco Ollin, Thaco Hyundai), dump trucks, tractor trailers (Thaco Auman), coaches of Thaco bus, special purpose vehicles, and vehicles designed as required etc.*

**ĐẠI LÝ MỸ PHÚ HƯNG / PHU MY HUNG DEALER**
**CÔNG TY MỸ PHÚ HƯNG**

**Địa chỉ: 318 Quốc lộ 30, Khóm Mỹ Thượng, P. Mỹ Phú, TP. Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp**

**Điện thoại: 0673.870.889 - Fax: 0673.871.349**

Tháng 10/2009, Công ty Mỹ Phú Hưng hợp tác cùng Thaco thành lập Đại lý Mỹ Phú Hưng, chính thức phân phối các sản phẩm xe thương mại của Thaco tại thị trường Đồng Tháp và các vùng lân cận. Đại lý Mỹ Phú Hưng được xây dựng trên quy mô gần 7.200m<sup>2</sup>, gồm khu trưng bày ô tô có diện tích 2.700m<sup>2</sup>, khu văn phòng 360m<sup>2</sup> và xưởng dịch vụ 1.200m<sup>2</sup> có thể đáp ứng 25 lượt xe/ngày.

Hiện nay, Mỹ Phú Hưng là đại lý có doanh số xe thương mại Thaco cao nhất tại các tỉnh Tây Nam bộ với dòng sản phẩm chủ lực là xe tải, xe ben, xe đầu kéo mang các thương hiệu: Thaco Towner, Thaco Auman...; các sản phẩm xe bus và xe khách thương hiệu Thaco như: bus ghế ngồi, bus ghế nằm và xe giường nằm...

**MY PHU HUNG COMPANY**

**Address: 318 Highway 30, My Thuong Quarter, My Tu Ward, Cao Lanh City, Dong Thap Province**

**Phone: 0673.870.889 - Fax: 0673.871.349**

*In October 2009, My Phu Hung Company cooperated with THACO to establish My Phu Hung Dealer that officially distributes THACO's commercial vehicles in Dong Thap market and neighboring areas. My Phu Hung Dealer was built on an area of 7,200m<sup>2</sup> including a displaying area of 2,700m<sup>2</sup>, an office area of 360m<sup>2</sup>, and a service workshop of 1,200m<sup>2</sup> meeting 25 vehicle turns per day. Currently, My Phu Hung Dealer achieves the highest commercial vehicle sales volume with key products of trucks, dump trucks, tractor trailers (Thaco Towner, Thaco Auman etc.), buses and coaches of THACO (sleeper buses, seater buses etc.).*


**ĐẠI LÝ CƠ KHÍ KIÊN GIANG / KIEN GIANG MACHINERY DEALER**
**CÔNG TY CƠ KHÍ KIÊN GIANG**

**Địa chỉ: 181 Cách Mạng Tháng Tám, P. Vĩnh Lợi, TP. Rạch Giá, Kiên Giang**

**Điện thoại: 0773.918.826 - Fax: 0773.918.827**

Tháng 10/2007, Công ty Cơ khí Kiên Giang (là doanh nghiệp 100% vốn nhà nước) hợp tác cùng Thaco thành lập Đại lý Cơ khí Kiên Giang, chính thức phân phối các dòng xe thương mại của Thaco tại thị trường Kiên Giang và khu vực lân cận. Đại lý Cơ khí Kiên Giang có quy mô gồm: showroom trưng bày xe có diện tích 900m<sup>2</sup> và xưởng dịch vụ có diện tích 1.200m<sup>2</sup> được thiết kế đáp ứng 25 lượt xe/ngày. Sản phẩm bán ra nhiều nhất là các dòng xe ben, xe tải, và xe đầu kéo mang các thương hiệu Thaco Forland, Thaco Hyundai và Thaco Auman; xe khách thương hiệu Thaco như: xe bus ghế ngồi, xe giường nằm. Cùng với việc phân phối các sản phẩm chất lượng cao, Đại lý Cơ khí Kiên Giang còn cung cấp đến khách hàng tại khu vực này các dịch vụ bảo trì, sửa chữa tại chỗ và chăm sóc lưu động, cung cấp phụ tùng chính hãng theo tiêu chuẩn Thaco.

Cùng với việc phân phối các sản phẩm chất lượng cao, Đại lý Cơ khí Kiên Giang còn cung cấp đến khách hàng tại khu vực này các dịch vụ bảo trì, sửa chữa tại chỗ và chăm sóc lưu động, cung cấp phụ tùng chính hãng theo tiêu chuẩn Thaco.

**KIEN GIANG MACHINERY COMPANY**

**Address: 181 Cach Mang Thang Tam Street, Vinh Loi Ward, Rach Gia City, Kien Giang**

**Phone: 0773.918.826 - Fax: 0773.918.827**

*In October 2007, Kien Giang Machinery Company, a 100% state-owned company, cooperated with THACO to establish Kien Giang Machinery Dealer officially distributing THACO's commercial vehicles in Kien Giang and neighboring areas. Kien Giang Machinery Dealer consists of a displaying showroom of 900m<sup>2</sup> and a service workshop of 1,200m<sup>2</sup> designed to meet the demand of 25 vehicle turns per day. Its best seller products are dump trucks, tractor trailers (Thaco Forland, Thaco Hyundai, and Thaco Auman), and THACO coaches (sleeper bus and seater bus). Apart from distributing high quality products, Kien Giang Machinery Dealer also provides customers in the region with at-site maintenance and repair services, mobile customer care, and spare part services of THACO standards.*





## **ĐẠI LÝ NGUYỄN HOÀNG / NGUYEN HOANG DEALER**



### **CÔNG TY NGUYỄN HOÀNG**

**Địa chỉ: Ấp 1, QL60, Xã Sơn Đông, TP. Bến Tre, Tỉnh Bến Tre**

**Điện thoại: 0752.470.999 - Fax: 0753.820.999**

Công ty Nguyễn Hoàng hợp tác cùng Thaco thành lập Đại lý Nguyễn Hoàng vào đầu năm 2012, chính thức phân phối xe thương mại mang thương hiệu Thaco tại thị trường tỉnh Bến Tre và vùng lân cận. Showroom ô tô Nguyễn Hoàng được xây dựng trên khu đất có quy mô 7.000m<sup>2</sup>, trong đó diện tích xây dựng cơ sở hạ tầng gần 3.500m<sup>2</sup>, gồm khu trưng bày sản phẩm và khu nhà xưởng dịch vụ với cơ sở hạ tầng hiện đại, tiện nghi, trang thiết bị đồng bộ, theo tiêu chuẩn Thaco. Đến nay, sau gần 3 năm hợp tác, Đại lý Nguyễn

Hoàng là một trong các đại lý của Thaco phân phối đầy đủ các sản phẩm xe thương mại gồm: xe tải, xe ben, xe đầu kéo... và các sản phẩm xe bus thương hiệu Thaco tại khu vực Tây Nam bộ. Với đội ngũ kỹ thuật viên chuyên nghiệp và giàu kinh nghiệm, hệ thống nhà xưởng hiện đại, rộng rãi, Đại lý Nguyễn Hoàng đem đến cho khách hàng tại khu vực này sự an tâm và tin tưởng với các dịch vụ bảo hành, bảo dưỡng chất lượng cao.

### **NGUYEN HOANG COMPANY**

**Address: Village 1, Highway 60, Son Dong Commune, Ben Tre City, Ben Tre Province**

**Phone: 0752.470.999 - Fax: 0753.820.999**

Nguyen Hoang Company cooperated with THACO to establish Nguyen Hoang Dealer in early 2012 officially distributing THACO's commercial vehicles in Ben Tre market and neighboring areas. Nguyen Hoang Showroom was built on an area of 7,000m<sup>2</sup>; of which the area of infrastructure construction accounts for 3,500m<sup>2</sup> including a displaying area and a service workshop with modern and convenient infrastructures and comprehensive equipment in accordance with THACO's standards. Up to now, after nearly three years of partnership, Nguyen Hoang Dealer has become one of THACO's Dealer distributing all commercial vehicles including trucks, dump trucks, tractor trailers, and Thaco buses in the Southwest region. Besides, with professional and experienced technicians, and modern and spacious workshop system, Nguyen Hoang Dealer brings customers in the region with secureness and trust thanks to its high quality warranty and maintenance services.

## **ĐẠI LÝ TIẾN PHÁT / TIEN PHAT ANH DEALER**



### **CÔNG TY TIẾN PHÁT**

**Địa chỉ: Lô 1, đường Vành Đai 2, P.9, TP. Cà Mau**

**Điện thoại: 07803.818.999 - Fax: 07803.580.999**

Công ty Tiến Phát chính thức hợp tác cùng Thaco thành lập Đại lý Tiến Phát vào tháng 10/2010, nhằm phân phối các sản phẩm xe thương mại do Thaco sản xuất, lắp ráp và phân phối cho thị trường tỉnh Cà Mau. Showroom ô tô Tiến Phát được xây dựng trên tổng diện tích sử dụng 3.200m<sup>2</sup>, trong đó diện tích khu trưng bày là 1.200m<sup>2</sup>, khu nhà xưởng dịch vụ là 2.000m<sup>2</sup> với cơ sở hạ tầng hiện đại, tiện nghi, trang thiết bị đồng bộ, theo tiêu chuẩn Thaco.

Đến nay, Đại lý Tiến Phát là địa điểm phân phối đa dạng về phân khúc, chủng loại và tải trọng các sản phẩm xe thương mại do Thaco sản xuất và lắp ráp, gồm các dòng xe tải, xe ben, xe đầu kéo,... tải trọng 500kg đến 18 tấn, mang các thương hiệu Thaco Towner, Forland, Ollin, Auman, Frontier và Thaco Hyundai; các sản phẩm xe bus của Thaco như: bus ghế ngồi, xe giường nằm Thaco Mobihome cho thị trường tỉnh Cà Mau và các khu vực lân cận. Đại lý Tiến Phát cung cấp đến khách hàng các sản phẩm chất lượng cùng dịch vụ bảo trì, sửa chữa tại chỗ và lưu động, cung cấp phụ tùng chính hãng, và chăm sóc sau bán hàng, theo tiêu chuẩn chất lượng Thaco.

### **TIEN PHAT COMPANY**

**Address: Lot 1, Vành Dải 2 Street, Ward 9, Ca Mau City**

**Address: 07803.818.999 - Fax: 07803.580.999**

Tien Phat Company officially cooperated with THACO to establish Tien Phat Dealer in October 2010 in order to distribute commercial vehicles manufactured and assembled by THACO in Ca Mau market. Tien Phat Auto Showroom was built on an area of 3,200 m<sup>2</sup> including a displaying area of 1,200m<sup>2</sup>, a service workshop of 2,000m<sup>2</sup> with modern and convenient infrastructure and comprehensive equipment in accordance with THACO's standards.

Up to now, Tien Phat Dealer has become a diversified distributor in terms of segments, models, and loading capacity of commercial vehicles manufactured and assembled by THACO, including trucks, dump trucks, tractor trailers with deadweight from 500kg to 18 ton (Thaco Towner, Forland, Ollin, Auman, Frontier, and Thaco Hyundai), Thaco buses (Thaco Mobihome seater buses, sleeper buses) in Ca Mau market and neighboring areas. Tien Phat Dealer provides customers with high-quality products, at-site and mobile maintenance and repair services, spare parts, and after sales services in accordance with THACO's standards.



## KHU VỰC TRUNG BỘ

### ĐẠI LÝ TÂM THƠ / TAM THO DEALER



#### CÔNG TY TNHH TÂM THƠ

Địa chỉ: Quốc lộ 1A, Ngã Tư Sông, H. Cam Lộ, tỉnh Quảng Trị

Điện thoại: 0935.607.168

Năm 2006, Công ty Tâm Tho trở thành đại lý Thaco, chính thức phân phối các dòng xe thương mại Thaco tại thị trường Quảng Trị. Thực hiện định hướng phát triển mạng lưới phân phối theo hướng chuyên biệt hóa của Thaco, đến nay, Đại lý Tâm Tho tách thành 3 Showroom chuyên biệt gồm:

- **Showroom Foton** tại Quốc lộ 1A, Ngã Tư Sông, xã Cam Thanh, huyện Cam Lộ: Showroom được xây dựng trên diện tích hơn 3.000m<sup>2</sup>, trong đó khu trưng bày xe 1.750m<sup>2</sup>, xưởng dịch vụ 1.000m<sup>2</sup> và các khu chức năng khác.

- **Showroom Hyundai** tại Quốc lộ 1A, Thị trấn Ái Tử, huyện Triệu Phong: Showroom đi vào hoạt động từ

ngày 10/12/2008 trên khu đất có diện tích 5.000m<sup>2</sup>, trong đó diện tích xây dựng là 3.400m<sup>2</sup>.

- **Showroom Kia** tại 189 Lê Duẩn, TP. Đông Hà: Ngày 21/9/2012, Đại lý Tâm Tho khai trương showroom Kia với tổng kinh phí đầu tư 15 tỷ đồng, được xây dựng trên diện tích hơn 4.000m<sup>2</sup>, bao gồm khu trưng bày, xưởng dịch vụ rộng 2.200m<sup>2</sup>, trang bị hệ thống máy móc hiện đại, có công suất phục vụ sửa chữa 20-30 lượt xe/ngày, cùng với đội ngũ tư vấn bán hàng nhiệt tình, chuyên nghiệp, dịch vụ hậu mãi chu đáo theo tiêu chuẩn nhà sản xuất.

#### TAM THO COMPANY LIMITED

Address: Highway 1A, Song Intersection, Cam Lo District, Quang Tri Province

Phone: 0935.607.168

In 2006, Tam Tho Company became THACO's official dealer distributing THACO's commercial vehicles in Quang Tri market. Implementing THACO's specialization-driven distribution network development orientation, so far Tam Tho has been divided into three separate showrooms as follows:

- **Foton Showroom:** Located in Highway 1A, Song Intersection, Cam Thanh Commune, Cam Lo District, Foton Showroom was built on an area of 3,000m<sup>2</sup>, including a displaying area of 1,750m<sup>2</sup>; a service workshop of 1,000m<sup>2</sup>; and other functional areas.

- **Hyundai Showroom:** Located in Highway 1A, Ai Tu Town, Trieu Phong District, Hyundai Showroom was put into operation on 10 December 2008 on an area of 5,000m<sup>2</sup> with 3,400m<sup>2</sup> of construction area.

- **Kia Showroom:** Located at 189 Le Duan Street, Dong Ha City, Kia Showroom was inaugurated on 21 September 2012 with the total investment capital of over 15 billion dong on an area of 4,000m<sup>2</sup> including a displaying area and a service workshop of 2,200m<sup>2</sup> equipped with modern machine system delivering a serving capacity of 20-30 vehicle turns per day; professional and devoted sales consultants; and considerate after sales services of manufacturer's standards.

## **ĐẠI LÝ KIM SƠN / KIM SON DEALER**



### **CÔNG TY TNHH KIM SƠN**

**Địa chỉ: 248 Lê Duẩn, TP. Đông Hà, Quảng Trị**

**Điện thoại: 0533 555 555 - Fax: 0533.555. 558**

Tháng 06/2012, Công ty TNHH Kim Son trở thành đại lý chính thức của Thaco, chuyên kinh doanh dòng xe du lịch Mazda tại thị trường Quảng Trị. Showroom Kim Son có tổng diện tích 3.000m<sup>2</sup>, kinh phí đầu tư 25 tỷ đồng, trong đó xưởng dịch vụ có diện tích

1.300m<sup>2</sup>, công suất phục vụ sửa chữa đạt 50 lượt xe mỗi ngày; khu trưng bày xe và kho bãi rộng 1.700m<sup>2</sup>. Showroom Mazda Kim Son được thiết kế theo tiêu chuẩn 3S (Sale, Service, Spare part) của Mazda toàn cầu, không gian thoáng đãng, sang trọng, nhà xưởng được trang bị hệ thống máy móc công nghệ cao như máy chẩn đoán IDS chuyên dùng, máy kiểm tra nồng độ khí thải, khoang sơn nhanh, công nghệ mài khô, nắn khung nhanh... áp dụng quy trình dịch vụ 7 bước của Mazda.

### **KIM SON COMPANY LIMITED**

**Address: 248 Le Duan Street, Dong Ha City, Quang Tri Province**

**Phone: 0533 555 555 - Fax: 0533.555. 558**

Since June 2012, Kim Son Company Limited has become THACO's official dealer that distributes Mazda passenger car models in Quang Tri market. Kim Son Showroom was built on an area of 3,000m<sup>2</sup> with the total investment capital of 25 billion dong. Its service workshop is 1,300m<sup>2</sup> in area with the repair capacity of 50 vehicle turns per day. The displaying area and warehouse are 1,700m<sup>2</sup> in area. Mazda Kim Son Showroom is designed according to Mazda's 3S standard (Sales, Services, Spare parts) with spacious and luxurious space and the service workshop is equipped with high technology machines such as Integrated Diagnosis System (IDS), exhaust gas meter, quick painting bay, dry grinding technology, frame machine etc. and applies seven-step service process of Mazda.

## **ĐẠI LÝ DUY ANH / DUY ANH DEALER**



### **CÔNG TY TNHH DUY ANH**

**Địa chỉ: 03 Trần Nhật Duật, P. Tân Lợi, Tp. Buôn Ma Thuột, Tỉnh Đắk Lắk**

**Điện thoại: 05003. 950.777 - Fax: 05003. 950.778**

Tháng 3/2011, Thaco đã chọn Công ty TNHH Duy Anh làm đối tác chuyên phân phối các dòng sản phẩm xe du lịch Kia tại Đắk Lắk. Showroom Kia Đắk Lắk sở hữu vị trí đắc địa tại trung tâm với diện tích 2.000m<sup>2</sup>, trong đó diện tích sử dụng là 1.800m<sup>2</sup> với tổng kinh phí đầu tư lên đến 10 tỷ đồng. Khu dịch vụ và nhà xưởng với diện tích 1.000m<sup>2</sup>, được trang bị hệ thống

máy móc hiện đại, xưởng dịch vụ của Kia Đắk Lắk có công suất phục vụ sửa chữa 20 lượt xe/ngày và được đánh giá là một trong những xưởng dịch vụ hiện đại theo tiêu chuẩn của Kia toàn cầu. Sau hơn 4 năm đi vào hoạt động, Kia Đắk Lắk được khách hàng đánh giá cao về sản phẩm, dịch vụ cũng như tay nghề của các kỹ thuật viên.

### **DUY ANH COMPANY LIMITED**

**Address: 3 Tran Nhat Duat Street, Tan Loi Ward, Buon Ma Thuot City, Dak Lak Province**

**Phone: 05003. 950.777 - Fax: 05003. 950.778**

In March 2011, THACO chose Duy Anh Company Limited to become its Kia passenger car distributor in Dak Lak Province. Having a favorable location in the city center, Dak Lak Showroom is 2,000m<sup>2</sup> in area with the usable area of 1,800m<sup>2</sup> and the total investment capital of 10 billion dong. With an area of 1,000m<sup>2</sup>, Dak Lak Showroom's service workshop has a repair capacity of 20 vehicle turns per day and is considered as one of the most modern workshops of Kia's global standards. After more than 4 years of operation, Kia Dak Lak has been appreciated by customers in terms of its services as well as technicians' expertise.



## **ĐẠI LÝ NGỌC HOA / NGOC HOA DEALER**

### **CHI NHÁNH Ô TÔ - CÔNG TY TNHH TM NGỌC HOA**

#### **SHOWROOM KIA GIA LAI**

**Địa chỉ: 515 - 517 Lê Duẩn, Pleiku, Gia Lai**

**Điện thoại: 0593.756666 - Fax:**

**0593.756456**

Tháng 11/2010, Công ty TNHH TM Ngọc Hoa hợp tác với Thaco chính thức phân phối dòng xe du lịch Kia tại Gia Lai. Showroom Kia Gia Lai được xây dựng

trên diện tích hơn 500m<sup>2</sup>, tổng vốn đầu tư 15 tỉ đồng, phong cách thiết kế hiện đại theo tiêu chuẩn 3S. Không chỉ chú trọng vào việc đầu tư cơ sở vật chất hạ tầng quy mô, trang thiết bị hiện đại, Kia Gia Lai luôn đặt mục tiêu nâng cao chất lượng dịch vụ với đội ngũ bán hàng chuyên nghiệp cùng đội ngũ kỹ thuật viên có tay nghề cao.

#### **AUTO BRANCH - NGOC HOA TRADING COMPANY LIMITED**

##### **KIA GIA LAI SHOWROOM**

**Address: 515 - 517 Le Duan Street, Pleiku City, Gia Lai Province**

**Phone: 0593.756666 - Fax: 0593.756456**

*Since November 2010, Ngoc Hoa Trading Company Limited has cooperated with THACO to distribute Kia passenger cars in Gia Lai. Kia Gia Lai Showroom was built on an area of 500m<sup>2</sup> with the total investment capital of 15 billion dong and modern design style of 3S standard. Besides large-scale infrastructure and modern equipment investment, Kia Gia Lai Showroom sets its target of improving the service quality by its professional sales consultants and skillful technicians.*

#### **SHOWROOM MAZDA GIA LAI**

**Địa chỉ: 93-95-97 Trường Chinh, Pleiku, Gia Lai**

**Điện thoại: 0593.746179 - Fax: 0593.746178**

Tháng 11/2013, Công ty TNHH TM Ngọc Hoa tiếp tục phân phối dòng xe du lịch Mazda của Thaco, đồng thời xây dựng showroom Mazda Gia Lai trên diện tích hơn 2.000m<sup>2</sup>, kinh phí đầu tư 25 tỷ đồng, gồm các khu: trưng bày xe, xưởng dịch vụ, kho cung cấp phụ tùng, sân đường nội bộ và bãi xe. Sau gần 2 năm đi vào hoạt động, Mazda Gia Lai đã mang đến cho thị trường hơn 360 sản phẩm xe Mazda, chiếm 20% thị phần.

#### **MAZDA GIA LAI SHOWROOM**

**Address: 93-95-97 Truong Chinh Street, Pleiku City, Gia Lai Province**

**Phone: 0593.746179 - Fax: 0593.746178**

*In December 2013, Ngoc Hoa Trading Company Limited started to distribute Mazda passenger cars of THACO and built Mazda Gia Lai Showroom on an area of 2,000m<sup>2</sup> with the total investment capital of 25 billion dong, including a displaying area, a service workshop, a spare part warehouse, internal yard and path, and a parking lot. After nearly two years of operation, Mazda Gia Lai Showroom sold 360 Mazda cars, accounting for 20% of the market share.*



## **ĐẠI LÝ TRƯỜNG LINH / TRUONG LINH DEALER**

### **CÔNG TY TNHH TRƯỜNG LINH**

**Địa chỉ: 38 Nguyễn Chí Thanh, Tp. Buôn Ma Thuột, Tỉnh Đắk Lắk**

**Điện thoại: 0500.247.6666 - Fax: 05003.813.135**

Tháng 8/2011, Công ty TNHH Trường Linh trở thành đối tác của Thaco tại thị trường Đắk Lắk với vai trò phân phối các sản phẩm xe du lịch Mazda. Showroom Mazda Trường Linh được xây dựng mới theo tiêu chuẩn của Mazda trên tổng diện tích 5.880m<sup>2</sup>, vốn đầu tư hơn 12 tỷ đồng, trong đó diện tích showroom, nhà xưởng, văn phòng làm việc và nhà tập thể cho CB.CNV hơn 2.100m<sup>2</sup>.

Đại Lý Mazda Trường Linh luôn nỗ lực hoàn thiện trên nhiều phương diện: đầu tư cơ sở vật chất, đào tạo nguồn nhân lực, tổ chức các chương trình marketing giới thiệu sản phẩm, nhằm mang hình ảnh thương hiệu và sản phẩm Mazda đến nhiều hơn nữa với khách hàng.

#### **TRUONG LINH COMPANY LIMITED**

**Address: 38 Nguyen Chi Thanh Street, Buon Ma Thuot City, Dak Lak Province**

**Phone: 0500.247.6666 - Fax: 05003.813.135**

*In August 2011, Truong Linh Company officially became THACO's dealer distributing Mazda passenger cars in Dak Lak market. Mazda Truong Linh Showroom was newly built in accordance with Mazda standards on an area of 5,880m<sup>2</sup>; of which the area of its showroom, workshop, office area, and staff dormitory is 2,100m<sup>2</sup>; and with the total investment capital of over 12 billion dong. Mazda Truong Linh Dealer has made ultimate effort in infrastructure investment, human resources training, product launch and marketing programs in order to bring Mazda's products and corporate image to more customers.*





**ĐẠI LÝ MỸ ĐỨC / MY DUC DEALER**



**CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI MỸ ĐỨC**

**Địa chỉ: 05 - 07 Nguyễn Văn Linh,**

**TP. Huế, tỉnh Thừa Thiên - Huế**

**Điện thoại: 0905.503.535**

Mỹ Đức là đại lý chính thức cung cấp các sản phẩm và dịch vụ xe thương mại Thaco tại địa bàn tỉnh Thừa Thiên - Huế. Showroom Mỹ Đức được xây dựng và đi vào hoạt động từ ngày 28/06/2005, với tổng diện tích sử dụng gần 7.000m<sup>2</sup>, gồm các hạng mục: khu trưng bày xe, khu dịch vụ, văn phòng và các khu chức năng khác. Năm 2014, doanh số Mỹ Đức chiếm thị phần 40%.

**MY DUC TRADING COMPANY LIMITED**

**Address: 05 - 07 Nguyen Van Linh, Hue City, Thua Thien – Hue Province**

**Phone: 0905.503.535**

My Duc is THACO's official dealer providing THACO's commercial vehicle products and services in Thua Thien – Hue Province. My Duc Showroom was built and put into operation in 28 June 2005 with the total usable area of 7,000m<sup>2</sup>, including a displaying area, a service center, an office area, and other functional areas. My Duc's commercial vehicle sales volume reached 257 vehicles in 2014, accounting for 40% of the market share.

**ĐẠI LÝ NGỌC THY / NGOC THY DEALER**



**CÔNG TY TNHH MTV NGỌC THY AUTO**

**Địa chỉ: Lô 1A, KCN Hòa Bình, TP. Kon Tum, tỉnh Kon Tum.**

**Điện thoại: 0935.549.768**

Đại lý Ngọc Thy là đại lý chính thức cung cấp sản phẩm và dịch vụ ô tô thương mại và du lịch của Thaco tại địa bàn tỉnh Kon Tum. Showroom Ngọc Thy được xây dựng và đi vào hoạt động từ năm 2008, với diện tích sử dụng hơn 5.000m<sup>2</sup>, gồm khu trưng bày xe, khu dịch vụ, văn phòng và các khu chức năng khác.

**NGOC THY AUTO SMLLC**

**Address: Lot 1A, Hoa Binh Industrial Park, Kon Tum City, Kon Tum**

**Phone: 0935.549.768**

Ngoc Thy Dealer is THACO's official dealer distributing commercial vehicles and passenger cars and providing relevant services in Kon Tum Province. Ngoc Thy Showroom was built and put into operation in 2008 with the usable area of over 5,000m<sup>2</sup>, including a displaying area, a service center, an office area and other functional areas.

**ĐẠI LÝ HỒNG SƠN / HONG SON DEALER****CÔNG TY TNHH HỒNG SƠN**

**Địa chỉ:** Số 07 Đinh Tiên Hoàng, P. Nghĩa Chánh, TP. Quảng Ngãi.

**Điện thoại:** 0913.470.779

Đại lý Hồng Sơn trở thành đại lý chính thức cung cấp sản phẩm, dịch vụ ô tô thương mại và du lịch của Thaco từ 25/6/2005. Showroom ô tô Hồng Sơn được xây dựng với diện tích sử dụng 7.500m<sup>2</sup>, gồm các hạng mục: khu trưng bày xe, khu dịch vụ và các khu chức năng khác.

**HONG SON COMPANY LIMITED**

**Address:** 07 Dinh Tien Hoang Street, Nghia Chanh Ward, Quang Ngai City

**Phone:** 0913.470.779

Hong Son has become THACO's official dealer providing commercial vehicles and passenger cars and relevant services since 25 June 2005. Hong Son Auto Showroom was built on a usable area of 7,500m<sup>2</sup>, including a displaying area, a service center, and other functional areas.

**ĐẠI LÝ AN PHÁT / AN PHAT DEALER****DN TN THƯƠNG MẠI AN PHÁT**

**Địa chỉ:** 239 Nguyễn Tất Thành, P.8, TP. Tuy Hòa, tỉnh Phú Yên

**Điện thoại:** 0905.954.768

An Phát là đại lý chính thức cung cấp sản phẩm và dịch vụ ô tô của Thaco tại địa bàn tỉnh Phú Yên. Showroom ô tô An Phát được xây dựng năm 2005 và chính thức đi vào hoạt động từ tháng 7/2006, trên diện tích sử dụng 2.200m<sup>2</sup>, bao gồm khu trưng bày xe, khu dịch vụ và văn phòng.

**AN PHAT TRADING PRIVATE ENTERPRISE**

**Address:** 239 Nguyen Tat Thanh, Ward 8, Tuy Hoa City, Phu Yen Province

**Phone:** 0905.954.768

An Phat is THACO's official dealer providing THACO's products and services in Phu Yen Province. An Phat Auto Showroom was built in 2005 and put into operation in July 2006 on a usable area of 2,200m<sup>2</sup>, including a displaying area, a service workshop, and an office area.

**ĐẠI LÝ THÀNH TRUNG / THANH TRUNG DEALER****CÔNG TY TNHH THÀNH TRUNG**

**Địa chỉ:** 97A Nguyễn Văn Linh, P. Tân An, TP. Buôn Mê Thuột

**Điện thoại:** 0935.642.135

Thành Trung là đại lý xe thương mại chính thức của Thaco tại địa bàn tỉnh Đắk Lắk từ năm 2005. Để gia tăng giá trị phục vụ khách hàng, năm 2012, Đại lý Thành Trung đã đầu tư xây dựng Showroom ô tô thương mại mới trên diện tích 5.200m<sup>2</sup>, gồm khu trưng bày xe diện tích 1.200 m<sup>2</sup>, nhà xưởng rộng 1.200m<sup>2</sup>, hệ thống kho bãi và các hạng mục khác... với cơ sở vật chất, máy móc, trang thiết bị hiện đại và hình ảnh nhận diện theo theo tiêu chuẩn showroom xe thương mại Thaco.

**THANH TRUNG COMPANY LIMITED**

**Address:** 97A Nguyen Van Linh, Tan An Ward, Buon Me Thuot City

**Phone:** 0935.642.135

Thanh Trung has become THACO's official commercial vehicle dealer in Dak Lak since 2005. In 2012, Thanh Trung Dealer invested in building a new commercial vehicle showroom on an area of 5,200m<sup>2</sup>, including a displaying area of 1,200m<sup>2</sup>, a workshop of 1,200m<sup>2</sup>, warehouse system and other functional areas with modern facilities, machines, and equipment and image identity in accordance with THACO's commercial vehicle showroom standards.

**ĐẠI LÝ THUẬN MINH / THUAN MINH DEALER****CÔNG TY TNHH THUẬN MINH**

**Địa chỉ:** 662A Lê Duẩn, xã Chư Á, TP. Pleiku, Tỉnh Gia Lai

**Điện thoại:** 0903.567.888

Thuận Minh là đại lý xe thương mại chính thức của Thaco tại địa bàn tỉnh Gia Lai. Showroom ô tô thương mại Thuận Minh được xây dựng vào tháng 12/2005 và chính thức đi vào hoạt động từ ngày 20/3/2006. Showroom có diện tích sử dụng 3.000m<sup>2</sup>, gồm khu trưng bày xe, khu dịch vụ và các khu chức năng khác.

**THUAN MINH COMPANY LIMITED**

**Address:** 662A Le Duan Street, Chu A Commune, Pleiku City, Gia Lai Province

**Phone:** 0903.567.888

Thuan Minh is THACO's official commercial vehicle dealer in Gia Lai Province. Thuan Minh Commercial Vehicle Showroom was built in December 2005 and officially put into operation on 20 March 2006. The showroom has an area of 3,000m<sup>2</sup> including a displaying area, a service center, and other functional areas.

## KHU VỰC BẮC BỘ

### ĐẠI LÝ KIA CẦU DIỄN / KIA CAU DIEN DEALER

#### CÔNG TY CỔ PHẦN Ô TÔ AN HƯNG

**Địa chỉ:** KM 10.5, QL32, P. Phúc Diễn, Q. Bắc Từ Liêm, Hà Nội

**Điện thoại:** 04.6265.0837

Đại lý Kia Cầu Diễn đi vào hoạt động từ tháng 06/2014, đây là đại lý thứ 9 tại Bắc bộ đạt chuẩn 3S toàn cầu của Kia Motors với cơ sở vật chất được đầu tư nâng cấp đồng bộ, hiện đại, không gian trưng bày xe du lịch rộng 1.110m<sup>2</sup>, xưởng dịch vụ phụ tùng rộng 2.340m<sup>2</sup>, gồm 26 khoang sửa chữa, các loại máy móc, trang thiết bị đáp ứng tiêu chuẩn. Bên cạnh sự đầu tư cơ sở vật chất quy mô, Kia Cầu Diễn còn gây ấn tượng với khách hàng bởi thái độ phục vụ tận tâm và sự chuyên nghiệp của đội ngũ nhân viên. Khách hàng khi tới Kia Cầu Diễn dù tham quan hay sử dụng dịch vụ sẽ cảm thấy thoải mái trong không gian mở của chuỗi thiết kế: khu trưng bày - khu tiếp khách - khu chờ sửa chữa. Bên cạnh đó, đơn vị còn chú trọng đến các hoạt động marketing bán hàng, nâng cao sức cạnh tranh và đã đạt được những thành công đáng ghi nhận.



#### AN HUNG AUTO CORPORATION

**Address:** KM 10.5, Highway 32, Phuc Dien Ward, Bac Tu Liem District, Hanoi

**Phone:** 04.6265.0837

*Kia Cau Dien Dealer was put into operation in June 2014. This is the 9<sup>th</sup> dealer in the North obtaining 3S standard of Kia Motors Corporation with modern and comprehensive facilities, a passenger car displaying area of 1,110m<sup>2</sup>, and a spare part service workshop of 2,340m<sup>2</sup> including 28 repair bays and qualified machines and devices.*

*Besides large-scale infrastructure investment, Kia Cau Dien impresses customers by its staff's devoted behavior and professional services. Customers who come to Kia Cau Dien for a visit or service use all enjoy a comfortable feeling in an open space of a displaying area, reception, and repair waiting area. Furthermore, Kia Cau Dien also pays attention to its sales and marketing activities to enhance its competitive capacity and had obtained significant achievements.*

### ĐẠI LÝ KIA THANH HÓA / KIA THANH HOA DEALER

#### CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI SƠN THANH PHONG

**Địa chỉ:** 686 Nguyễn Chí Thanh, P. Đông Thọ, TP. Thanh Hóa

**Điện thoại:** 037 8999 555

Showroom Kia Thanh Hóa được khởi công nâng cấp từ tháng 10/2014 theo tiêu chuẩn 3S của Tập đoàn Kia Motors. Kia Thanh Hóa mang đến cho khách hàng không gian mua sắm nhiều tiện ích với khu trưng bày xe du lịch rộng 640m<sup>2</sup>; Xưởng dịch vụ phụ tùng rộng 800m<sup>2</sup> gồm 10 khoang sửa chữa cùng các loại máy móc, trang thiết bị đáp ứng tiêu chuẩn, đưa công suất phục vụ đạt 30 lượt xe mỗi ngày. Kia Thanh Hóa thường xuyên triển khai nhiều chương trình bán hàng sôi động, nâng cao chất lượng phục vụ với mục tiêu đem lại những giá trị cao nhất cho khách hàng. Kia Thanh Hóa đang nỗ lực trong việc gia tăng doanh số, chiếm lĩnh thị trường, để đưa thương hiệu Kia đến gần hơn nữa với khách hàng.



#### SON THANH PHONG TRADING COMPANY LIMITED

**Address:** 686 Nguyen Chi Thanh, Dong Tho Ward, Thanh Hoa Province

**Phone:** 037 8999 555

*Kia Thanh Hoa Showroom was upgraded in accordance with 3S standard of Kia Motors Corporation in October 2014. Kia Thanh Hoa provides customers with a multi-utility shopping space that consists of a displaying area of 640m<sup>2</sup> and a spare part service workshop of 800m<sup>2</sup> including 10 repair bays and standardized machines and devices producing a serving capacity of 30 vehicle turns each day. Kia Thanh Hoa regularly carries out many exciting sales programs and improves its service quality with the aim of bringing the highest value for customers. Kia Thanh Hoa is making its ultimate effort in increasing sales volume and dominating the market making Kia brand more familiar to customers.*



**ĐẠI LÝ KIA BẠCH ĐẰNG / KIA BACH DANG DEALER****CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI THIẾT BỊ****Địa chỉ: 315 Nguyễn Khoái, P. Thanh Lương,****Q. Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội****Điện thoại: 043 984 0808**

Đại lý Kia Bạch Đằng khởi công nâng cấp từ tháng 02/2015, và chính thức đi vào hoạt động từ tháng 4/2015 theo tiêu chuẩn nhận diện 3S của Kia Motors, đáp ứng đầy đủ nhu cầu của khách hàng về cung cấp sản phẩm, thực hiện bảo dưỡng, bảo hành, sửa chữa, thay thế phụ tùng chính phẩm. Với tổng diện tích xây dựng 3.600m<sup>2</sup>, showroom được phân chia thành hai khu vực chức năng chính là khu văn phòng và trưng bày xe sang trọng, tiện nghi có diện tích 540m<sup>2</sup>; khu xưởng dịch vụ rộng 3.060m<sup>2</sup>, gồm 27 khoang sửa chữa được trang bị hệ thống máy móc hiện đại, đưa công suất phục vụ 50 lượt xe mỗi ngày.

**EQUIPMENT WORLD CORPORATION****Address: 315 Nguyen Khoai, Thanh Luong Ward, Hai Ba Trung District, Hanoi****Phone: 043 984 0808**

Kia Bach Dang Dealer has been upgraded since February 2015 and put into operation since April 2015 in accordance with 3S standard of Kia Motors Corporation, fully meeting customers' demand of products; maintenance, warranty, and repair services; and spare part replacement. With the total area of 3,600m<sup>2</sup>, the showroom is divided into two main functional areas: a luxurious and convenient office and displaying area of 540m<sup>2</sup> and a service workshop of 3,060m<sup>2</sup> including 27 repair bays equipped with modern machine system to increase the serving capacity to 50 turns of vehicles each day.

**ĐẠI LÝ KIA HÀ ĐÔNG / KIA HA DONG DEALER****CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN Ô TÔ HOÀNG GIA****Địa chỉ: Km14, quốc lộ 6, Q. Hà Đông, TP. Hà Nội****Điện thoại: 0433 992 888**

Showroom Kia Hà Đông được đầu tư xây dựng từ tháng 08/2014, hoàn thành vào tháng 05/2015 trên diện tích gần 3.900m<sup>2</sup>. Showroom được xây dựng theo kiến trúc hiện đại, nổi bật được phân chia theo các khu vực chức năng chuyên biệt: khu văn phòng và trưng bày xe sang trọng có diện tích 500m<sup>2</sup>, khu xưởng dịch vụ rộng 1.700m<sup>2</sup>, gồm 30 khoang sửa chữa được trang bị hệ thống máy móc hiện đại đưa công suất phục vụ lên 50 lượt xe mỗi ngày. Chính nhờ những thuận lợi về vị trí và sự đầu tư bài bản, showroom Kia Hà Đông tuy mới đi vào hoạt động nhưng đã thu hút sự quan tâm chú ý của đông đảo khách hàng tại Hà Đông và các khu vực lân cận.

**HOANG GIA AUTO CORPORATION****Address: Km14, Highway 6, Ha Dong District, Hanoi****Phone: 0433 992 888**

Kia Ha Dong Showroom started to be built in August 2014 and was completed in May 2015 on an area of 3,900m<sup>2</sup>. The showroom was built based on modern and outstanding architecture with specialized functional areas: a luxurious office and displaying area of 500m<sup>2</sup> and a service workshop of 1,700m<sup>2</sup> including 30 repair bays equipped with modern machines making its maximum capacity of 50 vehicle turns per day. Thanks to its advantages of position and adequate investment, Kia Ha Dong Showroom has attracted the attention of a majority of customers in Ha Dong and neighboring provinces despite being newly put into operation.

## **MAZDA HẢI DƯƠNG / MAZDA HAI DUONG SHOWROOM**

### **CÔNG TY CỔ PHẦN AUTO HẢI DƯƠNG**

**Địa chỉ:** Km1, Nguyễn Lương Bằng, P. Phạm Ngũ Lão, TP. Hải Dương, Tỉnh Hải Dương

**Điện thoại:** 0320 386 9699



Showroom Mazda Hải Dương chính thức khai trương vào tháng 4/2015, là showroom đầu tiên tại Việt Nam xây dựng theo chuẩn nhận diện mới nhất của Tập đoàn Mazda vừa được công bố trong năm 2015. Mazda Hải Dương có tổng diện tích 2.060m<sup>2</sup>, không gian mua sắm tiện ích bao gồm khu trưng bày xe tiêu chuẩn rộng 544m<sup>2</sup>, xưởng dịch vụ rộng 1.516m<sup>2</sup> được trang bị hệ thống chẩn đoán và trang thiết bị máy móc tiên tiến nhất cùng đội ngũ kỹ thuật viên lành nghề với công suất phục vụ 60 lượt xe/ngày, đáp ứng được tối đa nhu cầu sửa chữa, bảo hành, bảo dưỡng của khách hàng.

### **HAI DUONG AUTO CORPORATION**

**Address:** Km1, Nguyen Luong Bang, Pham Ngu Lao Ward, Hai Duong City, Hai Duong Province

**Phone:** 0320 386 9699

Mazda Hai Duong Showroom was officially inaugurated in April 2015 and is the first showroom in Vietnam built in accordance with the latest corporate identity standard of Mazda Motors Corporation that was announced in 2015. Mazda Hai Duong is 2,060m<sup>2</sup> in area offering a convenient shopping space including a standardized displaying area of 544m<sup>2</sup>, a service workshop of 1,516m<sup>2</sup> equipped with diagnosis system and the most advanced machines and devices as well as skillful technicians with the serving capacity of 60 vehicle turns per day, meeting customers' demand in repairs, maintenance, and warranty.

## **MAZDA LÊ VĂN LƯƠNG / MAZDA LE VAN LUONG SHOWROOM**



### **CÔNG TY CỔ PHẦN AHCOM VIỆT NAM**

**Địa chỉ:** 68 Lê Văn Lương, Nhân Chính, Thanh Xuân, Hà Nội

**Điện thoại:** 04 3553 4433

Chính thức hợp tác với Thaco từ tháng 6/2011, Mazda Lê Văn Lương là một trong những đại lý Mazda đầu tiên tại Bắc bộ. Ngoài không gian mua sắm thuận tiện và những sản phẩm Mazda vượt trội, Mazda Lê Văn Lương còn sở hữu đội ngũ nhân sự năng động, nhiệt tình tư vấn những sản phẩm dịch vụ phù hợp, mang đến sự hài lòng cao nhất cho khách hàng. Trong các năm qua, Mazda Lê Văn Lương luôn là một trong những đơn vị dẫn đầu về doanh số trong hệ thống phân phối tại Bắc bộ.

### **AHCOM VIETNAM CORPORATION**

**Address:** 68 Le Van Luong, Nhan Chinh, Thanh Xuan, Ha Noi

**Phone:** 04 3553 4433

Officially having cooperated with THACO since June 2011, Mazda Le Van Luong is one of the first Mazda dealers in the North. Apart from its convenient shopping space and Mazda's dominant products, Mazda Le Van Luong has dynamic employees who offer devoted services bringing the highest satisfaction for customers. In the past years, Mazda Le Van Luong has always been one of the leading units in terms of sales volume of the distribution system in the North.



**ĐẠI LÝ MAZDA NGUYỄN TRÃI / MAZDA NGUYEN TRAI DEALER**
**CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ Ô TÔ VIVA**

**Địa chỉ:** Số 497 Nguyễn Trãi, Thanh Xuân, Hà Nội  
**Điện thoại:** 04.6268 5588

Đại lý Mazda Nguyễn Trãi chính thức hợp tác với Thaco từ tháng 6/2011, Mazda Nguyễn Trãi mang đến cho khách hàng một không gian mua sắm nhiều tiện ích, xưởng dịch vụ có khả năng đáp ứng nhu cầu sửa chữa, bảo hành và cung ứng phụ tùng chính hãng theo tiêu chuẩn của Mazda. Mazda Nguyễn Trãi thường xuyên tổ chức các chương trình marketing, chăm sóc khách hàng và luôn

nhận được sự hưởng ứng tích cực của khách hàng. Song song công tác tổ chức bán hàng, Mazda Nguyễn Trãi cũng đặc biệt chú trọng đến công tác đào tạo, phát triển đội ngũ nhân sự bán hàng, dịch vụ phụ tùng để mang lại hiệu quả cao nhất trong công việc cũng như đem lại những giá trị cao hơn cho khách hàng. Nhờ thế mà doanh số bán hàng hàng năm của Mazda Nguyễn Trãi luôn có sự tăng trưởng ấn tượng.


**VIVA AUTO COMMERCE AND SERVICE COMPANY LIMITED**

**Address:** No. 497 Nguyen Trai, Thanh Xuan, Hanoi

**Phone:** 04.6268 5588

Mazda Nguyen Trai Dealer has officially cooperated with THACO since June 2011. Mazda Nguyen Trai provides customers with a convenient shopping space and a service workshop meeting customers' demand in repairs, warranty, and spare part services of Mazda standards. Mazda Nguyen Trai regularly holds marketing and customer care programs and always receives positive response from customers. Besides sales programs, Mazda Nguyen Trai pays special attention to staff training and development in sales and spare part services to bring the highest efficiency at work as well as higher value for customers. Therefore, Mazda Nguyen Trai's annual sales volume always reaches impressive growth rate.

**ĐẠI LÝ HOÀNG HÀ / HOANG HA DEALER**

**CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY LẮP VÀ THƯƠNG MẠI Ô TÔ HOÀNG HÀ**

**Địa chỉ:** Km 516, Quốc lộ 1A, Thạch Bình, TP. Hà Tĩnh, tỉnh Hà Tĩnh

**Điện thoại:** 0393 886 688

Năm 2006, đánh dấu bước ngoặt của doanh nghiệp Hoàng Hà khi hợp tác và chính thức trở thành đại lý phân phối ủy quyền các sản phẩm xe mang thương hiệu Thaco. Đại lý Hoàng Hà có tổng diện tích sử dụng gần 6.000m<sup>2</sup>, bao gồm khu vực trưng bày xe 1.250m<sup>2</sup>, xưởng dịch vụ 2.300m<sup>2</sup>, bãi đỗ xe ngoài trời 1.200m<sup>2</sup>, cùng các khu chức năng khác, với cơ sở hạ tầng hiện đại, trang thiết bị đồng bộ theo tiêu chuẩn showroom xe thương mại Thaco. Nhờ khả năng khai thác thị trường tốt, chính sách bán hàng linh hoạt, hậu mãi chu đáo, Đại lý Hoàng Hà đã nhanh chóng trở thành nhà phân phối năng động của Thaco với doanh số bán xe hàng năm ở mức cao, chiếm 41% thị phần tại thị trường xe ô tô Hà Tĩnh năm 2014.

**HOANG HA CONSTRUCTION AND COMMERCE JOINT STOCK COMPANY**

**Address:** Km 516, Highway 1A, Thanh Binh, Ha Tinh City, Ha Tinh Province

**Phone:** 0393 886 688

2006 marked the turning point of Hoang Ha Company when it cooperated with THACO and officially became THACO's authorized dealer to sell vehicles of THACO trademark. Hoang Ha is nearly 6,000m<sup>2</sup> in area including a displaying area of 1,250m<sup>2</sup>; a service workshop of 2,300m<sup>2</sup>; an outdoor parking lot of 1,200m<sup>2</sup>; and other functional areas with modern infrastructure, comprehensive equipment in accordance with THACO standards of commercial vehicle showrooms.

Thanks to its great capacity of market exploitation, flexible sales policies, and considerate after sales services, Hoang Ha dealer has quickly become THACO's dynamic distributor with the high annual sales turnover, accounting for 41% of the market share in Ha Tinh automobile market in 2014.



## **ĐẠI LÝ VINA HÒA BÌNH / VINA HOA BINH DEALER**



**CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI THIẾT BỊ**  
**Công ty TNHH TM ô tô Vina Hòa Bình**  
**Địa chỉ: Tổ 6, TT. Yên Bình, H. Yên Bình,**  
**tỉnh Yên Bái**

**Điện thoại: 0293 887 383**

Công ty TNHH Thương mại Ô tô Vina Hòa Bình chính thức trở thành đại lý ủy quyền bán các sản phẩm và dịch vụ mang thương hiệu Thaco từ tháng 08/2010. Với tổng diện tích trên 5.300m<sup>2</sup>,

bao gồm showroom trưng bày xe có diện tích: 756m<sup>2</sup>, xưởng dịch vụ 1.296m<sup>2</sup> và các công trình phụ trợ khác được đầu tư theo đúng tiêu chuẩn nhận diện thương hiệu Thaco. Hiện nay, Đại lý Vina Hòa Bình hiện trưng bày và phân phối đầy đủ dòng sản phẩm xe thương mại: xe tải, xe ben xe đầu kéo, xe Bus mang thương hiệu Thaco. Với đội ngũ nhân viên năng động, nhiệt tình, chuyên nghiệp, chất lượng sản phẩm vượt trội và dịch vụ chăm sóc khách hàng sau bán hàng chu đáo, Đại lý Vina Hòa Bình đã nhận được sự tin yêu và ủng hộ của khách hàng.

### **VINA HOA BINH AUTO TRADING COMPANY LIMITED**

**Address: Group 6, Yen Binh Town, Yen Binh District, Yen Bai Province**

**Phone: 0293 887 383**

*Vina Hoa Binh Auto Trading Company Limited has officially become THACO's authorized dealer since August 2010. Vina Hoa Binh has the total area of 5,300m<sup>2</sup>, including a displaying area of 756m<sup>2</sup>, a service workshop of 1,296m<sup>2</sup>, and other supporting works built in accordance with THACO's corporate identity standards. Vina Hoa Binh currently displays and distributes all commercial vehicle models including trucks, dump trucks, tractor trailers, and buses of THACO tradename. With its dynamic, devoted, and professional sales consultants; dominant product quality; and considerate after sales services, Vina Hoa Binh Dealer has received customers' love, trust, and support.*

## **ĐẠI LÝ THÁI THÀNH / THAI THANH DEALER**



### **CÔNG TY TNHH TM THÁI THÀNH**

**Địa chỉ: số 39 tổ 5 P. Nam Thanh, TP. Điện Biên,**  
**tỉnh Điện Biên**

**Điện thoại: 02303 925 266**

Năm 2010, Công ty TNHH Thương mại Thái Thành hợp tác cùng Thaco, chính thức cung cấp đến khách hàng thị trường Tây Bắc bộ những sản phẩm và dịch vụ chất lượng mang thương hiệu Thaco.

Đại lý Thái Thành được đầu tư xây dựng theo chuẩn nhận diện của Thaco với quy mô rộng 3.741m<sup>2</sup>, bao gồm các hạng mục: showroom trưng bày sản phẩm và khu nhà xưởng dịch vụ với cơ sở hạ tầng hiện đại, tiện nghi, xưởng dịch vụ

vụ chăm sóc xe tiện ích, đội ngũ nhân viên có tay nghề cao và chuyên nghiệp. Trong thời gian tới, Đại lý sẽ tiếp tục đẩy mạnh hoạt động kinh doanh và chăm sóc khách hàng để gia tăng doanh số và thị phần, hướng tới trở thành đơn vị phân phối xe ô tô hàng đầu tại tỉnh Điện Biên.

### **THAI THANH TRADING COMPANY LIMITED**

**Address: No.39, Group 5, Nam Thanh Ward, Dien Bien City, Dien Bien Phu City, Dien Bien Province**

**Phone: 02303 925 266**

*In 2010, Thai Thanh Trading Company Limited cooperated with THACO to officially provide customers in the Northwest with THACO's products and services.*

*Thai Thanh Dealer was built according to THACO's identity standard on an area of 3,741m<sup>2</sup> including displaying showroom and service workshop of modern and convenient infrastructure with skillful and professional sales consultants. In the coming time, the dealer will continue to boost its business activities and customer care services to increase its sales turnover and market share with the aim of becoming the leading distributor in Dien Bien Province.*

**ĐẠI LÝ NHẬT TÂN / NHAT TAN DEALER****CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ THƯƠNG MẠI NHẬT TÂN**

**Địa chỉ: số 52 Nguyễn Trãi, tổ 29, P. Tân Quang, TP. Tuyên Quang**  
**Điện thoại: 0273 871 178**

Đại lý Nhật Tân chính thức đi vào hoạt động từ tháng 5/2013. Với cơ sở vật chất và trang thiết bị hiện đại cùng đội ngũ nhân viên, kỹ thuật viên chuyên nghiệp, giàu kinh nghiệm, Đại lý Nhật Tân nhanh chóng trở thành địa chỉ quen thuộc với khách hàng có nhu cầu xe thương mại trên địa bàn tỉnh và các khu vực lân cận. Đại lý Nhật Tân là showroom thương mại thứ 21 của Thaco KVBB được xây dựng theo đúng tiêu chuẩn nhận diện của Thaco. Với diện tích rộng 1.080m<sup>2</sup>, showroom trưng bày và giới thiệu tới khách hàng đầy đủ các sản phẩm xe thương mại được ưa chuộng như: Xe tải, xe ben, xe đầu kéo, xe khách thương hiệu Thaco Bus, xe chuyên dụng, xe thiết kế theo yêu cầu... Đồng thời, xưởng dịch vụ rộng 1.320m<sup>2</sup> với các loại máy móc, trang thiết bị đáp ứng tiêu chuẩn, đưa công suất phục vụ lên tới 30 lượt xe mỗi ngày.

**NHAT TAN TRADING AND INVESTMENT COMPANY LIMITED**

**Address: 52 Nguyen Trai, Group 9, Tan Quang Ward, Tuyen Quang City**

**Phone: 0273 871 178**

*Nhat Tan Dealer has been officially put into operation since May 2013. With modern equipment and facility and professional and experienced employees, Nhat Tan Dealer has quickly become a familiar destination for customers who have demand of commercial vehicles in Tuyen Quang Province and neighboring provinces.*

*Nhat Tan Dealer is the 21<sup>st</sup> showroom of THACO Northern Branch built in accordance with THACO's identity standards. With the total area of 1,080m<sup>2</sup>, the showroom displays and introduces to customers all preferred commercial vehicle models such as trucks, dump trucks, tractor trailers, coaches named Thaco bus, special purpose vehicles, vehicles designed as required etc. In addition, the service workshop is 1,320m<sup>2</sup> in area with standardized equipment and machines offering a maximum capacity of 30 vehicles turns per day.*

**ĐẠI LÝ SƠN LA / SON LA DEALER****CÔNG TY CP CƠ KHÍ SƠN LA**

**Địa chỉ: P. Chiềng Sinh, TP. Sơn La, tỉnh Sơn La**

**Điện thoại: 0223 874 350**

Tháng 4/2006, Thaco chính thức hợp tác với Công ty CP Cơ khí Sơn La đưa vào hoạt động Đại lý Sơn La trên diện tích gần 2.000m<sup>2</sup>, bao gồm nhiều hạng mục như: nhà xưởng, khu trưng bày, các khu vực chức năng. Với chất lượng dịch vụ bán hàng cũng như bảo dưỡng, sửa chữa uy tín, chuyên nghiệp, showroom Sơn La đã trở thành điểm đến quen thuộc của khách hàng với những sản phẩm xe thương mại chính hãng như xe tải, xe ben, xe đầu kéo; Các sản phẩm xe khách thương hiệu Thaco Bus, Xe chuyên dụng, xe thiết kế theo yêu cầu...

**SON LA MACHINERY CORPORATION**

**Address: Chieng Sinh Ward, Son La City, Son La Province**

**Phone: 0223 874 350**

*In April 2006, THACO officially cooperated with Son La Machinery Corporation and put Son La Dealer into operation on an area of nearly 2,000m<sup>2</sup> including a workshop, a displaying area, and other functional areas. With professional sales services as well as prestigious maintenance and repair services, Son La Showroom has become customers' familiar destination with commercial vehicles such as trucks, dump trucks, tractor trailers; coaches named Thaco Bus, special purpose vehicles; vehicles designed as required etc.*



## **ĐẠI LÝ NAM CƯỜNG / NAM CUONG DEALER**



### **CÔNG TY TNHH TM NAM CƯỜNG**

**Địa chỉ: số 9, đường Khu Công nghiệp Vân Cơ, Việt Trì, Phú Thọ**

**Điện thoại: 02103 860 456 / 02103 952 388**

Có mặt tại Phú Thọ từ năm 2004, đại lý phân phối xe thương mại Nam Cường đã trở thành địa chỉ tin cậy cho khách hàng trên địa bàn với nhiều mẫu xe thương mại và dịch vụ phụ tùng chính hãng mang thương hiệu Thaco tải, Thaco Bus. Đại lý Nam Cường có tổng diện tích 1.700m<sup>2</sup>, trang thiết bị, cơ sở vật chất hiện đại bao gồm khu trưng bày, xưởng sửa chữa, các khu vực chức năng khác. Nam Cường là đại lý có số lượng xe bán ra liên tục ở mức cao trong nhiều năm trở lại đây. Đại lý Nam Cường luôn không ngừng nỗ lực nâng cao chất lượng dịch vụ bán hàng cũng như dịch vụ sửa chữa, bảo dưỡng để khẳng định niềm tin yêu của khách hàng.

### **NAM CUONG TRADING COMPANY LIMITED**

**Address: 9 Van Co IP Street, Viet Tri, Phu Tho**

**Phone: 02103 860 456 / 02103 952 388**

Established in 2004 in Phu Tho, Nam Cuong Commercial Vehicle Dealer has become a reliable destination for customers in the province with many commercial vehicle models and spare part services of Thaco Trucks and Thaco Buses. Nam Cuong Dealer is 1,700m<sup>2</sup> in area with modern equipment and facility including a displaying area, a repair workshop and other functional areas. Nam Cuong has continuously reached the highest sales number in recent years. Nam Cuong Dealer is ceaselessly making ultimate effort to improve its sales service quality as well as to repair and maintenance services to gain customers' trust and love.

## **ĐẠI LÝ VẢI SỢI NAM ĐỊNH / VAI SOI NAM DINH DEALER**



### **CÔNG TY CP VẢI SỢI MAY MẶC NAM HÀ**

**Địa chỉ: số 19 Trần Hưng Đạo, TP. Nam Định**

**Điện thoại: 0350 3846 918**

Năm 2013, với mục tiêu gia tăng giá trị phục vụ, mang đến những sản phẩm, chế độ dịch vụ tốt nhất và tạo sự thuận tiện cho khách hàng đến với Showroom, Đại lý Vải Sợi Nam Định quyết định đầu tư, nâng cấp cơ sở hạ tầng showroom và nhà xưởng cùng các khu vực chức năng theo đúng tiêu chuẩn nhận diện mới nhất của Thaco với tổng diện tích lên tới 8.000m<sup>2</sup>, mang đến những sản phẩm xe thương mại chất lượng cao và mẫu mã đa dạng như: xe tải, xe ben

xe đầu kéo, xe bus, xe chuyên dụng mang thương hiệu Thaco. Cùng với những tiềm lực và lợi thế vốn có, Đại lý Vải Sợi Nam Định luôn là đơn vị đi đầu trong việc phân phối xe ô tô tại thị trường tỉnh Nam Định.

### **NAM HA TEXTILES AND GARMENTS CORPORATION**

**Address: 19 Tran Hung Dao, Nam Dinh City**

**Phone: 0350 3846 918**

In 2013, with the aim of enhancing service value and providing customers with the best products, services, and convenience, Vai Soi Nam Dinh Dealer decided to invest in upgrading the showroom's infrastructure, workshops, and functional areas in accordance with the latest identity standards of THACO on an area of 8,000m<sup>2</sup>. The showroom distributes high quality commercial vehicles with diverse models such as trucks, dump trucks, tractor trailers, buses, and special purpose vehicles of THACO tradename. With its potential and advantages, Vai Soi Nam Dinh Dealer is always a leading unit in distributing automobile vehicles in Nam Dinh.



**ĐẠI LÝ HUY LONG / HUY LONG DEALER**

**CÔNG TY TNHH CƠ KHÍ TỔNG HỢP HUY LONG**

**Địa chỉ:** 70 Nhạc Sơn, P. Duyên Hải, TP. Lào Cai, tỉnh Lào Cai

**Điện thoại:** 0203 820 066

Trở thành đại lý của Thaco từ năm 2006, Đại lý Huy Long là điểm đến quen thuộc của khách hàng trên địa bàn tỉnh Lào Cai với các sản phẩm xe thương mại uy tín chất lượng như: xe tải, xe ben xe đầu kéo...

Đại lý đã nâng cấp khu trưng bày và hệ thống xưởng dịch vụ lên tới 2.000m<sup>2</sup>, được trang bị máy móc hiện đại theo tiêu chuẩn Thaco cùng đội ngũ tư vấn bán hàng, nhân viên bảo dưỡng, sửa chữa chuyên nghiệp và nhiệt tình. Đại lý Huy Long đã từng bước khẳng định được vị trí của mình tại thị trường xe thương mại tỉnh Lào Cai. Trong những năm gần đây, với những chương trình bán hàng và chăm sóc khách hàng chu đáo, tận tình, doanh số bán hàng của đại lý liên tục tăng trưởng cao.

**HUY LONG MACHINERY COMPANY LIMITED**

**Address:** 70 Nhạc Sơn, P. Duyên Hải, Lao Cai City, Lao Cai Province

**Phone:** 0203 820 066

Having become THACO's official dealer since 2006, Huy Long Dealer is a familiar destination of customers in Lao Cai Province with high-quality commercial vehicles such as trucks, dump trucks, tractor trailers etc. The displaying area and service workshop system were upgraded on an area of 2,000m<sup>2</sup> and with modern equipment of THACO standards. Besides, Huy Long Dealer has professional and devoted sales consultants and maintenance and repair technicians. Huy Long Dealer has affirmed its position in Lao Cai Province's commercial vehicle market. In recent years, with its considerate and devoted sales and customer care programs, Huy Long Dealer's sales volume has gained a significant growth rate.

**ĐẠI LÝ TRÍ LỰC / TRI LUC DEALER**

**CÔNG TY TNHH TRÍ LỰC**

**Địa chỉ:** Km4, P. Hải Yên, TP. Móng Cái, Quảng Ninh

**Điện thoại:** 0333 779 021

Từng bước chiếm lĩnh thị trường xe Thương mại tại Thành phố Móng Cái, các mẫu xe thương mại của Thaco như Thaco Towner, Thaco Forland, Thaco Ollin, Thaco Aumark, Thaco Auman, Thaco Frontier, Thaco Hyundai; các sản phẩm xe khách thương hiệu Thaco Bus... do Đại lý Trí Lực phân phối đã và đang nhận được sự quan tâm và tin tưởng của khách hàng. Với hệ thống khu

trưng bày, khu dịch vụ sửa chữa, bảo dưỡng quy mô, hiện đại; đội ngũ nhân viên năng động, nhiệt tình, phong cách làm việc chuyên nghiệp; sản phẩm vượt trội và dịch vụ chăm sóc khách hàng sau bán hàng chu đáo... Đại lý Trí Lực ngày một phát triển lớn mạnh với doanh số và tốc độ tăng trưởng hàng năm luôn ở mức cao.

**TRI LUC COMPANY LIMITED**

**Address:** Km4, Hai Yen Ward, Mong Cai City, Quang Ninh Province

**Phone:** 0333 779 021

Gradually dominating commercial vehicle market in Mong Cai City, THACO's commercial vehicle models such as Thaco Towner, Thaco Forland, Thaco Ollin, Thaco Aumark, Thaco Auman, Thaco Frontier, Thaco Hyundai, and Thaco Bus distributed by Tri Luc Dealer has won customers' trust and love. With its modern and large displaying, maintenance, and repair areas; dynamic, devote, and professional working manner; dominant products; and considerate customer services etc., Tri Luc Dealer is getting bigger and stronger with the annual sales volume and growth rate of high level.

**ĐẠI LÝ TÂN THÀNH THÁI / TAN THANH THAI DEALER**



**CÔNG TY TÂN THÀNH THÁI**

**Địa chỉ: 126 Lê Quý Đôn, P. Tiền Phong, TP. Thái Bình, tỉnh Thái Bình**

**Điện thoại: 0363 834 040**

Công ty Tân Thành Thái là đại lý ủy quyền xe Thương mại chính thức và duy nhất của Thaco tại thị trường tỉnh Thái Bình. Năm 2011, đánh dấu bước phát triển mới của Công ty Tân Thành Thái trong việc nâng cao giá trị phục vụ khách hàng cũng như nâng tầm hợp tác với Thaco thông qua việc đầu tư nâng cấp nhận diện thương hiệu theo tiêu chuẩn với diện tích trên 1.600m<sup>2</sup>, mang đến cho khách hàng một không gian mua sắm tiện ích và xưởng dịch vụ với trang thiết bị đồng bộ đáp ứng

được tối đa nhu cầu của khách hàng. Với kinh nghiệm nhiều năm trong lĩnh vực ô tô cùng đội ngũ nhân viên tư vấn chuyên nghiệp, kỹ thuật lành nghề, đại lý đã tạo được niềm tin tại thị trường tỉnh Thái Bình.

**TAN THANH THAI COMPANY**

**Address: 126 Le Quy Don, Tien Phong Ward, Thai Binh City, Thai Binh Province**

**Phone: 0363 834 040**

Tan Thanh Thai Company is the only official authorized dealer of THACO in Thai Binh Province. 2011 marked a new development phase of Tan Thanh Thai Company in enhancing customer service value as well as cooperation with THACO by upgrading corporate identity in accordance with THACO's standards on an area of 1,600m<sup>2</sup>, bringing customers a convenient shopping space and a service workshop of comprehensive equipment to meet customers' demand. With years of experience in automobile industry, professional sales consultants, and skillful technicians, the dealer has won the trust of customers in Thai Binh Province.

**ĐẠI LÝ ĐÔNG ĐÔ HƯNG YÊN / DONG DO HUNG YEN DEALER**



**CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ ĐÔNG ĐÔ**

**Địa chỉ: số 8 Đình Diên, Lam Sơn, TP. Hưng Yên, tỉnh Hưng Yên**

**Điện thoại: 0213 556 588**

Năm 2006, Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Đông Đô chính thức trở thành đại lý phân phối xe thương mại Thaco. Đại lý Đông Đô Hưng Yên được xây dựng trên tổng diện tích 5.219m<sup>2</sup>, gồm khu trưng bày, xưởng dịch vụ, các khu vực chức năng. Để nâng cao năng lực cạnh tranh, Đại lý Đông Đô Hưng Yên đã triển khai các chương trình marketing bán hàng sôi động và dần chiếm lĩnh thị trường với những kết quả khả quan, chiếm 24% thị phần xe ô tô năm 2014, ngày càng khẳng định được chỗ đứng của mình tại thị trường khu vực.

**DONG DO TRADING AND SERVICE COMPANY LIMITED**

**Address: 8 Dinh Dien, Lam Son, Hung Yen City, Hung Yen Province**

**Phone: 0213 556 588**

In 2006, Dong Do Trading and Service Company Limited officially became THACO's dealer distributing commercial vehicles. Dong Do Hung Yen was built on an area of 5,219m<sup>2</sup> including a displaying area, a service workshop, and other functional areas. To enhance its competitive capacity, Dong Do Hung Yen Dealer has implemented dynamic sales programs and gradually dominated the market, accounting for 24% of the automobile market share in 2014 affirming its position in the regional market.



**ĐẠI LÝ TRỌNG THIÊN / TRONG THIEN DEALER****DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN TRỌNG THIÊN****Địa chỉ: 1258 Nguyễn Bình Khiêm,****Đông Hải II, Hải An, tỉnh Hải Phòng****Điện thoại: 0313 614 168**

Trở thành đại lý chính thức của Thaco tại Hải Phòng từ năm 2004, Đại lý Trọng Thiên có diện tích gần 10.200m<sup>2</sup>, bao gồm showroom và xưởng dịch vụ đem đến cho khách hàng những sản phẩm - dịch vụ đa dạng, chất lượng cao mang thương hiệu Thaco được tin nhiệm hàng đầu hiện nay như: xe tải, xe ben xe đầu kéo, xe bus mang thương hiệu Thaco Towner, Thaco Forland, Thaco Ollin, Thaco Aumark, Thaco Auman, Thaco Frontier, Thaco Hyundai, Thaco Bus. Trong những năm gần đây, với những chương trình bán hàng và chăm sóc khách hàng chu đáo, tận tình, doanh số bán hàng của đại lý liên tục tăng cao, từng bước khẳng định vị thế trên hệ thống Thaco và các doanh nghiệp ô tô tại Hải Phòng.

**TRONG THIEN PRIVATE ENTERPRISE****Address: 1258 Nguyen Binh Khiem Street, Dong Hai II, Hai An, Hai Phong Province****Phone: 0313 614 168**

Trong Thien has become THACO's official dealer in Hai Phong since 2004 with an area of 10,200m<sup>2</sup>, including a showroom and a service workshop, providing customers with high quality diverse products and services of THACO tradename such as trucks, dump trucks, tractor trailers, buses named Thaco Towner, Thaco Forland, Thaco Ollin, Thaco Aumark, Thaco Auman, Thaco Frontier, Thaco Hyundai, Thaco Bus. In recent years, with its considerate and devoted sales and customer care programs, the dealer's sales volume has continuously gained a high growth rate, affirming its position in THACO's distribution system and automobile enterprises in Hai Phong Province.

**ĐẠI LÝ MINH SƠN / MINH SON DEALER****CÔNG TY TNHH MINH SƠN****Địa chỉ: Khu Công nghiệp Diễn Hồng,****H. Diễn Châu, tỉnh Nghệ An****Điện thoại: 0383 677 668**

Tháng 01/2008, Minh Sơn trở thành Đại lý Ủy quyền của Thaco, cung cấp các sản phẩm xe thương mại trên địa bàn huyện Diễn Châu và các huyện/thị lân cận tại tỉnh Nghệ An. Đại lý Minh Sơn được xây dựng theo tiêu chuẩn Thaco với diện tích gần 1.500m<sup>2</sup>, gồm khu trưng bày, khu xưởng dịch vụ, sửa

chữa và các khu vực chức năng tiện nghi đã và đang là điểm đến tin cậy cho các khách hàng mua xe cũng như sử dụng dịch vụ phụ tùng xe thương mại. Được khách hàng đánh giá cao về chất lượng sản phẩm, dịch vụ cũng như phong cách phục vụ chuyên nghiệp, nhiệt tình, Đại lý Minh Sơn đã từng bước trở thành một trong những Đại lý xe hàng đầu tại Nghệ An, góp phần nâng thị phần xe thương mại Thaco tại Nghệ An lên mức 29%.

**MINH SON COMPANY LIMITED****Address: Dien Hong Industrial Park, Dien Chau District, Nghe An Province****Phone: 0383 677 668**

Since January 2008, Minh Son company limited has become THACO's official dealer distributing commercial vehicles in Dien Chau District and other neighboring districts/towns in Nghe An Province. Minh Son Dealer was built in accordance with THACO's standards on an area of 1,500m<sup>2</sup> including a displaying area, a service workshop, a repair area, and other convenient functional areas becoming a reliable destination for customers. Appreciated by customers in terms of its product and service quality and professional and devoted service behaviors, Minh Son dealer has gradually become one of the leading automobile dealers in Nghe An, increasing THACO's commercial vehicle market share in Nghe An to 29%.



**ĐẠI LÝ VẬN TẢI BIỂN - NGHỆ AN / SEA TRANSPORTATION DEALER - NGHE AN**



**CÔNG TY CP VẬN TẢI CÔNG NGHIỆP  
TÀU THỦY NGHỆ AN VINASHIN**

**Địa chỉ 1 : Số 96 Mai Hắc Đế, TP. Vinh, tỉnh Nghệ An**

**Địa chỉ 2: Km3+500, Đại lộ Lê Nin, xã Nghi Phú, TP. Vinh, tỉnh Nghệ An**

**Điện thoại: 0383 595 752**

Hợp tác và phân phối các sản phẩm mang thương hiệu Thaco từ tháng 12/2004, trong nhiều năm qua, Đại lý Vận tải Biển đã và đang khẳng định được vị trí hàng đầu của Thaco tại Nghệ An khi mang đến cho khách hàng những mẫu xe thương mại chất lượng cao cùng hệ thống dịch vụ - bảo hành uy tín. Đại lý Vận tải Biển luôn là một trong những đơn vị

có doanh số bán cao và thị phần tăng trưởng mạnh qua từng năm. Cơ sở vật chất tiện nghi hiện đại cùng xưởng dịch vụ tiêu chuẩn, đội ngũ nhân viên nhiệt tình, chuyên nghiệp đội ngũ thợ kỹ thuật cao, Đại lý Vận Tải Biển tự tin mang đến cho khách hàng những sản phẩm và dịch vụ giá trị, chất lượng thương hiệu Thaco.

**NGHE AN – VINASHIN TRANSPORT SHIPBUILDING INDUSTRY JSC.**

**Address 1: 96 Mai Hắc Đế, Vinh City, Nghe An Province**

**Address 2: Km3+500, Lenin Avenue, Nghi Phu Commune, Vinh City, Nghe An Province**

**Phone: 0383 595 752**

*Having cooperated with THACO to distribute products of THACO tradename since December 2004, Sea Transportation Dealer is affirming THACO's leading position in Nghe An by bringing high quality commercial vehicles and prestigious warranty and service system to customers. Sea Transportation Dealer is always one of units that reach an increase in sales volume and market share year by year. Thanks to its modern and convenient facilities, standardized service workshop, professional and devoted staff, and skillful technicians, Sea Transportation Dealer is confident to provide customers with high quality and valuable products and services of Thaco tradename.*

**ĐẠI LÝ XUÂN HÒA / XUAN HOA DEALER**



**CÔNG TY THƯƠNG MẠI XUÂN HÒA**

**Địa chỉ: Số 45 phố Kim Đồng, Hợp Giang, thị xã Cao Bằng, tỉnh Cao Bằng**

**Điện thoại: 0263 853 017**

Là đại lý ủy quyền chính hãng của Thaco tại tỉnh Cao Bằng, nhiều năm qua Đại lý Xuân Hòa không ngừng mang lại những giá trị phục vụ tốt nhất đến khách hàng tin yêu sản phẩm xe thương mại Thaco. Với mục tiêu mang lại sự hài lòng cao nhất đến khách hàng, Đại lý Xuân Hòa đã và đang tích cực nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh đầu tư cơ sở vật chất theo tiêu chuẩn, thường xuyên thực hiện các chương trình marketing bán hàng để nâng cao doanh số, gia tăng thị phần Thaco tại tỉnh Cao Bằng.

**NAM HA TEXTILES AND GARMENTS CORPORATION**

**Xuan Hoa Trading Company**

**Address: 45 Kim Dong Quarter, Hop Giang, Cao Bang Town, Cao Bang Province**

**Phone: 0263 853 017**

*As an official authorized dealer of THACO in Cao Bang Province, Xuan Hoa Dealer has ceaselessly brought the best service value for customers who have love and trust in THACO's commercial vehicles for years. With the aim of bringing the highest satisfaction for customers, Xuan Hoa has improved its business operation, invested in standardized facility, and implemented sales and marketing programs to increase its sales volume and market share in Cao Bang Province.*

**ĐẠI LÝ THIÊN THÀNH AN / THIEN THANH AN DEALER**
**CÔNG TY CP THIÊN THÀNH AN**

**Địa chỉ:** Khu Tân Bình, Thị trấn Xuân Mai, H. Chương Mỹ, Hà Nội  
**Điện thoại:** 0462 815 597

Công ty CP Thiên Thành An được thành lập từ tháng 9/2009 và chính thức hợp tác với Thaco mang đến cho khách hàng huyện Chương Mỹ và các khu vực lân cận những sản phẩm xe thương mại và dịch vụ chính hãng mang thương hiệu Thaco. Cùng với các hoạt động

marketing bán hàng tích cực, Đại lý Thiên Thành An đã đạt được những kết quả khả quan trong năm 2014 và tiếp tục có sự tăng trưởng cao trong 5 tháng đầu năm 2015. Thông qua chất lượng sản phẩm cùng chính sách bán hàng chu đáo, đội ngũ nhân viên tận tình chuyên nghiệp, Đại lý Thiên Thành An ngày càng khẳng định được giá trị phục vụ cũng như tạo dựng niềm tin yêu và sự tin nhiệm trong tâm trí khách hàng.


**THIEN THANH AN CORPORATION**

**Address:** Tan Binh Area, Xuan Mai Town, Chuong My District, Hanoi

**Phone:** 0462 815 597

*Thien Thanh An Corporation was established in September 2009 and has officially cooperated with THACO to provide customers in Chuong My District and neighboring areas with THACO's commercial vehicles and services. Besides its sales and marketing activities, Thien Thanh An Dealer has reached positive result in 2014 and high growth rate in the first five months of 2015. Thanks to its product quality, considerate sales policies, and professional and devoted staff, Thien Thanh An gradually affirms its service value as well as wins customers' trust and love.*

**ĐẠI LÝ ĐÔNG ĐÔ / DONG DO DEALER**

**CÔNG TY TNHH ĐÔNG ĐÔ**

**Địa chỉ:** 446 Nguyễn Lương Bằng, thành phố Hải Dương, tỉnh Hải Dương

**Điện thoại:** 0320 3585 871

Chính thức trở thành nhà phân phối của Thaco tại thị trường Hải Dương từ năm 2011, Đại lý Đông Đô luôn được khách hàng đánh giá cao bởi các sản phẩm xe thương mại chính hãng chất lượng cao và phong cách phục vụ nhiệt tình, chuyên nghiệp. Trong thời gian tới, Đại lý Đông Đô Hải Dương sẽ không ngừng nỗ lực nâng cao chất lượng phục vụ nhằm mang lại nhiều hơn các giá trị cho khách hàng.

**DONG DO COMPANY LIMITED**

**Address:** 446 Nguyen Luong Bang, Hai Duong City, Hai Duong Province

**Phone:** 0320 3585 871

*As THACO's official dealer in Hai Duong market since 2011, Dong Do Dealer has been appreciated by customers for its professional and devoted service manner and high-quality commercial vehicles. In the coming time, Dong Do Hai Duong will ceaselessly make ultimate effort to enhance its service quality to bring more value for customers.*



## **ĐẠI LÝ SAO ĐỎ / SAO DO DEALER**



### **CÔNG TY CP THƯƠNG MẠI Ô TÔ SAO ĐỎ**

**Địa chỉ: số 7 Nguyễn Huệ - Nguyễn Trãi, Chí Linh, Hải Dương**  
**Điện thoại: 0320 3585 871**

Đại lý Sao Đỏ được đầu tư quy mô theo đúng tiêu chuẩn nhận diện Thaco như: Showroom trưng bày tiện nghi, xưởng dịch vụ tiêu chuẩn với công suất phục vụ lớn, đáp ứng được tối đa nhu cầu của khách hàng.

Đại lý Sao Đỏ mang đến cho

khách hàng đầy đủ dòng sản phẩm xe thương mại chất lượng cao, mẫu mã - công năng đa dạng của Thaco. Được đánh giá cao về chất lượng dịch vụ cũng như đội ngũ nhân viên bán hàng chuyên nghiệp, có trình độ kỹ thuật cao, giàu nhiệt huyết, Đại lý Sao Đỏ luôn là đơn vị đi đầu trong việc phân phối xe ô tô tại thị trường tỉnh Hải Dương.

### **SAO DO AUTO TRADING CORPORATION**

**Address: 7 Nguyen Hue Street - Nguyen Trai, Chi Linh, Hai Duong**

**Phone: 0320 3585 871**

Sao Do Dealer was invested in a large scale in accordance with THACO's identity standards such as a convenient displaying showroom, a standardized workshop with the high capacity meeting customers' demand. Sao Do Dealer has brought customers THACO's all high quality commercial vehicles with diverse models and performance. With the service quality as well as professional, skillful, and devoted sales consultants, Sao Do is always the leading unit in distributing automobile vehicles in Hai Duong market.

## **ĐẠI LÝ LAI CHÂU / LAI CHAU DEALER**



### **CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI Ô TÔ VINA HÒA BÌNH - LAI CHÂU**

**Địa chỉ: đường Điện Biên Phủ, tổ 8, P. Tân Phong, TP. Lai Châu.**

**Điện thoại: 0989 893 152**

Để mở rộng khai thác thị trường, đáp ứng yêu cầu cung cấp sản phẩm xe thương mại Thaco cùng những dịch vụ và phụ tùng chính phẩm của nhà sản xuất đến với khách hàng tại khu vực các tỉnh Tây Bắc, Đại lý Lai Châu được đầu tư xây dựng với số vốn 10 tỷ đồng, quy mô

hơn 1.500m<sup>2</sup>, gồm các hạng mục: khu trưng bày xe diện tích 850m<sup>2</sup>, nhà xưởng diện tích 600m<sup>2</sup>, khu văn phòng và các hạng mục khác, nhằm đáp ứng đầy đủ nhu cầu của khách hàng về cung cấp sản phẩm, thực hiện bảo dưỡng, bảo hành, sửa chữa, thay thế phụ tùng chính phẩm... Đây cũng là Showroom thương mại thứ 34 của Thaco trên toàn quốc. Ngày 2/9/2014, Thaco đã trao chứng nhận đại lý xe Thương mại đạt chuẩn cho Đại lý Lai Châu. Tuy mới đi vào hoạt động nhưng Đại lý Lai Châu cũng đã tạo dựng được những thành công bước đầu khi đưa thị phần Thaco tại tỉnh Lai Châu lên 51% trong năm 2014.

### **VINA HOA BINH - LAI CHAU AUTO TRADING COMPANY LIMITED**

**Address: Dien Bien Phu Street, Group 8, Tan Phong Ward, Lai Chau City**

**Phone: 0989 893 152**

To expand market exploitation to meet customers' demand for THACO commercial vehicles, spare part service, and other services in the Northwest Provinces, Lai Chau Dealer was built with the capital of 10 billion dong on an area of 1,500m<sup>2</sup> including a displaying area of 850m<sup>2</sup>, a workshop of 600m<sup>2</sup>, an office area, and other areas to fully meet customers' demand for its products; warranty, maintenance, and repair services; and spare part replacement etc. This is the 34<sup>th</sup> commercial vehicle showroom of THACO nationwide. On 2 September 2014, THACO granted certificate of standardized commercial vehicle dealer for Lai Chau Dealer. Despite of being a newbie in the market, Lai Chau Dealer has gained initial achievement when it helped THACO reach 51% of the market share in Lai Chau Province in 2014.





**ÔNG MAI PHƯỚC NGHÊ**  
**PHÓ TGD KINH DOANH XE THƯƠNG MẠI THACO**

# **THACO: NHÀ PHÂN PHỐI XE TẢI NẶNG & ĐẦU KÉO HYUNDAI TẠI VIỆT NAM**

THẠCH LỰU

TRỞ THÀNH ĐỐI TÁC CHÍNH THỨC PHÂN PHỐI CÁC DÒNG XE THƯƠNG MẠI HYUNDAI TẠI VIỆT NAM TỪ THÁNG 5/2011, ĐẾN NAY, THACO ĐÃ BÁN RA THỊ TRƯỜNG HƠN 7.000 XE TẢI HD65/72 (2,5 - 3,5 TẤN), ĐÁP ỨNG NHU CẦU SỬ DỤNG VÀ MANG LẠI HIỆU QUẢ KINH TẾ CAO CHO KHÁCH HÀNG. VỚI SỰ PHÁT TRIỂN LỚN MẠNH CỦA DOANH NGHIỆP Ô TÔ HÀNG ĐẦU VIỆT NAM, THÁNG 2/2015, THACO TIẾP TỤC ĐƯỢC HYUNDAI LỰA CHỌN LÀ ĐỐI TÁC CHÍNH THỨC PHÂN PHỐI ĐẦY ĐỦ CÁC SẢN PHẨM XE TẢI NẶNG VÀ ĐẦU KÉO HYUNDAI TẠI VIỆT NAM. AUTO THACO ĐÃ CÓ CUỘC TRAO ĐỔI VỚI ÔNG MAI PHƯỚC NGHÊ - PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC KINH DOANH XE THƯƠNG MẠI VỀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN DÒNG SẢN PHẨM XE TẢI NẶNG VÀ ĐẦU KÉO HYUNDAI CHẤT LƯỢNG TOÀN CẦU TẠI VIỆT NAM.

**Thưa ông, việc Thaco trở thành đối tác chính thức phân phối đầy đủ các dòng xe tải nặng và đầu kéo Hyundai là một tín hiệu mới đáng chú ý của thị trường ô tô Việt Nam. Vậy khách hàng Việt Nam có thể kỳ vọng điều gì từ những sản phẩm mà quá trình hợp tác này mang lại?**

**Ông Mai Phước Nghê:** Từ những sản phẩm xe tải trung Hyundai đầu tiên được Thaco cung cấp đến khách hàng Việt Nam vào tháng 5/2011, đến nay, sau 4 năm hợp tác, Thaco tiếp tục được lựa chọn là đối tác chính thức phân phối đầy đủ các sản phẩm xe tải nặng và đầu kéo của Tập đoàn Hyundai Motors tại Việt Nam. Có thể nói đây là bước tiến quan trọng trong chiến lược hợp tác lâu dài giữa Hyundai và Thaco, thể hiện sự ghi nhận, tin tưởng của Hyundai Motors đối với những nỗ lực của Thaco trong nghiên cứu, phát triển và phân phối sản phẩm Hyundai.

Với việc hợp tác này, chúng tôi đem đến cho khách hàng những sản phẩm tải nặng và đầu kéo chất lượng Hyundai toàn cầu đồng thời có đặc tính kỹ thuật, công năng ưu việt, phù hợp với điều kiện sử dụng tại Việt Nam, cấu hình phù hợp với các quy định mới của Bộ GTVT về tải trọng, đáp ứng nhu cầu sử dụng và đem lại giá trị kinh tế cao - điều mà khách hàng luôn mong đợi.

**Ông có thể cho biết kế hoạch phân phối các dòng sản phẩm này tại Việt Nam?**

**Ông Mai Phước Nghê:** Sau khi được Hyundai Motors lựa chọn là đối tác chính thức phân phối xe tải nặng và đầu kéo, Thaco đã khảo sát nhu cầu khách hàng và xây dựng kế hoạch phân phối dòng sản phẩm này tại Việt Nam. Hiện tại, sản phẩm được Thaco phân phối gồm xe tải nặng tải trọng từ 14 đến 20,5 tấn; xe ben tải trọng 13 tấn, thể tích thùng ben 13m<sup>3</sup>; xe đầu kéo công suất 380Ps và 410Ps với tải trọng kéo theo đến 39 tấn. Thời gian tới, Thaco cùng Hyundai tiếp tục nghiên cứu thị trường để phát triển những sản phẩm phù hợp, đáp ứng nhu cầu sử dụng và mang lại hiệu quả đầu tư cao cho khách hàng.

Song song với phát triển sản phẩm, Thaco cũng đã có kế hoạch xây dựng và phát triển hệ thống phân phối theo tiêu chuẩn Hyundai Motors toàn cầu. Trước tiên, chúng tôi ưu tiên chọn những thị trường có dung lượng lớn để xây dựng các showroom chuyên biệt phân phối sản phẩm Hyundai. Hiện tại, Thaco đã có 5 showroom Hyundai chuyên biệt, trong 6 tháng cuối năm 2015 sẽ quy hoạch phát triển thêm 14 showroom. Đến năm 2016, số lượng showroom Hyundai chuyên biệt sẽ là 26, và đến năm 2017 sẽ có 34 showroom Hyundai trên toàn hệ thống.

Cùng với hệ thống phân phối, Thaco cũng quy hoạch đội ngũ nhân sự gồm cán bộ quản lý, tư vấn bán hàng, kỹ thuật viên dịch vụ, bộ phận marketing... chuyên nghiệp và chuyên biệt cho dòng xe Hyundai nhằm đảm bảo mang lại giá trị phục vụ cao cho quý khách hàng.

Việc phân phối đầy đủ các dòng sản phẩm Hyundai với sự đa dạng về phân khúc, chủng loại, tải trọng nhằm đáp ứng tối đa nhu cầu vận chuyển và phù hợp với khả năng đầu tư của nhiều đối tượng khách hàng ở nhiều vùng miền, lĩnh vực kinh doanh khác nhau. Trong quá trình phát triển sản phẩm, Thaco đặt ra mục tiêu hàng đầu là đem đến cho khách hàng giá trị phục vụ tốt nhất thông qua sản phẩm phù hợp nhất đối với từng thời kỳ, từng vùng miền và đối tượng khách hàng, làm thế nào để đem đến giá trị sử dụng và hiệu quả kinh tế cao nhất.

**Cảm ơn ông đã chia sẻ và chúc Thaco thành công hơn nữa trong quá trình nghiên cứu, phát triển, phân phối sản phẩm, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng.**

# THACO: HYUNDAI HEAVY DUTY TRUCK AND TRACTOR TRAILER DISTRIBUTOR IN VIETNAM

THACH LUU

*Having become Hyundai's official commercial vehicles distributor in Vietnam since May 2011, up to now, THACO sold 7,000 HD65/72 trucks (deadweight 2,5-3,5 ton) meeting customers' demand and bringing them the high economic efficiency. Thanks to its strong development as a leading automobile enterprise in Vietnam, in February 2015, THACO continued to become Hyundai's official distributor to distribute heavy duty trucks and tractor trailers in Vietnam. Auto Thaco had a conversation with Mr. Mai Phuoc Nghe, Deputy General Director of Commercial Vehicle Division, about the development strategy of Hyundai heavy duty trucks and tractor trailers of global quality in Vietnam.*





**THACO has become Hyundai's official distributor of heavy duty trucks and tractor trailers, and it is a noticeable sign of automobile market in Vietnam. What can Vietnamese customers expect from these products and this cooperation?**

**Mr. Mai Phuoc Nghe:** In May 2011, THACO began to distribute the first Hyundai medium duty trucks in Vietnam; and up to now, after four years of partnership, THACO continued to be chosen as Hyundai Motor Group's official distributor of heavy duty trucks and tractor trailers. It is an important progress in the long term cooperation strategy between Hyundai and THACO, representing Hyundai Motor Group's recognition and trust to THACO's effort in research, developing, and distributing Hyundai products.

By this partnership, we provide customers with Hyundai's global quality heavy duty trucks and tractor trailers with preeminent specifications and performance corresponding with traffic conditions in Vietnam and configuration corresponding with the Ministry of Transport's new regulation on loading capacity in order to meet customers' demand and to bring them high economic efficiency as their expectation.

**Could you share with us the distribution strategy of those models in Vietnam?**

**Mr. Mai Phuoc Nghe:** After becoming Hyundai Motor Group's official distributor of heavy duty trucks and tractor trailers, THACO conducted a survey on customers' demand and made the plan of distributing those models in Vietnam. Currently, THACO is distributing heavy duty trucks with the loading capacity of 14-20.5 ton, dump trucks with the loading capacity of 13 ton and the trunk volume of 13m<sup>3</sup>, tractor trailers with power of 380Ps and 410Ps and the loading capacity of 39 ton. In the coming time, Hyundai and THACO will continue our market

research to develop appropriate products meeting customers' demand and bringing them high investment efficiency.

Besides product development, THACO has had a plan to build and develop its distribution system of Hyundai Motor Group's global standard. At first, large scale markets were prioritized to build specialized showrooms to distribute Hyundai's products. Now THACO has 5 specialized Hyundai showrooms and in the last six months of 2015, 14 more showrooms will be built. We aim to have 26 Hyundai specialized showrooms in 2016 and 34 Hyundai specialized showrooms in 2017.

Apart from the distribution system, HR planning has been taken into account by THACO in positions such as managers, sales consultants, service technicians, marketing staff etc. for each Hyundai vehicle model in order to ensure the highest service value for customers.

The distribution of all Hyundai vehicles with a variety of segments, models, and loading capacity is to meet customers' transportation demand and to correspond with the investment ability of various customers in various regions and business sectors. In the process of product development, THACO's priority is to bring customers the best service value through the most appropriate products of each stage, each region, and each customer in order to create the highest value in use and economic efficiency.

**Thank you very much for your sharing and may THACO achieve more success in product research, development, and distribution and service quality improvement.**



**TỪ THÁNG 4/2015, THACO CHÍNH THỨC RA MẮT BỘ NHẬN DIỆN THƯƠNG HIỆU MAZDA MỚI NHẪM NÂNG CAO ĐẲNG CẤP THƯƠNG HIỆU MAZDA THEO XU HƯỚNG HIỆN ĐẠI VÀ CAO CẤP HƠN TẠI THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM, ĐỒNG THỜI MANG ĐẾN TRẢI NGHIỆM MỚI CHO KHÁCH HÀNG TỪ SẢN PHẨM ĐẾN DỊCH VỤ.**

# **MAZDA GIỚI THIỆU NHẬN DIỆN THƯƠNG HIỆU MỚI TẠI VIỆT NAM**

TRANG PHẠM



*Showroom Mazda Hải Dương được xây dựng theo chuẩn nhận diện thương hiệu mới nhất của tập đoàn Mazda toàn cầu.*

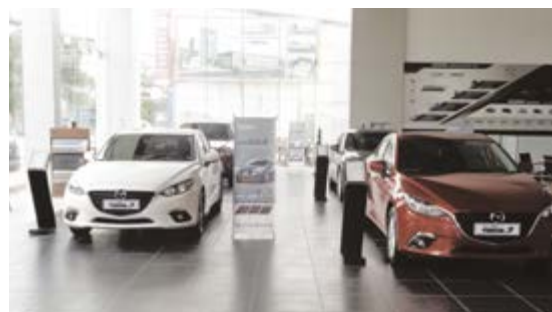
**H**ệ thống nhận diện thương hiệu được phát triển đồng bộ theo tiêu chuẩn mới nhất từ tập đoàn Mazda Motors (Nhật Bản) nhằm tạo sự thống nhất và thân thuộc với khách hàng. Các tiêu chí chính trong sáng tạo và phát triển logo là giữ nguyên nền tảng tên thương hiệu cũ Mazda với biểu tượng cánh chim bay nhưng vẫn thể hiện bước đột phá trong hình ảnh. Cụ thể, điểm nhận diện mới đầu tiên là màu xanh truyền thống đã được thay bằng màu đen, giúp cho toàn bộ hình ảnh thương hiệu Mazda trở nên sang trọng hơn, đẳng cấp hơn.

Thông điệp “Sang trọng - Đẳng cấp” được truyền tải từ thiết kế độc đáo của showroom, các màu sắc chủ đạo đen - xám - trắng tạo sự thu hút, xe trưng bày kết hợp với thiết kế hoàn toàn mới, sử dụng chất liệu cao cấp tạo nên một tổng quan bố trí các khu vực, nhấn mạnh đến nhu cầu của khách hàng, mang đến cho khách hàng những trải nghiệm mới mẻ và thú vị.

**T**ất cả các showroom, đại lý bán hàng chính hãng của Mazda được xây dựng theo tiêu chuẩn nhận diện 3S (bán hàng, dịch vụ, phụ tùng chính hãng) của tập đoàn Mazda Nhật Bản. Trong đó, khu trưng bày xe tiêu chuẩn rộng hơn 500m<sup>2</sup> cùng đầy đủ các khu vực chức năng hiện đại như khu vực tiếp tân, khu vực tiếp khách VIP, phòng giao xe, phòng chờ được bố trí riêng biệt tạo sự thuận tiện và thoải mái cho khách hàng khi tham quan showroom. Xuống bảo dưỡng với diện tích rộng lớn, các trang bị máy móc chẩn đoán hiện đại, đội ngũ kỹ thuật viên được đào tạo bài bản từ chuyên gia Nhật đáp ứng nhu cầu sửa chữa và bảo dưỡng xe đồng bộ về chất lượng và dịch vụ trên toàn quốc. Hệ thống nhận diện mới không chỉ giúp khách hàng nhận biết được sản phẩm và dịch vụ mà còn tạo niềm tự hào cho nhân viên, góp phần quảng bá thương hiệu, tạo lợi thế cạnh tranh tích cực. Cũng trong tháng 4, Thaco đã đưa đại lý Mazda Hải Dương - đại lý Mazda thứ 25 của Thaco đi vào hoạt động, trở thành đại lý Mazda đầu tiên tại Việt Nam được xây dựng theo chuẩn nhận diện thương hiệu mới nhất của tập đoàn Mazda toàn cầu.



*Phòng chờ và cũng là phòng trưng bày sản phẩm*



*Cách trưng bày xe sắp xếp kéo dài xuyên suốt cả showroom, nhằm thể hiện ý tưởng “tận hưởng lái”*

**K**ể từ khi trở lại thị trường Việt Nam từ năm 2011, Mazda đã có bước phát triển mạnh mẽ cả về quy mô, chất lượng phục vụ cho đến hiệu quả kinh doanh, trở thành thương hiệu ô tô Nhật Bản đứng thứ hai tại Việt Nam về doanh số. Với việc thay đổi nhận diện thương hiệu “Sang trọng - Đẳng cấp”, Mazda mong muốn nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ nhằm đáp ứng tốt hơn mọi nhu cầu của khách hàng và mở rộng thị phần.



*Khu vực tiếp khách được bố trí riêng biệt nhằm tạo sự thoải mái và riêng tư cho khách hàng*



# **MAZDA INTRODUCES NEW CORPORATE IDENTITY IN VIETNAM**

TRANG PHAM

**SINCE APRIL 2015, THACO OFFICIALLY RELEASED MAZDA'S NEW CORPORATE IDENTITY IN ORDER TO ENHANCE MAZDA BRAND TOWARDS THE TREND OF BEING MORE MODERN AND LUXURIOUS IN VIETNAM MARKET AND BRING CUSTOMERS A NEW EXPERIENCE OF ITS PRODUCTS AND SERVICES.**



The corporate identity system is comprehensively developed in accordance with the latest standard of Mazda Motors Group (Japan) in order to create the consistency and familiarity for customers. The main criterion in logo development and creativity is to maintain Mazda's former logo platform with the symbol of flying bird signature wings but still represent the breakthrough in its image. In particular, the first change is the conventional blue was replaced by the black enhancing the classy and luxurious look of Mazda brand.

The message "Luxurious - Classy" is manifested through showroom's unique design. The dominant colors of black, grey, and white drawing attention and the way of displaying vehicles with the brand new design and high class materials help create an overall customer-centered arrangement bringing them a new and exciting experience.

All Mazda showrooms and dealers were built based on 3S identification standard (sales, services, spare parts) of Mazda Motors Group, Japan. The display is 500m2 in area with adequate modern functional areas such as reception, VIP lounge, delivery room, waiting room separately arranged to create the convenience and comfortability for customers. Large-area maintenance workshop is equipped with modern diagnosis machines and technicians well trained by Japanese experts to meet the comprehensive maintenance and repair demand nationwide. The new corporate identity system not only helps customers recognize products and services but also creates pride for the company's employees, contributing to the brand promotion and creating positively competitive advantages. Also in April 2015, THACO put Mazda Hai Duong, the 25th dealers of THACO, into operation. This is the first Mazda dealer in Vietnam that was built as Mazda Group's latest corporate identity system.



Since its return to Vietnam in 2011, Mazda has gained a strong development in terms of scale and service quality becoming the Japanese automobile brand with the second highest sales in Vietnam market. With the change in the corporate identity of "Luxurious - Classy", Mazda aims to improve its product and service quality to better meet customers' demand and expand its market share.



# **KIA HÀ ĐÔNG**

## **SHOWROOM THỨ 53**

### **CỦA KIA TẠI VIỆT NAM**

NGỌC TRẦN

VỚI VỊ THẾ LÀ TRUNG TÂM VĂN HÓA, CHÍNH TRỊ VÀ KINH TẾ CỦA CẢ NƯỚC, HÀ NỘI ĐƯỢC XEM LÀ THỊ TRƯỜNG TRỌNG ĐIỂM CỦA THACO NÓI CHUNG VÀ THACO KHU VỰC BẮC BỘ NÓI RIÊNG. ĐỂ NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TƯƠNG XỨNG VỚI TIỀM NĂNG CỦA THỊ TRƯỜNG NÀY, THÁNG 05/2015, CÔNG TY CỔ PHẦN Ô TÔ TRƯỜNG HẢI (THACO) VÀ CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN HOÀNG GIA CHÍNH THỨC RA MẮT SHOWROOM KIA HÀ ĐÔNG - SHOWROOM THỨ 53 CỦA KIA TẠI VIỆT NAM.





**S**howroom Kia Hà Đông được đầu tư xây dựng từ tháng 08/2014, hoàn thành vào tháng 05/2015 trên diện tích gần 3.900m<sup>2</sup>, tọa lạc tại quốc lộ 6, Hà Đông - Khu trung tâm kinh tế phía Tây của Hà Nội, có vị trí giao thông thuận lợi, là cửa ngõ đi lên các tỉnh Hòa Bình, Sơn La... dễ dàng đáp ứng nhu cầu của khách hàng khu vực lân cận cũng như đẩy mạnh hoạt động quảng bá hình ảnh và thương hiệu Thaco đến khách hàng. Showroom mang kiến trúc hiện đại với sắc đỏ đặc trưng của Kia, được phân chia theo các khu vực chức năng chuyên biệt: khu văn phòng và trưng bày xe sang trọng có diện tích 500m<sup>2</sup>, khu xưởng dịch vụ rộng 1.700m<sup>2</sup>, gồm 30 khoang sửa chữa được trang bị hệ thống máy móc hiện đại đưa công suất phục vụ lên 50 lượt xe mỗi ngày. Nhờ

những thuận lợi về vị trí địa lý và sự đầu tư bài bản, showroom Kia Hà Đông dù mới đi vào hoạt động nhưng đã thu hút sự quan tâm của đông đảo khách hàng đến mua xe. Tại đây, khách hàng không chỉ được đón tiếp trong không gian sang trọng, nhiều tiện ích mà còn được trải nghiệm những dịch vụ đẳng cấp, hậu mãi và chăm sóc khách hàng chu đáo, cùng phong cách phục vụ chuyên nghiệp, tận tình của đội ngũ nhân viên. Với chiến lược không ngừng cải tiến, nâng cao chất lượng sản phẩm và phát triển hệ thống phân phối, Showroom Kia Hà Đông sẽ là một mắt xích quan trọng trong việc gia tăng doanh số, mở rộng thị phần của Thaco tại Bắc bộ, đóng góp vào sự phát triển chung của Thaco trên con đường khẳng định vị trí nhà sản xuất, phân phối ô tô số 1 tại Việt Nam.



As a cultural, political, and economic center of the country, Hanoi is considered as the key market of THACO in general and THACO Northern Branch in particular. To enhance business efficiency being in line with the market's potential, in May 2015, Truong Hai Auto Corporation (THACO) and Hoang Gia Group Corporation officially inaugurated Kia Ha Dong Showroom, the 53rd showroom of Kia in Vietnam.



# KIA HA DONG SHOWROOM

## 53<sup>rd</sup> showroom of Kia in Vietnam

NGOC TRAN



**K**ia Ha Dong Showroom was built in August 2014 and completed in May 2015 on an area of 3,900m<sup>2</sup> at Km6, National Highway, Ha Dong Province - the economic center in the West of Hanoi. The showroom is located on a convenient traffic position - the gateway to others provinces such as Hoa Binh, Son La etc. to easily meet the need of customers in neighboring areas as well as speed up activities promoting THACO brand and image to customers. The showroom owns modern architecture with the specific red color of Kia and is divided into functional areas such as office area, a luxurious display area of 500m<sup>2</sup>, and a service center of 1,700m<sup>2</sup> including 30 repair bays equipped with modern mechanic system to increase the service capacity of 50 vehicles per day. Thanks to its advantages of position and adequate investment, Kia Ha Dong Showroom has attracted a majority of customers despite of being a newbie in the market. Customers not only are welcomed in a luxurious and multi-facility space but also experience classy services; considerate customer care and after sales services; and professional and devoted serving manners by sales consultants. With the strategy of endlessly innovating and improving product quality as well as developing distribution system, Kia Ha Dong will take a key role in THACO's sales volume increase and market share expansion in the North, contributing to THACO's general development to become the leading automobile manufacturer and distributor in Vietnam.





# NĂM 2015 SHOWROOM KIA GIẢI PHÓNG

## ĐẶT MỤC TIÊU DẪN ĐẦU HỆ THỐNG PHÂN PHỐI TẠI KHU VỰC BẮC BỘ

NGỌC TRẦN



NĂM TRONG MỘT THỊ TRƯỜNG NĂNG ĐỘNG, KIA GIẢI PHÓNG ĐÃ XÁC ĐỊNH TRỌNG TÂM LÀ NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH KẾT HỢP CÁC CHƯƠNG TRÌNH MARKETING BÁN HÀNG SÔI ĐỘNG ĐỂ GIA TĂNG SỰ HÀI LÒNG CỦA KHÁCH HÀNG, DẪN CHIẾM LĨNH THỊ TRƯỜNG, ĐẠT ĐƯỢC MỤC TIÊU ĐỀ RA CỦA NĂM 2015

## Đẩy mạnh hoạt động kinh doanh

**C**hính thức đi vào hoạt động từ tháng 6/2008, Showroom Kia Giải Phóng (Km10, Đường Giải Phóng, Tứ Hiệp, Thanh Trì, Hà Nội) là một trong những showroom Kia đầu tiên và lớn nhất tại Bắc bộ, được đầu tư theo đúng tiêu chuẩn nhận diện toàn cầu của Kia Motors trên tổng diện tích 16.480m<sup>2</sup>, gồm các khu vực chức năng chuyên biệt như showroom trưng bày xe, phòng chờ khách hàng, khu vực kho bãi cùng xưởng dịch vụ. Ông Hoàng Chí Trung - PGĐ Kia Giải Phóng, cho biết: bên cạnh việc cung cấp đến khách hàng những sản phẩm và dịch vụ hoàn hảo nhất thì kiến thức chuyên môn, khả năng giao tiếp cùng thái độ phục vụ chuyên nghiệp của đội ngũ CB.CNV chính là chìa khóa quan trọng để tạo dựng niềm tin yêu của khách hàng. Để tăng doanh số, Kia Giải Phóng thường xuyên triển khai các chương trình giới thiệu sản phẩm, roadshow, lái thử xe, chăm sóc khách hàng và nhận được sự hưởng ứng nhiệt tình của khách hàng tại Hà Nội và các tỉnh lân cận. Nhờ vậy trong 6 tháng đầu năm 2015, Kia Giải Phóng đã đạt được những kết quả kinh doanh đáng ghi nhận với doanh số xe bán ra thị trường là 630 xe, hoàn thành 122% chỉ tiêu kế hoạch.

## Nâng cao vai trò dịch vụ phụ tùng

**H**iện tại, Xưởng dịch vụ Kia Giải Phóng được đánh giá là một trong những xưởng dịch vụ phụ tùng đứng đầu hệ thống showroom Kia tại Bắc bộ về quy mô cũng như năng lực phục vụ. Xưởng được xây dựng trên diện tích 2700m<sup>2</sup>, trang bị máy móc hiện đại theo tiêu chuẩn toàn cầu của Kia Motors như: phòng sơn sấy, phòng sơn nhanh, máy chẩn đoán chuyên dụng, hệ thống kiểm định và thiết bị sửa chữa tiên tiến... Xưởng dịch vụ Kia Giải Phóng có thể đáp ứng đầy đủ các dịch vụ bảo hành, bảo dưỡng chính hãng cũng như sửa chữa và đồng sơn các loại xe du lịch một cách nhanh chóng, chất lượng và được khách hàng đánh giá cao. Bên cạnh việc đầu tư trang thiết bị, Kia Giải Phóng cũng đặc biệt quan tâm đến mục tiêu nâng cao giá trị phục vụ, tập trung nâng cao kiến thức - kỹ năng chuyên môn, tay nghề cùng thái độ phục vụ của cán bộ công nhân viên xưởng dịch vụ. Nhờ những tiền đề vững chắc đã tạo dựng, Kia Giải Phóng đã đạt được những kết quả chỉ tiêu khá quan với 9.071 lượt xe vào xưởng và doanh thu 16,4 tỷ trong 6 tháng đầu năm 2015.



## Nỗ lực hoàn thành mục tiêu năm 2015

**N**ăm 2015, Kia Giải Phóng đặt mục tiêu doanh số 1.225 xe, thị phần tăng 4%, doanh thu dịch vụ phụ tùng đạt 39 tỷ với 19.806 lượt xe vào xưởng, trở thành một trong những đơn vị dẫn đầu hệ thống phân phối tại khu vực. Theo ông Hoàng Chí Trung, để đạt được kế hoạch đã đề ra cũng như chinh phục khách hàng thị trường Hà Nội, Kia Giải Phóng sẽ từng bước nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và chất lượng dịch vụ tại đơn vị thông qua những kế hoạch cụ thể như: nâng cao hiệu quả khai thác thị trường và 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; đẩy mạnh nguồn nhân lực để đáp ứng nhu cầu công việc; tăng cường các hoạt động đào tạo nội bộ để nâng cao kỹ năng tư vấn bán hàng và tay nghề sửa chữa bảo dưỡng của đội ngũ kỹ thuật viên; đào tạo năng lực quản trị các cấp quản lý tại đơn vị...

# 2015

## **KIA GIAI PHONG SHOWROOM**

**SETS TARGET OF LEADING DISTRIBUTION SYSTEM IN NORTH**

NGOC TRAN



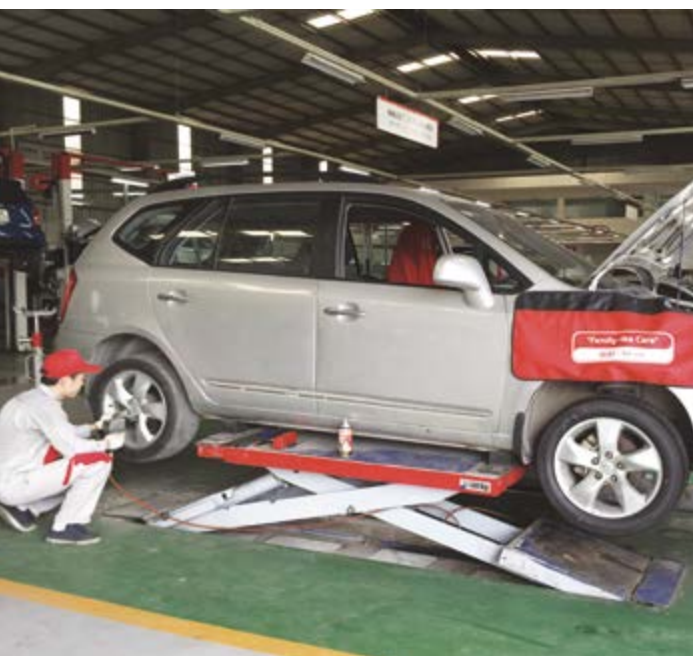
**LOCATED IN A DYNAMIC MARKET, KIA GIAI PHONG SHOWROOM AIMS TO ENHANCE ITS COMPETITIVE CAPACITY AND DYNAMIC MARKETING PROGRAMS TO INCREASE CUSTOMER SATISFACTION, GRADUALLY DOMINATING THE MARKET AND ACHIEVING THE PROPOSED TARGET OF 2015.**





### **Promoting business activities**

Officially put into operation in June 2008, Kia Giai Phong Showroom (Km10, Giai Phong Street, Tu Hiep, Thanh Tri, Hanoi) is one of the first and largest Kia showrooms in the North built in accordance with Kia Motors' global identification standard on an area of 16,480 m<sup>2</sup> including specialized functional areas such as displaying area, waiting room, warehouse, and service center. Mr. Hoang Chi Trung, Deputy Director of Kia Giai Phong said: Apart from providing customers with the best products and services, it is employees' professional knowledge, communication skills, and service behaviors that play the key role in winning customers' trust and love. To increase its sales volume, Kia Giai Phong regularly organizes events of product introduction, roadshow, test drive, and customer care and has received enthusiastic response from customers in Hanoi and neighboring provinces. As a result, in the first six months of 2015, Kia Giai Phong reached a significant business result with 630 vehicles sold, achieving 122% of the plan.



### **Enhancing the role of spare part services**

Kia Giai Phong Showroom's service center is currently considered as one of the best service centers of Kia showroom system in the North in terms of its scale and service performance. The center was built on an area of 2,700m<sup>2</sup> and equipped with modern machines according to the global standard of Kia Motors such as baking varnish room, quick painting room, specialized diagnosis equipment, advanced verification system and repair equipment etc. Kia Giai Phong's service center offers adequate services of maintenance and warranty as well as repairing and painting passenger cars in a prompt and efficient manner highly appreciated by customers. In addition to equipment investment, Kia Giai Phong pays special attention to the target of enhancing service value and employees' professional knowledge, skills, techniques, and service behavior. Thanks to its solid foundation, Kia Giai Phong reached the positive result with 9,071 turns of vehicles coming to the service center and the sales turnover of 16.4 billion dong in the first six months of 2015.

### **Making ultimate effort to achieve objectives of 2015**

In 2015, Kia Giai Phong set its target of sales volume of 1,225 vehicles, increasing 4% of the market share; and turnover of spare part services of 39 billion dong with 19,806 vehicle turns becoming one of the leading units in the regional distribution system. According to Mr. Hoang Chi Trung, to meet the proposed target and conquer customers in Hanoi market, Kia Giai Phong will gradually enhance its business operation efficiency and service quality by specific plans such as improving market exploitation result, approaching regular and potential customers, enhancing after sales services and marketing and customer care programs, improving human resources to meet the workload demand, strengthening internal training to improve selling skills, maintenance and repairing skills, and management skills for its sales consultants, technicians, and managers, respectively.

**NGUYỄN HỒNG VŨ** - Giám Đốc Thương hiệu SCPerfume  
CÔNG TY CỔ PHẦN MỸ PHẨM SÀI GÒN

# "... MAZDA 3 THỂ HIỆN CÁ TÍNH & PHONG CÁCH CỦA TÔI"

KIM PHÚC

**Xuất thân là một kỹ sư hóa nhưng lại có đam mê đặc biệt với ngành mỹ phẩm, lĩnh vực thông thường chỉ dành riêng cho phái đẹp, anh Nguyễn Hồng Vũ, Giám Đốc Thương hiệu SCPerfume - Công ty Cổ phần Mỹ Phẩm Sài Gòn đã có những chia sẻ chân tình về đam mê của mình cho Auto Thaco.**

Sau khi tốt nghiệp đại học, anh Nguyễn Hồng Vũ chấp nhận từ bỏ công việc của một kỹ sư tương lai mà nhiều người mơ ước để làm nhân viên kinh doanh một hãng mỹ phẩm lớn với thu nhập chỉ bằng 1/4 so với công việc cũ. Tuy nhiên, nhờ đó anh có cơ hội tiếp xúc với những thương hiệu cao cấp toàn cầu và đã phát hiện ra đam mê thực sự của mình, đó là sự say mê với cái đẹp như là định mệnh. Anh ngưỡng mộ những doanh nhân đã xây dựng thành công thương hiệu và trở thành niềm tự hào cho bất kỳ ai được sở hữu. Vì niềm đam mê ấy, anh đã lựa chọn công việc trở thành Giám đốc thương hiệu và đã gắn bó với nhiều thương hiệu mỹ phẩm và nước hoa nổi tiếng trên thế giới như: DKNY, Tommy, Coach, Estee Lauder, Kanebo...



### ... KHÁT VỌNG ĐƯA THƯƠNG HIỆU NƯỚC HOA VIỆT SÁNH VAI VỚI CÁC THƯƠNG HIỆU QUỐC TẾ

Năm 2014, anh bắt đầu làm việc tại Công ty Cổ phần Mỹ Phẩm Sài Gòn với vai trò Giám đốc Thương hiệu, với vị trí này, anh đã chứng minh cho mọi người thấy niềm đam mê của mình qua việc đồng sáng tạo dòng nước hoa cao cấp DeAndre - sản phẩm được ưa chuộng nhất của công ty dành cho khách hàng nội địa tại thị trường Việt Nam, với tham vọng một ngày nào đó, Việt Nam cũng sẽ có những thương hiệu khẳng định được vị thế của mình trên thế giới. "Hiện tại, tôi rất vinh hạnh khi được làm việc cho một thương hiệu mỹ phẩm hàng đầu Việt Nam với danh tiếng và bề dày lịch sử hơn 40 năm. Tại đây, tôi đã có cơ hội tuyệt vời để thỏa sức sáng tạo và biến ý tưởng của mình thành sự thật, rồi hạnh phúc khi nhìn đứa con tinh thần chào đời. Với sự ra đời của dòng nước hoa cao cấp DeAndre, tôi đã tiến gần thêm một bước trên khát vọng đưa thương hiệu nước hoa Việt sánh vai với các thương hiệu quốc tế", anh Nguyễn Hồng Vũ chia sẻ.

### ... Ô TÔ LÀ PHƯƠNG TIỆN PHỤC VỤ CÔNG VIỆC VÀ CUỘC SỐNG

"Với vai trò là Giám đốc Thương hiệu - người đại diện cho hình ảnh của công ty, cộng với nhu cầu công việc thường xuyên gặp gỡ các đối tác kinh doanh, nên tôi cần có một chiếc ô tô để làm phương tiện đi lại. Sau khi tìm hiểu nhiều sản phẩm, tôi đã chọn mua xe Mazda 3 và tôi cho đây là sự đầu tư đúng đắn bởi với mức giá hợp lý, mẫu mã sang trọng, kiểu dáng hiện đại, trẻ trung thì Mazda 3 không chỉ là một người bạn đường đáng tin cậy mà còn thể hiện cá tính và phong cách của tôi. Với áp lực lớn trong công việc, từ khi có ô tô, vào cuối tuần tôi có thể lái xe đi xa để thư giãn và giải trí, cuộc sống trở nên thoải mái và nhẹ nhàng hơn rất nhiều. Xe ô tô với tôi không chỉ thể hiện đẳng cấp, sự thành công, mà còn là phương tiện phục vụ công việc và cuộc sống".



**NGUYEN HONG VU** – Director of SCPerfume Brand  
Saigon Cosmetics Corporation

# **“Mazda 3 represents MY STYLE AND PERSONALITY”**

KIM PHUC

**Being a chemical engineer but having special passion in cosmetics industry that is said to be women’s field only, Mr. Nguyen Hong Vu, Director of SCPerfume brand of Saigon Cosmetics Corporation, sincerely shared his passion with Auto Thaco.**

**A**fter graduation, Mr. Nguyen Hong Vu quit the job as an engineer which is a dream of many people to work as a sales executive in a big cosmetics company with the income of only one fourth compared to his previous job. Nevertheless, he has had opportunities to contact with the world’s luxury brands and discovered his real passion. He called his passion for beauty fate. He admires businessmen who successfully built their brands and these brands become others’ pride when they can own their products. Therefore, he chose to become a brand director and has engaged in many cosmetics and perfume brands worldwide such as DKNY, Tommy, Coach, Estee Lauder, Kanebo etc.



### **...Desire to upgrade Vietnamese perfume brand to international level**

In 2014, he started to work for Saigon Cosmetics Corporation as a Brand Director. He showed his passion by co-creating premium perfume DeAndre, the company's favorite product in Vietnam market, with the ambition that one day Vietnamese brands will confirm their position in international market. "It is my honor to work for a leading cosmetics brand in Vietnam with the reputation and history of more than 40 years. I have had great opportunities to be creative and to make my ideas into reality. I am really happy to see the birth of my spiritual child. With premium perfume DeAndre, I approached one more step to the desire of making Vietnamese perfume brand to the international level," said Mr. Nguyen Hong Vu.

### **... Car is to serve my job and my life**

"As a brand director who represents the company's image and with the need of meeting business partners on a regular basis, I need a car to be my means of transport. After reviewing many products, I chose to buy Mazda 3 and it was my right investment. With its reasonable price, luxurious design, and modern and young look, Mazda 3 is not only my reliable companion but also represents my style and personality. Since owning this car, I can enjoy my weekends away to relax and to eliminate huge stress at work. Therefore, my life becomes much more comfortable. To me, the car not only represents our success and rank but also is to serve our work and life", said Mr. Nguyen Hong Vu.



# NHỮNG SẢN PHẨM KIA NHẬP KHẨU GIÁ HẤP DẪN

THANH TRÀ

TRONG SÁU THÁNG ĐẦU NĂM 2015, KIA BÁN RA 8.500 XE, TĂNG 70% SO VỚI CÙNG KỲ NĂM NGOÀI (GẦN 5.000 XE). TRONG ĐÓ, LƯỢNG XE KIA NHẬP KHẨU BÁN ĐƯỢC 1.710 XE, TĂNG GẤP 4 LẦN SO VỚI CÙNG KỲ NĂM NGOÀI. VỚI LƯỢNG XE KIA NHẬP KHẨU TĂNG ĐỘT BIẾN, ĐÃ GÓP PHẦN KHUẤY ĐỘNG PHÂN KHÚC XE NHẬP KHẨU TẠI THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM. NHÌN CHUNG, CÁC MẪU XE KIA NHẬP KHẨU NHƯ KIA RIO, OPTIMA, SPORTAGE, KIA SEDONA, KIA SOUL, KIA KOUP ĐỀU CÓ THIẾT KẾ ĐẸP, TRANG BỊ ĐẦY ĐỦ TIỆN NGHI "VƯỢT CẤP" CÙNG MỨC GIÁ BÁN HẤP DẪN SO VỚI NHIỀU ĐỐI THỦ TRONG CÙNG PHÂN KHÚC, CHÍNH LÀ LỢI THẾ GIÚP NHỮNG MẪU XE NHẬP KHẨU CỦA KIA TẠO ĐƯỢC CHỖ ĐỨNG TRONG LÒNG KHÁCH HÀNG.





**GIÁ TỪ**  
**490 - 590 triệu đồng**



### KIA RIO

Là dòng xe nhỏ thuộc phân khúc B được Thaco nhập khẩu nguyên chiếc bản hatchback năm của từ năm 2013 và nay có thêm bản sedan bốn cửa. Những điểm mạnh của Kia Rio sedan là có thiết kế khỏe khoắn, không gian rộng rãi, mang đậm chất thể thao cũng như khả năng vận hành bền bỉ, tiết kiệm nhiên liệu và giá cạnh tranh. Với hình thức đẹp, trẻ trung và phù hợp với giao thông đô thị, kết hợp cùng động cơ tiết kiệm nhiên liệu, Kia Rio cả phiên bản sedan và hatchback nhanh chóng được khách hàng, đặc biệt là những người có phong cách trẻ trung và năng động, đón nhận. Tổng lượng Kia Rio tiêu thụ trên toàn cầu trong 6 tháng đầu năm 2015 là 737.419 xe, Kia Rio hiện là mẫu xe bán chạy nhất của thương hiệu Kia. Tại Việt Nam, Kia Rio bán được 1.357 xe.



**GIÁ BÁN**  
**913 triệu đồng**



### KIA OPTIMA (KIA K5 TẠI HÀN QUỐC)

Là mẫu sedan thuộc phân khúc D. Mẫu xe được nhập về Việt Nam thuộc thế hệ thứ ba với thiết kế mới mang đậm nét công nghệ, nội thất hiện đại và trang bị hệ thống an toàn vượt trội. Đây cũng là chiếc xe được định vị nằm trong chuỗi sản phẩm chiến lược K Series toàn cầu của Kia trong chiến lược tấn công trực diện các đối thủ ở những phân khúc quan trọng nhất để nâng tầm thương hiệu Kia trên thị trường toàn cầu. Đã có 300.685 xe Optima được bán ra trên thế giới trong năm 2014. Tại Việt Nam, Kia Optima sở hữu thiết kế được đánh giá là hiện đại, trẻ trung và mạnh mẽ bậc nhất phân khúc. Trong 6 tháng đầu năm 2015, số xe Optima đã tiêu thụ trên toàn cầu đạt 111.096 xe.



### **KIA SPORTAGE**

Thuộc phân khúc CUV sang trọng, thể thao, có thiết kế trẻ trung, rộng rãi. Hệ thống âm thanh giải trí Infinity 7 loa; Hệ thống cân bằng điện tử ESB, hỗ trợ đỗ xe. Nhiều tiện nghi, an toàn và giá cạnh tranh. Đây cũng là mẫu xe đạt doanh số bán cao thứ 3 trong nhóm sản phẩm bán chạy nhất của thương hiệu Kia trên toàn cầu. Nếu cả năm 2014 đã tiêu thụ được 416.856 xe thì chỉ trong 6 tháng đầu năm 2015 đã có 189.450 xe Sportage có chủ mới.



**GIÁ BÁN**  
**875 triệu đồng**



### **KIA SEDONA**

Là mẫu xe 7 chỗ ngồi, ngay sau khi ra mắt tại Mỹ đã nhanh chóng nhận được những phản hồi rất tích cực từ phía khách hàng. Xe sở hữu thiết kế hiện đại, mới mẻ, đồng nhất với chuỗi sản phẩm định vị thương hiệu với thiết kế mũi hổ đặc trưng cùng những option hiện đại, thuộc hàng cao cấp nhất phân khúc. Chính những yếu tố đó đã giúp doanh số Sedona tăng trưởng 100%, đạt mức trên 14.000 xe tại một trong những thị trường được xem như khó tính nhất thế giới như Mỹ trong năm 2014.

Sedona chính thức có mặt tại Việt Nam từ đầu năm 2015 với hai phiên bản máy xăng và máy dầu. Phiên bản cao cấp nhất được tích hợp nhiều tính năng lần đầu xuất hiện tại Việt Nam như cảnh báo làn đường, cảnh báo điểm mù, hai cửa sổ trời, sáu túi khí và hệ thống giải trí với tám loa Infinity cao cấp bố trí dọc khắp thân xe.



**GIÁ BÁN TỪ**  
**1,185 - 1,305 tỷ đồng**



### **KIA SOUL**

Với ngoại hình cá tính đặc trưng khó có thể tìm thấy sự tương đồng ở các dòng xe khác, Kia Soul mang đến một tinh thần trẻ trung, phóng khoáng, hoàn toàn phù hợp cho những ai không thích cảm giác bị “đụng hàng” khi lái xe trên đường. Mới tiếp cận, có thể có người cảm thấy rất lạ với lối thiết kế của Soul, nhưng nếu bỏ ra thêm vài phút ngắm nghía sẽ cảm nhận được “chất” của sản phẩm này và càng nhìn càng bị cuốn hút. Cụm đèn LED trước và sau làm tăng thêm nam tính và sức mạnh cho xe. Không ít khách hàng sẽ choáng ngợp với trang thiết bị mà Soul sở hữu như cửa sổ trời toàn cảnh Panorama tinh tế cùng trang bị nội thất trong nhóm mười xe có thiết kế ấn tượng do tạp chí Wardsauto bình chọn. Hệ thống vận hành của xe cũng rất ấn tượng với động cơ Nu 2.0L, công suất tối đa 156 mã lực, ba chế độ lái Normal, Comfort và Sport dễ dàng tương thích với mọi hoàn cảnh đường sá Việt Nam.



**GIÁ BÁN TỪ**  
**780 - 798 triệu đồng**



### **KIA KOUP**

Để có thêm lựa chọn cho khách hàng, Thaco còn nhập về mẫu xe hai cửa thể thao Cerato Koup phiên bản 2014 với thiết kế hoàn toàn mới, có thể đáp ứng nhu cầu tìm kiếm một mẫu xe hai cửa nam tính đầy “chất chơi” của một số khách hàng. Cụm đèn phía trước đầy lôi cuốn với phong cách vuốt ngược ra sau. Đèn LED ban ngày được thêm vào một cách tinh tế cùng hệ thống đèn HID công suất cao. Ống xả được mạ crom cùng cản sau “hầm hố” càng nhấn mạnh vẻ vững chãi ở phần đuôi xe. Cuối cùng, mâm xe 18 inch tiếp tục hoàn thiện vẻ bề ngoài cuốn hút và ấn tượng của Koup. Nội thất xe được trau chuốt hơn vì thiết kế lấy người lái làm trung tâm. Hàng ghế sau thoải mái với cửa gió riêng biệt và có thể ra vào với cần gạt được bố trí thuận tiện ở hàng ghế trước. Phiên bản lần này nhập về được trang bị động cơ xăng Nu 2.0L, công suất tối đa 159 mã lực, đi kèm là hộp số tự động sáu cấp kết hợp lấy chuyển số tích hợp ngay trên tay lái, giúp xe đạt vận tốc tối đa 210km/g.



**GIÁ BÁN**  
**840 triệu đồng**



# KIA CBU CARS OF

THANH TRA

*IN THE FIRST SIX MONTHS OF 2015, KIA SALES VOLUME REACHED 8.500 VEHICLES, INCREASING 70% IN COMPARISON TO THE SAME PERIOD OF LAST YEAR (NEARLY 5.000 CARS). OF WHICH, KIA CBU CARS REACHED A NUMBER OF 1,710 CARS SOLD, 4 TIMES HIGHER THAN THE SAME PERIOD OF LAST YEAR. KIA CBU CARS' DRAMATIC INCREASE ROUSES CBU CAR SEGMENT IN VIETNAM MARKET. IN GENERAL, KIA IMPORTED MODELS SUCH AS KIA RIO, OPTIMA, SPORTAGE, KIA SEDONA, KIA SOUL, AND KIA KOUP HAVE BEAUTIFUL DESIGN, ADEQUATE DOMINANT FACILITIES, AND COMPETITIVE PRICES IN COMPARISON TO THEIR RIVALS OF THE SAME SEGMENT THAT HELPS THEM WIN CUSTOMERS' TRUST AND LOVE.*



## **KIA RIO**

As a sub-compact car of B segment, Kia Rio is a CBU five-door hatchback imported by THACO since 2013 and now there is a four-door sedan version. Kia Rio's strengths consist of strong and sporty design, large space, operating stability, fuel efficiency, and competitive price. With its smart and young design being suitable to the urban traffic and fuel efficiency engine, Kia Rio in both sedan and hatchback body styles has been immediately welcomed by customers, especially young and active ones. The total sales volume of Kia Rio worldwide in the first six months of 2015 reached 737.419 cars; and it is the best seller model of Kia. In Vietnam, Kia Rio reached a sales volume of 1,357 cars

**Price: 490-590 million dong**

## **KIA OPTIMA (Kia K5 in Korea)**

Kia Optima is a sedan of D segment. The model imported to Vietnam belongs to the third generation that has boldly technical design, modern interior, and dominant safety system. It is positioned in Kia K-Series in the directly offensive strategy to its rivals of the most important segment to enhance Kia brand in the global market. There were 300,685 Kia Optima cars sold worldwide in 2014. In Vietnam, Kia Optima design is considered to be the most modern, powerful, and youngest one of its segment. In the first six months of 2015, Optima reached a worldwide sales volume of 111.096 vehicles.

**Price: 913 million dong**

# ATTRACTIVE PRICES



## KIA SPORTAGE

Belonging to CUV segment, Kia Sportage has cutting edge, young, sporty, and spacious design; seven-speaker Infinity Audio System; electronic balance system (ESB); and downhill running support. With its various facilities, high safety, and competitive price, the model reached the 3rd highest sales figure in Kia's best seller worldwide product group. In 2014, there were 416,856 Sportage cars sold, and that number of in the first six months of 2015 is 189,450 cars.

**Price: 875 million dong**

## KIA SEDONA

Kia Sedona is a seven-seat car that receives customers' positive feedback right after its launch in the U.S. Its design is state-of-the-art and consistent to product series positioning Kia brand with tiger nose design and modern options. It is the full options version of its segment. Those elements help Sedona reach a growth rate of 100%, achieving 14,000 cars sold in 2014 in the U.S. market, which is known as one of the most difficult markets in the world.

Sedona was officially released in Vietnam since early 2015 with diesel and gasoline engine. The full options version is integrated with many functions being in Vietnam for the first time such as lane warning, blind spot warning, dual sunroofs, six airbags and entertainment system of eight Infinity Speakers alongside of the body.

**Price: 1.185 - 1.305 billion dong**

## KIA SOUL

With its unique appearance, Kia Soul brings liberal and young spirit for those who do not expect to be looked alike when driving on the road. At first glance, customers may feel weird by the Soul's design. However, by enjoying it just a few more minutes, you will find its "quality"; and the more you see it, the more fascinating it seems to you. Front and back LED lights increase its masculinity and strength. Customers will be breath-taking by Soul's equipment like sophisticated panoramic sunroofs and interior as one of 10 best interiors by Wardsauto Magazine. The operation system is impressive with Nu 2.0L engine, maximum capacity of 156 HP, three driving systems of Normal, Comfort, and Sport making it easier to adapt to all traffic conditions in Vietnam.

**Price: 780-798 million dong**

## KIA KOUPI

To bring more choices to customers, THACO imports two-door sporty model Cerato Koup version 2014 with brand new design to meet some customers' need of "indulging" masculine two-door model. LED headlights are attractive with backwards stretching design. LED daylight bulbs are sophisticatedly added with HID high capacity light system. The spout is chrome-plated with "aggressive" rear bumper skirt to emphasize the solid look of the rear. Last but not least, 18-inch wheel continues to perfect the impressive and fascinating look of Koup. The interior is polished up with the driver-centered design. The rear bench creates comfortable feeling thanks to its separate adjustable shutters with levers conveniently set in the front bench. This version is equipped with diesel engine Nu.2.0L with maximum capacity of 159 Hp and six-speed automatic gearbox with transmission integrated in the steering wheel that helps the vehicle to reach maximum speed of 210km/h.

**Price: 840 million dong**



*New*  
**SORENTO**  
CÔNG NGHỆ MỚI - ĐẲNG CẤP MỚI













**New**  
**SORENTO**











# *Mazda CX-5*

## MẪU CUV 5 CHỖ TIỆN DỤNG VÀ AN TOÀN

TRANG PHẠM

**6 THÁNG ĐẦU NĂM 2015, MAZDA CX-5 ĐẠT 2.017 XE,  
TĂNG 77% SO VỚI CÙNG KỲ NĂM 2014 VÀ TIẾP TỤC GIỮ  
VỮNG VỊ TRÍ MẪU CUV BÁN CHẠY NHẤT TẠI VIỆT NAM.**





## **THIẾT KẾ LÝ TƯỞNG CHO XE CUV 5 CHỖ**

Điểm thu hút của CX-5 chính là phong cách hiện đại, hướng đến những khách hàng thích khám phá, trải nghiệm, tìm kiếm mẫu xe có thiết kế tiện dụng và năng động của dòng crossover. Ngôn ngữ thiết kế KODO - “Linh hồn của sự chuyển động” thể hiện qua những đường dập nổi chạy dọc thân xe mang đến dáng vẻ thể thao và mạnh mẽ từ mọi góc nhìn. Cụm đèn phía trước vượt dài cá tính, dải đèn LED ban ngày làm tăng nét hiện đại, phù hợp với xu hướng của những khách hàng trẻ tuổi.

Nội thất bên trong Mazda CX-5 khá rộng rãi nhờ vào thiết kế hợp lý và bố trí các trang bị khoa học. Khoang lái có thiết kế đơn giản và đậm chất thể thao với hàng loạt các thiết bị bọc da và nhiều chi tiết mạ crôm, gia tăng sự tinh tế và đẳng cấp cho Mazda CX-5. Ghế lái chỉnh điện 8 hướng có thể điều chỉnh độ cao thấp của ghế ngồi phù hợp với người lái. Vô-lăng bọc da tích hợp phím điều khiển hệ thống giải trí, kiểm soát hành trình Cruise Control, kết nối Bluetooth kết hợp chức năng đàm thoại rảnh tay giúp nâng cao an toàn khi cầm lái. Hệ thống giải trí đầy đủ các tính năng như kết nối USB, AUX, Ipod đi cùng dàn âm thanh 9 loa Bose cao cấp, màn hình DVD định vị GPS là những trang bị tiêu chuẩn trên cả 2 phiên bản của Mazda CX-5 tại thị trường Việt Nam.

Là mẫu xe hướng đến các tiêu chí tiện dụng và phù hợp với gia đình trẻ trong những chuyến đi xa, nội thất Mazda CX-5 tăng cường các hộc đựng đồ và khoang hành lý rộng rãi với dung tích 500L. Hàng ghế sau trang bị tựa tay, hộc đựng ly và gập 60:40 tăng thêm sự linh hoạt cho không gian phía sau.

## **CÔNG NGHỆ SKYACTIV HIỆN ĐẠI VÀ HỆ THỐNG AN TOÀN TIÊU CHUẨN**

Mazda CX-5 là mẫu xe đầu tiên ứng dụng công nghệ SkyActiv - cải tiến đột phá về động cơ, hộp số, khung gầm và thân xe giúp nâng cao đồng thời cả tính năng vận hành, hiệu quả sử dụng nhiên liệu.

Động cơ Mazda CX-5 có dung tích 2.0L, công suất cực đại 153 mã lực tại 6.000 vòng/phút và mô men xoắn cực đại 200 Nm tại 4000 vòng/phút. Hộp số tự động 6 cấp kết hợp với công nghệ phun xăng trực tiếp cho mức tiêu thụ nhiên liệu trung bình (trong điều kiện tiêu chuẩn) là 6,4 lít/100km.

Một ưu điểm khác của Mazda CX-5 nằm ở cảm giác vận hành êm ái, nhẹ nhàng. Tay lái trợ lực điện nhạy bén giúp điều khiển linh hoạt trong phố đông và đảm bảo ở tốc độ cao. Các bàn đạp ga, phanh đều cho phản hồi chính xác và thích ứng nhanh với người điều khiển. Sự ổn định của hệ thống khung gầm kết hợp cùng khả năng cách âm tốt cũng là một đặc điểm quen thuộc trên các dòng xe Mazda và Mazda CX-5, mang lại cảm giác thoải mái cho hành khách trên những hành trình dài.

Hoàn toàn đáp ứng tiêu chuẩn “an toàn 5 sao” của Viện bảo hiểm an toàn giao thông Mỹ (IIHS), Mazda CX-5 được trang bị hệ thống an toàn đầy đủ cho cả 2 phiên bản bao gồm hệ thống chống bó cứng phanh (ABS), cân bằng điện tử (DSC), phân bổ lực phanh (EBD), chống trượt (TCS), chống lật (RSC), đèn pha tích hợp chức năng tự động điều chỉnh góc chiếu đèn pha, 6 túi khí, camera lùi... đảm bảo thiết lập chuẩn mực an toàn tin cậy trong phân khúc CUV 5 chỗ, một ưu điểm quen thuộc đáng tự hào của thương hiệu Mazda.

Với mức giá từ 1,084 tỷ đồng cho đến 1,134 tỷ đồng, đây không chỉ là mức giá thực sự cạnh tranh trong phân khúc CUV tại Việt Nam mà còn mang lại cho khách hàng cảm giác sở hữu một chiếc xe có giá trị vượt trên giá bán với đẳng cấp toàn diện về thương hiệu, trang bị và công nghệ.

# *Mazda CX-5*

A FIVE-SEAT CUV OF CONVENIENCE AND SAFETY

TRANG PHAM

**IN THE FIRST SIX MONTHS OF 2015, MAZDA CX-5 REACHED THE NUMBER OF 2,017 VEHICLES SOLD, INCREASING 77% COMPARED TO THE SAME PERIOD OF 2014 AND MAINTAINING ITS POSITION OF THE BEST-SELLER CUV IN VIETNAM.**



## **Ideal design for a five seat CUV**

CX-5 draws attention thanks to its modern style towards customers who love exploration and experience and are looking for a crossover model of convenient and active design. KODO language design, the soul of motion, is represented via embossed lines alongside the vehicle body bringing the sportive and strong look from every angle of view. The long front headlights and daylight LED bulbs increase the modern look being appropriate to the trend of young customers.

Mazda CX-5's interior looks spacious thanks to the appropriate design and the scientific arrangement of equipment. The cabin owns simple and sportive design with a series of leather covered equipment and chrome-plated parts enhancing the sophisticated and classy property for Mazda CX-5. The height of 8-way power wheel seat is adjustable to be appropriate for drivers. Leather covered steering wheel is integrated with entertainment system control, cruise control, Bluetooth connectivity, and hands-free conversation function improving the safety when driving. The entertainment system with adequate features such as USB, AUX, and Ipad connection; nine-speaker high class Bose audio system; and DVD screen with GPS navigation is standard equipment on both versions of Mazda CX-5 in Vietnam market.

With the aim of being convenient and appropriate for young families in long distance journeys, Mazda CX-5's interior is equipped with more drawers and a spacious luggage room of 500L. The rear bench is equipped with arm rest, cupholders, and the folding configuration of 60:40 split increasing the flexibility for the rear space.

## **Modern SkyActiv Technology and Standardized Safety**

Mazda CX-5 is the first model that uses advanced SkyActiv Technology of engine, gearbox, chassis, and body to enhance its performance and fuel efficiency.

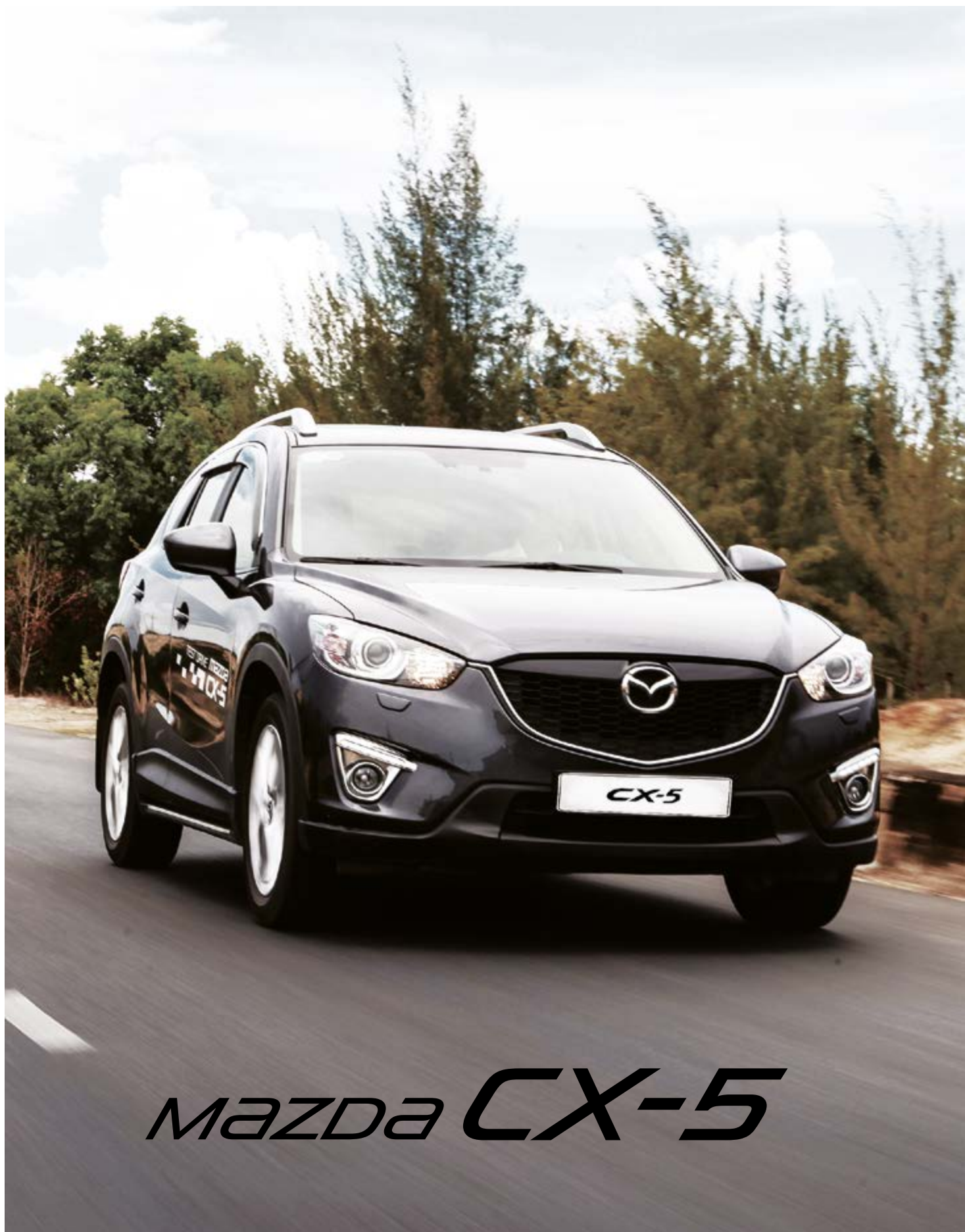
Mazda CX-5 engine has the capacity of 2L, maximum power of 153Hp at 6,000rpm and peak torque of 200Nm at 4,000rpm. Automatic six-speed gearbox and direct diesel injection technology offer an average fuel consumption of 6.4L/100km (in standard conditions).

Another advantage of Mazda CX-5 is its smooth driving. Speed-sensitive power-assisted steering creates the flexible control on crowded street and the compactness at high speed. Gas and brake pedals offer exact response and are easy to be quickly adapted by drivers. The chassis stability and high soundproof property are common features of Mazda and Mazda CX-5, bringing the comfort for passengers on long distance routes.

Fully meeting the "five star safety criteria" of the U.S Insurance Institute of Highway Safety (IIHS), Mazda CX-5 is equipped with an adequate safety system for both versions, including the anti-lock braking system (ABS), dynamic stability control (DSC), electronic brake force distribution (EBD), traction control system (TCS), roll stability control (RSC), headlights integrated with automatic headlight range control, six airbags, reverse camera etc. to ensure safety standard in five seat CUV segment, a proud advantage of Mazda brand.

With the price range from 1,084 to 1,134 billion dong, Mazda CX-5 owns a competitive price compared to other vehicles of CUV segment in Vietnam and brings customers a feeling that they own a car whose value is beyond its selling price with comprehensively high rank of brand, equipment, and technology.





*Mazda CX-5*









# *Mazda CX-5*

CÔNG NGHỆ VƯỢT TRỘI





# MAZDA CX-9

## MẪU SUV CAO CẤP

TRANG PHẠM

**Sở hữu "tố chất" thể thao từ thiết kế đến vận hành, khả năng off-road khá tốt cùng không gian rộng rãi cho cả gia đình, Mazda CX-9 mang đến khái niệm SUV hạng trung mới đa dụng, tiện nghi và an toàn hơn.**



## THIẾT KẾ HIỆN ĐẠI, PHONG CÁCH SANG TRỌNG VÀ LỊCH LẼM

Ngoại hình Mazda CX-9 là sự kết hợp hoàn hảo giữa sự rắn rỏi, mạnh mẽ của một chiếc SUV đích thực và phong cách sang trọng, lịch lãm của một mẫu xe hạng sang. Triết lý thiết kế KODO hiện đại đặc trưng của thương hiệu Mazda với những đường vuốt dài từ đầu đến đuôi xe tôn lên dáng vẻ thể thao, năng động. Lưới tản nhiệt mở rộng và được trau chuốt viền mạ chrome cao cấp. Cụm đèn pha xe-xon và đèn LED chạy ban ngày tăng cường hiệu suất chiếu sáng, hệ thống đèn hậu dạng LED và đèn phanh tích hợp trên cánh hướng gió giúp nâng cao hiệu quả phanh. Bộ mâm hợp kim nhôm 5 chấu 20 inches tạo cảm giác cứng cáp và mạnh mẽ khi di chuyển.

Tổng thể khoang xe đủ rộng rãi cho cả gia đình, khoảng cách giữa các hàng ghế khá linh hoạt cho phép hành khách thay đổi tư thế dễ dàng, hai hàng ghế sau có thể gập gọn gàng theo tỉ lệ 60/40 (hàng ghế thứ hai) hoặc 50/50 (hàng ghế thứ ba) mở ra không gian thoải mái cho hành khách ngồi sau đồng thời tăng diện tích cho khoang hành lý.

Khoang nội thất thiết kế đơn giản, các nút điều khiển trong bảng táp-lô được bố trí khoa học và thân thiện với người sử dụng. Nội thất khoang xe sử dụng hoàn toàn chất liệu da cho ghế, bọc vô lăng, cần số và các chi tiết khác được mạ chrome và ốp gỗ sang trọng gia tăng sự tinh tế cho nội thất Mazda CX-9.

Bên cạnh đó, việc trang bị hàng loạt các tiện nghi hiện đại đã đưa Mazda CX-9 trở thành mẫu SUV chuẩn mực đẳng cấp như tay lái tích hợp điều chỉnh âm thanh, hệ

thống 10 loa Bose, kết nối Bluetooth/USB/Ipod/AUX, điều hòa tự động 2 dàn lạnh trước và 1 dàn lạnh hàng ghế sau, ghế chỉnh điện 10 hướng và nhớ vị trí (ghế lái) và chỉnh điện 4 hướng (ghế hành khách), cửa sổ trời, cửa sau gập điện...

## ĐỘNG CƠ VÀ HỆ THỐNG AN TOÀN

CX-9 trang bị động cơ V6 3.7L, công suất 274 mã lực tại 6.250 vòng/phút và mô-men xoắn cực đại 367Nm tại 4.250 vòng/phút, truyền động qua hộp số tự động 6 cấp tiêu chuẩn. Kết cấu thân xe và khung gầm liền khối cùng hệ thống treo trước kiểu Macpherson và giảm xóc sau dạng đa liên kết mang lại cảm giác cân bằng và ổn định khi di chuyển trên địa hình xấu. Khoang lái cách âm tốt cùng tầm nhìn bao quát rộng, gương chiếu hậu lớn hỗ trợ khả năng quan sát đem đến cảm giác lái năng động, thoải mái và an toàn vượt trội.

Mazda CX-9 đã được cơ quan quản lý an toàn giao thông đường bộ của Mỹ (NHTSA) chấm điểm ở mức 5 sao về mức độ an toàn với các trang bị tiêu chuẩn gồm hệ thống chống bó cứng phanh (ABS), cân bằng điện tử (DSC), chống trượt (TCS), chống lật (RSC), 6 túi khí, cảm biến lùi, camera lùi...

Mazda CX-9 được nhập khẩu từ Nhật Bản và phân phối tại Việt Nam với mức giá 1,860 tỷ đồng (đã bao gồm thuế GTGT).





# MAZDA CX-9

## High-class SUV

TRANG PHAM



### **Mazda CX-9 - High-class convenient SUV**

**Being sportive in terms of design and operation and owning good off-road performance and spacious space for the whole family, Mazda CX-9 creates a new definition of a safer and more convenient multi-purpose midsize SUV.**

## Modern design and luxurious and smart style

**M**azda CX-9's look is the perfect combination of the firmness and the powerfulness of a truly SUV and the luxurious and smart style of a high-class vehicle model. KODO modern design philosophy is the feature of Mazda brand with sleek long lines from the front to the rear of the vehicle enhancing its sporty and dynamic look. The radiator grille is wide-open and plated with high class chrome. Xenon headlights and LED daytime running lamps improve the light efficiency. LED rear lights and stop lights integrated on rear spoiler help enhance braking efficiency. 20-inch five-way aluminum alloy pallet creates the soundness and powerfulness when driving.

The model offers a large interior space for the whole family. The distance between benches is flexible that allows passengers to easily change their sitting posture. 60/40 split second row seats and 50/50 split third row seats offer a roomy space for passengers sitting behind and increase space for the luggage room.

Mazda CX-9 owns a simple interior design with the scientific and friendly arrangement of control buttons on the switch board. Seats, steering wheel, and gear shift are covered by leather and other parts are plated by chrome or coated by wood enhancing the sophisticated look for its interior.

Furthermore, with a series of modern equipment, Mazda CX-9 becomes a standardized classy SUV in terms of its audio integrated steering wheel, 10-speaker Bose audio system, Bluetooth/USB/Ipod/AUX connection, automatic air conditioning with two front coolers and one rear cooler, 10-way adjustable power driver's seat and 4-way adjustable power passengers' seats, sunroof, power rear door etc.



## Safety system and engine

**C**X-9 is equipped with the engine of V6 3.7L, the power of 274 Hp at 6,250 rpm and the peak torque of 367Nm at 4,250 rpm; and the standardized six-speed

automatic transmission. The compact structure of body and chassis, Macpherson front suspension system, and multilinked rear damper create the feeling of balance and stability when driving on tough roads. Cabin with high visibility and proofing capacity together with large rear mirror brings a dynamic and comfortable driving feeling and optimal safety.

Mazda CX-9 safety was rated 5 stars by the U.S. National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) for its standard equipment including Anti-lock Braking System (ABS), Dynamic Stability Control (DSC), Traction Control System (TCS), Roll Stability Control (RSC), 6 airbags, rear parking sensors, reverse camera etc.

Mazda CX-9 is imported from Japan and distributed in Vietnam with the price of 1,860 billion dong (value added tax included).





AUTO THACO

*Mazda* **BT-50**

MẠNH MẼ VÀ ĐA NĂNG











# *MAZDA BT-50*

MẠNH MẼ VÀ ĐA NĂNG









# ALL NEW *Mazda* 6

CÔNG NGHỆ VƯỢT TRỘI











# Mazda2-2015

## ĐĂNG CẤP XE CỎ NHỎ

TRANG PHẠM



### MAZDA2 CHÍNH THỨC RA MẮT VỚI HAI PHIÊN BẢN SEDAN VÀ HATCHBACK, SỬ DỤNG ĐỘNG CƠ SKYACTIV 1,5 LÍT TẠI VIỆT NAM.

Phát triển dựa trên phiên bản Concept Hazumi, Mazda2 thế hệ mới ra đời với sự lột xác hoàn toàn so với thế hệ cũ: Năng động hơn, cá tính hơn, mạnh mẽ hơn. Hazumi trong tiếng Nhật có nghĩa là "Bùng nổ", được sử dụng với hàm ý thể hiện một chiếc xe nhỏ gọn, thuận tiện đi lại trong thành phố, nhưng vẫn tiềm ẩn sức mạnh vượt trội và khả năng vận hành tuyệt vời.

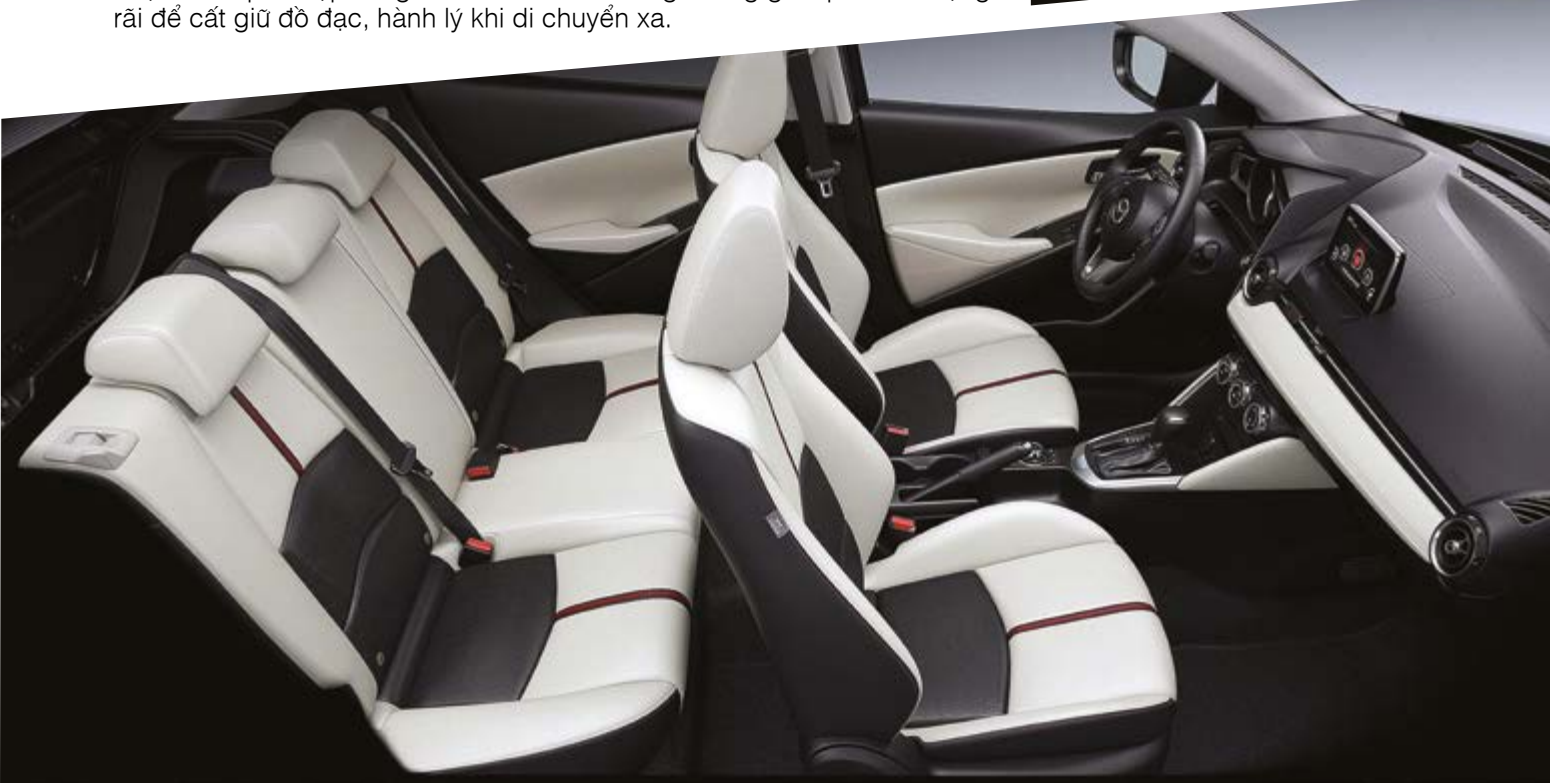
Cũng giống như CX-5, Mazda6 và Mazda3, ngôn ngữ thiết kế KODO và công nghệ SKYACTIV được kế thừa và nâng cao đối với Mazda2 và Mazda đặt ra mục tiêu đảm bảo chất lượng đồng nhất cùng với các sản phẩm thế hệ trước.

Về kích thước, Mazda2 bản hatchback dài 4.060 mm, bản sedan dài hơn 260 mm, tổng thể dài 4320 mm. Nhờ vậy, thể tích khoang hành lý của bản sedan khá rộng rãi, đạt tới 440 lít - hơn gần gấp đôi so với Mazda 2 hatchback (280 lít). Về thiết kế, Mazda2 là mẫu xe thứ 4 kế thừa trọn vẹn ngôn ngữ thiết kế KODO với những đặc điểm nhận diện quen thuộc như lưới tản nhiệt hình cánh chim mang tính biểu tượng của thương hiệu Mazda, được mạ chrome sang trọng nổi liền cụm đèn pha và đèn hậu hình tam giác được kéo dài đến cốp sau mang đến cho Mazda2 một cái nhìn hài hòa và cân đối hơn. Phiên bản hatchback sử dụng cụm đèn trước dạng LED tích hợp đèn LED ban ngày cho ánh sáng cường độ cao và tiết kiệm năng lượng. Đèn hậu có hiệu ứng ánh sáng hình chữ U hình tượng đôi mắt kẻ sân mờ cuốn hút, mâm 16 inch với bề mặt được làm sáng bóng nổi bật.

Khoang nội thất lấy người lái làm trung tâm, thiết kế trụ cột A lùi về sau 80mm, trục cơ sở dài hơn 80mm so với phiên bản trước, tối ưu hóa không gian khoang lái giúp gia tăng tầm nhìn tốt hơn và tư thế ngồi thoải mái hơn, mang đến cảm giác chủ động khi cầm lái. Trong khi đó, không gian dành cho hành khách có thiết kế liền mạch, tạo cảm giác thoải mái và rộng rãi cho hành khách đi cùng.

Với mục tiêu trở thành chuẩn mực mới trong thiết kế nội thất, mọi chi tiết trên Mazda2 đều được trau chuốt tỉ mỉ. Từ lựa chọn chất liệu cho đến gia công, phối màu, tất cả đều được chế tác dưới bàn tay của những nghệ nhân Nhật Bản, đưa nội thất Mazda2 trở thành một trong những sản phẩm có chất liệu nội thất tốt nhất phân khúc.

Nội thất xe thiết kế gọn gàng, đơn giản nhưng thân thiện và nhiều tiện ích thường chỉ xuất hiện trên những dòng xe cao cấp như ghế da, hệ thống Comander Control với màn hình LCD cảm ứng, điều hòa tự động, khởi động bằng nút bấm Start/ Stop, vô lăng bọc da tích hợp nút điều khiển đa chức năng. Hệ thống giải trí CD 6 loa, kết nối AUX, USB, Bluetooth hỗ trợ đàm thoại rảnh tay. Hàng ghế sau trang bị 3 tựa đầu và có thể gấp linh hoạt 60/40 phù hợp với gia đình trẻ cần khoảng không gian phía sau rộng rãi để cất giữ đồ đạc, hành lý khi di chuyển xa.







Tuy sở hữu kích thước nhỏ gọn nhưng Mazda 2 sử dụng động cơ SKYACTIV dung tích 1.5L, hoàn toàn tương tự như Mazda3, công suất 109 mã lực tại 6.000 vòng/phút, mô men xoắn cực đại 141 Nm tại 4.000 vòng/phút, hộp số tự động 6 cấp, cấu trúc khung gầm - thân xe SkyActiv giúp giảm trọng lượng, tối ưu khả năng vận hành. Hệ thống tự động tắt máy (I-Stop) khi dừng xe cũng là trang bị tiêu chuẩn hỗ trợ đáng kể giúp tăng cường khả năng tiết kiệm nhiên liệu. Điểm nổi bật của Mazda2 là trang bị tiêu chuẩn chế độ thể thao (Sport) cho hộp số, mang lại cảm giác lái chân thực, cải thiện khả năng tăng tốc và gia tăng hiệu năng làm việc cho động cơ 1.5L.

Tương tự như các sản phẩm SkyActiv trước, Mazda2 cũng được trang bị an toàn tiêu chuẩn như hệ thống chống bó cứng phanh (ABS), phân phối lực phanh điện tử (EBD), hỗ trợ phanh khẩn cấp (EBA). Đặc biệt, so với thế hệ trước, Mazda2 mới được tăng cường hệ thống cân bằng điện tử (DSC), chống trượt (TCS), đèn cảnh báo phanh khẩn cấp (ESS), hỗ trợ khởi hành ngang dốc (HLA), khóa cửa tự động khi vận hành, camera lùi, 2 túi khí, hệ thống cảnh báo chống trộm đi cùng chức năng mã hóa động cơ và hệ thống nhắc nhở thắt dây an toàn cho hàng ghế trước.



Mazda2 mới tiếp tục khẳng định giá trị khi vinh dự được nhận các giải thưởng danh giá nổi bật như: 2014 Japan's Good Design Gold Award (giải thưởng trao cho những sản phẩm có thiết kế ấn tượng và độc đáo); 2014-2015 Japanese Car of the Year (Giải thưởng giành cho những sản phẩm được đánh giá xuất sắc tại thị trường Nhật); 2015 Germany's Golden Steering Wheel (giải thưởng danh giá được độc giả và chuyên gia bình chọn tại 25 quốc gia châu Âu).





# Mazda2-2015

## CLASSY SUB-COMPACT CAR

TRANG PHAM

**Mazda2 officially launched two versions, sedan and hatchback, using SkyActiv 1.5L technology in Vietnam.**



**R**egarding its dimension, Mazda2 hatchback and sedan versions are 4,060mm and 4,320mm in length, respectively. Thanks to that, sedan's luggage room is spacious with the capacity of 410 liter, two times bigger than that of Mazda2 hatchback (280 liter). In terms of design, Mazda2 is the fourth model fully inheriting KODO - Soul of Motion design language with familiar identity including chrome-plated radiator grille in shape of Mazda's flying bird signature wings connecting with triangle rear lights and headlights stretching to the rear trunk that brings Mazda2 a more harmonious look. Hatchback version uses LED headlights integrated with LED daytime running lights offering high volume light and saving energy. The rear light has the eye-catching U-shaped light effect of hunter's eyes, and the 16-inch alloy wheels are prominent with high-gloss surface.

**W**ith driver-centric cockpit, 80mm-pushed back A-pillars, and a wheelbase which is 80mm longer than the previous version, Mazda2 optimizes the cabin space to deliver a better visibility and more comfortable seating posture creating better driving feel for drivers. Space for passengers owns compact design creating a sense of comfort and spaciousness.

**W**ith the aim of setting a new standard in interior design, all details of Mazda2 are paid careful attention. It is Japanese craftsmen who choose materials, process, and mix colors making Mazda2 interior become one of the best interiors in its segment.

**M**azda2 next-generation own simple, neat, and friendly design with many utilities usually owned by high-class vehicles such as leather-covered seats, tough screen commander control, automatic air-conditioning, start/stop button, smart key, leather-wrapped steering wheel integrated with functional button, six-speaker CD entertainment system, and

*DEVELOPED ON THE BASIS OF HAZUMI CONCEPT VERSION, MAZDA2 NEXT-GENERATION IS COMPLETELY DIFFERENT FROM THE PREVIOUS GENERATION WITH A MORE DYNAMIC AND POWERFUL LOOK AND PERSONALITY. HAZUMI IN JAPANESE MEANS “EXPLOSION” USED TO PRESENT A NOTION THAT A SMALL AND CONVENIENT INNER-CITY CAR STILL OWNS A DOMINANT POTENTIAL POWER AND WONDERFUL OPERATION CAPACITY*



AUX/USB/Bluetooth hands-free connectivity. The rear seats are equipped with 3 headrests and 60/40 split fold backrest appropriate for young families that need large rear space to store luggage during their long distance journeys.

**D**espite being a small car, Mazda2 uses the same 1.5L SkyActiv technology of Mazda 3 with the power of 109Hp at 6,000rpm, peak torque of 141Nm at 4,000rpm, automatic six-speed gearbox, SkyActiv-Body chassis structure to reduce weight optimizing the operation capacity. Idling stop system (i-Stop) is also a standard equipment to enhance the fuel efficiency. Mazda2's remarkable feature is its sport mode that offers a real driving feel improving the speed-up capacity and performance efficiency for 1.5L engine.

**A**s previous SkyActiv products, Mazda2 is also equipped with standard safety kit such as Anti-lock Braking System (ABS), Electronic Brake-force Distribution (EBD), and Emergency Brake Assist (EBA). Especially, compared to the previous generation, Mazda2 new version is

added with Dynamic Stability Control (DSC), Traction Control System (TCS), Emergency Stop Signal (ESS), Hill Launch Assist (HLA), automatic locker, reserve camera, 2 air-bags, engine-immobilizer anti-theft with engine coding function, and seat belt reminder system for the front bench.

**A**ll-new Mazda2 model continues to affirm its value when receiving honored awards such as 2014 Japan's Good Design Gold Award (awarded for products owning impressive and unique design), 2014-2015 Japanese Car of the Year (awarded for the best products in Japan market), and 2015 Germany's Golden Steering Wheel (voted by experts and readers at 25 countries in Europe.)



# THACO GIỚI THIỆU XE PEUGEOT 508

PHIÊN BẢN  
MỚI

THANH TRÀ

Ngày 28/5/2015 tại Hà Nội, THACO đã tổ chức "Chương trình giới thiệu xe Peugeot 508 phiên bản mới" với sự tham dự của hơn 80 phóng viên báo, đài trên cả nước. Với thông điệp "Lối cuốn đến từng đường nét", Peugeot 508 phiên bản mới đã xuất hiện ấn tượng trong sự mong đợi của quan khách.



**P**eugeot 508 ra mắt lần đầu tiên vào năm 2010, được coi là chiếc sedan hạng sang phân khúc D tốt nhất của Peugeot trên thị trường toàn cầu với doanh số bán từ khi ra mắt đến tháng 4/2015 đạt hơn 439.900 xe. Riêng 4 tháng đầu năm 2015, Peugeot 508 bán ra 26.480 xe, tăng 7% so với cùng kỳ năm 2014. Hiện nay, Peugeot 508 là một trong những mẫu xe chủ lực luôn đạt doanh số cao hàng năm của thương hiệu Peugeot tại nhiều thị trường như châu Á, châu Âu và thị trường Mỹ. Peugeot 508 cũng nhận được nhiều giải thưởng quốc tế như "Xe của năm 2011" ở Tây Ban Nha, Next Green Car "Xe gia đình tốt nhất năm 2011".



**T**ại Việt Nam, Peugeot 508 ra mắt vào tháng 7/2014 và nhanh chóng chinh phục khách hàng với lô 40 xe đầu tiên nhập về đến tay khách hàng. Tiếp nối thành công, ngày 28/5/2015 tại Hà Nội, Thaco đã tổ chức “Chương trình giới thiệu xe Peugeot 508 phiên bản mới” với nhiều thay đổi trang bị công nghệ đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Peugeot 508 phiên bản mới được Thaco nhập về là phiên bản sedan hạng sang phân khúc D, thuộc dòng xe gia đình cỡ lớn. Xét về tổng thể ở phiên bản mới, 508 không chỉ thay đổi về diện mạo mà còn có sự tinh chỉnh về khung gầm bao gồm hệ thống treo và hệ thống lái, mang đến sự thoải mái, êm ái khi vận hành và cảm giác lái tốt hơn so với thế hệ trước. Chiều dài tổng thể dài hơn 38mm, mang đến cho 508 dáng vẻ uy nghi và sang trọng.

### Ngoại thất

Một trong những điểm thay đổi ấn tượng ở ngoại thất Peugeot 508 là

lưới tản nhiệt với thiết kế nhỏ gọn và sắc sảo hơn. Logo sư tử được đưa xuống nằm ngay trung tâm của lưới tản nhiệt, thể hiện phong cách tiên phong và đẳng cấp. Cụm đèn pha công nghệ Full-LED với các bóng LED thiết kế như những viên pha lê lấp lánh, tạo một cảm giác sang trọng. Dây đèn LED chạy ban ngày, đèn báo rẽ bao quanh đèn sương mù, tất cả đều sử dụng bóng LED, mang đến hiệu ứng ánh sáng cuốn hút và tiết kiệm năng lượng. Ở phía sau, cụm đèn hậu LED thể hiện rõ nét kí hiệu đặc trưng (3 vuốt sư tử). Cản sau thay đổi thiết kế thể thao hơn, tám phản quang lớn, gia tăng khả năng an toàn hơn trong điều kiện thiếu sáng.

### Nội thất

Peugeot 508 có nội thất bọc da cao cấp, sang trọng, không gian rộng rãi, tiện nghi. Các chức năng và trang bị hiện đại như lấy chuyển số sau tay lái, màn hình HUD, gương chiếu hậu chống chói tự động, hệ thống điều hòa tự động 4 vùng độc

lập, hệ thống âm thanh HIFI 10 loa JBL cao cấp. Ở phiên bản mới, 508 còn được trang bị thêm màn hình cảm ứng 7 inches tích hợp hệ thống lưu trữ Jukebox 8 GB. Ngoài ra, còn có thêm sự lựa chọn nội thất thất màu đen).

Thông số kỹ thuật động cơ và hệ thống an toàn của Peugeot 508 phiên bản mới cũng giống như phiên bản hiện hữu. Peugeot 508 phiên bản mới sử dụng động cơ 1.6L THP, hộp số 6 cấp và 3 chế độ lái cho công suất cực đại 156 mã lực tại 6000 rpm cùng mô men xoắn cực đại 240Nm tại 1400 rpm. Đối với hệ thống an toàn, 508 phiên bản mới được trang bị thêm camera lùi, cảnh báo điểm mù, cảm biến áp suất lốp.



# THACO INTRODUCES FACELIFT PEUGEOT 508

THANH TRA

*ON 28 MAY 2015, IN HANOI, THACO HELD THE “LAUNCHING EVENT OF NEW PEUGEOT 508” WITH THE PARTICIPATION OF MORE THAN 80 REPORTERS FROM MANY PRESS AGENCIES NATIONWIDE. WITH THE MESSAGE “ATTRACTIVE IN EVERY LINE”, PEUGEOT 508 NEW VERSION WAS IMPRESSIVELY RELEASED IN THE PRESENCE AND EXPECTATION OF DISTINGUISHED GUESTS.*



**P**eugeot 508 was first released in 2010 and considered as Peugeot's best sedan of D segment in the global market with the total sales figure since its launch to April 2015 of over 439,900 vehicles. Particularly, in the first four months of 2015, Peugeot 508 reached the number of 26,480 vehicles sold, increasing 7% compared to the same period of 2014. Peugeot 508 is now one of the main models of Peugeot brand reaching high sales volume annually in Asian, European and American markets. Peugeot 508 received many international awards such as “The Car of 2011” in Spain and “The Best Family Cars of 2011” by Next Green Car.



In Vietnam, Peugeot 508 was released in July 2014 and quickly conquered customers with the first 40 CBUs sold. Following its success, on 28 May 2015, in Hanoi, THACO organized the event of "Introduction of New Peugeot 508" with many changes in technology equipment to meet customers' need. The new version of Peugeot 508 is the luxurious large family sedan of D segment. In overall, there are not only changes in its appearance but also some adjustments on its chassis including suspension and steering system, bringing comfortable and smooth motion and a better driving feeling compared to previous generations. The overall length is 38mm longer, bringing luxurious and majestic look for Peugeot 508.

### **Exterior**

One of the most impressive changes of Peugeot 508 exterior is the smaller and finer radiator grid. Lion logo was lowered right in the center of radiator grid, representing its pioneer and classy style. Full-LED headlights with LED bulbs designed as sparkle crystal balls create the feeling of luxury. Daytime running lights, indicator light, and fog light all use LED bulbs that bring fascinating light effect and save fuel consumption. In the back, rear LED lights clearly represent its featured signature of 3 lion

claws. Rear bumper skirt looks more sportive with big retro-reflective sheeting improving safety in low light condition.

### **Interior**

Peugeot 508 owns spacious, convenient, and luxurious leather interior with modern functions and equipment such as paddle shifter behind the steering wheel, HUD screen, automatic anti-dazzling rear mirrors, automatic separate four-zone air-conditioning system, and HIFI audio system of 10 high class speakers. The new version of Peugeot 508 is also equipped with seven-inch induction screen integrated with storage system of Jukebox 8 GB. In addition, it offers one more choice of beige interior apart from the black one of the current version.

Engine specifications and safety system remain the same with the old version. Peugeot 508 new version uses engine of 1.6L THP, six-speed gear box, and three driving modes with maximum capacity of 156 HP at 6,000 rpm and peak torque of 240Nm at 1,400 rpm. In terms of safety system, Peugeot 508 new version is equipped with backup camera, blind spot warning, and tire pressure monitoring system.





**PEUGEOT**

# PEUGEOT **3008**

ĐẲNG CẤP CHÂU ÂU



**MOTION & EMOTION**





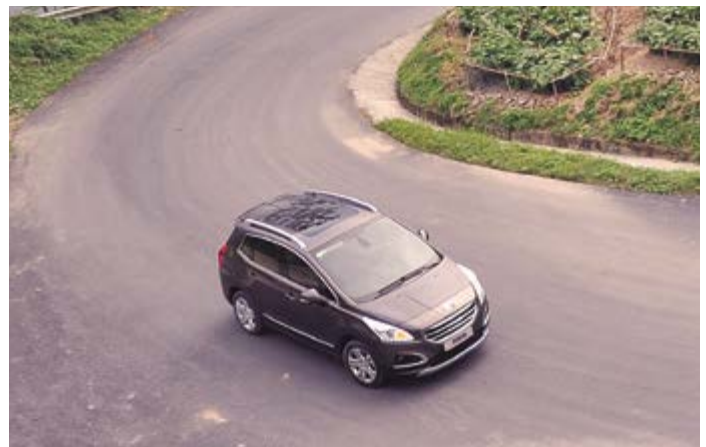






**PEUGEOT 3008**  
ĐẲNG CẤP CHÂU ÂU

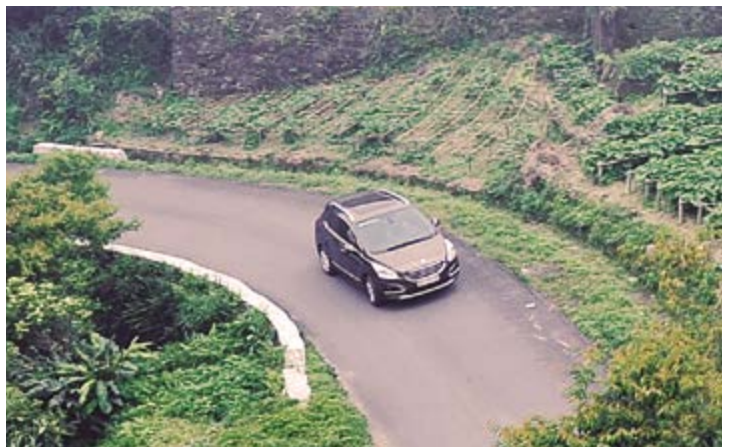








**PEUGEOT 3008**  
ĐẲNG CẤP CHÂU ÂU





# THACO OLLIN500B & THACO OLLIN700B

## SẢN PHẨM XE TẢI TRUNG MỚI

THẠCH LỰU



VỚI DOANH SỐ BÁN HƠN 2.700 XE TRONG NĂM 2014 (TĂNG GẤP 4 LẦN SO VỚI NĂM 2013) VÀ HƠN 2.900 XE TRONG 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2015, DÒNG XE THACO OLLIN ĐÃ TỪNG BƯỚC XÁC LẬP VỊ THẾ LÀ DÒNG SẢN PHẨM ĐƯỢC TIN DÙNG HÀNG ĐẦU TRONG PHÂN KHÚC TẢI TRUNG (TẢI TRỌNG 1,98 - 8 TẤN) TẠI VIỆT NAM. ĐỂ ĐÁP ỨNG NHU CẦU VẬN CHUYỂN ĐA DẠNG CỦA KHÁCH HÀNG VÀ PHÙ HỢP VỚI CÁC QUY ĐỊNH MỚI CỦA BỘ GTVT VỀ TẢI TRỌNG, NĂM 2015, THACO TIẾP TỤC NÂNG CẤP, PHÁT TRIỂN NHIỀU SẢN PHẨM MỚI THEO TIÊU CHÍ “UỖ VIỆT HƠN, KINH TẾ HƠN”. TRONG ĐÓ, THACO OLLIN500B (4,99T) VÀ THACO OLLIN700B (7T) LÀ 2 MẪU SẢN PHẨM VỪA ĐƯỢC THACO ĐƯA RA THỊ TRƯỜNG VÀO THÁNG 6/2015 ĐÃ NHẬN ĐƯỢC SỰ ỦNG HỘ LỚN CỦA KHÁCH HÀNG NHỜ NHIỀU ƯU ĐIỂM VƯỢT TRỘI: CẤU HÌNH PHÙ HỢP, TẢI TRỌNG CHO PHÉP CHỞ LỚN VÀ GIÁ CẠNH TRANH.

## CHẤT LƯỢNG ỔN ĐỊNH, LINH KIỆN ĐỒNG BỘ

**THACO OLLIN500B/700B** hội tụ những tính năng ưu việt hơn so với các sản phẩm cùng phân khúc về chất lượng ổn định, linh kiện đồng bộ, tuổi thọ và khả năng khai thác cao. Việc lựa chọn linh kiện phù hợp và đồng bộ để lắp ráp, sử dụng công nghệ khung xe tải nặng để tối ưu hóa hệ thống treo và dùng thép cường lực có kết cấu vững chắc là yếu tố quan trọng làm nên tính ổn định và tăng độ bền cho sản phẩm.

**THACO OLLIN500B/700B** được trang bị động cơ công suất 110Ps (Thaco Ollin500B) và 120Ps (Thaco Ollin700B) với ưu điểm: mạnh mẽ, bền bỉ, tiết kiệm nhiên liệu, thân thiện với môi trường. Với turbo tăng áp, có hệ thống làm mát khí nạp, Thaco Ollin500B/700B không chỉ vận hành mạnh mẽ mà còn tăng tốc nhanh, rất phù hợp khi chạy trên đường cao tốc.

## CẤU HÌNH PHÙ HỢP, TẢI TRỌNG LỚN

So với các sản phẩm cùng phân khúc, Thaco Ollin500B/700B có tải trọng cho phép chở lớn hơn: Thaco Ollin500B có tải trọng 4,99 tấn (trong phân khúc 2 - 5 tấn); Thaco Ollin700B có tải trọng 7 tấn (trong phân khúc 4,5 - 7 tấn); cấu hình phù hợp với các quy định mới về vận tải đường bộ, giúp tiết kiệm chi phí, mang lại hiệu quả kinh tế cao cho khách hàng. Bên cạnh đó, chiều dài thùng Thaco Ollin700B là 6,15m, lớn hơn các sản phẩm cạnh tranh, có thể chuyên chở được những hàng hóa cồng kềnh như sắt thép, vật liệu xây dựng. Thùng xe được đóng trên dây chuyền công nghệ tiên tiến của Hàn Quốc, được sơn nhúng tĩnh điện, phong phú về chủng loại (gồm thùng lửng, thùng mui bạt, thùng kín với các vật liệu inox, nhôm, tôn kẽm, tôn đen...), đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng và phù hợp với các quy định hiện hành về vận tải đường bộ.

## VẬN HÀNH ỔN ĐỊNH, AN TOÀN

Một trong những ưu điểm vượt trội của Thaco Ollin500B/700B là độ an toàn cao, rất phù hợp khi vận hành đường dài với tải trọng lớn. Hệ thống phanh khí nén có 4 van bảo vệ, đảm bảo an toàn và đạt hiệu suất phanh cao như đối với xe tải nặng. Bộ điều hòa lực phanh theo tải trọng giúp phanh hiệu quả hơn khi xe có tải nhờ tác dụng tránh cho các bánh xe sau bị bó cứng và gây trượt bánh xe khi phanh gấp. Sản phẩm rất phù hợp khi chạy trên đường cao tốc cũng như vận hành êm trên những cung đường xấu.

Đáp ứng được nhiều tiêu chí: chất lượng ổn định, cấu hình phù hợp, tải trọng cho phép chở lớn, giá hợp lý, Thaco Ollin500B/700B là bạn đồng hành tin cậy đem lại hiệu quả kinh tế cao cho các nhà đầu tư là cá nhân, doanh nghiệp kinh doanh vận tải, sắt thép, vật liệu xây dựng, phân phối hàng lương thực, thực phẩm, các đơn vị vận chuyển đa phương thức và chuyển phát nhanh... trên các tuyến đường liên tỉnh.





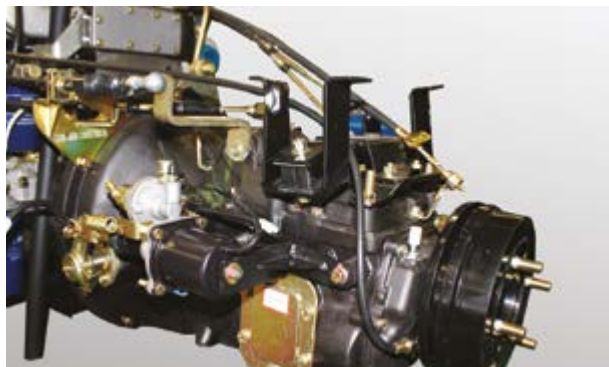
# **THACO OLLIN500B & THACO OLLIN700B**

## **NEW MEDIUM SIZED TRUCKS**

THACH LUU



*With the sales volume of over 2,700 vehicles in 2014 (4 times higher than that of 2013) and over 2,900 vehicles in the first six months of 2015, Thaco Ollin gradually asserts its position as the best trusted trucks in midsize truck segment in Vietnam with the loading capacity of 1.98-8 ton. To meet the diverse demand of transportation and to be appropriate to the Ministry of Transport's new regulations on deadweight, in 2015, THACO continues to upgrade and develop many new products according to the criterion of "more optimal, more economic". Among them, Thaco Ollin500B (4.99T) and Thaco Ollin700B (7T) that were newly released in June 2015 by THACO received huge support from customers thanks to its optimal advantages including appropriate configuration, higher loading capacity, and competitive price.*



## **STABLE QUALITY AND COMPREHENSIVE COMPONENTS**

**THACO OLLIN500B/700B** owns optimal features compared to other vehicles of the same segment with its stable quality, comprehensive components, long life-span, and high exploitation capacity. It is important to select appropriate and comprehensive components to assemble, use heavy truck chassis technology to optimize the suspension system and use tempered steel of solid structure to create the product stability and enhance its endurance.

**THACO OLLIN500B/700B** is equipped with engine of 110Ps (Thaco Ollin500B) and 120Ps (Thaco Ollin700B) with the advantages of being powerful, enduring, fuel efficient, and eco-friendly. With turbocharger and air intake cooling system, Thaco Ollin500B/700B not only operates powerfully but also speeds up rapidly appropriate to the expressway driving.

## **APPROPRIATE CONFIGURATION AND HIGH LOADING CAPACITY**

In comparison to other products of the same segment, Thaco Ollin500B/700B has higher loading capacity of 4.99 ton for Thaco Ollin500B (2-5 ton segment) and 7 ton for Thaco Ollin700B (4.5 - 7 ton segment); and the configuration appropriate to the new regulations on land transport that helps save the cost and bring higher economic efficiency for customers. In addition, Thaco Ollin700B's trunk is 6.15m in length, longer than its rival products and can load bulky cargo such as iron, steel, and other construction materials. The trunk is made by the advanced technology from Korea with electrostatic painting and diverse categories of tank shape (half tank, canvas covered tank, closed tank) and tank materials (stainless steel, aluminum, zinc corrugated iron, black corrugated iron, etc.) to meet customers' diverse demand and to be appropriate to the current regulations of land transport.

## **SAFE AND STABLE OPERATION**

One of optimal advantages of Thaco Ollin500B/700B is the high safety, appropriate when running on long distance routes with heavy deadweight. The air pressure braking system has four protection valves ensuring the safety and high braking efficiency like heavy trucks. Load-dependent brake force regulators helps increase braking efficiency when the vehicle carries cargo, preventing the wheels from locking up and avoiding uncontrolled skidding in case of emergency stop. The product runs well on expressway and bad roads.

With its stable quality, appropriate configuration, heavier deadweight, and reasonable price, Thaco Ollin500B/700B is a trustworthy companion bringing highly economic efficiency for transportation enterprises and individuals that transport iron, steel, construction materials, food; multi-modal transporters; and courier services etc. on inter-provincial routes.



# THACO FORLAND BEN FLD800C-4WD

## XE BEN 2 CẦU PHÙ HỢP VỚI MỌI ĐỊA HÌNH

THACH LUY

VỚI ƯU ĐIỂM ĐA DẠNG VỀ TẢI TRỌNG, PHÙ HỢP VỚI CÁC QUY ĐỊNH MỚI VỀ VẬN TẢI ĐƯỜNG BỘ, ĐÁP ỨNG NHU CẦU KHAI THÁC VÀ MANG LẠI HIỆU QUẢ KINH TẾ CAO CHO KHÁCH HÀNG, LINE-UP SẢN PHẨM THACO FORLAND BEN (TẢI TRỌNG TỪ 0,99 - 10 TẤN) CỦA THACO ĐANG CHIẾM LĨNH THỊ TRƯỜNG TRONG PHÂN KHÚC XE BEN THÔNG DỤNG, ĐƯỢC NHIỀU DOANH NGHIỆP LỰA CHỌN ĐẦU TƯ. THÁNG 4/2015, THACO TIẾP TỤC ĐƯA RA THỊ TRƯỜNG SẢN PHẨM MỚI: THACO FORLAND FLD800C-4WD (XE BEN 2 CẦU KHÔNG TRUYỀN 2 CẤP), ĐÁP ỨNG NHU CẦU VẬN CHUYỂN CỦA KHÁCH HÀNG TRÊN MỌI ĐỊA HÌNH. ĐÂY LÀ SẢN PHẨM CÓ NHIỀU THẾ MẠNH VÀ PHÙ HỢP NHẤT ĐỂ THAY THẾ DÒNG XE IFA ĐÃ HẾT NIÊN HẠN SỬ DỤNG.





**Thaco Forland FLD800C-4WD** tải trọng 7,02 tấn được nghiên cứu, phát triển từ sản phẩm Thaco Forland FLD800B-4WD hiện hữu, nhằm đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp khai thác, vận chuyển đất đá, gỗ, khoáng sản... ở mọi địa hình, nhất là những khu vực địa hình đặc thù như đồi núi, đèo dốc hay lầy lội... Kết cấu tổng thể Thaco Forland FLD800C-4WD 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. Xe được trang bị động cơ công suất 130Ps với ưu điểm mạnh mẽ, bền bỉ, tiết kiệm nhiên liệu.

Để đáp ứng điều kiện vận hành khắc nghiệt, hệ thống cầu trước và sau được thiết kế theo cơ cấu không truyền 2 cấp, giúp xe vận hành ổn định khi đi qua những đoạn đường xấu, đồng thời gia tăng tuổi thọ cho các chi tiết của hệ thống cầu. Đây là sản phẩm xe ben 2 cầu duy nhất trên thị trường được trang bị cầu không truyền 2 cấp. Cùng với hệ thống cầu có đường kính nhỏ gọn, khoảng sáng gầm xe FLD800C-4WD (350 mm) được thiết kế cao hơn so với các sản phẩm cùng phân khúc, giảm thiểu va chạm lên cầu xe

khi vận hành. Bên cạnh đó, cơ cấu chốt và khóa vi sai giữa 2 cầu chủ động giúp xe vượt lầy tốt, nhất là khi tải trọng lớn.

**Thaco Forland FLD800C-4WD** đáp ứng các tiêu chí an toàn cao khi vận chuyển trên địa hình phức tạp. Sản phẩm được trang bị hệ thống phanh hơi lồng kê với hiệu quả phanh cao, gia tăng tính an toàn khi đổ đèo. Hộp số phân phối (số nhanh/chậm) có thể điều khiển linh hoạt phù hợp với từng địa hình. Hệ thống treo với độ dày nhíp chính 16 mm, độ rộng nhíp 75 mm, sử dụng chất liệu thép 55CrMnA có độ bền cao. Rimen nhíp trước và sau được chế tạo từ thép đúc chống rỉ bền bỉ, chịu tải tốt.

Với cấu hình và công năng ưu việt, phù hợp với điều kiện vận hành khắc nghiệt, Thaco Forland FLD800C-4WD là lựa chọn phù hợp và hiệu quả, đáp ứng tốt nhu cầu vận chuyển ở mọi địa hình và mang lại giá trị cao cho doanh nghiệp vận tải.



*Động cơ*



*Hộp số*



*Nút gài cầu*



*Cầu sau*

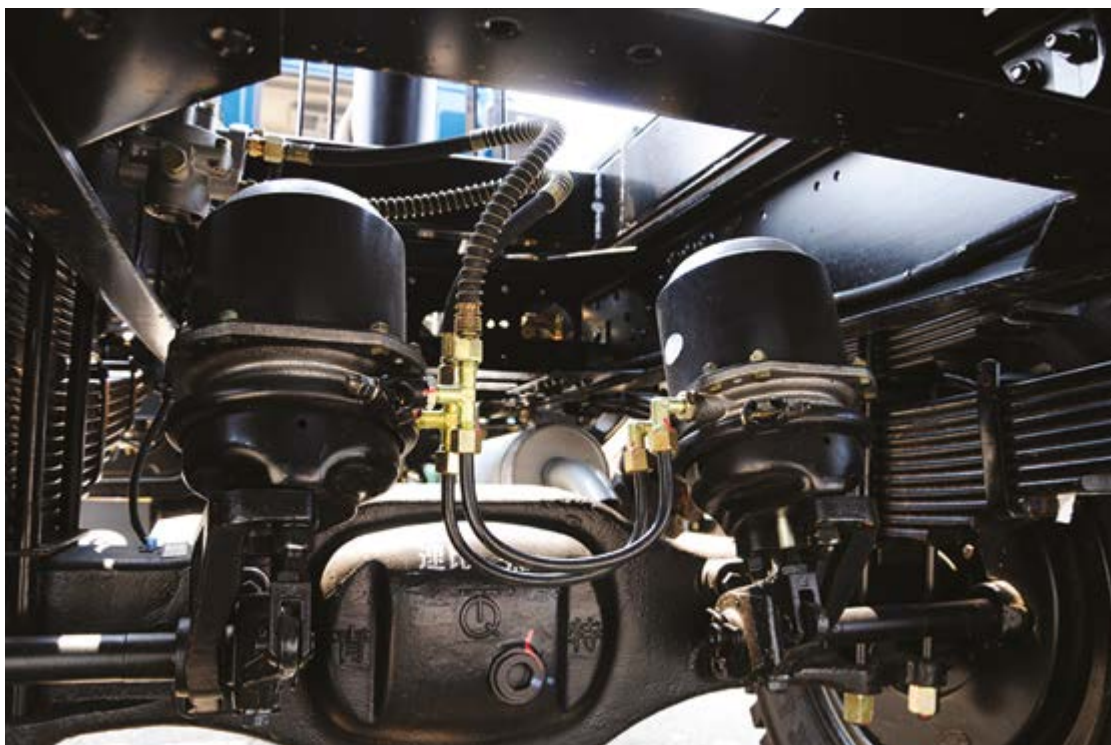


# THACO FORLAND FLD800C-4WD

**4 WHEEL-DRIVE DUMP TRUCK CORRESPONDING  
WITH ALL TYPES OF TERRAIN**

THACH LUU

With the advantage of diverse deadweight in accordance with new regulations of land transport meeting the exploitation demand and bringing high economic efficiency for customers, Thaco Forland dump trucks (0.99-10 DWT) dominate the market in the segment of all-purpose dump trucks that are selected by a majority of customers. In April 2015, THACO continued to introduce a new product: Thaco Forland FLD800C-4WD (4 wheel drive dump truck) meeting customers' transportation demand on all terrain. This product has the most advantages and is the most appropriate replacement of IFA model that was expired.





**Thaco Forland FLD800C-4WD (7.02 DWT)** was researched and developed on the basis of the current Thaco Forland FLD800B-4WD in order to meet enterprises' demand of exploiting and transporting soil, stone, wood, mineral etc. on all terrain, especially mountainous, dipping or muddy roads. Thaco Forland FLD800C-4WD's overall structure is designed according to EEC standard of safety to increase the overall hardness and strong impact-bearing capacity. Two-layer chassis has high load-bearing capacity and stable operation. The model is equipped with the capacity of 130Ps being powerful, enduring and fuel efficient.

To meet the severe operation requirements, front and rear axle system is designed according to the two-level front gear structure bringing operation stability when running on bad roads and increasing the life span for the axle system's parts. This is the only 4WD dump truck model on the market that is equipped with two-level front gear. Besides small diameter axle system, the vehicle's ground clearance is set higher compared to other products of the same segment to

minimize impact on the axle when driving. In addition, the automatic slip-control differential and load break unit help the vehicle run well on the muddy roads especially when it carries a heavy load.

**Thaco Forland FLD800C-4WD** meets criteria of safety when running on a complicated route. The vehicle is equipped with the locker air braking system of quick braking efficiency enhancing the safety when sloping down. Quick/slow distributing gear-box can be flexibly controlled according to each terrain. Suspension system with the leaf springs made of 55CrMnA with the thickness of 16mm and the width of 75mm brings high endurance. Front and rear leaf springs are made of stainless casting steel that has high endurance and bearing capacity.

With its optimal configuration and performance corresponding with severe operation conditions, Thaco Forland FLD800C-4WD is an appropriate and efficient choice meeting the transportation on all terrain and bringing high economic efficiency for transportation enterprises.



# XE TẢI NẶNG VÀ ĐẦU KÉO HYUNDAI CHẤT LƯỢNG HYUNDAI TOÀN CẦU

THẠCH LỰU

LÀ ĐỐI TÁC PHÂN PHỐI ĐẦY ĐỦ SẢN PHẨM XE TẢI NẶNG VÀ ĐẦU KÉO HYUNDAI TẠI VIỆT NAM, THACO ĐEM ĐẾN CHO KHÁCH HÀNG NHỮNG SẢN PHẨM TẢI NẶNG VÀ ĐẦU KÉO CHẤT LƯỢNG HYUNDAI TOÀN CẦU, CÓ ĐẶC TÍNH KỸ THUẬT, CÔNG NĂNG ƯU VIỆT, PHÙ HỢP VỚI ĐIỀU KIỆN SỬ DỤNG TẠI VIỆT NAM, CẤU HÌNH PHÙ HỢP VỚI CÁC QUY ĐỊNH MỚI VỀ VẬN TẢI ĐƯỜNG BỘ, ĐÁP ỨNG NHU CẦU SỬ DỤNG VÀ ĐEM LẠI GIÁ TRỊ KINH TẾ CAO CHO KHÁCH HÀNG.

**DÒNG SẢN PHẨM XE TẢI NẶNG VÀ XE ĐẦU KÉO ĐƯỢC THACO PHÂN PHỐI GỒM:**



**- Xe tải nặng HD210 (6x2R):** Tải trọng 13,9 tấn, với thiết kế cầu phụ, phù hợp với quy định của Bộ GTVT về tải trọng, là sản phẩm phù hợp với nhu cầu vận tải trên những tuyến đường liên tỉnh. Xe được trang bị động cơ D6GA công suất 225Ps, sử dụng hệ thống phun nhiên liệu điện tử (CRDi) tiết kiệm nhiên liệu.

**- Heavy Duty Truck HD210 (6x2R):** With its deadweight of 13.9 ton and the auxiliary axle design corresponding to the deadweight regulation of the Ministry of Transport, Hyundai HD210 is appropriate for transportation demand on inter-province routes. The vehicle is equipped with D6GA engine of 225Ps power and Common Rail Direct Injection (CRDi) to minimize fuel consumption.

# HYUNDAI HEAVY TRUCK AND TRACTOR TRAILERS OF HYUNDAI GLOBAL QUALITY

THACH LUU

*As Hyundai's distributor in Vietnam, THACO provides customers with heavy trucks and tractor trailers of Hyundai global quality with the preeminent technical features and performance corresponding to traffic conditions in Vietnam; and the configuration corresponding to new regulations on land transportation that meets customers' demand and brings high economic efficiency for customers.*

**THACO distributes following heavy truck and tractor trailer models:**



**- Xe tải nặng HD320 (8x4):** Tải trọng 17,9 tấn, được trang bị động cơ D6CA- CRDi, công suất 380Ps, vận hành mạnh mẽ, đáp ứng nhu cầu vận chuyển đường dài trên mọi địa hình.

**- Heavy Duty Truck HD320 (8x4):** With its deadweight of 17.9 ton, D6CA-CRDi engine of 380Ps power, and powerful operation, HD320 meets the demand of long distance transportation on all terrain.





**- Xe tải nặng HD360 (10x4):** Là sản phẩm hoàn toàn mới do Hyundai và Thaco nghiên cứu phát triển, đáp ứng nhu cầu sử dụng của khách hàng tại thị trường Việt Nam. Với thiết kế cầu phụ phía trước, HD360 được gia tăng tải trọng cho phép chở đến 20,5 tấn, đem lại hiệu quả kinh tế cao cho khách hàng. Cầu phụ được bố trí phía trước cầu chủ động với hệ thống treo bằng bầu hơi nâng hỗ trợ hoàn toàn khi vận hành ở tải trọng thấp. Cơ cấu điều khiển hệ thống cầu phụ thao tác dễ dàng, áp suất khí nén được điều chỉnh theo tải trọng. Sản phẩm được trang bị động cơ D6CA - CRDi công suất 380Ps. Hệ thống truyền động sử dụng hộp số Dymos T160 2 cấp số (10 số tiến, 2 số lùi) phù hợp với nhiều địa hình khác nhau.

**- Heavy Duty Truck HD360 (10x4):** HD360 is a brand new product developed by HYUNDAI and THACO to meet the customers' demand in Vietnam market. With the front auxiliary axle design, HD 360 is able to carry cargo of up to 20.5 ton bringing high economic efficiency for customers. The auxiliary axle is arranged in front of the driving axle with the air suspension system to completely lift the vehicle tyres for low load operation. Additional axle system control is easy to manipulate, and the compressed air pressure is adjustable according to the loading capacity. The vehicle is equipped with D6CA-CRDi engine of 380Ps power. Transmission system uses Dymos T160 multi-speed gearbox (10 forward gears and 2 reverse gears) corresponding to various types of terrain.



**- Xe ben nặng HD270 (6x4):**

Tải trọng 13 tấn, là sản phẩm đã được khách hàng Việt Nam ưa chuộng và tin dùng. Xe được trang bị động cơ D6CA- CRDi công suất 380Ps và D6AC- CRDi công suất 340Ps.

**- Heavy Dump Truck HD270 (6x4):**

*With the deadweight of 13 ton, HD 270 has won Vietnamese customers' love and trust. The vehicle is equipped with D6CA-CRDi engine of 380Ps power and D6AC-CRDi engine of 340Ps power.*



**- Xe đầu kéo HD700 và HD1000:**

Xe đầu kéo HD700 (6x4), động cơ công suất 340Ps và HD1000 (6x4) động cơ công suất 410Ps với tải trọng kéo theo đến 39 tấn, cấu hình phù hợp với quy định của Bộ GTVT, công năng ưu việt, vận hành mạnh mẽ, phù hợp với mọi địa hình, đáp ứng điều kiện vận hành khắc nghiệt như vận tải đường dài liên tục với tải trọng cao. Khung gầm xe làm bằng thép hợp kim bền bỉ. Hộp số 2 cấp (HD700: 10 số tiến, 2 số lùi; HD1000: 16 số tiến, 2 số lùi), phù hợp với nhiều địa hình khác nhau. Cabin có kiểu dáng và thiết kế đẹp, không gian rộng rãi, nội thất sang trọng với trang thiết bị cao cấp, đạt các tiêu chí tiện nghi, an toàn theo tiêu chuẩn Hyundai.

**- Tractor Trailers HD700/HD1000:** *With the engine power of 340Ps (HD700 6x4) and 410Ps (HD1000 6x4), the trailing load of up to 39 ton, the configuration corresponding to the Ministry of Transport's regulation, preeminent performance, and the powerful operation corresponding to all types of terrain, these tractor trailer models meet severe transportation conditions like consecutive long distance transportation with heavy load. The vehicles' chassis is made of durable alloy steel. Their multi-speed gearboxes (HD700: 10 forward gears and 2 reverse gears, HD1000: 16 forward gears and 2 reverse gears) are appropriate for various types of terrain. Their cabin has beautiful design and style with spacious space, luxurious interior equipped with high-class equipment reaching Hyundai's criteria of convenience and safety.*





## THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ TẶNG BẰNG KHEN CHO TỔNG GIÁM ĐỐC NGUYỄN HÙNG MINH

Ngày 11/6, tại Nhà hát Truyền hình Đồng Nai, UBND tỉnh Đồng Nai đã long trọng tổ chức lễ trao tặng các phần thưởng cao quý của Đảng và Nhà nước cho cán bộ, nhân dân tỉnh Đồng Nai đợt 1/2015. Đến dự và trao thưởng có các đại diện Tỉnh ủy, Hội đồng nhân dân tỉnh và các sở, ban ngành đoàn thể của tỉnh. Tại buổi lễ, được sự ủy quyền của Chủ tịch nước và Thủ tướng Chính phủ, Chủ tịch UBND tỉnh Đồng Nai đã trao tặng Huân chương Lao động hạng nhất, nhì, ba cho 5 tập thể và 14 cá nhân; đồng thời 21 tập thể và 83 cá nhân được Thủ tướng tặng bằng khen về thành tích Thi đua yêu nước 3 năm 2012 - 2014. Ông Nguyễn Hùng Minh, Tổng Giám đốc Thaco cũng được nhận bằng khen của Thủ tướng trong dịp này.

### PRIME MINISTER GRANTS CERTIFICATE OF MERIT FOR MR. NGUYEN HUNG MINH, THACO'S GENERAL DIRECTOR

On 11 June, at Dong Nai Television Theatre, Dong Nai Province's People Committee solemnly held the ceremony awarding the State and the Party's noble awards for Dong Nai Province's officials and people for the first part of 2015. Representatives of the Provincial Party Committee; Provincial People Council; and provincial departments, offices, and organizations joined the ceremony and granted awards. At the ceremony, authorized by the President and the Prime Minister of Vietnam, the Chairman of Dong Nai Province's People Committee awarded the first, second, and third Labor Medals for 5 organizations and 14 individuals; and granted certificates of merit by the Prime Minister for 21 organizations and 83 individuals for their outstanding performance in the patriotic emulation movement of period 2012-2014. Mr. Nguyen Hung Minh, THACO's General Director also received the Prime Minister's certificate of merit on this occasion.



## **THACO NHẬN GIẢI THƯỞNG “NHÀ PHÂN PHỐI XE KIA XUẤT SẮC NHẤT CHÂU Á NĂM 2015”**

Ngày 12/5, tại Hội nghị các nhà phân phối 2015 được tổ chức tại Thái Lan, Thaco đã vinh dự nhận giải thưởng “Nhà phân phối thương hiệu xe Kia xuất sắc nhất châu Á năm 2015” do tập đoàn Kia Motors trao tặng. Chủ tịch Trần Bá Dương và ông Bùi Kim Kha - Phó Tổng Giám đốc Thaco đã tham dự sự kiện này.

Đây là hội nghị được Kia Motors tổ chức hàng năm với sự có mặt của các nhà phân phối trên toàn châu Á. Thaco vinh dự nhận được giải thưởng này nhờ những thành công trong kinh doanh và chiến lược mở rộng hệ thống phân phối trên khắp cả nước theo đúng tiêu chuẩn Kia toàn cầu. Sau 7 năm hợp tác chiến lược với Kia Motors, Thaco đã bán ra hơn 80.000 xe du lịch Kia các loại, với doanh số tăng trưởng qua từng năm; hệ thống phân phối với 54 điểm bán hàng trong đó có hơn 30 showroom đạt chuẩn 3S và 12 showroom đạt chuẩn Kia toàn cầu; hoạt động dịch vụ phụ tùng đạt 136.827 lượt xe dịch vụ trong năm 2014, tăng 43% so với năm 2013.

### **THACO AWARDED “THE BEST KIA DISTRIBUTOR IN ASIA 2015”**

On 12 May, at the Distributors' Conference 2015 in Thailand, THACO was honored to receive the title of “The Best Kia Distributor in Asia 2015” awarded by Kia Motors Group. Chairman Tran Ba Duong and Mr. Bui Kim Kha, Deputy General Director of THACO, joined the event.

This is an annual conference held by Kia Motors with the participation of distributors in Asia. THACO won the title thanks to its success in business and strategy of expanding distribution system nationwide in accordance with Kia's global standard. After seven years of strategic partnership with Kia Motors, THACO reached a sales volume of over 80,000 Kia passenger cars of all kinds with an annually increasing sales volume, a distribution system of 54 selling points including 30 3S-showrooms, 12 global Kia standard showrooms etc., and spare part service activities of 136,827 vehicle turns in 2014 increasing 43% compared to 2013.



## THACO TÀI TRỢ CHÍNH CHO LIÊN ĐOÀN ĐIỀN KINH VIỆT NAM NĂM 2015



Ngày 28/5, tại trụ sở Tổng cục Thể dục Thể thao Việt Nam (Hà Nội), Liên đoàn Điền kinh Việt Nam đã tổ chức lễ công bố Nhà tài trợ cho các hoạt động của Liên đoàn Điền kinh năm 2015. Với mong muốn góp phần tiếp sức cho điền kinh Việt Nam thực hiện các mục tiêu lớn, THACO đã trở thành nhà tài trợ chính, đồng hành cùng các hoạt động của Liên đoàn Điền kinh Việt Nam với tổng giá trị tài trợ là 1 tỷ đồng. Với sự đồng hành của Thaco, Đội tuyển Điền kinh Việt Nam đã mang về 11 HCV, 15 HCB, 8 HCB trong Seagame 28 được tổ chức tại Singapore, đạt thành tích cao nhất trong các kỳ tham dự trước đây.

### THACO, MAIN SPONSOR OF VIETNAM ATHLETICS FEDERATION 2015

On 28 May, at the head office of Vietnam General Sports Department (Hanoi), Vietnam Athletics Federation held the event announcing sponsors for the federation activities in 2015. With the desire of supporting Vietnam athletics to achieve its prime objectives, THACO becomes the main sponsor accompanying the federation in all of its activities with the total of one billion dong in sponsorship. With THACO's accompanying, Vietnam Athletics Team won 11 Gold Medals, 15 Silver Medals, and 8 Bronze Medals at the 28th SEA Games in Singapore. This is the best achievement of the federation in the competition so far.

## THACO BÀN GIAO 7 CĂN NHÀ TÌNH THƯƠNG CHO CÁC HỘ NGHÈO



Sáng ngày 12/6, tại xã Phú Sơn, huyện Tân Phú, tỉnh Đồng Nai, Ban Thường trực UBMTTQ huyện Tân Phú, tỉnh Đồng Nai, phối hợp cùng UBND các xã và Công ty ô tô Trường Hải đã tổ chức lễ trao quyết định và bàn giao 7 căn nhà tình thương cho các hộ nghèo trên địa bàn huyện. Với tổng mức đầu tư trên 210 triệu đồng, 7 căn nhà tình thương Thaco tài trợ đã hoàn thiện và được trao cho 7 hộ gia đình có hoàn cảnh khó khăn. Bên cạnh đó, đại diện Thaco đã trao thêm 7 phần quà cho 7 hộ, mỗi phần quà trị giá 1 triệu đồng.

### THACO HANDS OVER SEVEN HOUSES OF LOVE FOR FINANCIALLY DISADVANTAGED FAMILIES

In the morning of 12 June, at Phu Son Commune, Tan Phu District, Dong Nai Province, Standing Committee of Tan Phu District, Dong Nai Province cooperated with the Communes' People Committee and Truong Hai Auto Corporation to hold the ceremony granting decisions and handing over seven houses of love for financially disadvantaged families in the district. With the total investment of over 210 million dong, seven houses sponsored by THACO were completed and handed over to seven families that are financially disadvantaged. In addition, THACO representative granted them seven gifts with the value of 1 million dong each.

## THACO TẶNG QUÀ CHO CON CB.CNV NHÂN DỊP QUỐC TẾ THIẾU NHI 1/6

Nhân ngày Quốc tế Thiếu nhi 1/6/2015, Thaco đã tổ chức tặng quà cho 6.616 con CB.CNV và đoàn viên công đoàn trên toàn hệ thống Thaco sinh từ năm 2001 đến 2015, mỗi suất quà trị giá 100.000 đồng (riêng quà cho con đoàn viên công đoàn trị giá 150.000 đồng). Tổng giá trị quà tặng là 826.800.000 đồng. Đây là hoạt động nội bộ được Thaco thực hiện hàng năm nhằm thể hiện sự quan tâm của lãnh đạo Thaco đối với con CB.CNV nhân ngày Quốc tế thiếu nhi 1/6.



### THACO OFFERS GIFTS FOR ITS EMPLOYEES' CHILDREN ON THE INTERNATIONAL CHILDREN'S DAY 1 JUNE

On the International Children's Day, 1 June 2015, THACO offered gifts for 6,616 children of its employees who were born from 2001 to 2016. Each gift was worth 100,000 dong (gifts for labor union members' children were worth 150,000 dong each). The total value of gifts was at 826,800,000 dong. This is an annual internal activity to show THACO leaders' care to their employees' children on the International Children's Day 1 June.

## ĐOÀN CƠ SỞ THACO BÀN GIAO CÔNG TRÌNH HỆ THỐNG NƯỚC SẠCH CHO HỌC SINH MIỀN NÚI

Sáng ngày 29/5, tại lễ bàn giao công trình thanh niên "Hệ thống nước sạch tặng học sinh miền núi năm 2015" do Tỉnh đoàn, Hội LHTN Việt Nam tỉnh Quảng Nam tổ chức, anh Trần Nhật Quang - Bí thư Đoàn cơ sở Thaco đã bàn giao công trình hệ thống nước sạch cho Trường Phổ thông dân tộc bán trú THCS xã Trà Nù, huyện Bắc Trà My. Với tổng mức đầu tư hơn 40 triệu đồng, hệ thống nước sạch do Đoàn viên - Thanh niên Thaco đóng góp tài trợ đạt công suất trung bình 600 lít/ngày, có khả năng cung cấp nước sạch cho 99 em học sinh tại trường, cũng như đảm bảo các tiêu chuẩn về vệ sinh an toàn thực phẩm, phục vụ cho bếp ăn và tiêu chuẩn vệ sinh trường học. Nhân dịp này, Đoàn cơ sở Thaco cũng đã trao tặng một dàn máy vi tính cho Ban giám hiệu nhà trường. Ngày 10/6, Đoàn cơ sở Thaco cũng tiếp tục trao tặng công trình Hệ thống nước sạch cho học sinh miền núi tại huyện Tây Giang.

### THACO LOCAL YOUTH UNION HANDS OVER CLEAN WATER SUPPLY CONSTRUCTION FOR STUDENTS IN MOUNTAINOUS REGION

In the morning of 29 May, the Provincial Youth Union and Vietnam Youth Federation held the event to hand over the clean water supply construction for mountainous students. Mr. Tran Nhat Quang, the Secretary of THACO's local youth union, handed over the clean water supply construction for Tra Nu' Day Boarding Ethnic High school, Bac Tra My District.



With the total investment of over 40 million dong, the clean water supply construction contributed by THACO unions' members has an average capacity of 600 liter per day providing clean water for 99 students of the school and ensuring food sanitation for the school kitchen and school hygienic standards. On this occasion, THACO's local youth union granted a set of computer for the school's Executive Board. On 10 June, THACO's local youth union continued to grant clean water supply construction for mountainous students in Tay Giang District.



# THACO TỔ CHỨC ĐẠI HỘI ĐẢNG BỘ LẦN THỨ VI & ĐẠI HỘI CÔNG ĐOÀN LẦN THỨ III

HỒNG HANH

**Thực hiện Kế hoạch của Ban thường vụ Đảng ủy khối Doanh nghiệp Đồng Nai về Thực hiện chỉ thị số 36-CT/TW ngày 30/5/2014 của Bộ Chính trị, tổ chức Đại hội Đảng bộ các cấp tiến tới Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ XII của Đảng, Thaco đã tổ chức Đại hội Đảng bộ và Đại hội Công đoàn vào ngày 29/5/2015 tại Hội trường Văn phòng Khu Phức hợp Chu Lai - Trường Hải.**

## **ĐẠI HỘI ĐẢNG BỘ THACO LẦN THỨ VI (NHIỆM KỲ 2015 - 2020)**

Tham dự đại hội Đảng bộ Thaco có sự hiện diện của đồng chí Huỳnh Văn Tố - Tỉnh ủy viên, Bí thư Đảng ủy Khối doanh nghiệp tỉnh Đồng Nai và các đồng chí lãnh đạo các ban và văn phòng Đảng ủy khối. Về phía Thaco, có sự hiện diện của ông Nguyễn Hùng Minh - Phó Chủ tịch HĐQT, Tổng giám đốc Thaco; các thành viên trong ban TGD; đại diện Ban thường vụ Công đoàn Thaco, Đoàn cơ sở Thaco; lãnh đạo các khu vực; lãnh đạo các công ty, nhà máy tại KPH cùng 46 đồng chí đảng viên của Đảng bộ và các quần chúng trung kiên.

Đại hội đã đánh giá tổng kết nhiệm kỳ khóa V (2010 - 2015); Thảo luận đề ra phương hướng nhiệm vụ khóa VI, nhiệm kỳ 2015 - 2020 của Đảng bộ. Đại hội cũng đã tiến hành bầu Ban Chấp hành Đảng bộ khóa VI với 7 đồng

chí, BCH đã bầu đồng chí Nguyễn Hùng Minh, Phó Chủ tịch HĐQT, TGD Thaco làm Bí thư Đảng ủy. Đồng thời Đại hội đã bầu Đoàn đại biểu của Đảng bộ Thaco đi dự Đại hội Đảng bộ khối doanh nghiệp tỉnh Đồng Nai lần thứ IV. Kết thúc Đại hội, đại biểu đã biểu quyết thông qua Nghị quyết Đại hội với 100% nhất trí. Với các nội dung: Lãnh đạo đảng viên nêu gương hoàn thành nhiệm vụ chính trị và tích cực hỗ trợ hoạt động sản xuất kinh doanh; 98% đảng viên, trên 80% cán bộ công nhân lao động được học tập, quán triệt các nghị quyết, chỉ thị của đảng, chính sách pháp luật của nhà nước; kết nạp 60 đảng viên mới trong nhiệm kỳ 2015 - 2020, xây dựng Đảng bộ đạt "trong sạch, vững mạnh".



## **6<sup>TH</sup> THACO'S PARTY COMMITTEE CONGRESS, TENURE 2015-2020**

THACO's Party Committee Congress was participated by Mr. Huynh Van To, Member of the Provincial Party Committee and Secretary of the Provincial Enterprise Division's Party Committee of Dong Nai Province. On behalf of THACO, Mr. Nguyen Hung Minh, Deputy Chairman of the Board of Directors and General Director; Board of Directors' members; representatives of THACO Labor Union's Standing Committee and Local Youth Union; regional leaders; leaders of companies and factories in the complex; and 46 party members and the loyal people joined the congress.

The congress assessed and summarized assignments of the 5th congress, tenure 2010-2015; discussed and proposed orientation and assignments of the 6th congress, tenure 2015-2020. At the congress, the 6th party executive committee was elected with seven members. Mr. Nguyen Hung Minh, Deputy Chairman of the Board of Directors and General Director of THACO, was appointed to be the Secretary of the Party Committee. At the same time, the congress elected the delegation of THACO's Party Committee to join the 4th Congress of Dong Nai Province's Enterprise Division Party Committee.

At the end of the congress, all delegates agreed on the resolution with the following contents: leaders set examples in political duties and working performance; 98% of the party members and over 80% of the workers are fully aware of Resolutions and directions of the Party, policies and laws of the State; 60 members will be admitted to the party in tenure 2015-2020; the party committee aspires to become a strong and transparent committee.

# THACO ORGANIZES 6<sup>th</sup> PARTY COMMITTEE'S CONGRESS AND 3<sup>RD</sup> TRADE UNION GENERAL MEETING

HONG HANH

IMPLEMENTING THE PLAN OF THE STANDING COMMITTEE OF DONG NAI PROVINCE'S ENTERPRISE DIVISION RESPONDING TO THE DECREE NO.36-CT/TW DATED 30 MAY 2014 BY THE POLITBURO ON ORGANIZING THE PARTY COMMITTEE CONGRESS AT ALL LEVELS TOWARDS THE 12TH NATIONAL CONGRESS OF THE COMMUNIST PARTY OF VIETNAM, THACO HELD THE PARTY COMMITTEE'S CONGRESS AND TRADE UNION GENERAL MEETING ON 29 MAY 2015 AT THE CONFERENCE ROOM OF CHU LAI - TRUONG HAI COMPLEX'S OFFICE.

## **ĐẠI HỘI ĐẠI BIỂU CÔNG ĐOÀN THACO LẦN THỨ III (NHIỆM KỲ 2015 - 2020)**

Tham dự Đại hội có sự hiện diện của ông Đoàn Văn Đây - Phó Chủ tịch Thường trực Liên đoàn Lao động tỉnh; đại diện các ban của LĐLĐ tỉnh Đồng Nai và Đảng ủy khối doanh nghiệp tỉnh; Đảng ủy Công ty; Ban TGD Thaco; lãnh đạo các khu vực; lãnh đạo các Công ty, đơn vị, chi nhánh thuộc Thaco và KPH cùng 85 đoàn viên công đoàn, đại diện cho gần 4.000 đoàn viên trên toàn hệ thống Thaco. Đại hội đã thông qua báo cáo tổng kết nhiệm kỳ 2010 - 2015 và phương hướng, nhiệm vụ nhiệm kỳ 2015 - 2020. Báo cáo nêu rõ mục tiêu chung của Công đoàn trong nhiệm kỳ này là tái cấu trúc hệ thống tổ chức của công đoàn; đổi mới và nâng cao chất



lượng hoạt động của Ban chấp hành công đoàn các cấp; xây dựng tổ chức công đoàn vững mạnh xứng tầm với sự phát triển của Thaco; thực hiện tốt văn hóa doanh nghiệp góp phần thực hiện thắng lợi các kế hoạch sản xuất kinh doanh của công ty. Với khẩu hiệu hành động trong nhiệm kỳ mới khóa III: "Văn hóa, kỷ luật, sáng tạo, hiệu quả, an toàn và hội nhập". Đại hội cũng đã tiến hành bầu 17 đồng chí vào Ban chấp hành Công đoàn cơ sở Thaco khóa mới, nhiệm kỳ 2015 - 2020. Đại hội đã biểu quyết thông qua Nghị quyết Đại hội nhiệm kỳ 2015 - 2020.

## **3<sup>RD</sup> THACO TRADE UNION DELEGATES' GENERAL MEETING, TENURE 2015 - 2020**

The meeting participants included Mr. Doan Van Day, Standing Deputy Chairman of Dong Nai Province's Labor Federation; representatives of departments of Dong Nai Province's Labor Federation and the Provincial Enterprise Division's Party Committee; the company's Party Committee; THACO's Board of Directors; regional leaders; leaders of companies, units, and branches of THACO and the complex; and 85 labor union members representing nearly 4,000 youth members of THACO system. The general meeting agreed on the summary report of tenure 2010-2015 and proposed orientation and assignments of tenure 2015-2020. According to the report, the general objectives of the Labor Union in this tenure are to reconstruct the union's organization, innovate and improve the operation quality of the union executive committee of all levels, build a strong labor union corresponding to the development of THACO, and implement well the corporate culture contributing to the success of company's production and business plan. With the slogan of the new tenure of "Culture, Discipline, Creativity, Efficiency, Safety, and Integration", the meeting elected 17 members to the Executive Committee of THACO's Labor Union, tenure 2015-2020. The general meeting agreed on the resolution of tenure 2015-2020 by voting.



# HOẠT ĐỘNG R&D

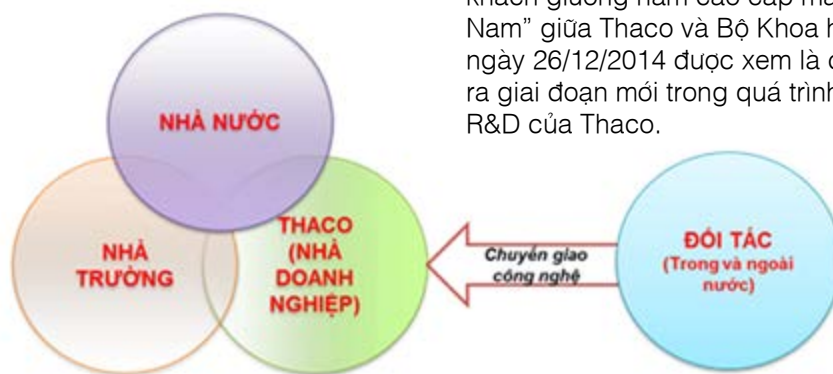
## TẠI KHU PHỨC HỢP CHU LAI - TRƯỜNG HẢI

MINH THI

R&D (RESEARCH & DEVELOPMENT) - NGHIÊN CỨU VÀ PHÁT TRIỂN, ĐƯỢC XEM LÀ CHÌA KHÓA THÀNH CÔNG CỦA CÁC DOANH NGHIỆP HOẠT ĐỘNG TRONG LĨNH VỰC SẢN XUẤT. VÌ VẬY, NĂM 2012, TRUNG TÂM R&D THACO BUS - TIỀN THÂN LÀ XƯỞNG TẠO MẪU XE BUS, CHÍNH THỨC ĐƯỢC THÀNH LẬP VỚI SỨ MỆNH PHÁT TRIỂN VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ CỦA HOẠT ĐỘNG R&D TẠI KHU PHỨC HỢP (KPH) CHU LAI - TRƯỜNG HẢI, ĐỒNG THỜI GIỮ VAI TRÒ TIỀN PHONG, LÀM CƠ CỞ CHO SỰ RA ĐỜI CỦA CÁC TRUNG TÂM R&D TẠI CÁC NHÀ MÁY KHÁC THUỘC KPH SAU NÀY.



Năm 2013, Chủ tịch HĐQT Trần Bá Dương đã nhấn mạnh: “Hạn chế đầu tư mở rộng về hạ tầng, tập trung đầu tư chiều sâu về quản trị nhân sự và thiết bị máy móc” nhằm “phát triển công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm (R&D)” - Trích thông điệp số 8. Trước sự quan tâm và chỉ đạo kịp thời của Ban Lãnh đạo, Trung tâm R&D Thaco Bus hoạt động ngày càng hiệu quả, góp phần quan trọng trong việc cho ra đời các sản phẩm xe khách mới mang thương hiệu Thaco (HB73S, TB82S, TB120LS, TB120S, TB120SL...), phù hợp với điều kiện giao thông tại Việt Nam, đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Bên cạnh đó, KPH Chu Lai - Trường Hải còn tạo môi trường nghiên cứu thuận lợi cho đội ngũ kỹ sư và thợ cao cấp trong lĩnh vực R&D, tạo cơ hội cho CB.CNV được cọ xát với thực tiễn sản xuất.



Mô hình hợp tác “3 nhà”

Liên tục trong 6 tháng đầu năm 2015, KPH Chu Lai - Trường Hải đã hợp tác với các trường đại học trong nước (gồm Đại học Bách Khoa Hà Nội, Đà Nẵng và TP.HCM); Quỹ đổi mới công nghệ Quốc gia và Viện nghiên cứu Điện tử, Tin học, Tự động hóa - Bộ Công Thương thông qua các hình thức: nghiên cứu thực hiện các dự án, đề tài KHCN đáp ứng nhu cầu thiết yếu cho công nghiệp ô tô trong nước, cũng như hợp tác đào tạo nhằm nâng cao năng lực cho đội ngũ kỹ sư tại KPH. Hội thảo khoa học “Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động R&D tại Thaco” đã tạo cơ hội tốt cho đội ngũ kỹ sư thảo luận, tiếp thu những thông tin mới, những kinh nghiệm bổ ích về hoạt động R&D từ các chuyên gia nước ngoài đang công tác tại KPH cùng các giáo sư, tiến sĩ đến từ các trường đại học và viện nghiên cứu trong nước.

Đến nay, Thaco đã có 5 Trung tâm R&D được đặt tại Nhà máy Bus, Tải, Cơ khí, Dây điện và Trung tâm R&D Vật liệu cao cấp Composite được hình thành trên sự hợp tác giữa Thaco và Công ty Jiwootech (Hàn Quốc). KPH Chu Lai - Trường Hải còn đẩy mạnh liên doanh, liên kết với các đối tác trong và ngoài nước để tiến hành chuyển giao công nghệ, làm cơ sở thúc đẩy hoạt động nghiên cứu và phát triển, góp phần nâng cao năng suất lao động và chất lượng sản phẩm, qua đó nâng cao năng lực cạnh tranh, chuẩn bị sẵn sàng cho quá trình hội nhập khu vực và thế giới.

Để hoạt động R&D đem lại hiệu quả cao, Thaco đã chủ động kết hợp với các trường đại học, các viện nghiên cứu, cũng như các cơ quan nhà nước (còn gọi là Mô hình hợp tác 3 nhà: gồm nhà doanh nghiệp, nhà trường và nhà nước) cùng hợp tác để có sự hỗ trợ, tương tác về khoa học. Trong đó, Lễ ký kết dự án KHCN “Nghiên cứu thiết kế, chế tạo xe khách giường nằm cao cấp mang thương hiệu Việt Nam” giữa Thaco và Bộ Khoa học Công nghệ vào ngày 26/12/2014 được xem là cột mốc quan trọng, mở ra giai đoạn mới trong quá trình phát triển hoạt động R&D của Thaco.

Năm 2015, Thaco định vị là “năm đầu tiên để thực hiện chiến lược 3 năm 2015 - 2017, tiến đến hội nhập khu vực ASEAN vào năm 2018”. Đây không chỉ là thách thức mà còn là cơ hội để Thaco mở rộng thị trường ra khu vực, tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu. Trong giai đoạn sắp tới, KPH Chu Lai - Trường Hải sẽ tiếp tục nâng cấp các trung tâm R&D tại từng nhà máy, xây dựng KPH Chu Lai - Trường Hải trở thành cứ điểm sản xuất ô tô của Việt Nam. Muốn vậy, KPH cần chuẩn bị kế hoạch dài hạn để nâng cao năng lực chuyên môn cho đội ngũ kỹ sư, đồng thời đẩy mạnh đầu tư máy móc, thiết bị tiên tiến, hiện đại để các Trung tâm R&D thực sự là đòn bẩy, tạo lực đẩy cho hoạt động sản xuất, 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.



Vai trò lực đẩy của R&D đối với hoạt động sản xuất



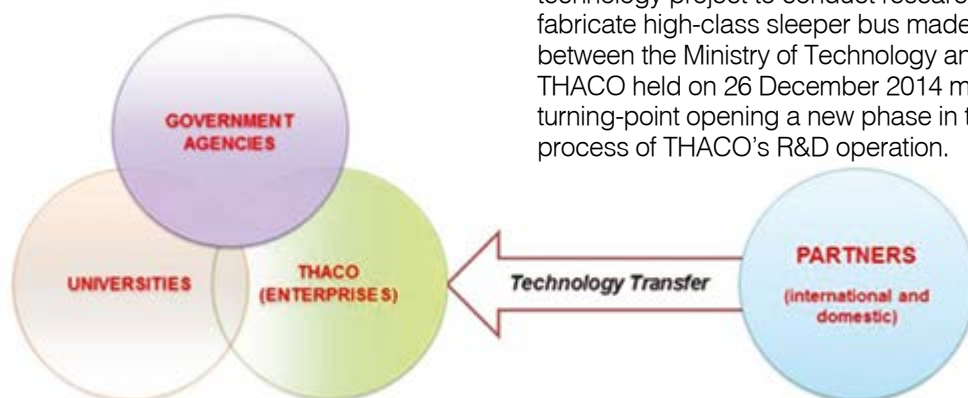
# **RESEARCH & DEVELOPMENT ACTIVITIES AT CHU LAI - TRUONG HAI COMPLEX**

MINH THI

**RESEARCH & DEVELOPMENT (R&D) IS CONSIDERED AS THE KEY TO THE SUCCESS OF MANUFACTURING ENTERPRISES. THEREFORE, IN 2012, THACO BUS R&D CENTER, FORMERLY KNOWN AS BUS PROTOTYPING WORKSHOP, WAS OFFICIALLY ESTABLISHED WITH THE MISSION OF DEVELOPING AND ENHANCING R&D ACTIVITIES' EFFICIENCY AT CHU LAI - TRUONG HAI COMPLEX, BEING FOUNDATION FOR THE ESTABLISHMENT OF R&D CENTERS AT OTHER PLANTS IN THE COMPLEX LATER.**



In 2013, Chairman Tran Ba Duong emphasized: “It is necessary to limit expansion investment in infrastructure and focus on in-depth development in human resources management and equipment” in order to “develop product research and development activities” (Chairman’s 8th message). Thanks to the timely direction and concern of THACO leaders, Thaco Bus R&D center operates more efficiently, contributing a significant role in releasing new Thaco buses (HB73S, TB82S, TB120LS, TB120S, TB120SL etc.) corresponding to traffic conditions in Vietnam and meeting customers’ demand. In addition, Chu Lai - Truong Hai Complex offers a convenient research environment for its engineers and senior technicians in R&D field creating opportunities for them to be in contact with manufacture reality.



*Three-party collaboration model*

In the first six months of 2015, Chu Lai - Truong Hai Complex has cooperated with domestic universities such as Hanoi University of Science and Technology, Da Nang University of Science and Technology, and Ho Chi Minh City of Technology; National Technology Innovation Fund; and Vietnam Research Institute of Electronics, Informatics, and Automation, the Ministry of Industry and Trade through research and implementation of science and technology projects to meet radical demand of the domestic automobile industry, as well as training cooperation in order to enhance capacity for engineers in the complex. Scientific conference “Solutions to enhance R&D activity efficiency at THACO” creates opportunities for engineers to discuss and perceive new information and helpful experience about R&D activities from expatriate experts who are working at the complex and professors doctorate holders of domestic universities and research institutes.

Until now, THACO has five R&D centers, including four centers located at bus factory, truck factory, engineering factory, wiring factory, and one high-class composite material R&D center established upon the cooperation between Jiwootech (Korea) and THACO. Chu Lai - Truong Hai Complex promotes cooperation and joint-venture activities with international and local partners to transfer technology boosting research and development activities and improving labor productivity and product quality that help enhance its competitive capacity to be ready for the international and regional integration.

To improve the efficiency of R&D activities, THACO takes the initiative in collaboration with universities, research institutes, and government agencies (this is so-called Three-party Collaboration Model, including enterprises, universities, and government agencies) to offer mutual interaction and support in scientific research. Of which, the signing ceremony of “the science and technology project to conduct research, design, and fabricate high-class sleeper bus made in Vietnam” between the Ministry of Technology and Science and THACO held on 26 December 2014 marks an important turning-point opening a new phase in the development process of THACO’s R&D operation.

2015 is positioned as “the first year to implement three-year strategy, 2015-2017, towards the integration into ASEAN region in 2018” by THACO. It is not only a challenge but also an opportunity for THACO to expand its market in the region and engage in global value chain. In the coming time, Chu Lai - Truong Hai Complex will continue to upgrade R&D centers at factories, making Chu Lai - Truong Hai Complex become the automobile manufacture base of Vietnam. To achieve that, the complex needs to prepare a long term plan to improve professional capacity for its engineers and invest in advanced and modern equipment and devices so that R&D centers become levers pushing production activities and making THACO become a leading conglomerate (with the dominance of automobile industry) in the ASEAN region in 2018.



*R&D activities’ pushing role in production*



# KỸ THUẬT TẠO MẪU NHANH

PGS. TS PHẠM XUÂN MAI

## 1. GIỚI THIỆU

Trong thực tế sản xuất cơ khí ô tô và các lĩnh vực khác, ở bước thiết kế sơ bộ, chúng ta thường làm các mô hình bằng đất sét (clay model) hay bằng vật liệu kim loại hoặc phi kim loại với tỷ lệ 1:1 hoặc thu nhỏ để xem xét hình dáng, cấu trúc... phục vụ cho công tác chọn mẫu hoặc làm khuôn... Công việc này mất khá nhiều thời gian và công sức, vật liệu và không cho độ chính xác cao.

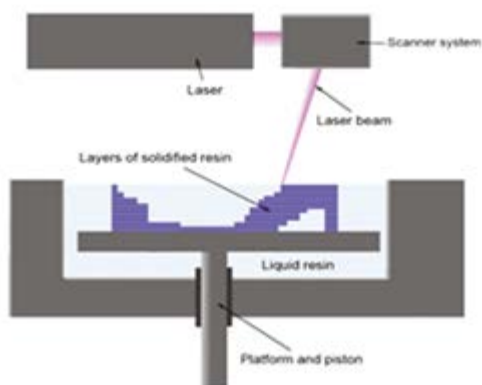
Tạo mẫu nhanh (Rapid Prototyping- RP) là quá trình sản xuất nhanh chóng mô hình vật lý từ mô hình CAD 3D trên máy tính. Tùy thuộc vào kích thước và độ phức tạp của mẫu mà thời gian để tạo ra một mẫu mới mất khoảng từ 3 - 72 giờ, thậm chí ít hơn. Như vậy so với việc tạo mẫu bằng máy truyền thống thường mất từ nhiều tuần đến nhiều tháng thì việc tạo mẫu bằng thiết bị RP nhanh hơn rất nhiều.

Một mô hình CAD 3D được chuyển thành định dạng .STL xấp xỉ các bề mặt dưới dạng tam giác. Đây là định dạng được phát minh bởi hãng 3D Systems và được sử dụng rộng rãi cho các máy tạo mẫu nhanh. Phần mềm đi theo máy tạo mẫu nhanh sẽ phân tích file .STL và cắt mô hình ra thành những lát có chiều dày nhất định và được sắp xếp theo thứ tự. Máy tạo mẫu nhanh sẽ tái tạo và đắp lại các lớp này bằng các vật liệu: nhựa, gỗ, giấy, kim loại, gốm, thủy tinh tùy theo các loại công nghệ khác nhau.

## 2. CÁC PHƯƠNG PHÁP CÔNG NGHỆ TẠO MẪU NHANH

### a/. Phương pháp SLA (Stereo lithography apparatus):

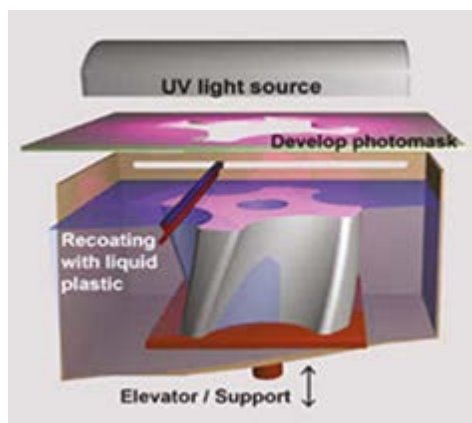
Tạo ra các mẫu từ vật liệu cao su bất sáng lỏng (photocurable resin). Như mô tả trên hình 1, khi nguồn laser được điều khiển theo tín hiệu của máy tính, quét phủ mặt cắt ngang của mô hình 3D làm hóa cứng một lớp. Sau đó mặt bàn gia công hạ xuống một nấc và cứ thế dần dần sẽ hình thành mẫu theo từng lớp một.



Hình 1: Sơ đồ phương pháp SLA (Stereo lithography apparatus)  
Figure 1: Diagram of SLA method (Stereo lithography apparatus)

### b/. Phương pháp SGC (Solid Ground Curing):

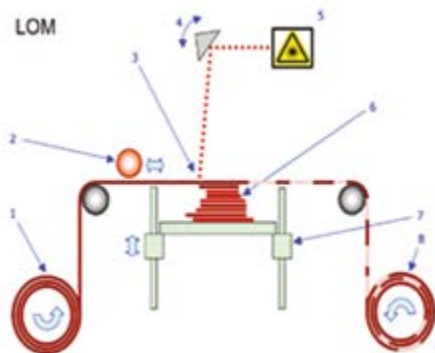
Cũng là phương pháp làm khô cứng từng lớp. Khác với SLA, ở đây không sử dụng nguồn laser điểm mà dùng chùm ánh sáng cực tím chiếu lên toàn bề mặt, đã được che chắn qua một mặt nạ (mask). Phần vật liệu hở sáng sẽ đông cứng thành một lớp. Mặt nạ là một tấm phim âm bản của tiết diện được cắt (hình 2).



Hình 2: Sơ đồ phương pháp SGC (Solid Ground Curing)  
Figure 2: Diagram of SGC Method (Solid Ground Curing)

### c/. Phương pháp LOM (Laminated Object Manufacturing):

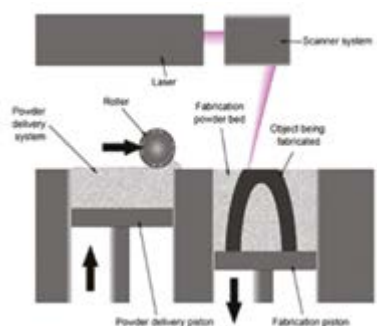
Dùng vật liệu dạng tấm có phủ keo dính (chủ yếu là giấy nhưng cũng có thể dùng tấm nhựa, tấm kim loại v.v.). Nguồn Laser tạo ra từng lớp mặt cắt bằng cách cắt tấm vật liệu theo đường biên của mặt cắt vật thể. Các lớp mặt cắt được dán lần lượt chồng lên nhau nhờ hệ thống con lăn gia nhiệt (hình 3).



Hình 3: Sơ đồ phương pháp LOM (Laminated Object Manufacturing)  
Figure 3: Diagram of LOM Method (Laminated Object Manufacturing)

### d/. Phương pháp SLS (Selective Laser Sintering):

Là phương pháp thiêu kết bằng tia Laser. Vật liệu có thể là kim loại, nhựa, thủy tinh, gốm. Sau khi con lăn trải ra trên mặt bàn công tác một lớp bột vật liệu với chiều dày đã định trước, nguồn Laser sẽ quét phủ trên bề mặt cần tạo lớp. Ở vùng đó các hạt vật liệu sẽ dính kết vào nhau tạo thành một lớp. Mỗi bước di chuyển thẳng đứng của hệ thống thiết bị sẽ hình thành ra lớp tiếp theo (hình 4).



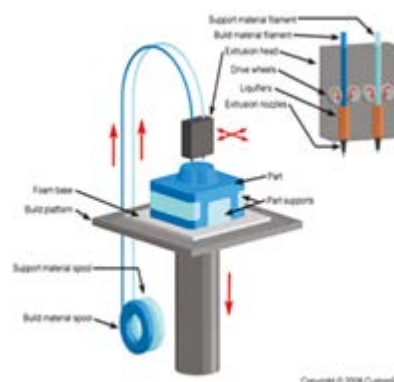
Hình 4: Sơ đồ phương pháp SLS (Selective Laser Sintering)  
Figure 4: Diagram of SLS Method (Selective Laser Sintering)

### e/. Phương pháp 3D Printing:

Hoạt động theo nguyên tắc in “phun mực”. Gần giống như phương pháp trên nhưng vật liệu được kết dính bằng keo. Một loại mực keo đặc biệt được phun lên lớp bột nhựa đã được trải phẳng và hóa cứng. Như thế là chúng đã tạo ra một lớp và từng lớp dần tạo ra vật thể.

### f/. Phương pháp FDM (Fused Deposition Manufacturing):

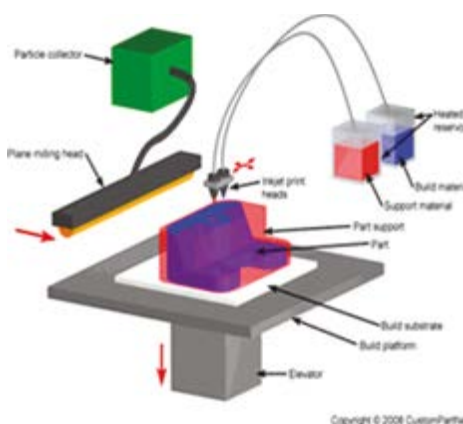
Dùng vật liệu dạng dây dễ chảy, ví dụ nhựa ABS. Như mô tả trên hình, sợi dây qua đầu gia nhiệt sẽ hóa dẻo và được trải lên mặt nền theo đúng biên dạng mặt cắt của mẫu, theo từng lớp có chiều dày bằng chiều dày lớp cắt. Nhựa dẻo sẽ liên kết theo từng lớp cho đến khi tạo xong mẫu (hình 5).



Hình 5: Sơ đồ phương pháp FDM (Fused Deposition Manufacturing)  
Figure 5: Diagram of FDM Method (Fused Deposition Manufacturing)

### g/. Phương pháp MJM (Multi Jet Modeling):

Đây là phương pháp độc quyền của hãng 3D Systems. Phương pháp sử dụng ma trận các đầu in phun in vật liệu là nhựa nóng chảy thành hình mặt cắt tiết diện (lớp cắt). Từng lớp được hóa cứng nhờ tia UV trước khi in lên lớp mới (hình 6).



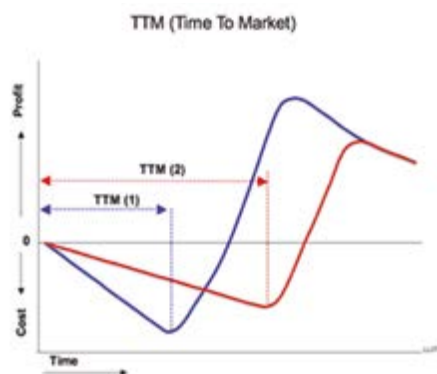
Hình 6: Sơ đồ phương pháp MJM (Multi Jet Modeling)  
Figure 6: Diagram of MJM Method (Multi Jet Modeling)



### 3. SỰ CẦN THIẾT TẠO MẪU NHANH VÀ CÁC ỨNG DỤNG

Khái niệm “Thời gian đưa sản phẩm ra thị trường (Time To Market: TTM, hình 7)” đóng vai trò rất quan trọng trong việc đưa nhanh ra thị trường các sản phẩm tiêu dùng có chất lượng ngày càng cao, mẫu mã phức tạp và có tính thay đổi thường xuyên để cạnh tranh giữa các nhà sản xuất. Các sản phẩm sản xuất ngoài chất lượng sử dụng phải có giá thành thấp và đáp ứng nhanh thị hiếu của người tiêu dùng. Từ những yêu cầu trên, tạo mẫu nhanh là khâu không thể thiếu được trong quy trình sản xuất để rút ngắn thời gian ra thị trường và giảm chi phí. Tạo mẫu nhanh giúp các nhà sản xuất đánh giá nhanh chóng sản phẩm cuối cùng của mình về:

- Đánh giá kiểu dáng, ý tưởng, thông điệp thiết kế (design communication).
- Kiểm định các chức năng sử dụng, độ to nhỏ, sự thuận tiện cho người dùng...
- Kiểm tra lỗi kỹ thuật: độ chính xác, lệch tâm, lỗi bề mặt, lỗi lắp ghép...
- Thời gian sản phẩm ra thị trường càng ngắn thì nhà sản xuất càng có nhiều lợi nhuận.



Hình 7: TTM của 2 sản phẩm khác nhau phụ thuộc vào thời gian thiết kế - sản xuất

Figure 7: TTM of 2 different products basing on time of design – manufacturing

**Tạo mẫu nhanh được ứng dụng trong các lĩnh vực sau:**

- **Chế tạo các chi tiết làm mẫu cho quá trình thiết kế sơ bộ:** Mẫu của toàn bộ một chiếc ô tô nhỏ, mẫu của các linh kiện ô tô, động cơ... để phục vụ cho quá trình nghiên cứu đánh giá mẫu và cho ra các mẫu mã phù hợp thiết kế cho giai đoạn thiết kế kỹ thuật.
- **Chế tạo các sản phẩm có hình dáng phức tạp, kích thước nhỏ:** Vật liệu khác nhau (giấy, nhựa, kim loại, gốm, thủy tinh...) nên không khó khăn gì để có thể sản xuất ra các sản phẩm có hình dáng phức tạp, hoặc kích thước nhỏ trong thời gian ngắn mà các máy thiết bị cơ khí khác khó có thể làm được.

- **Hỗ trợ nghiên cứu khoa học kỹ thuật:** Công cụ hỗ trợ đắc lực các nhà khoa học trong nghiên cứu khoa học ứng dụng cấp độ vi mô. Máy tạo mẫu nhanh đã có nhiều ứng dụng thành công trong nghiên cứu sản xuất vi robot, vật thể bay siêu nhỏ, dụng cụ cấp thuốc chính xác dùng trong y tế, các cấu trúc bề mặt có khả năng tàng hình với sóng radar...

- **Đúc mẫu chảy, đúc mẫu cháy:** Máy tạo mẫu nhanh có thể in ra hàng loạt mẫu cái bằng loại vật liệu dễ nóng chảy như sáp hay nhựa dùng trong đúc khuôn mẫu. Các mẫu cái được in ra từ máy tạo mẫu nhanh có độ chính xác cao, chi tiết nhỏ, đồng đều, hình dạng có thể phức tạp, số lượng lớn trong thời gian ngắn. Sản xuất nữ trang là một ví dụ trong ứng dụng này.

- **Ứng dụng trong y học:** Tạo mẫu nhanh ứng dụng trong chế tạo chi tiết cấy ghép xương, sọ có độ chính xác cao hơn phương pháp truyền thống, thẩm mỹ và phù hợp cho từng bệnh nhân cụ thể. Thời gian tạo chi tiết thay thế được rút ngắn.

- **Ứng dụng trong quảng cáo tiếp thị:** Tạo các mô hình sản phẩm dùng trong quảng cáo. Tính trực quan của một mô hình vật lý của sản phẩm mới sẽ có sức thuyết phục hơn nhiều một bản vẽ đối với khách hàng. Tạo mẫu nhanh tiết kiệm được 30% - 50% chi phí cho việc giới thiệu sản phẩm mới cho đối tác. Và một điều quan trọng nữa là tăng cường độ tin cậy của khách hàng trong việc lựa chọn và định giá sản phẩm.

- **Văn hóa và giải trí:** Tạo mẫu nhanh giúp tái tạo phục chế lại các hiện vật, di sản văn hóa. Tạo mẫu nhanh còn dùng để copy lại bản sao để trưng bày và bảo tồn bản gốc. Trong công nghiệp giải trí, tạo mẫu nhanh tạo các mô hình nhân vật phim ảnh, hoạt họa, sản xuất đồ chơi, các bộ sưu tập...

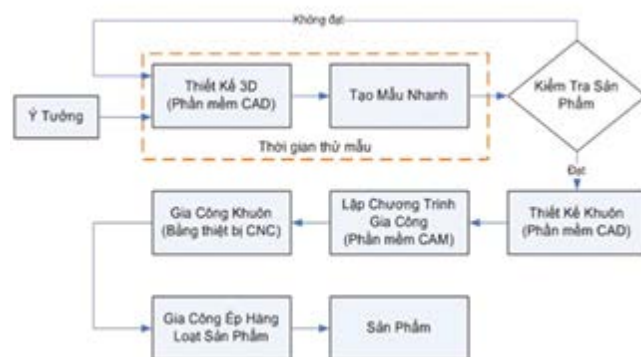
### 4. QUY TRÌNH NGHIÊN CỨU ỨNG DỤNG TẠO MẪU NHANH

Việc nghiên cứu chọn đúng quy trình có ý nghĩa đặc biệt quan trọng nhằm đảm bảo:

- Đánh giá ý tưởng thiết kế: có phù hợp thị hiếu người tiêu dùng không, có truyền đạt được phong cách riêng của nhãn hiệu, hay gửi gắm được thông điệp gì đến người tiêu dùng...
- Đánh giá kỹ thuật: hình dạng khí động học, lỗi vị trí, lỗi lắp ghép các thành phần với nhau, lỗi bề mặt...
- Đánh giá chức năng sử dụng: kích thước to nhỏ có phù hợp với người sử dụng không, có bị cản trở khi thao tác vận hành không, có thuận tiện trong tầm nhìn, tầm với của người sử dụng không, có thoát nước, thoát khí, che chắn bảo vệ được con người không...
- Đối với các phương pháp truyền thống, thời gian để có mẫu đầu tiên cho việc đánh giá như trên đòi hỏi nhiều tuần đến nhiều tháng, nhất là khi phải sửa lại thiết kế thì thời gian tốn kém lớn, chi phí cho việc tạo mẫu bằng phương pháp truyền thống sẽ rất lớn.

- Trong trường hợp này tạo mẫu nhanh bằng các loại máy in 3D chiếm nhiều ưu điểm hơn là khuyết điểm. Máy tạo mẫu nhanh có khuyết điểm là chưa tạo được mẫu bằng vật liệu thực của sản phẩm và do đó cũng có giới hạn ở một số chức năng: tính chất cơ lý, sức bền vật liệu, độ trong suốt, độ dẫn điện, cách điện, dẫn nhiệt, cách nhiệt...

- Tạo các mô hình thực tế để huấn luyện nhân viên: Nhà sản xuất có thể tiết kiệm thời gian chờ đợi sản phẩm thực để tiến hành huấn luyện lắp ráp cho nhân viên trước bằng cách sản xuất ra các mô hình giống thực tế bằng máy tạo mẫu nhanh (hình 8).

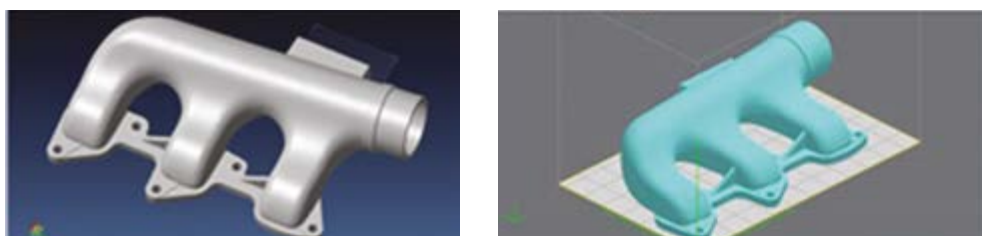


Hình 8: Sơ đồ quy trình nghiên cứu tạo mẫu nhanh

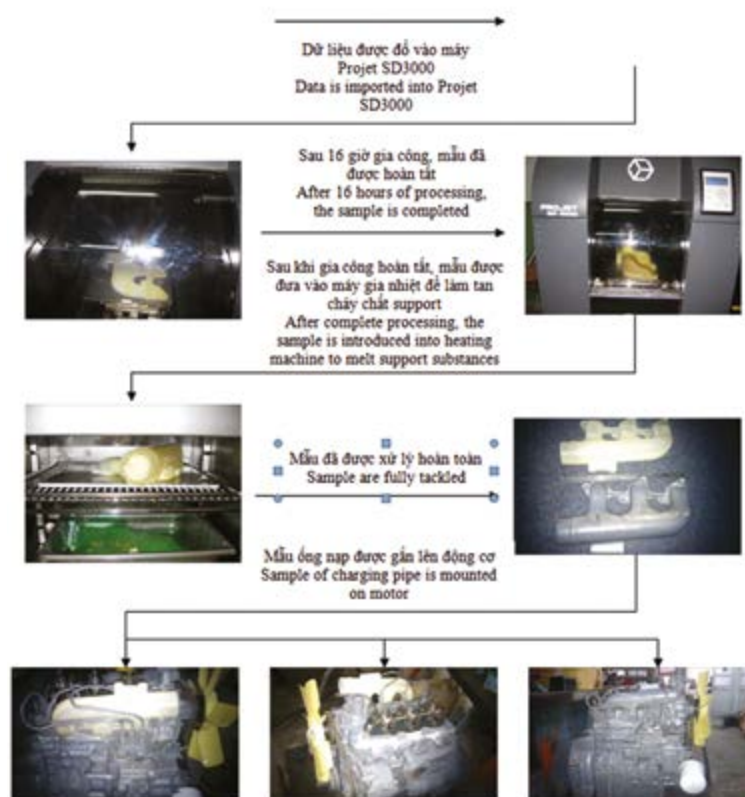
Figure 8: Chart of rapid prototyping research process

## 5. VÍ DỤ VỀ TẠO MẪU NHANH “ỐNG NẠP” ĐỘNG CƠ DIESEL 3 XY LẠNH

Quy trình chế tạo mẫu ống nạp tỷ lệ 1:1, gia công bằng máy tạo mẫu nhanh Project SD 3000 được thực hiện như dưới đây (hình 9):



Dữ liệu 3D từ phần mềm CAD được xuất vào phần mềm quản lý của máy tạo mẫu nhanh Project SD3000  
3D data from CAD software is extruded into management software of Project SD 3000



Hình 9: Quy trình tạo mẫu nhanh ống nạp động cơ diesel 3 xy lạnh IDI\_TVCS

Figure 9: Rapid prototyping process of 3-cylinder diesel motor's charging pipe IDI\_TVCS



# RAPID PROTOTYPING ENGINEERING

ASSOC. PROF.DR. PHAM XUAN MAI

## 1. INTRODUCTION

In actual production of automobile mechanic and other fields, in the preliminary design stage, we normally make models in clay or metallic or nonmetallic materials with 1:1 ratio or smaller to review their appearance and structure etc. to serve for model selection and molding, etc. This work takes quite lot of time, effort and materials but does not bring high degree of accuracy.

Rapid Prototyping- RP is a quick production of physical model from 3D CAD model on computer. Basing on model's dimension and complexity, time for prototyping a new model shall take from 3 to 72 hours or less. Therefore, compared with traditional mechanical prototyping that normally takes many weeks or months, prototyping with RP equipment is much faster. A 3D CAD model is transferred to the format of .STL file describing a raw unstructured triangulated surface. This is a format invented by 3D Systems and widely used for rapid prototyping. The software accompanied with the rapid prototyping equipment shall analyze file .STL and cut the model into pieces with proper thickness and then arranged in order. Rapid prototyping equipment shall regenerate and remake these layers with various materials including plastic, wood, paper, metal, ceramic material, and glass depending on different technologies.

## 2. RAPID PROTOTYPING TECHNOLOGICAL METHODS

### a/. SLA Method (Stereo lithography apparatus):

This method makes various models from photo-curable resin. As shown in figure 1, when laser source that is controlled according to computer's signal scans cross section of 3D model and solidifies a layer. Then, processing platform lowers a level and therefore create new model layer by layer.

Figure 1: Diagram of SLA method (Stereo lithography apparatus)

### b/. SGC Method (Solid Ground Curing):

SGC method is also a method that solidifies layer by

layer. Unlike SLA, this method does not use point laser source but use ultraviolet light beam to irradiate a full surface covered by a mask. Uncovered material shall be frozen into a layer. Mask is a negative film of cut section (figure 2).

c/. LOM Method (Laminated Object Manufacturing): This method uses plate material with bonding cover (mainly using paper but it is possible to use plastic or metal plate, etc.). Laser source creates each sectional layer by cutting material plate along edge of subject section. Sectional layers are adhered overlapping by a thermal roller system (figure 3).

### d/. SLS Method (Selective Laser Sintering):

SLS is a sintering method by laser. Materials can be metal, plastic, glass and ceramic. After a roller spreads a layer of material powder with intended thickness on processing platform, laser source shall scan on the surface that need to be make layers. In this area, material particles shall adhere to make a layer. Each vertical movement of equipment system shall create next layer (figure 4).

### e/. 3D Printing Method:

This method acts according to "inking" printing principle. Nearly same the above method but material is adhered by glue. A special kind of bonding ink is injected on plastic powder layer that is spread even and solidified. By this way, we create a layer and each layer gradually makes the subject.

### f/. FDM Method (Fused Deposition Manufacturing):

This method uses materials that are easy to be melt (for example: ABS). As shown in the figure, wire through heating head shall be heated to melt and spread on the platform according to model's section profile following each layer with its thickness that equals the section thickness. Plastic resin shall bind layer by layer until the prototyping is done (figure 5).

### g/. MJM Method (Multi Jet Modeling):

This is an exclusive method of 3D Systems. The method uses a matrix with injection printing nozzle to print material that is plastic resin melted to form cross section (bedding). Each layer is solidified by UV lights before printing on new layer (figure 6).

### 3. PROTOTYPING NECESSITY AND ITS APPLICATIONS

Definition of "Time To Market" (Figure 7) plays a very important role in quickly introducing to the market consumable products with increasingly high quality, changeable and complex designs to compete with other manufacturers. Besides usage quality, these products shall have low price and quickly meet consumer's taste and demand. From the above requirements, rapid prototyping is an indispensable stage in manufacturing process to shorten time to market and reduce costs. Rapid prototyping helps manufacturers to evaluate quickly their final products regarding to:

- Evaluation of appearance, idea, and design communication
- Testing of usage functions, dimension and usage convenience, etc.
- Checking of technical error: accuracy, eccentricity, surface error and assembly error, etc.
- The shorter Time to Market is, the more manufacturers get profit.

**Rapid Prototyping is applied on following fields:**

**- To fabricate details as model for preliminary design process:** Model of entire mini car, model of automobile spare parts and motors, etc. to serve the process of model research and evaluation and making models suitable with technical design stage.

**- To fabricate products with complicated appearance and small dimension:** With various materials (paper, plastic, metal, ceramic and glass, etc.), it is not difficult to make products with complicated appearance or small dimension in short time that is impossible to be made by other equipment.

**- To support technical and scientific research:** This is an effective tool for scientists to study micro applications. Rapid prototyping equipment was successfully applied on research and production of micro-robot, super small flying objects, accuracy medication tool, and surface structure with capacity of stealth to radar wave, etc.

**- To mold melting and flammable models:**

Rapid prototyping equipment can print a series of models with melting materials such as wax or molding resin. Main samples that are printed from the rapid prototyping equipment have high accuracy even in small details that are even with complicated appearance and big quantity in a short time. Jewelry production is an example of this application.

**- Application in medical field:** Prototyping is applied in fabricating bone and skull implantation details with higher accuracy than traditional methods; more aesthetic and suitable for each specific patient. Time to make details for replacement is shortened.

**- Application in marketing and advertising:**

To make models of products using in advertisement. Physical model's visual feature of a new product shall be much more convincing to customers than a drawing. Rapid prototyping saves 30% to 50% costs for introducing new products to partners. And one more thing, it increases customers' belief in product selection and valuation.

**- Culture and entertainment:** Rapid prototyping helps to regenerate and reform cultural objects and heritage. Rapid prototyping is also used to make a copy for exhibition and reservation of original one. In entertainment industry, rapid prototyping creates models of characters in films, cartoon films, toy production and collections, etc.

### 4. RESEARCH AND APPLICATION PROCESS OF PROTOTYPING

Research for selecting the correct process plays a very critical meaning to ensure:

- Evaluation of design idea: whether it meets consumers' demand or conveys the brand name's unique style or sends any message to consumers etc.
- Technical evaluation: Aerodynamic appearance, position error, assembly error and surface error, etc.
- Function evaluation: Is its big or small dimension suitable with users or does it meet any obstruction in operation or is it convenient for vision or reach of user or is it drain, exhaust or possible to protect human, etc.
- For traditional method, time to get initial sample for above evaluation requires many weeks or months, especially in redesign, time shall be longer with more costs (Costs for traditional prototyping shall be very huge).
- In this case, rapid prototyping by 3D printers has more advantages than disadvantages. Rapid prototyping equipment's disadvantage is that it has not created the sample by the product's actual material and therefore it also limits some functions: physico-mechanical properties, material strength, transparence, electrical conductivity, electrical resistivity, thermal conductivity, thermal insulation, etc.
- Making real models to train staff: Manufacturers can save time waiting for actual products to offer training in assembly process for their staff by manufacturing the models that are the same with actual ones by rapid prototyping equipment (figure 8).

### 5. EXAMPLE OF RAPID PROTOTYPING OF 3-CYLINDER DIESEL MOTOR'S "CHARGING PIPE"

Fabrication process of charging pipe with 1:1 ratio, handling with Projet SD 300 (a rapid prototyping machine) is done as follows (figure 9).



# GIẢI PHÁP GIẢM ỒN VÀO KHOANG LÁI ĐƯỢC ÁP DỤNG TRONG DÒNG XE MAZDA CX-5

TH.S. NGUYỄN VĂN PHỤC - TRƯỞNG KHOA CN Ô TÔ  
TRƯỜNG ĐGN CHU LAI - TRƯỜNG HẢI



TIẾNG ỒN Ô TÔ ẢNH HƯỞNG NGHIÊM TRỌNG ĐẾN ĐỜI SỐNG CỦA CON NGƯỜI NÓI CHUNG VÀ NGƯỜI LÁI XE, HÀNH KHÁCH NÓI RIÊNG. TIẾNG ỒN GÂY ỨC CHẾ, MỆT MỎI CHO NGƯỜI LÁI XE LÀM ẢNH HƯỞNG ĐẾN TÍNH NĂNG AN TOÀN KHI VẬN HÀNH XE. NHẪM NÂNG CAO TÍNH THOẢI MÁI ĐÁP ỨNG NHU CẦU NGÀY CÀNG CAO CỦA NGƯỜI LÁI XE VÀ HÀNH KHÁCH, CÁC NHÀ THIẾT KẾ CỦA MAZDA ĐÃ NGHIÊN CỨU ĐƯA RA CÁC GIẢI PHÁP TỐI ƯU HÓA KHÍ ĐỘNG LỰC HỌC CHO THÂN XE VÀ CẤU TRÚC KHUNG GẦM NHẪM GIẢM TỐI THIỂU TIẾNG ỒN THÂM NHẬP VÀO TRONG KHOANG LÁI.

*NOISE FROM AUTOMOBILE VEHICLES HAS SERIOUS IMPACT ON HUMAN LIFE IN GENERAL, AND DRIVERS AND PASSENGERS IN PARTICULAR. NOISE IRRITATES AND EXHAUSTS DRIVERS INFLUENCING THE SAFETY WHEN DRIVING. IN ORDER TO ENHANCE THE COMFORTABILITY TO MEET THE INCREASING DEMAND OF DRIVERS AND PASSENGERS, MAZDA DESIGNERS HAVE CONDUCTED RESEARCH TO PROPOSE SOLUTIONS TO OPTIMIZE AERODYNAMICS FOR THE VEHICLE BODY AND CHASSIS STRUCTURE WITH THE PURPOSE OF REDUCING THE NOISE PENETRATED INTO THE CABIN.*

# SOLUTIONS TO REDUCE NOISE IN CABIN

## APPLIED TO MAZDA CX-5

NGUYEN VAN PHUC M.S., DEAN OF THE AUTOMOBILE TECHNOLOGY FACULTY  
CHU LAI - TRUONG HAI VOCATIONAL COLLEGE

### 1. GIẢI PHÁP KHẮC PHỤC TIẾNG ỒN DO TRUYỀN ĐỘNG

Đối với tiếng ồn, dao động có tần số thấp: Công nghệ SkyActiv giúp kiểm soát nhiên liệu tối ưu và nâng cao hiệu suất ồn rung. Để ngăn chặn nguồn tiếng ồn có tần số cao, nhà thiết kế Mazda đã tìm ra giải pháp ngăn chặn đường truyền âm và tăng cường tính hấp thụ âm, đạt được cùng độ ồn so với các dòng xe châu Âu.

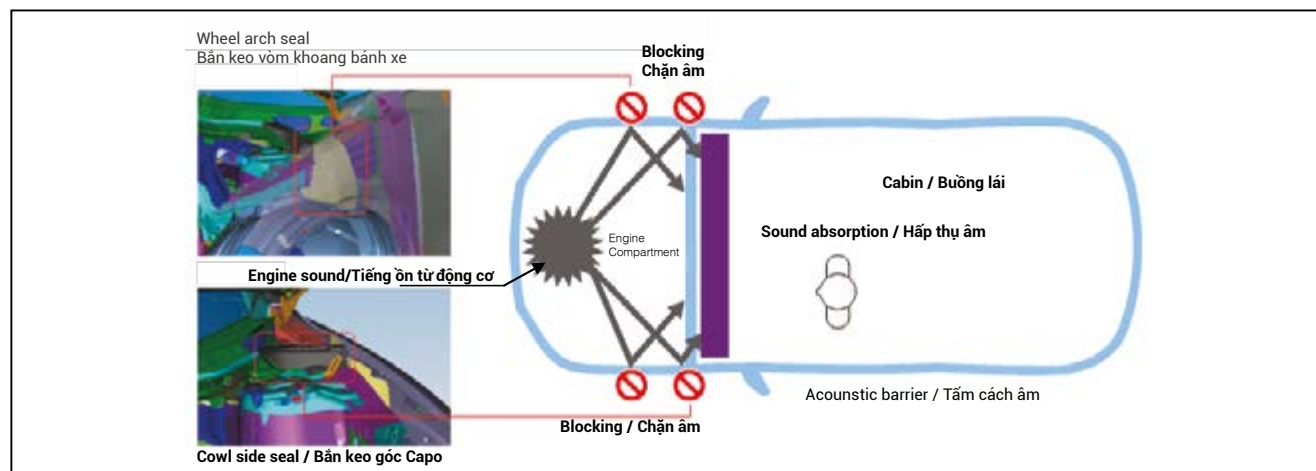
Để ngăn chặn tiếng ồn từ động cơ vào trong khoang lái, dòng xe CX-5 được ứng dụng vật liệu Foam cách âm thích ứng phức hợp không gian 3 chiều của đường truyền âm và lớp keo ngoài của khoang bánh xe và cốp xe... giải pháp này nhằm giảm năng lượng ồn trong khoang động cơ. Tấm cách âm được chế tạo bởi vật liệu mới với hiệu suất hấp thụ âm cao và giảm tiếng ồn vào khoang lái.

### 1. SOLUTIONS TO REDUCE THE NOISE CAUSED BY TRANSMISSION

*In terms of low frequency noise and fluctuation: SkyActiv Technology helps control fuel consumption and enhances the efficiency of anti-vibration and anti-noise.*

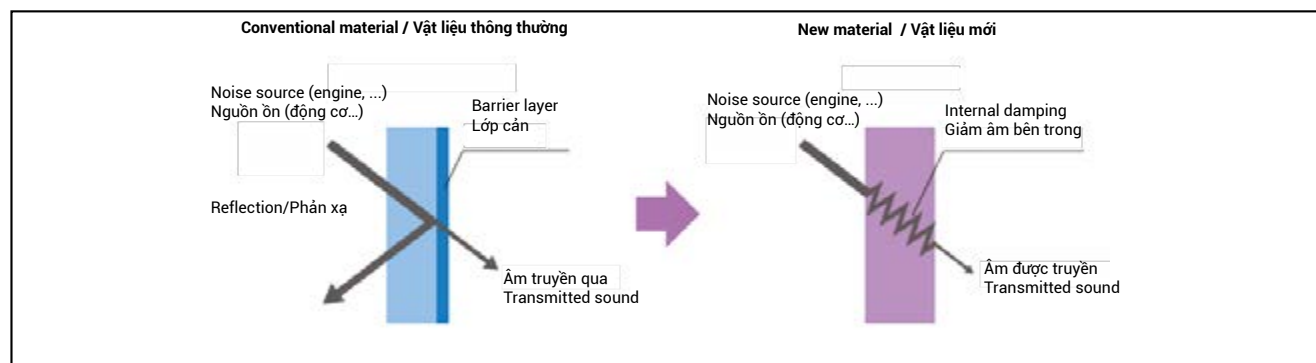
*To block the source of high frequency noise, Mazda designers proposed a solution to block the acoustic transmission line and improve the sound absorption to reach the same noise volume as European vehicle models.*

*To block the noise from engine penetrating into the cabin, CX-5 model uses Foam, the soundproofing material that is appropriate with the three-direction space of the acoustic transmission line and the outer bonding layer of the rear trunk and the wheel well etc. This solution is to reduce the noise energy in the engine room. The acoustic barrier is made of new materials with the higher efficiency of sound absorption to reduce the noise penetrated into the cabin.*



Hình 1.1. Vị trí chặn âm và hấp thụ âm trên xe CX- 5

Figure 1.1. Position of sound blocking and sound absorption on CX- 5and new material



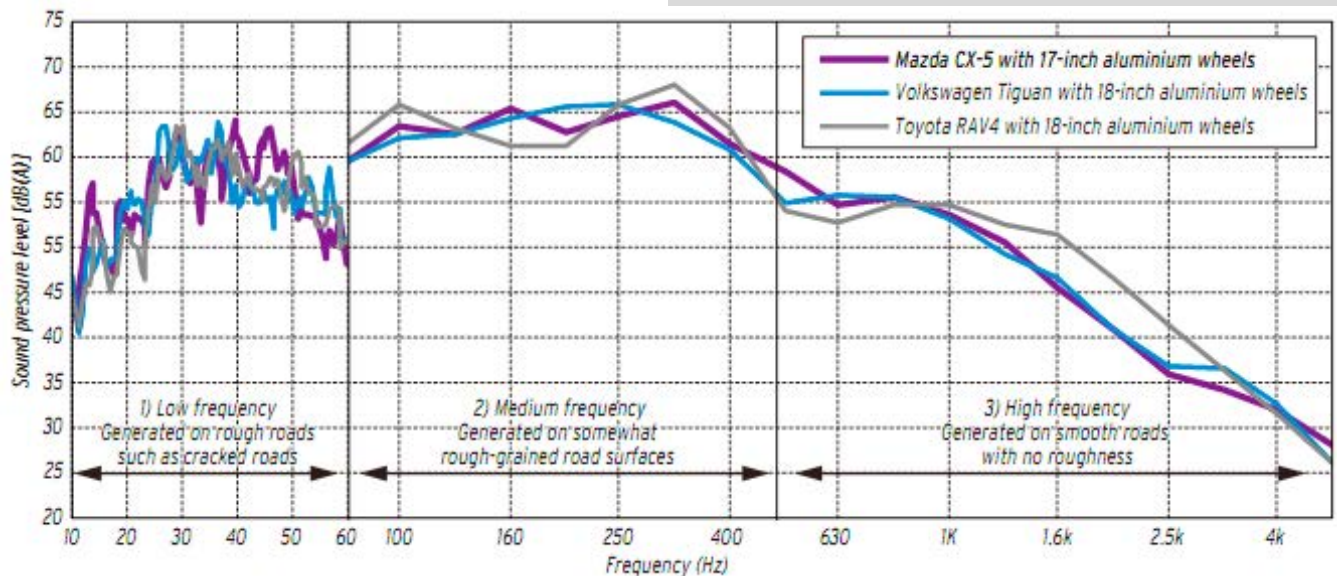
Hình 1.2. Sự khác biệt vật liệu cách âm thông thường với vật liệu mới

Figure 1.2. Difference between conventional soundproofing material and new material



## 2. GIẢI PHÁP KHẮC PHỤC TIẾNG ỒN DO BỀ MẶT ĐƯỜNG

Nhờ phân tích mô phỏng, nhà thiết kế đã cài đặt mục tiêu sóng âm trong khoang lái đạt cảm giác dễ chịu cho người lái xe và hành khách. Ngoài ra, nhà thiết kế cũng đã đưa ra các giải pháp giảm âm khác nhau cho từng dải tần số: Tiếng ồn tần số thấp (10 – 60 Hz) được sinh ra bởi truyền động trên mức phá hủy và những cơn bão mạnh khác trên bề mặt đường gồ ghề; tiếng ồn tần số trung bình (60 – 500Hz) được sinh ra bởi các con đường bề mặt gồ ghề và tần số cao (500Hz và trên) được sinh ra bởi bề mặt đường nhẵn bóng. Với thiết kế của xe CX-5 giảm thiểu tiếng ồn trong khoang lái vượt trội hơn so với đối thủ cạnh tranh.



Hình 1.3. So sánh độ ồn bên trong xe CX- 5 với các dòng xe khác  
Figure 1.3. Comparison of CX-5's noise and that of other vehicles

Đối với tiếng ồn tần số thấp, để triệt tiêu cộng hưởng trong khoang và cộng hưởng giữa các mảng với nhau, nhà thiết kế Mazda đã thêm và bớt các gân để tránh hiện tượng cộng hưởng giữa các tấm panel với các cửa, trần... có cùng tần số riêng dao động.

Đối với tiếng ồn tần số trung bình, để tránh hiện tượng cộng hưởng giữa các chi tiết hệ thống treo, nhà thiết kế Mazda đã thiết kế tần số dao động riêng của mỗi chi tiết khác nhau. Hơn nữa, thiết kế những mảng sàn có độ cong để triệt tiêu dao động, năng lượng phát ra tiếng ồn và tăng độ vững chắc của các tấm.

Đối với tiếng ồn có tần số cao, tiếng ồn từ lốp thông qua khoang bánh xe vào trong thân xe bị chặn hiệu quả bởi sử dụng vật liệu Foam được phun ở các khoang bánh xe. Năng lượng âm thanh tập trung từ ngưỡng cửa đến sàn hấp thụ bởi tấm lót sàn được chế tạo từ vật liệu mới với hiệu suất hấp thụ âm cao.

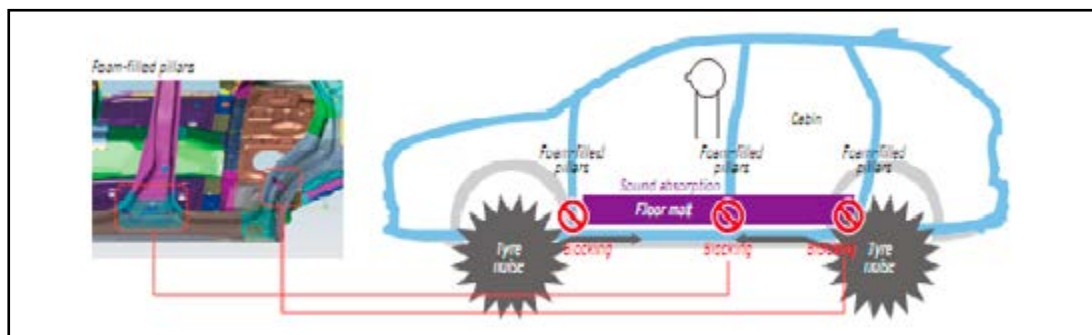
## 2. SOLUTIONS TO REDUCE THE NOISE CAUSED BY ROAD SURFACE

Thanks to the emulation analysis, designers set up sound wave in the cabin to an appropriate level ensuring the comfortable feeling for drivers and passengers. In addition, they proposed various solutions to reduce noise for each frequency: low frequency noise (10 – 60 Hz) is caused by abusive transmission and other strong storms on tough roads; medium frequency noise (60 – 500Hz) is caused by tough roads; and high frequency noise (500Hz or higher) is caused by smooth roads. With the design of CX-5, the noise in the cabin is better reduced compared to other rivals.

Regarding to low frequency noise, to annul the resonance in the cabin and the resonance among arrays, Mazda designers increased or decreased the number of ribs to avoid the resonance among panels with doors and roof etc. that have the same natural vibration frequency.

Regarding to medium frequency noise, to avoid the resonance among the suspension system parts, Mazda designers designed a different natural vibration frequency for each vehicle part. Furthermore, they also designed bending floor pans to annul vibration and energy generating noise and increase the solidity of the barriers.

Regarding to high frequency noise, the sound transferred from vehicle tire through wheel well to the body is efficiently blocked by Foam material sprayed in the wheel well. The sound energy only musters from the threshold to the floor and is absorbed by the floor mat that is made of new material with higher sound absorption efficiency.



Hình 1.4. Giải pháp tiếng ồn sàn xe CX- 5

Figure 1.4. Solution to reduce noise in vehicle floor board of CX- 5

### 3. GIẢI PHÁP KHẮC PHỤC TIẾNG ỒN DO THIẾT BỊ RỜI

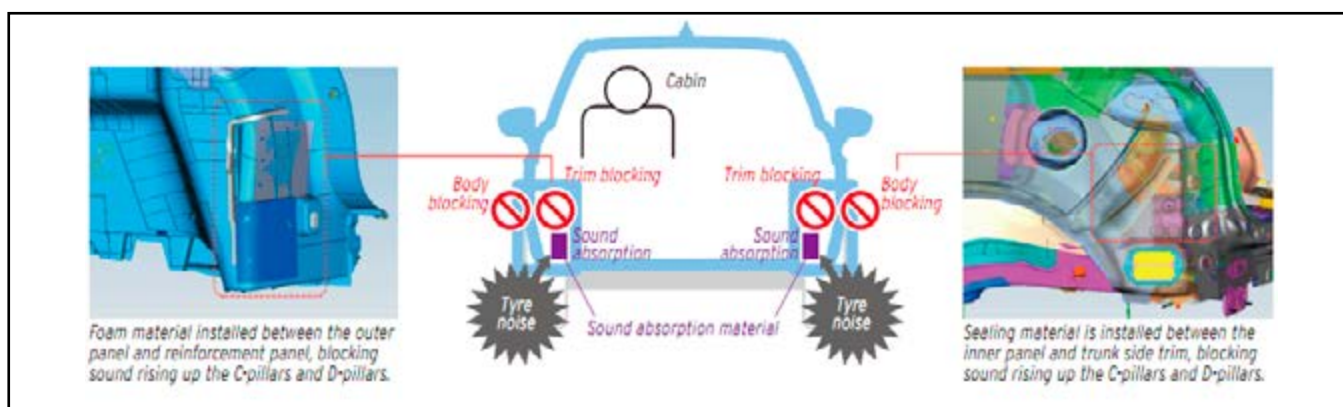
Nguồn ồn từ khoang sau do hành lý va chạm với các chi tiết thân xe và nội thất bên trong trong quá trình xe chuyển động và năng lượng âm được tập trung bên trong nội thất của hành lý.

Do chặn đường truyền, năng lượng âm tập trung trong nội thất của hành lý được hấp thụ bởi vật liệu cách âm như nỉ, đảm bảo ngăn chặn hiệu quả tiếng ồn đến khoang lái.

### 3. SOLUTIONS TO REDUCE THE NOISE CAUSED BY SEPARATE DEVICES

The noise source from the rear room due to the impact among luggage, interior, and body parts while driving, and the sound energy is mustered inside of the luggage room.

Thanks to transmission blocking, sound energy inside the luggage room will be absorbed by soundproof materials like Felt to efficiently block the noise transmitting to the cabin.



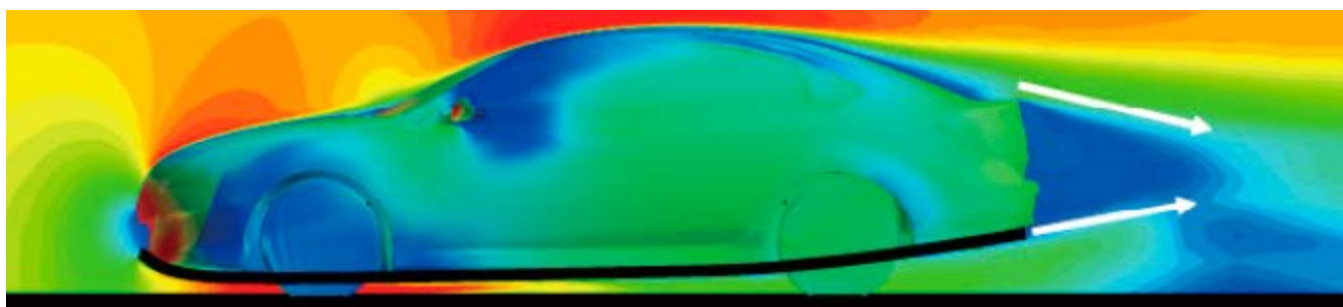
Hình 1.5. Giải pháp tiếng ồn cho khoang hành lý xe CX- 5 / Figure 1.5. Solution to reduce noise at the luggage room of CX-5

### 4. GIẢI PHÁP TỐI ƯU KHÍ ĐỘNG LỰC HỌC

Các nhà thiết kế của Mazda đã phân tích tính toán động lực học lưu chất trên máy tính (CFD) và đã đưa ra biên dạng sàn thân xe tối ưu giảm hệ số cản đến 6% so với sàn của dòng xe thông thường, với cải tiến này làm tiết kiệm nhiên liệu, nâng cao hiệu suất động lực học của xe.

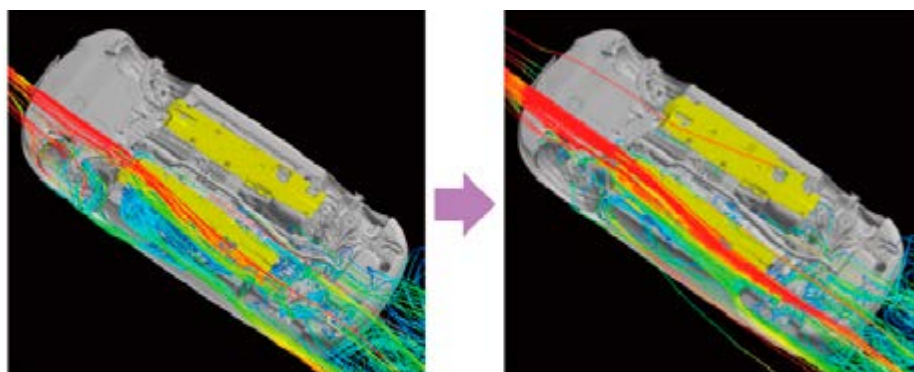
### 4. SOLUTIONS TO OPTIMIZE AERODYNAMICS

Mazda designers conducted the analysis of fluid dynamics on the computer (CFD) and proposed the optimal vehicle body profile reducing the coefficient of resistance by 6% compared to other models. This initiative helps reduce the fuel consumption and enhance dynamics efficiency of the vehicle.



Hình 1.6. Kết quả mô phỏng động lực học của thân xe CX-5 / Figure 1.6.Result of CX-5's body dynamics emulation



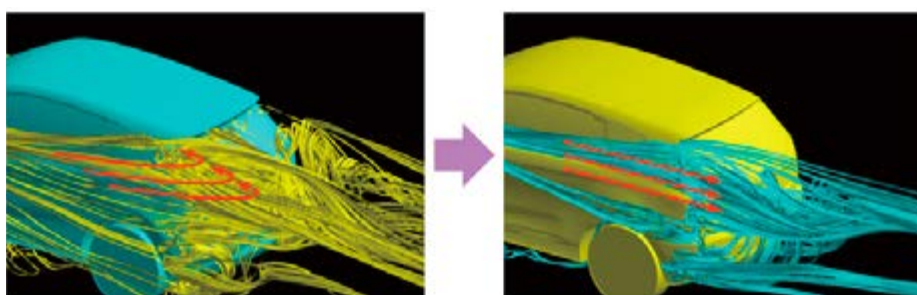


Hình 1.7. Kết quả mô phỏng động lực học dưới sàn của thân xe CX-5

Figure 1.7. Result of CX-5's floor dynamics emulation

Ngoài ra, nhà thiết kế cũng đã thiết kế cánh chווn sau để triệt tiêu dòng khí gió vào từ các bên thân xe đến phía sau của xe. Quá trình này là thiết kế khí động lực học một cách hoàn hảo.

*In addition, designers also designed rear spoilers to annul the air flow from the body to the rear end. This is called the perfect design of the aerodynamics.*



Hình 1.8. Kết quả mô phỏng động lực học phía sau thân xe CX- 5

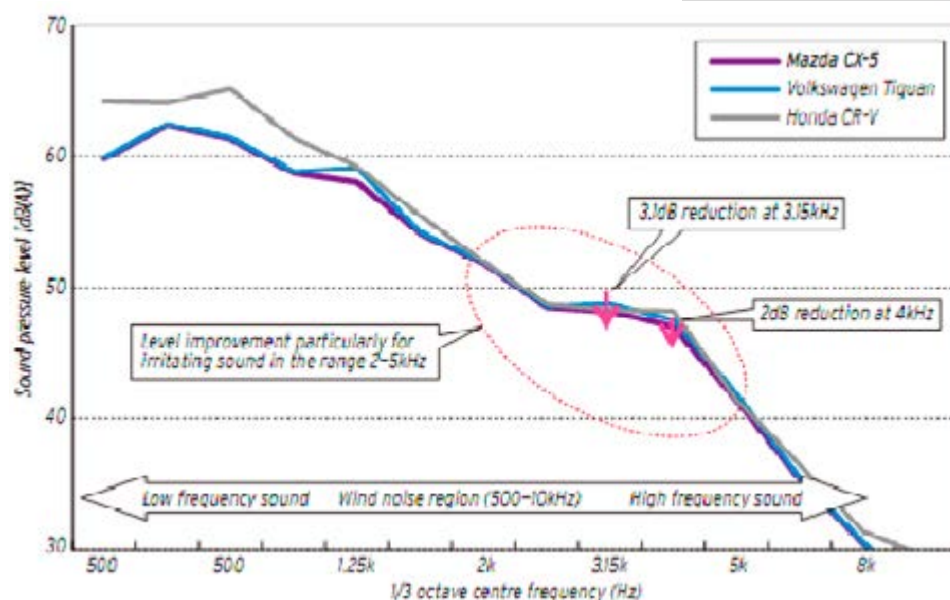
Figure 1.8. Result of CX-5's rear end dynamics emulation

## 5. GIẢI PHÁP TIẾNG ỒN DO GIÓ

Bên cạnh tập trung cải tiến mức tuyệt đối tiếng ồn gió như thiết kế động lực học các chi tiết, với CX-5 nhà thiết kế đã tiến hành giảm thiểu các góc nhọn của các chi tiết, cải tiến bản keo và cách âm để giảm thiểu tiếng ồn thâm nhập vào khoang lái. Kết quả đo đặc tiếng ồn sinh ra từ gió thực tế bên trong xe CX-5 cho thấy độ ồn giảm từ 2 đến 3dB trong vùng tần số 2-4kHz so với các dòng xe khác.

## 5. SOLUTIONS TO REDUCE THE NOISE CAUSED BY WIND

*Apart from reducing the wind noise by the vehicle parts' dynamics design, CX-5 designers minimized the vehicle parts' acute angels and used the glue and soundproof material to reduce the noise penetrated into the cabin. The actual result of wind noise measurement of CX-5 shows that the noise level is decreased by 2-3dB in the frequency range of 2-4kHz compared to other vehicles.*



Hình 1.9. Độ ồn từ gió bên trong của xe CX-5 so với dòng xe khác  
(Vị trí đo ở ghế trước khi chạy xe với tốc độ 140km/h, tốc độ gió là 5m/s)

Figure 1.9. Noise tolerance inside CX-5 compared to other models

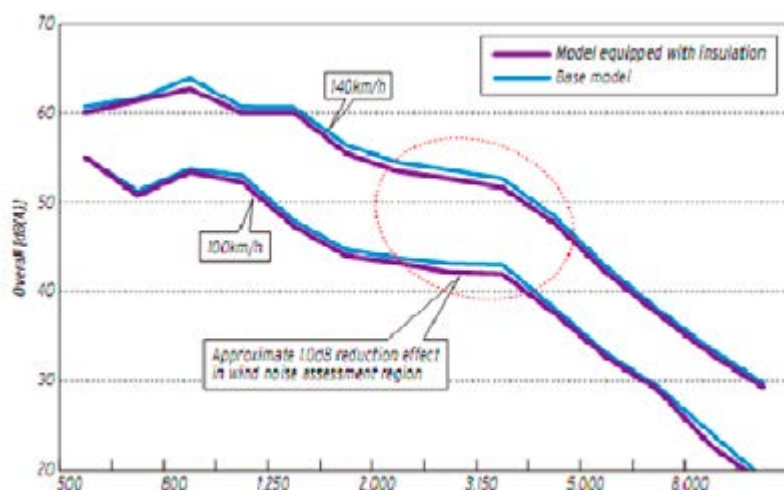
(The measurement was conducted at the fron seat when the vehicle ran with the speed of 140km/h and the wind speed of 50/s)

Để giảm tiếng ồn do dòng khí qua thân xe, CX-5 đã được thay đổi thiết kế như: Tối ưu tiết diện mặt cắt ngang của trụ chống để kiểm soát dòng xoáy được hình thành bởi trụ chống; tối ưu hóa biên dạng, mép bên ngoài kính, làm nhẵn dòng khí; tối ưu thiết kế gạt nước trước bằng cách giảm lượng nhô ra của gạt nước so với mặt kính từ 14.3mm xuống còn 10mm.

Để giảm tiếng ồn do gió sinh ra do va chạm của luồng khí với trụ chống và thanh gia cố, xe CX-5 đã thêm vào vật liệu cách ly tiếng ồn trong khe hở giữa mảng bên ngoài mặt cắt trụ chống và thanh gia cố, kết quả là độ ồn giảm 1.0 dB khi xe chạy với tốc độ cao.

*To minimize the noise caused by the air flow going through the body, CX-5 design was changed to optimize the horizontal section of the pillar to control the eddy currents generated by the pillar; optimize the profile and the edge outside of the glass; flush the air flow; and optimize the design of front windscreen wiper by minimizing the jut of the wiper from 14.3mm to 10mm away from the glass surface.*

*To reduce the noise caused by the impact of the air flow with the pillar and the reinforcing bar, CX-5 designers added soundproof material to the slit between the outer of pillar section and the reinforcing bar. As a result, the noise is reduced by 1.0dB when the vehicle runs with high speed.*

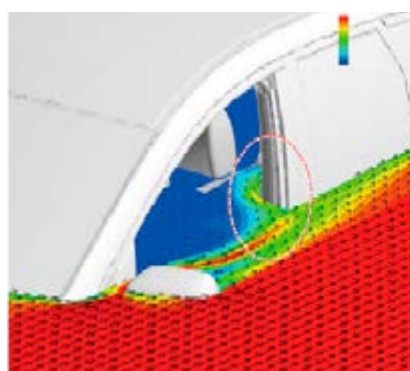


Hình 1.10. Độ ồn của CX-5 có bán vật liệu cách âm và không bán vật liệu cách âm (Dữ liệu được đo đạt ở 2 cấp tốc độ của xe 140km/h và 100km/h)

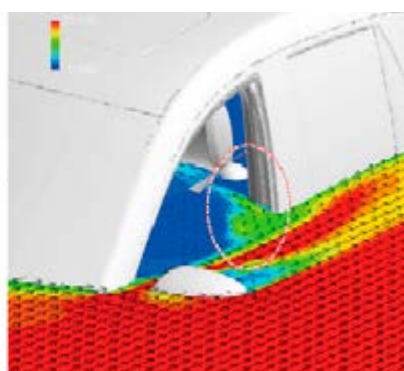
Figure 1.10. Noise tolerance of CX-5 with and without the soundproof material added (Measurement made at the vehicle speed of 140km/h and 100km/h)

Để giảm tiếng ồn khi mở kính cửa, xe CX-5 đã thiết kế thay đổi biên dạng trụ chống để dòng khí đi qua được êm ái hơn.

*To reduce the noise after opening the windshield, the pillar profile of CX-5 was changed to enable a smoother air flow to go through.*



(A) Xe Mazda thông thường  
Conventional Mazda vehicle



(B) Xe Mazda CX- 5

Hình 1.11. Trường vận tốc dòng khí khi mở kính trước bên trái xe Mazda

Figure 1.11. Velocities field of the air flow when opening Mazda's left windshield

## KẾT LUẬN

Mazda CX-5 là sản phẩm mang ngôn ngữ thiết kế KODO - Linh hồn của sự chuyển động và sử dụng công nghệ SkyActiv (Động cơ, hộp số, khung xe, hệ thống treo) hiện đại, giúp tiết kiệm 15% nhiên liệu, tăng 30% độ cứng của xe, giảm 8% trọng lượng. Thiết kế khí động lực học được tính toán đạt đến độ hoàn hảo giảm thiểu tiếng ồn tối thiểu vào khoang lái mang lại cảm giác thoải mái cho người lái và hành khách.

## CONCLUSION

*Mazda CX-5 is a product of KODO design philosophy, the soul of motion and modern SkyActiv Technology (engine, gearbox, chassis, and suspension system) that help save 15% of fuel consumption, increase 30% of the vehicle solidity, and decrease 8% of the vehicle weight. The aerodynamics design was taken into account and reached the perfect level to minimize the noise in the cabin, bringing the sense of comfort for drivers and passengers.*



# BÀN VỀ SỰ TRƯỞNG THÀNH

NGUYỄN HOÀNG ĐỨC

**"Con người nếu không trưởng thành không khác nào cây không ra trái. Trong Kinh Thánh, chúa Giêsu có nói với các môn đệ rằng nếu cây không ra trái, người ta sẽ chặt nó đi, và ném nó vào lửa!"**

Tại sao phải chặt cây và ném nó vào lửa? Vì nó vô ích và vô sinh, vô nghĩa, không tạo ra gì hết, nó lớn lên mà không trưởng thành, nó to xác mà không khác gì hạt giống, nên phải bị chặt để lấy chỗ trồng một mầm cây mới.

Nhưng đó là cái cây. Còn con người thì không thể bị chặt. Đó là đặc ân lớn nhất dành cho con người. Vì con người là cứu cánh tự thân, con người là cứu cánh của con người, không giống các loại động thực vật, phải làm thức ăn cho nhau và lẫn nhau, con người không phải là thức ăn cho loài nào cả. Con người được đặc ân duy nhất đó đứng trên muôn loài. Nhưng cái đặc ân đó cũng là cách tố cáo con người nhiều

nhất, vì Kinh Thánh có câu: **"Kẻ nào được cho nhiều thì cũng bị đòi lại nhiều"**, nghĩa là: bất cứ ai được hưởng thụ nhiều thì đều phải cống hiến ngang bằng với điều ấy. Đó cũng là cuộc dẫn vật lớn nhất của con người. Bởi vì so sánh như con lợn chẳng hạn, nó không có cứu cánh tự thân, nó được nuôi và giết thịt để phục vụ bữa ăn cho con người. Vì thế, nó không cần thiết phải dày vò **"nó sống để làm gì?"**. Cũng chính vì đặc ân có cứu cánh tự thân, tức chỉ phục vụ cho bản thân mình cũng như đồng loại mà chỉ mình con người mới có sự trăn trở dày vò câu hỏi chính yếu: **"Ta sinh ra để làm gì? Ta đã làm được cái gì?"**

Ta đã làm được cái gì? Câu hỏi đó là bằng chứng của một sự trưởng

thành, giống như cái cây đã lớn lên, đơm hoa và kết trái, đó là lúc nó trưởng thành. Và con người khi thấy mình đã làm được điều gì có ý nghĩa - tức là đã trưởng thành.

Trưởng thành - đó chắc hẳn là hành trình của lý trí, bởi vì chỉ có lý trí mới có thể nhận biết sự tiến bộ, tiến lên từng bước của mình. Ở đây chúng ta cần lưu ý: chúng ta đang bàn đến sự trưởng thành có cứu cánh, giống như cây lớn ra được trái, chứ không bàn đến thứ trưởng thành theo chiều thời gian, giống như một kẻ dần dạn từng ngày, có lớn mà chẳng có khôn.

Trái với lý trí, thì xúc cảm cũng như tình cảm không có tiến bộ. Một con cá chuối **"đắm đuối vì con"**, chúng ta không coi đó là

tiến bộ. Một con kăng - gu - ru bế ẵm chăm sóc con bèn bĩ trong túi ngực, cũng không được coi là tiến bộ. Giống vậy, một gia đình hay một xã hội sống không có lí trí và công lý, cũng không thể được coi là đã trưởng thành và tiến bộ.

Lãnh tụ Tôn Trung Sơn có nói về sự trưởng thành của dân tộc Trung Quốc như sau: ở Trung Quốc chỉ có gia tộc và tông tộc mà không có quốc tộc. Dân số Trung Quốc bởi vậy chỉ là một bãi cát rời rạc bị phân hóa thành cá nhân và gia đình, không đủ giá trị công lý để liên kết toàn xã hội thành giá trị quốc gia. Những từ như *“tự do”, “dân chủ”, “công hòa”,* kể cả *“cá nhân”* là những từ Trung Quốc trước đây chưa từng có, bởi vì họ vẫn hằng sống như những thuộc hạ a dua, bị khuất phục tuyệt đối dưới ngai vàng của quân vương.

Vậy chúng ta hãy thử bàn với nhau về: thế nào là một người trưởng thành? Trưởng thành ư, chúng ta hãy tạm coi đó là những đứa trẻ đã lớn thành quý ông, quý bà. Người phương Tây biểu hiện nó qua ngôn ngữ, xưng hô đối xử như: thưa ngài, thưa ông, thưa quý bà, hoặc có những lời chào như *“xin chào niềm hạnh của tôi”*... Tóm lại người ta dám hạ mình nâng người khác lên làm quý ông quý bà, để mình cũng được làm quý ông quý bà. Ô ta thì sao? Có rất nhiều người đã học đại học hẳn hoi đến nhà người, một lời chào cũng không mở miệng, đến không ai biết về không ai hay, hình như họ cho rằng: chào người khác là sự hạ mình, lép vế, thua thiệt.

Tôi gặp rất nhiều tri thức xưng hô mày tao chí tở, đã thế dùng cả trí khôn và sự càn quấy vào việc thay đổi cũng như đánh lấn đại từ nhân xưng... Tại sao những con người này không cúi được người để hạ mình xuống mong được tôn vinh

cao hơn? Kinh Thánh có câu *“Kẻ nào nâng lên sẽ bị hạ xuống, người nào hạ xuống sẽ được nâng lên.”* Bởi vì người ta chưa có đủ tầm cao trưởng thành để dám cúi xuống, mà vì thấy mình nhỏ loi choi nên họ không dám hạ mình để thấp hơn. Đúng lúc này, có lẽ chúng ta nên cùng ôn lại cái nhìn của thi sĩ Tản Đà dành cho dân tộc: *“Dân hai nhăm triệu ai người lớn/Nước bốn nghìn năm vẫn trẻ con”*.

Thử hỏi chúng ta có bao nhiêu người ý thức về việc mình là quý ông, quý bà, cư xử đĩnh đạc, đường hoàng, làm người trưởng thành? Hay chúng ta vẫn sống bản năng tùy tiện, văn hóa quê mùa, hèn phớt, thích kiêu gì thì chiều kiêu ấy, không có một nguyên tắc ứng xử cao cấp nào? Chúng ta thử nhìn, người phương Tây, ngay cả trong các bộ phim họ giáo dục cả cách ăn, nét nói, cách ăn mặc quần áo, cách cầm thìa cầm đĩa...

Một triết gia Ấn Độ có nói: *“Hạnh thay chúng ta được sinh ra làm trẻ con, nhưng kinh khủng thay nếu chúng ta mãi phải làm trẻ con”*. Mãi mãi làm trẻ con, tức là không được lớn, không được phát triển, và không được trưởng thành. Mà muốn trưởng thành người ta cần chuẩn bị từ nhỏ như nuôi nấng một mầm cây vậy. Đó cũng chính là ý nghĩa của hai từ *“Văn hóa”* và *“Giáo dục”*.

Đi học để làm gì? Để nhận biết chân lý khách quan. Đó là điều hiển nhiên toàn thế giới đã thừa nhận như một giá trị mặc định. Người Ấn Độ có câu: *“Một mầm cây cù ắp mãi gốc mẹ chẳng thể nào lớn được”*. Đứa trẻ bứt khỏi vây mẹ đi học để được lớn lên. Nhưng khi đi học mở đầu nó đã phải dùng đại từ nhân xưng sai, làm sao học đúng? Đứa trẻ đi học rất cần khoảng cách xa hơn mẹ

nó để bắt đầu nhận biết hiện thực khách quan. Khổng Tử có phương châm quý báu rằng: 1. Cách vật - 2. Trí tri - 3. Chính tâm - 4. Thành ý - 5. Tu thân - 6. Tề gia - 7. Trị quốc - 8. Bình thiên hạ

Những câu trên là chuẩn bị cho nhận thức của bản thân. Muốn quan sát một vật trước hết cần lùi xa, thứ hai tìm hiểu, thứ ba phải xây dựng sự phán xét công bằng ngay trong tâm hồn, sau đó mới có thể thành ý niệm về sự vật đó. Sau khi *“tu thân”* xong mới có thể *“tề gia, trị quốc và bình thiên hạ”*.

Hầu hết những gì thuộc tình cảm thì ngược chiều với lý trí tức sự tiến bộ và mang tính vụ lợi cao. Khi chưa có pháp lý đủ mạnh để bảo vệ mọi người, người Trung Quốc thường có thói quen kết nghĩa anh em để cấu kết tự bảo vệ lẫn nhau. Chuyện kết nghĩa trong Tam Quốc Lưu - Quan - Trương là một thí dụ. Và Trình Giảo Kim khi kết nghĩa với bè đảng buôn lậu là một thí dụ, cấu kết nhau đến mức “không sinh cùng ngày, cùng tháng, cùng năm, nhưng nguyện chết cùng ngày, cùng tháng, cùng năm”. Kéo bè kết đảng cũng là cách phổ biến nhất của lũ thổ phỉ, lục lâm, phường trộm cướp, vì không có sức mạnh của lẽ phải nên chúng phải cấu kết tình cảm để tấn công người lương thiện và pháp lý. Trong gia đình, ngay cả những thành viên tình cảm mật thiết nhất, nếu không sống có lý với nhau thì tình cảm cũng đổ vỡ. - Chúng ta phải dám trưởng thành. Cá nhân trưởng thành mới có gia đình trưởng thành, và dân tộc trưởng thành. Sự trưởng thành đó chỉ có thể có nhờ tinh thần kỷ luật, xây dựng công lý và lập hiến. Mà muốn lập hiến chúng ta buộc phải tiến bộ bằng cách chui khỏi mái nhà tình cảm để bước trên con đường công lý.



# THƯƠNG XÁ TAX BÀI TOÁN BẢO TOÀN VỐN CỐ

TRẦN HOÀNG NHÂN

**KHI CÓ DỰ ÁN ĐẬP BỎ TÒA NHÀ HƠN 100 NĂM THƯƠNG XÁ TAX ĐỂ XÂY TRUNG TÂM THƯƠNG MẠI MỚI, DƯ LUẬN TRANH CÃI GIỮA VIỆC PHÁT TRIỂN CÁI MỚI VÀ BẢO TỒN VỐN CỐ. VẬY LÀM CÁCH NÀO ĐỂ HÀI HÒA HAI VIỆC NÀY KHI PHÁT TRIỂN LÀ ĐIỀU CẤP BÁCH NHƯNG BẢO TỒN CŨNG RẤT CẦN THIẾT?**



**T**hông tin mới nhất về Thương xá Tax khi một phần của tòa nhà cổ này sẽ được tích hợp vào tòa nhà mới. Cụ thể, theo bà Mã Thanh Cao, Giám đốc Bảo tàng Mỹ thuật TP.HCM: “Một phần cầu thang của Thương xá Tax cũ sẽ được giữ lại trong tòa nhà mới. Điều này hoàn toàn có lợi cho chủ tòa nhà này khi khai thác được các giá trị của quá khứ và hiện tại. Dung hòa giữa cũ và mới luôn là điều cần thiết trong việc phát triển và giữ gìn”.

Câu chuyện Thương xá Tax còn là câu chuyện dài của nhiều công trình hiện nay, trở thành bài toán của các

nhà quy hoạch. Chẳng hạn, hàng cây trăm năm phía trước Nhà hát TP.HCM từng bị dư luận lên tiếng khi bị đốn hạ. Lẽ ra, hàng cây này nên được di dời sang một địa điểm mới trước khi vị trí này nhường cho việc xây dựng hệ thống metro. Hoặc, với kỹ thuật xây dựng tiến bộ như hiện nay, hàng cây này vẫn có thể tồn tại ở vị trí cũ, mà không ảnh hưởng gì đến việc xây dựng hệ thống ngầm metro bên dưới.

Ở một số quốc gia như Nhật hay Hàn Quốc, những cây cổ thụ trăm năm tuổi được giữ gìn, chăm sóc rất cẩn trọng. Ngoài các biện pháp chống đỡ

cho cây khỏi ngã, bật gốc..., người ta còn thấy các bịch truyền dịch truyền thuốc trực tiếp vào thân cây để hỗ trợ thêm sinh lực cho cây không khô héo. Người ta chăm sóc cây, nhất là cây cổ thụ như chăm sóc người thân của mình vậy.

Trong khi đó, ở Hà Nội thì lại chặt hạ không thương tiếc hàng ngàn cây cổ thụ. Chưa bàn về ảnh hưởng môi trường, thì rõ ràng những hàng cây có tuổi đời trăm năm đã ít nhiều gắn bó với ký ức nhiều người và góp phần tạo nên văn hóa của một Thủ đô. Nay thì một số tuyến đường ở Hà Nội đã không còn bóng cây trăm năm

che mát xác thân và tâm hồn người dân. Thay vào đó người ta trồng cây mới, lại gây thêm tranh cãi cây mới là vàng tâm hay cây mỡ. Thế nhưng, dù là cây mỡ hay cây vàng tâm, thì biết đến bao lâu bóng mát trăm năm mới trở lại với người Hà Nội trên các tuyến đường đã chật hạ cây cổ thụ?

Với người Sài Gòn, có các công trình nổi bật được xây thời Pháp thuộc và trước đó là nhà Nguyễn, có thể kể: Tòa nhà UBND thành phố, Nhà hát Lớn, Lăng Ông Bà Chiểu, Nhà thờ Đức Bà, Buu điện thành phố, Tòa án thành phố, Chợ Sài Gòn, Chợ Tân Định, trường Lê Quý Đôn, trường Nguyễn Thị Minh Khai, trường Đại học Sài Gòn... Những công trình sau này của chế độ Sài Gòn, như: Dinh Độc Lập, Thư viện Quốc gia. Các công trình được người Pháp xây dựng có nhiều nghiên cứu, tiêu biểu cho nền văn hóa nghệ thuật của Pháp và là bài học cho những ai yêu thích nghệ thuật kiến trúc và mỹ thuật. Các công trình này có sự phối hợp của các kiến trúc sư, kỹ sư, nhà trang trí, nhà điêu khắc... Họ xây dựng chu đáo phù hợp với khí hậu nhiệt đới của Việt Nam. Các hồ sơ bản vẽ họ đều lưu trữ và báo trước

chủ sử dụng (là người Việt sau 1975) về thời hạn an toàn của công trình. Nhưng mãi cho đến nay, các công trình trên 100 năm vẫn sử dụng tốt. Thế nhưng có một thời, nhất là thời sau thống nhất đất nước, nhiều công trình cổ bị đập phá để hiện nay muốn dựng lại cũng không được. Chẳng hạn, một dạo người ta muốn đập bỏ Lăng Ông Bà Chiểu để xây dựng nhà thiếu nhi. Rất may, ý định này đã bị dừng lại kịp thời nếu không thì đã không còn một địa chỉ tâm linh, văn hóa và du lịch với kiến trúc cổ rất đẹp tồn tại giữa trung tâm Sài Gòn. Tuy nhiên, hàng rào bằng gốm sứ của Lăng Ông Bà Chiểu đã bị thay thế bằng hàng rào sắt với hoa văn những chiếc lá khi người ta có ý định biến nơi đây thành nhà thiếu nhi. Làm sao trả lại hàng rào bằng gốm sứ hàng trăm năm cho Lăng Ông Bà Chiểu vẫn là câu hỏi chưa có lời giải đáp! Theo họa sĩ, nhà giáo nhân dân Huỳnh Văn Muội, thì: "Tôi ấn tượng hai công trình kiến trúc do kiến trúc sư Việt Nam thiết kế: Dinh Độc Lập và Thư Viện Quốc gia. Đây là hai công trình tiêu biểu cho kiến trúc phương Tây kết hợp với văn hóa Việt vô cùng tinh tế và thẩm mỹ. Riêng công trình kiến trúc Lăng tẩm cổ của

người Việt trước khi người Pháp xâm lược Việt Nam là Lăng Ông Bà Chiểu, đây là công trình tâm linh nổi tiếng cả nước và Đông Nam Á tồn tại trên đất Sài Gòn - TP.HCM. Rất mong các công trình này được giữ gìn nguyên vẹn".

Bởi theo nhà giáo nhân dân Huỳnh Văn Muội: "Một số công trình cũ được sửa chữa, bảo tồn, không đạt yêu cầu. Ví dụ Nhà hát Lớn, thì sau đợt sửa chữa, người ta cho phục dựng lại hai pho tượng giống như nguyên thủy, nhưng tỷ lệ hai tượng này quá mập, không đạt yêu cầu như nguyên thủy. Chưa kể họa tiết trên cửa sổ chưa đúng. Giá mà chúng ta nghiêm túc hơn, trách nhiệm hơn trong nghiên cứu, thi công và giám sát khi bảo tồn, phục dựng các công trình, tòa nhà trên 100 năm tuổi của Sài Gòn thì hay biết bao?!".

Có lẽ, "bài toán" giữa phát triển cái mới và phục hồi cái cũ luôn là câu chuyện dài mà các nhà quy hoạch kiến trúc đô thị còn phải tính rất nhiều. Mong sao, khi có mới người ta không "nói cũ" như Thương xá Tax đã là điều đáng mừng hiện nay.



*Lăng Ông Bà Chiểu*



# TRUYỆN CỔ TÍCH NGÀY CHƯA XA

Truyện ngắn của ĐÌNH HỮU TRƯỞNG

Một buổi chiều, ông Thịnh được người bạn chiến đấu cũ kéo đi chiêu đãi. Từ cha sinh mẹ đẻ đến giờ, ông chưa bao giờ được vào một nhà hàng sang đến như vậy. Ông ngồi co mình lại trong bộ đồ lính đã cũ, lặng lẽ quan sát chung quanh, mặc cho ông bạn hí húi chọn đồ ăn thức uống trong cuốn sổ của nhà hàng. Phía bàn bên phải, sát chiếc cột lớn có gắn tấm gương phản chiếu, một ông khách đang cầm cùi ăn, chiếc đùi gà nhòn mỡ trên miệng ông ta. Phía bên trái là hai người đàn ông mặt đỏ gay đang ngồi xĩa răng và trao đổi gì đấy, chỉ thấy ông to béo đang tựa lưng vào tường, hai chân gác dài lên ghế, đầu gật gật. Chợt có tiếng choe choé như tiếng kêu thất thanh của một con vật. Ông Thịnh giật mình quay lại: đó là tiếng kêu của con khỉ. Một ông khách ngồi trên ghế, tay cầm một con dao nhỏ bằng in - nôm sáng loá. Trên bàn là một chai rượu, một chiếc đĩa và một chiếc muỗng nhỏ. Chiếc bàn được cấu tạo khá đặc biệt: Nó

có một lỗ tròn, một bộ điều chỉnh để cái lỗ to nhỏ tùy theo ý muốn. Đầu con khỉ bị đút vào cái lỗ. Ông khách vận bộ phận điều chỉnh, lỗ tròn dần thu hẹp lại, ôm vừa gọn cổ con khỉ. Rồi ông ta đưa lưỡi dao sắc ngọt xén từng mảng lông trên đầu con vật “ - Có lẽ con khỉ bị vết thương ở đầu, ông khách chăm sóc cho nó chăng?” - ông Thịnh thầm đoán như vậy. Bỗng ông giật nảy mình: Bằng một phát chém gọn nhẹ nhưng sắc lẹm đến thuần thực, một mảnh xương trên đầu con khỉ đứt lìa. Mảnh xương sợ không rơi xuống, mà dính lắt lẻo bởi một miếng da. Với tay lấy chiếc muỗng nhỏ trên bàn, kéo chiếc đĩa lại gần, ông ta xúc từng thìa óc con khỉ bỏ vào đĩa, đổ một thứ nước gì đấy vào rồi dùng thìa khuấy đều. Dưới gầm bàn, tứ chi con khỉ vẫn đập như chân con ếch đã bị chặt đầu. Ông Thịnh bỗng hoa mắt lợm giọng đến độ gần như sắp nôn thốc nôn tháo, khi thấy ông khách xúc từng thìa cái thứ óc khỉ sền sệt cho lên miệng, thông thả nuốt, thông thả chiêu

tùng ngụm rượu. Ông Thịnh đi nhu chạy ra ngoài cửa. Rồi ông chạy, chạy như người bị đuổi, mặc cho ông bạn gọi ới ới đằng sau. Vừa chạy, ông Thịnh vừa lăm bắm như người bị tâm thần: - Lúu ới, Lúu à... Người ta chặt đầu mày... Lúu ới... Lúu ới...

\*\*\*

Lúu ới! - Đấy là hai tiếng thân quen mà ông Thịnh đã gọi ba mươi năm về trước. Tiếng gọi một người bạn, một tri kỉ tri âm đã gắn bó thân thiết với ông suốt ba năm trời vò võ một thân một mình, giữa bốn bề là rừng xanh núi đỏ.

Ngày ấy, khi vừa mười tám tuổi, như bao thằng bạn học xong phổ thông, chàng thanh niên Lã Văn Thịnh hăm hở theo tiếng gọi “Xẻ dọc Trường Sơn đi cứu nước”. Sau ba tháng huấn luyện, anh tân binh trong bộ quân phục mới rộng thùng thình, ngôi sao trên mũ, hóm hỏ đi chào bà con làng xóm để lên đường đi B. “ - B. tiến chứ đừng B. quay nha” - Những lão nông vỗ vai

chàng trai của quê nhà dặn dò. “- Ồ, không đâu. Cháu thì chỉ có tiến, quyết tiến không lùi” - Thịnh cười tươi rồi, nắm chặt bàn tay chai sần của lão nông giật giật. Thịnh không ngờ lời dặn của lão nông lại là một điều nguyên, một chiếc chốt lim chốt anh lại với nhiệm vụ. Không có điều nguyên ấy, có lẽ anh đã “B. quay” thật. Đã mấy lần anh tống gạo vào ba lô, định ca khúc ca buồn: “Ta là con của bố ta, mẹ ta, nhớ nhà là ta trốn ta về...”. Nhưng chính lúc ấy, hình ảnh lão nông với đôi tay chai sần và lời dặn dò ngày nào đã hất ngược anh trở lại. Và cũng chính khi ấy, vào cái thời điểm mà ý chí con người ở Thịnh cần có sự hỗ trợ, cần một cây nạng để nâng đỡ cho anh trụ vững... thì Lú đã đến với anh.

\*\*\*

Lú - là một con khỉ. Con khỉ, mà theo thuyết tiến hóa Thịnh được học ở trường, thì đấy là ông tổ của loài người. Đúng sai thế nào chưa biết; nhưng rõ ràng Lú đã thực sự là một người bạn, người thân yêu nhất của Thịnh.

Vào chiến trường, đang hăm hở với chí làm trai “ra đi, nhất xanh cỏ, nhì đỏ ngực”, thì Thịnh lại được giao làm anh thủ kho trông coi một kho gạo lớn của sư đoàn. Cuộc chiến tranh như một cái cối xay, cứ quay mãi những vòng quay số phận, hất ra trăm ngàn những điều bất ngờ. Thịnh là một trong số những điều bất ngờ ấy. Đồng đội anh như những hạt thóc, cứ quay mãi hết chiến trường này đến chiến trường khác, để lại một mình Thịnh - một hạt thóc bị quên lãng, bị bỏ vương suốt ba năm trời với những bao gạo. Để rồi, một buổi sáng nọ, nghe tiếng cước mở đường ở sát gần chỗ ở của mình, Thịnh mò ra, và bị tóm. Khi ấy, anh như người rừng, tóc dài chấm lưng, râu buông kín ngực, ló ngó như một tên thám báo bị bắt giữa những người lính thanh niên xung phong mở đường. Lúc này, anh chàng “Người rừng” mới ngó ra rằng: Đất nước đã thống nhất!

\*\*\*

- Chích ơ, Chích ơ  
- Chích ơ, Chích ơ...  
Tiếng gọi không ra tiếng người, cũng không phải tiếng Khuất. Nó choe choé như tiếng đứa trẻ lên ba học gọi.  
- O Lú ơi, Lú ơi! Thịnh ở đây này!  
Kê gọi, người đáp, hấp tấp, vồn vã. Lú ào từ trên ngọn cây xuống. Hai chi trước của nó chuyên nhanh tấp tểp, vội vàng như không thể vội vàng hơn. Thịnh ngạc nhiên vì thấy quanh bụng nó có mấy trái bắp tươi. Thì ra con khỉ dùng dây chuối buộc vòng quanh bụng rồi nhét các trái bắp vào. Xuống đất, nó rút từng trái đưa cho Thịnh. Được đến 5 trái, đủ một nồi luộc. Lú nhe răng cười khếch khếch rồi nhảy lên vai Thịnh. Nó bới mái tóc người rừng của Thịnh để bắt chấy. Quả là đầu Thịnh có chấy thật. Đã hai năm rồi, không cắt tóc, cạo râu, con người Thịnh xồm xoàm từ chân lên đến đầu. Thịnh chỉ khác Lú ở chỗ có hai mảnh vải gọi là quần áo để che da thịt. Lú làm quen với Thịnh, thân thiết được với Thịnh cũng có lẽ do cái hình hài rậm rạp của râu tóc và thái độ, hành động thân thiện mà anh mang lại cho nó.

Lú và Thịnh là hai cá thể khác loài và cũng khác giống. Thịnh là con người mang giống đực, còn Lú là con khỉ cái. Nhớ những lần đầu, khi đơn vị đã đi được vài tháng, một thân một mình vào ra giữa rừng, Thịnh đâm hoảng. Cô đơn đến rợn người, và cả những nỗi sợ vô hình Thịnh không gọi thành tên được. Khu kho của Thịnh nằm ở giữa rừng già, dưới những tán cây cổ thụ dày đến nỗi bốn mùa chỉ đều là bóng râm. Ngày đi kiểm tra kho, cây súng khoác sau lưng, con dao rựa cầm tay, Thịnh vòng hết lượt, từ kho gạo đến kho thực phẩm. Chỗ nào có chuột khoét, mối xông, Thịnh làm bẫy và xịt thuốc diệt trừ. Có bữa thu được cả chục con chuột, Thịnh đem chôn vào một góc rừng. Mãi, thành một khu mả chuột rộng cả vài chục mét vuông. Sống với rừng, Thịnh cảm nhận được hồn rừng thật gần, thật thiêng liêng và thật đáng sợ.

Gặp bữa trời lạnh, rừng oi như một bãi tha ma khổng lồ, có cảm giác như từng con mắt lá cũng soi mói nhìn Thịnh - một sinh vật từ lãnh thổ khác lọt vào, nhỏ nhoi và đơn độc. Con rắn xanh treo lủng lẳng, đuôi cuộn trên cành cây cao, thả mình dài cả mét, lảo liên nhìn như sắp buông xuống quán vào cổ Thịnh. Đụn cây đại sống cộng sinh trên ngọn cây cổ thụ cao ba, bốn chục mét, hình chiếc bắp cải khổng lồ, có đường kính cả mét, bí ẩn như một khuôn mặt góm ghệch nhìn chòng chọc. Những khi trời động, cả cánh rừng vận quán, đổ lá rào rào, và những âm thanh rên rỉ của cành cây xiết vào nhau; rồi những tiếng lịch bạch âm âm trên mặt đất, tiếng rào rào trên ngọn cây tàng thấp như hàng trăm con người nháo nhào nhảy từ trên cao xuống. Ngó ra, chẳng thấy ai, chỉ là những cành cây khô mục bị gió vận gãy rơi xuống. Mỗi bận mưa giông, đất trời tối om. Trong cái nhò nhò của màn mưa xiên chéo, Thịnh chỉ còn một phản xạ duy nhất giúp cho anh tỉnh trí là ôm khẩu súng đã bật nắc liên thanh, sẵn sàng xả đạn. Một lần, trong cơn hãi hùng của thân phận đơn độc, Thịnh đã xả trợn một băng lên tàng cây cao trên đầu, vào làn mưa dày đặc. Nhưng, tiếng súng chỉ càng khiến cho màn rừng như tối hơn, bí hiểm thêm, mưa trút ào ạt như không có điểm dừng. Ốc Thịnh đại đi, mù mẫm.

Thịnh buộc phải làm quen dần với hoàn cảnh mình đang phải đối mặt. Đơn vị không một ai quay về. Họ đang bị cuốn theo dòng chảy của chiến trận, mà sau này, Thịnh mới biết là họ đang trôi theo dòng xoáy của cuộc tổng tấn công Mùa xuân một chín bảy năm từ Huế vào Đà Nẵng, Quảng Ngãi, Xuân lộc, rồi Sài Gòn. Khí thế thần tốc như dòng lũ sức sôi của “Một ngày bằng hai mươi năm” cuốn đồng đội của anh trôi mãi. Anh đã bị quên lãng, một thân một mình giữa khu rừng già, tách biệt với đồng loại, làm tên chiến binh đơn độc giữ kho lương thực, thực phẩm mà trong đó có thú đã lên mùi, ầm mốc, vón cục. Việc đầu



tiên Thịnh nghĩ tới là phải giữ cho được ngọn lửa để sinh tồn, để khẳng định rằng Thịnh vẫn tồn tại, vẫn đang là MỘT- CON - NGƯỜI. Hộp diêm đã quẹt đến que cuối cùng, cục than trong bếp còn lóe đỏ, Thịnh chắt củi nuôi tiếp. Suốt ba năm trời, đồng tro Thịnh xúc ra góc rừng đã cao bằng đụn rạ. Chính ngọn lửa đã sưởi ấm cho Thịnh, sưởi ấm cái ý chí tưởng đã có lúc ngụt tắt trong lòng anh. Hè cũng như đông, Thịnh mặc vớng nằm bên bếp lửa, thụ hưởng cái ấm nồng cũng như độ nóng ngùn ngụt của than củi; ngắm nhìn điệu nhảy muôn đời của luôi lửa màu da cam trên đầu những cây gỗ rừng... để quên đi những đêm dài tưởng như vô tận.

Giữa lúc ấy thì Lú đến. Thịnh phát hiện ra Lú khi nó lén vào kho gạo để ăn vụng. Thịnh bực bội định vung cây dao đang cầm trên tay nện cho nó một nhát. Nhưng anh khựng lại: "A, một thằng bạn!" - Thịnh reo khẽ. Anh lùi lại, ngồi xuống một bao gạo nhìn con khỉ chằm chằm. Lạ thay, con khỉ không chạy, cũng ngồi nhìn anh, thỉnh thoảng lại nhai búng gạo nó đang ngậm trong miệng. Bốn mắt nhìn nhau, như giao cảm, như thăm dò. Thịnh đưa bàn tay vẫy vẫy nó lại gần, lúc đó con khỉ mới co chân nhảy ra cửa, phót lên ngọn cây cao. Nó ngồi đấy, giương đôi mắt thao láo nhìn Thịnh. Thịnh trở vào kho, vá lại bao gạo, miệng lầm bầm chửi: "Đồ khỉ".

Lạ thay, những ngày sau đó, con khỉ lại đến ngồi trên chạc ba, chỗ ngọn cây nó đã ngồi lúc trước. Không một cử chỉ, hành động nào của Thịnh bị nó bỏ sót. Thịnh đi xuống suối, con khỉ chườn càn theo sau. Thịnh nấu cơm, nó chườn xuống càn cây gần đấy, ngồi nhìn. Khoảng cách giữa hai sinh vật - một người, một khỉ - đã thu hẹp dần: Ba chục mét, hai chục mét, rồi mười mét. Vào một bữa cơm trưa, khi ăn cơm, Thịnh xúc ra một bát đặt xuống đất, vẫy con khỉ, rồi chỉ vào bát cơm. Con khỉ rụt rè thăm dò rồi nhảy xuống. Sau một hồi lưỡng lự, nó đến bốc

cơm bỏ vào miệng, rồi lại nhót lên cây... Một tuần sau, nó trở thành bạn của Thịnh.

\*\*\*

Cuộc sống có những điều khó hiểu, mà con người, trên bước đường tiến hóa của mình còn cần phải tốn nhiều thời gian, nhiều giấy mực để luận bàn. Lý thuyết và thực tiễn nhiều khi cách nhau đến cả dặm. Các nhà lý luận thì cứ thuyết lý, còn thực tiễn thì nó cứ thế diễn ra, theo quy luật riêng của nó. Ai nghe thì nghe, ai không theo thì mặc. Thực tiễn không ép ai theo nó; nhưng chỗ vận ngược quy luật như vận ngược kim đồng hồ.

Thực tế là Lú đã trở thành bạn thân của Thịnh trong suốt những tháng năm anh ở rừng. Nó giúp anh quên đi cái khoảng thời gian cô đơn đến kinh người. Nó trở thành tên lính gác nhanh nhẹn, kẻ cộng sự đắc lực cho anh: Xua đàn chuột ra xa khỏi những bao gạo, nhặt củi khô về cho anh đun nấu, bắt chấy, nhặt gàu trên mái tóc, bộ râu đã ba năm không cắt, không cạo bờm xòm của anh. Nhiều lần, nó đã cứu Thịnh thoát chết trong gang tấc. Ấy là sau một ngày mưa tầm tã, trời đất cũng như bùng ra, bột đi vì mưa, vì lạnh. Ban ngày, mãi che chắn, dọi lại những chỗ bị dột, bị mưa tạt vào kho, Thịnh mệt bỏ hơi tai và định buông màn đi ngủ sớm. Vừa sắp ngả lưng, con khỉ bỗng khịt khịt mũi rồi nhảy vọt lên đầu giường. Nó lôi cái gối của Thịnh lên: Một con rắn độc xanh lè nằm cuộn tròn. Thấy động, con rắn bực bội rít lên những tiếng chói tai rồi truồn ra rừng. Bữa khác, Thịnh xuống suối rửa mặt. Vừa mua xong, con suối đổ nước cuồn cuộn. Chợt một cây gỗ mục lao tới, hất Thịnh ngã sấp xuống dòng nước đang réo ào ào. Thịnh chới vói, nổi chìm trong nước. Con khỉ kêu khếch khếch, chườn càn cây trên bờ theo Thịnh. Đến một thân cây có nhiều dây leo treo toòng teng, nó dùng răng cắn đứt một sợi, ném xuống cho Thịnh. Thịnh nắm đầu dây, lắt léo, ngoi ngóp một hồi rồi cũng bám được vào

thân cây. Thoát chết!

Những đêm trăng giữa rừng già thật đẹp. Tùng đóm trắng hiem hơi nhỏ chiếu xiên được qua kẽ lá, như những quả trứng vàng nhảy lộp độp trên mặt đất. Gió Lào thảo câu chuyện muôn đời của núi non, cây lá. Hương rừng thoang thoang từ những giò phong lan toả đi, từ muôn vãn loài hoa của đại ngàn lảng lảng trong gió, trong trăng. Cái mùi hương cứ mon trón khuổi giắc, mon trón những nỗi niềm thăm kín, những ham muốn ở một thằng đàn ông đương hùng hục sức trai.

Lú - cái tên mà Thịnh đặt cho con khỉ cũng là tên cô gái cùng làng mà Thịnh đã thầm yêu trộm nhớ. Lú mặt tròn, nước da trắng, thân hình nẩy nở của một cơ thể mười bảy tuổi. Yêu, nhưng Thịnh không dám ngỏ lời, chỉ đứng xa nhìn lại. Một bữa, vào buổi trưa hè, nằm ngủ, nhưng nóng quá, chẳng thể ngủ được, Thịnh thấp thỏm bước ra rặng tre đầu làng. Vừa lúc ấy, Lú đi bắt cua về, mới rửa chân dưới bến ao làng bước lên. Thịnh ngơ ngàng. Chao ôi là đôi bắp chân con gái! Sao mà trắng thế, nuốt nà đến thế! Lú lưỡng cuống cúi xuống bỏ ống quần, nhưng mới được một bên thì giỏ cua trên hông cô tuột dây rơi xuống. Hom giỏ bật ra, cua bò lổm ngổm trên đất. Thịnh nhao đến, cùng nhặt cua bỏ vào lại trong giỏ cho Lú. Đầu Thịnh chạm vào đầu Lú, tay Thịnh chạm vào chân Lú. Lú đỏ mặt xách giỏ cua đi như chạy. Thịnh ngơ ngàng như trời trồng nhìn theo bóng Lú; rồi nhìn vào chỗ bàn tay vừa chạm vào da thịt của Lú. Khi lên đường đi chiến đấu, Thịnh mang theo hình ảnh quê hương có hình bóng Lú với đôi cặp giò ngàn trắng; đôi má đỏ bừng giữa buổi trưa hè ngày nào. Lấy tên Lú đặt cho con khỉ - như người bạn duy nhất ở giữa rừng già - hàng ngày gọi tên Lú, Thịnh thấy bớt cô đơn nhiều lắm; thấy quê hương như gần thêm; thấy mình cần phải sống để đợi ngày về với Lú của anh...

\*\*\*

- Chịch ơ, Chịch à...

Lúu lại gọi. Nó là con khỉ thông minh. Thịnh dạy nó gọi, chỉ nửa tháng sau là nó đã nhớ và gọi được tên Thịnh; tuy còn ngọng, nhưng cũng là gọi Thịnh. Thịnh đặt tên cho nó là Lúu, nó cũng hiểu và chấp nhận. Sự giao tiếp giữa nó và Thịnh đã đến mức thân thiện, và có cả sợi dây liên kết vô hình của giác quan thứ sáu. Nó nhu hiểu sự dần vật, khổ ải của Thịnh vào những tuần trăng. Nó biết cù vào háng cho anh cười, anh rên rỉ mỗi khi nổi buồn bất chợt ập đến. Nó nhu hiểu mối dây liên hệ của loài người, và biết rằng Thịnh không có bạn, cũng như nó - là con khỉ đơn độc...

- Chịch ơ, Chịch à...

Thịnh đang đảo gạo trong kho, nghe tiếng Lúu gọi, vội bước ra. Thịnh cảm giác như tiếng gọi lần này của Lúu có vẻ gì đó khác thường. Và, Thịnh bỗng sững sờ bước giật lùi, không tin vào điều mình đang nhìn thấy. Lúu vừa từ ngọn cây cao xuống, hai tay nó bung chiếc sọ người đã đen xỉn. Thịnh ngồi phịch xuống đất, cổ trần tĩnh nghĩ xem Lúu lấy chiếc sọ người từ đâu. Lúu đặt chiếc đầu lâu xuống đất, rồi nhảy thoăn thoắt lên ngọn cây cổ thụ. Đến chỗ đụn cây đại như chiếc bắp cải khổng lồ, Lúu lôi ra một chiếc Bồng giao liên. Chiếc Bồng rơi xuống rồi vướng vào ngọn cây thấp phía dưới. Lúu lôi tiếp ra một vuông vải. Vuông vải bay phấp phới từ trên ba chục mét, Thịnh nhận ra là chiếc võng dù. Từ trong chiếc võng bung ra một bộ quân phục. Cuối cùng, Lúu lôi ra một dải gì đen đen, rõ dài; vì ở quá cao nên Thịnh nhìn không rõ. Lúu cầm trên tay dải đen đó, tay kia bám cây tụt xuống. Trời ơi, một suối tóc dài của một người con gái đẹp - Thịnh kêu khẽ.

Bằng ngôn ngữ giao tiếp mà chỉ Thịnh, gần đây năm sống với Lúu mới hiểu được; Thịnh biết đây là xương sọ và hành trang của một cô gái giao liên, vì lý do nào đấy, có thể là sau khi đưa được đoàn quân đi trốn lọt, lúc trở về một

mình, gặp địch phục kích, cô chạy thoát vào rừng, nhưng do vết thương quá nặng, nên đã hy sinh. Hoặc có thể cô bị lên cơn sốt rét ác tính, mắc võng nằm lại và đã lịm đi. Lục trong chiếc Bồng, mọi thứ đều đã ẩm mục, nhưng qua những dòng chữ ghi trên tờ giấy đựng trong chiếc lọ thủy tinh nút kỹ, Thịnh rõ: Cô gái tên là Thảo, Phan Thị Thu Thảo, người Quảng Nam, nhập ngũ năm một chín sáu tám. Lúu đã thấy xác cô chỉ còn chiếc hộp sọ. Chẳng hiểu bằng cách nào mà nó tha được ngần ấy thứ dẫu lên đụn cây cao. Nó dẫu, có lẽ chỉ như trò chơi của loài khỉ, chứ chẳng vì mục đích gì. Nhưng với Thịnh, điều này có ý nghĩa như một nghĩa cử, một thái độ nhân văn với người đã khuất. Thịnh làm lễ chôn cất người đồng đội xấu số với tất cả sự trân trọng, lòng thành kính. Anh bỏ công đào một hình người, rồi mặc bộ quân phục cũ của Thảo, đặt chiếc hộp sọ và mái tóc dài đã được anh chải rất kỹ lên trên. Thịnh cũng đặt thêm vào mái tóc Thảo chiếc lược bằng nhôm, lâu nay anh vẫn cất kỹ trong ba lô, định ngày về tặng Lúu. Không có nhang đèn, anh tìm những thân cây khô có mùi thơm, đốt thành đống lửa nhỏ; đặt lên mộ bát cơm, đĩa rau rừng xào thịt hộp và hai bó hoa rừng, một của anh, một của Lúu. Anh quỳ bên ngôi mộ mới đắp, làm rầm khấn vái cầu mong cho vong hồn Thảo ngủ yên. Lúu ngồi bên anh, nhỏ nhoi, im lặng; chỉ có cái đầu cú ngúc ngoắc hết nhìn ngôi mộ, lại ngoái nhìn anh. Một cơn gió to ào xuống đột ngột. Cây rêu lá trút xuống phủ kín ngôi mộ. Ngọn lửa réo ù ù, phun hoa lách tách. Có lẽ vong hồn Thảo đã trở về, linh nghiệm trước lời khấn của Thịnh.

Đêm ấy, Thảo về bên Thịnh, đẹp xanh xao và rục rờ. Thảo giống Lúu của Thịnh ở quê nhà, với bắp chân trắng ngần và gò má đỏ au. Thảo đã dâng hiến tất cả cho Thịnh; một đêm viên mãn, tròn đầy... Lúc tỉnh dậy, quờ tay sang bên, Thịnh thấy cô bạn Lúu đang nằm cạnh anh. Nó nằm co, hai tay ép giữa hai đùi, như đứa trẻ lên ba già trước tuổi.

\*\*\*

Sau khi bị đại đội làm đường bắt giải đi đột ngột vì nghi ngờ anh là biệt kích, Thịnh không có dịp trở lại kho để từ biệt Lúu. Chỉ sau khi đã cạo râu cắt tóc để trở thành một quân nhân bình thường, Thịnh được ngồi ở Tiểu đoàn bộ một tuần để viết tường trình về toàn bộ sự việc mình bị quên lãng suốt ba năm ở một khu rừng cổ thụ. Rồi Thịnh được lệnh dẫn đường cho một tiểu đội với trang bị súng ống đầy đủ đi "Kiểm tra thực tế". Đến kho, việc đầu tiên là Thịnh lao đi tìm Lúu. Nhưng Lúu đã bỏ đi. Trên mộ Thảo vẫn còn mấy bông hoa rừng đã héo cằn lộn xộn. Có lẽ Lúu đã đặt vào đây trước khi bỏ đi. Hoặc cũng có thể nó đang đi tìm Thịnh ở một nơi nào đó. Hử gọi mãi không thấy Lúu - người bạn thân thiết suốt những tháng năm anh đơn độc trong rừng, Thịnh nổi giận giật cây súng trong tay một đồng đội đi cùng, xả trợn một băng lên trời. Dáng thất thế như một tù binh, đầu cúi gục, lòng tái tê, Thịnh quỳ lạy bên mộ Thảo lần cuối, rồi đau đớn ra xe trở về. Sau đó anh xuất ngũ về quê. May mắn cho Thịnh là Lúu ở quê vẫn chưa lấy chồng. Anh đã cưới Lúu và sinh được ba người con. Có một điều Lúu không sao hiểu được: Vì sao trong giấc ngủ, mặc dù nằm bên cô, nhưng Thịnh vẫn ú ớ gọi tên cô thảng thốt: Lúu ơi, Lúu à... Cô lay Thịnh dậy, thấy trán anh ướt đầm mồ hôi.

... Lại nói về buổi chiều sau khi ở nhà hàng về, ông Thịnh lên cơn sốt. Trong cơn mê sảng, ông thấy Lúu của ông bị người ta chém đầu moi óc. Hai con mắt Lúu trừng trừng nhìn ông đầy oán trách. Ông Thịnh ngồi bật dậy, đôi mắt vô hồn nhìn chung quanh ngỡ ngác. Bà Lúu - vợ ông - cứ ôm lấy chồng mà khóc. Ông Thịnh được đưa đi bệnh viện. Bác sĩ kết luận ông bị chứng tâm thần phân liệt - căn bệnh của người lính ở thế kỷ hai mươi đang sống vất sang thế kỷ hai mốt.



# CHUYỆN NGHE Ở BIỂN RẠNG

TRẦN THẾ VINH

Sau một ngày làm việc trong cái nắng hừng hực như đổ lửa, mọi người bàn nhau xuống biển cho mát. Thế là tất cả chúng tôi kéo nhau ra biển Rạng.

Biển Rạng (Chu Lai - Quảng Nam) không giống như biển ở những nơi khác. Biển ở đây không đông đúc mà bình lặng, êm ả. Cái tên biển Rạng có nghĩa là một khung cảnh đẹp đẽ, tuyệt vời và rạng rỡ nhất. Khí hậu mùa hè ở miền Trung nóng là thế, nhưng đến đây ngồi nghe tiếng sóng, tiếng gió của biển cũng đủ làm cho những tâm hồn ồn ào nhất trở nên bình lặng.

Sau bữa cơm chiều ở biển, chúng tôi được chủ quán vui vẻ tiếp chuyện và nghe anh kể về cuộc sống mưu sinh của mình. Anh tên Nguyễn Kính, làm nghề câu mực xà ở biển khơi, vừa trở về sau hai tháng ruổi lênh đênh trên biển. Mực xà hay còn gọi là mực ma, đây là loài nhuyễn thể chân đầu thuộc động vật thân mềm, phân bố ở một số địa phương duyên hải miền Trung như Đà Nẵng, Quảng Nam, Quảng Ngãi, Bình Định, Phú Yên... và có nhiều nhất ở vùng biển Hoàng Sa, Trường Sa. Anh kể làm nghề này thời gian ở đất liền chẳng được bao nhiêu, vì mỗi chuyến đi câu của anh ít nhất là 3 tháng mới về.

Cách đây mười năm, khi phát hiện mực xà đến ăn cá chuồn mắc trong lưới, anh cùng mọi người nghĩ đến

phương pháp đánh bắt mực xà bằng cách dùng cá chuồn làm mồi câu. Tuy nhiên, khi câu kiểu này thì phải dùng thuyền thúng, nhưng chỗ thúng chài đi câu mà tàu có công suất dưới 45 CV thì sức chứa chỉ được 5 - 7 thúng câu. Thấy đi câu như vậy không được nhiều nên anh Kính quyết định vay tiền để đóng chiếc tàu có 450 CV, đi xa bờ mong kiếm thêm thu nhập. Mỗi chuyến đi, tàu anh chở gần 50 người, 40 đến 45 thuyền thúng chài, hàng ngàn lít dầu, 1.500 can nước ngọt... tổng chi phí cho chuyến đi khoảng 500 - 600 triệu đồng.

Ngu trường câu mực hiện nay là hải phận quốc tế, vượt trùng dương cả ngàn dặm, nằm ở những vùng biển có độ sâu hàng nghìn mét nước như vùng biển Bắc Philippines, Đông Nam Đài Loan, Brunei. Tàu chở thúng chài thả xuống biển, cứ cách 500m là một thúng và một người câu. Đêm câu, ngày nghỉ xẻ mực ra phơi. Mỗi đêm, một thúng câu được từ 4 đến 5 kilogam mực tươi. Anh Kính chia sẻ, làm nghề này vất vả và nguy hiểm, có lúc buồn ngủ rớt xuống biển, có lúc gặp cơn gió thổi thúng chài xoay mạnh trôi đi hàng chục hải lý, mất liên lạc với bạn câu, cũng có lúc say sưa câu không để ý gặp tàu đi qua đụng phải làm thúng chài chìm, người cũng mất tích. Anh thường câu ở vùng biển Trường Sa, bởi lẽ ở đây sự nguy hiểm phần nào được giảm bớt khi họ luôn

nhận được sự giúp đỡ của các ngư dân nước bạn như Brunei, Philippines, Malaysia. Và tất nhiên, cũng có lúc ngư dân Philippin hay các nước bạn đi câu hết lương thực thì họ cũng tìm tàu Việt Nam để xin thức ăn. Thế mới biết tình người trên biển khơi mệnh mông đáng quý dường nào.

Mỗi chuyến đánh bắt dài ngày như vậy tàu chở về đất liền cả chục tấn mực khô, nhưng vì loại mực này không ngon, ở ta ít ai mua mà chủ yếu bán hết cho Trung Quốc. Sau mỗi chuyến đi câu, mỗi ngư dân có thể nhận đến vài chục triệu đồng. Câu mực xa bờ tuy vất vả nhưng thu nhập cao gấp nhiều lần so với việc hành nghề nhỏ lẻ ven bờ. Đời sống của ngư dân biển đã được cải thiện rất lớn so với trước, anh Kính khẳng định.

8g30 tối, mọi người trong quán chào nhau ra về, anh chủ quán cũng đi ngủ sớm để sáng mai còn phải đi mua lương thực chuẩn bị cho chuyến đi biển tiếp theo. Ai cũng vui khi mực được mùa được giá, đã giúp ngư dân có thêm động lực tiếp tục vươn khơi bám biển, góp phần bảo vệ chủ quyền quốc gia. Chúng tôi lên xe trở về, để lại sau lưng những ánh đèn lấp lánh phía khơi xa, đấy là dải đèn câu mực giăng từ Cù Lao Chàm tới Bàn Than, tạo thành một viền hoa đăng lung linh và rực rỡ trên biển.



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



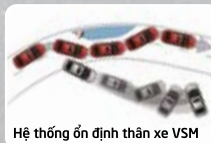
Đèn LED chạy ban ngày



Điều hòa tự động 2 vùng độc lập



DVD, GPS, Bluetooth, 6 loa



Hệ thống ổn định thân xe VSM

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

**0938 809 169**  
**0938 809 649**  
**0932 630 505**



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

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

*Giá ưu đãi tùy từng phiên bản. Vui lòng liên hệ Showroom hoặc đại lý gần nhất để biết thêm chi tiết*



The Power to Surprise



# THACO HYUNDAI

## Đăng cấp thương hiệu hàng đầu

Là đối tác chính thức phân phối đầy đủ các dòng sản phẩm xe tải nặng, ben, đầu kéo Hyundai tại Việt Nam, THACO hân hạnh cung cấp đến Quý khách hàng các sản phẩm:

- Xe tải nặng **HD210** (14 tấn), **HD320** (17.5 tấn), **HD360** (20.5 tấn).
- Xe ben **HD270** (13 tấn).
- Xe đầu kéo **HD700** động cơ 340Ps, **HD1000** động cơ 410Ps.

Các dòng sản phẩm này được nhập khẩu từ Hyundai Motors, chất lượng Hyundai toàn cầu với đặc tính kỹ thuật và công năng phù hợp, sẽ là bạn đồng hành tin cậy đem lại hiệu quả kinh tế cao cho Quý khách hàng.



**THACO**  
TRUONG HAI AUTO

### VĂN PHÒNG ĐIỀU HÀNH KINH DOANH XE THƯƠNG MẠI TOÀN QUỐC

405 Tôn Đức Thắng, Hòa Minh, Liên Chiểu, Đà Nẵng - Tel: 05113 768555 - Fax: 05113 768666  
Hotline: **0933.800.567 - 0933.805.667** - website: [www.thacotai.vn](http://www.thacotai.vn)

#### KHU VỰC

Tư vấn sản phẩm  
Tư vấn dịch vụ

#### BẮC BỘ

0933.806.098  
0933.805.723

#### TRUNG BỘ

0938.805.665  
0933.806.489

#### NAM BỘ

0933.805.807  
0933.800.088



# THACO HYUNDAI

## Đăng cấp thương hiệu hàng đầu

Là đối tác chính thức phân phối đầy đủ các dòng sản phẩm xe tải nặng, ben, đầu kéo Hyundai tại Việt Nam, THACO hân hạnh cung cấp đến Quý khách hàng các sản phẩm:

- Xe tải nặng **HD210** (14 tấn), **HD320** (17.5 tấn), **HD360** (20.5 tấn).
- Xe ben **HD270** (13 tấn).
- Xe đầu kéo **HD700** động cơ 340Ps, **HD1000** động cơ 410Ps.

Các dòng sản phẩm này được nhập khẩu từ Hyundai Motors, chất lượng Hyundai toàn cầu với đặc tính kỹ thuật và công năng phù hợp, sẽ là bạn đồng hành tin cậy đem lại hiệu quả kinh tế cao cho Quý khách hàng.



**THACO**  
TRUONG HAI AUTO

### VĂN PHÒNG ĐIỀU HÀNH KINH DOANH XE THƯƠNG MẠI TOÀN QUỐC

405 Tôn Đức Thắng, Hòa Minh, Liên Chiểu, Đà Nẵng - Tel: 05113 768555 - Fax: 05113 768666  
Hotline: **0933.800.567 - 0933.805.667** - website: [www.thacotai.vn](http://www.thacotai.vn)

#### KHU VỰC

Tư vấn sản phẩm  
Tư vấn dịch vụ

#### BẮC BỘ

0933.806.098  
0933.805.723

#### TRUNG BỘ

0938.805.665  
0933.806.489

#### NAM BỘ

0933.805.807  
0933.800.088





**THACO**  
TRUNG HAI AUTO



**PEUGEOT**

# PEUGEOT 508 PHIÊN BẢN MỚI

## ĐẲNG CẤP CHÂU ÂU



XUẤT HIỆN TỪ THÁNG **5/2015**



**MOTION & EMOTION**

Kính tặng



HOTLINE: **Bắc Bộ:** 0938 808 964 **Trung Bộ:** 0933 805 222 **Nam Bộ:** 0938 806 770 [peugeotvietnam.vn](http://peugeotvietnam.vn) [facebook.com/peugeotvn](https://facebook.com/peugeotvn)



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

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

0938 808 323  
0933 805 622  
0933 806 010  
0938 807 626  
0933 805 222  
0938 806 771  
0938 806 772