

## MẪU CBTT-02

(Ban hành kèm theo Thông tư số 38/2007/TT-BTC ngày 18/04/2007  
của Bộ trưởng Bộ Tài chính  
hướng dẫn về việc Công bố thông tin trên thị trường chứng khoán)



# BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

Đơn vị: **CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN MAI LINH**

Năm báo cáo: **2008**

**Tp. HCM, tháng 06/2009**

# MỤC LỤC

## THÔNGIỆP CỦA CHỦ TỊCH HĐQT

### BỐI CẢNH THỊ TRƯỜNG

#### I. LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

1. Những sự kiện quan trọng
2. Quá trình phát triển
3. Định hướng phát triển

#### II. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

1. Những nét nổi bật của kết quả hoạt động trong năm
2. Tình hình thực hiện so với kế hoạch
3. Những thay đổi chủ yếu trong năm
4. Triển vọng và kế hoạch trong tương lai
5. Định hướng cho Mai Linh trong năm 2009

#### III. BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

1. Báo cáo kết quả hoạt động năm 2008
2. Báo cáo tình hình tài chính
3. Các tiến bộ đạt được
4. Kế hoạch phát triển 2009

#### IV. CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN

1. Công ty nắm giữ trên 50% vốn cổ phần/vốn góp của tổ chức, công ty
2. Công ty có quyền biểu quyết trên 50% (vốn đầu tư trực tiếp từ 42% trở lên)

#### V. TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

1. Cơ cấu tổ chức
2. Lý lịch của các thành viên Ban điều hành
3. Thay đổi Tổng Giám đốc điều hành trong năm
4. Quyền lợi của Ban Điều hành (Ban Tổng Giám đốc)
5. Số lượng CBNV và chính sách đối với Người lao động

#### VI. THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. Thông tin Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát
2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông/thành viên góp vốn

#### VII. BÁO CÁO TÀI CHÍNH

#### VIII. THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

## THÔNGIỆP CỦA CHỦ TỊCH HĐQT

Kính thưa quý vị,

Năm 2008 là một năm đầy bão tố của kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng. Khủng hoảng tài chính bùng phát tại Mỹ và lan rộng sang châu Âu, châu Á, giống như một cơn lũ dữ cuốn trôi những gì nó gặp - kéo theo sự sụp đổ của hàng loạt định chế tài chính khổng lồ, thị trường chứng khoán khuynh đảo.

Ngày 15/9/2008 đánh dấu sự phá sản của ngân hàng đầu tư có bề dày lịch sử 158 năm của Mỹ - Lehman Brother. Mười ngày sau đó là ngân hàng lớn thứ 6-và là nhà cho vay lớn nhất của Mỹ-Washington Mutual. Rồi liên tiếp là sự phá sản của những “người khổng lồ” trong ngành công nghiệp ô tô như Chrysler, và mới đây là General Motor – vốn được xem là một biểu tượng của công nghiệp Mỹ - đệ đơn phá sản sau 100 năm tồn tại.

Sự phá sản của hàng loạt công ty đa quốc gia dẫn đến sự thất nghiệp của hàng chục triệu người. Tình hình kinh tế sa sút, người dân khắp nơi trên thế giới đều phải “thắt lưng buộc bụng”, tiết giảm chi tiêu đến mức tối đa, sức mua, sức cầu giảm mạnh.

Năm 2008 cũng chứng kiến nỗ lực chưa từng có của các quốc gia, các doanh nghiệp để chống chọi với "bão" khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu. Chính phủ các nước liên tiếp phải bơm các gói tài chính khổng lồ để cứu vãn nền kinh tế.

Trong bối cảnh kinh tế u ám như vậy, tập đoàn Mai Linh cũng chịu nhiều ảnh hưởng và áp lực, đặc biệt đối với ngành kinh doanh chủ yếu của ML là vận tải. Giá cả xăng dầu lên xuống thất thường, trong trường hợp nào cũng gây bất ổn định, khó khăn cho doanh nghiệp. Bên cạnh đó, còn rất nhiều khó khăn như thuế nhập khẩu ô tô và phụ tùng ô tô, phí trước bạ tăng cao. Lãi suất ngân hàng có thời điểm lên đến 21%/năm.

Mai Linh đã phải gồng mình cố gắng để trụ vững và phát triển. Tuy nhiên, Mai Linh cũng chưa thể làm được một cuộc “lội ngược dòng” như mong muốn. Do tình hình khó khăn chung và riêng như vậy, hiệu quả kinh doanh chưa đạt được chỉ tiêu đã đề ra, những khoản đầu tư vào các ngành nghề mới chưa có lãi.

Kế hoạch đầu tư phương tiện cũng không đáp ứng yêu cầu do phải lệ thuộc vào nhà sản xuất. Đầu tư phương tiện ở các giai đoạn trước chưa được chuẩn khi chọn dòng xe nên giá trị thanh lý thấp, không hiệu quả.

Các dự án đang triển khai cũng không gặp thuận lợi do khó khăn về nguồn vốn để đầu tư do chưa thực hiện được chủ trương phát hành 1000 tỷ đồng trái phiếu vì

thời điểm chưa phù hợp do biến động lãi suất. Việc phát hành cổ phiếu thường tỷ lệ 3/2 cũng bị hoãn lại do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước chưa cho phép.

Công ty mẹ định hướng vận tải vẫn là hoạt động nòng cốt (80% nguồn lực), bảo đảm duy trì hình ảnh số một trong ngành vận tải. Rút kinh nghiệm thành lý phương tiện của các năm trước, từ nay chúng ta sẽ tập trung đầu tư thống nhất một dòng sản phẩm duy nhất.

Các bất động sản hiện có cần được sử dụng một cách thực sự hiệu quả và hiện thực hóa lợi nhuận ngay khi có thể.

Tiếp tục nghiên cứu thị trường để phát triển kinh doanh cho phù hợp điều kiện từng địa phương trong sự thống nhất hệ thống của thương hiệu. Mở rộng kinh doanh sản xuất, mở các công ty liên doanh với pháp nhân chính là Mai Linh. Tuy vậy, các dự án phải đảm bảo lợi nhuận từ 18% trở lên mới đầu tư, các dự án hiệu quả thấp tạm ngưng, dự án nào không hiệu quả thì mạnh dạn cắt bỏ.

Sau đại hội cổ đông này chúng ta sẽ làm một “cuộc cách mạng” trong cơ cấu tổ chức, thu gọn hoạt động đầu tư, mạnh dạn cắt bỏ những hạng mục đầu tư không hiệu quả, tập trung vào 3 nhóm ngành nghề kinh doanh chính là vận tải, du lịch, thương mại. Cuộc đại phẫu nào cũng đốn đau nhưng tình hình đang bắt buộc chúng ta phải ứng phó bằng những biện pháp quyết liệt, mạnh mẽ như vậy. Dù chồng chất khó khăn, Mai Linh cũng như tất cả các doanh nghiệp khác phải đương đầu với nó, phải thay đổi, hoàn thiện dần cho phù hợp với những qui định, qui chuẩn và xu hướng quốc tế.

Để làm được điều đó, Mai Linh rất cần sự thấu hiểu, chia sẻ, chung sức chung lòng của quý cổ đông và nhà đầu tư. Bất cứ một sự chia sẻ nào trong lúc khó khăn cũng tăng thêm sức mạnh. Và chính sức mạnh tinh thần sẽ giúp con người vượt qua được tất cả những khó khăn khách quan cũng như giới hạn của bản thân.

Chúng tôi hiểu những mong muốn và kỳ vọng của các cổ đông, các nhà đầu tư. Hiện thực hóa những mong muốn, kỳ vọng đó là trách nhiệm của chúng tôi. Mai Linh cam kết làm tròn sứ mạng này và tin tưởng rằng, chúng ta sẽ nắm chặt tay nhau, cộng hưởng ý chí và nội lực, vượt qua những thử thách nghiệt ngã nhất để tồn tại và phát triển vững bền.

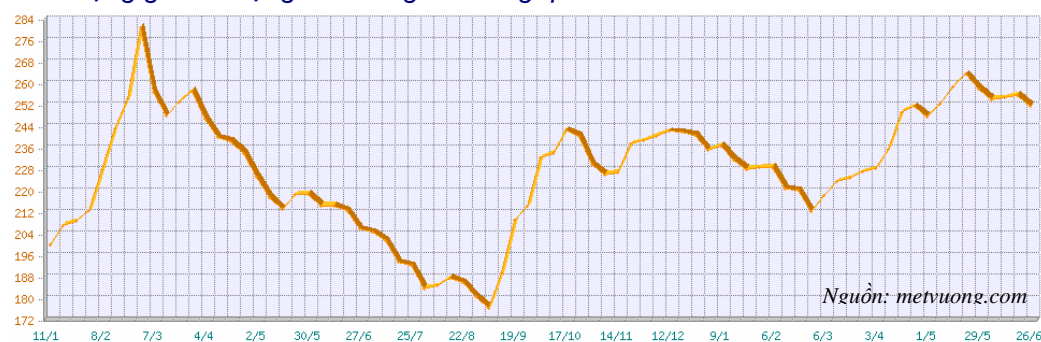
Trân trọng.

## BỐI CẢNH THỊ TRƯỜNG

Năm 2008 là một năm nhiều biến động của kinh tế thế giới. Khủng hoảng tài chính Mỹ có nhiều diễn biến phức tạp, khó lường và lây lan rất nhanh ra khắp thế giới, kéo theo suy thoái kinh tế toàn cầu. Hàng loạt đại công ty và ngân hàng tên tuổi lần lượt phá sản, hàng chục triệu người lao động lâm vào cảnh bị thất nghiệp dẫn đến hàng loạt chỉ số tiêu dùng tại tất cả các nước phát triển suy giảm đến mức thấp nhất kể từ sau cuộc đại khủng hoảng kinh tế thế giới 1929-1933.

Là một quốc gia vừa hội nhập WTO, có nền kinh tế chủ yếu dựa vào xuất khẩu và thu hút đầu tư nước ngoài nên Việt Nam đã và đang chịu sự tác động mạnh mẽ của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Tốc độ tăng trưởng kinh tế chậm lại đến mức thấp nhất kể từ năm 2000, xuất khẩu gặp khó khăn, nhập siêu tăng đột biến, các cam kết đầu tư trực tiếp bị hoãn hoặc ngưng, hoạt động sản xuất kinh doanh và tiêu dùng trong nước bị thu hẹp đáng kể, thị trường bất động sản bị đóng băng, thị trường chứng khoán tụt dốc, thị trường tiền tệ biến động ngoài dự đoán... Những điều này gây ảnh hưởng rõ nét tới hầu hết các chủ thể trong nền kinh tế từ các doanh nghiệp đến người lao động và gia đình của họ.

*Biến động giá bất động sản trong 24 tháng qua*



Thêm vào đó, việc chỉ số giá tiêu dùng liên tục tăng cao trong ba quý đầu năm và việc suy giảm tăng trưởng kinh tế những tháng cuối năm khiến thu nhập thực tế giảm đáng kể, người tiêu dùng và các doanh nghiệp Việt Nam đã phản ứng bằng cách thắt chặt chi tiêu (tỷ lệ tăng trưởng tiêu dùng năm 2008 chỉ là 3,9% so với mức 9,6% của năm 2007 và tỷ lệ này tiếp tục suy giảm trong những tháng đầu năm 2009)

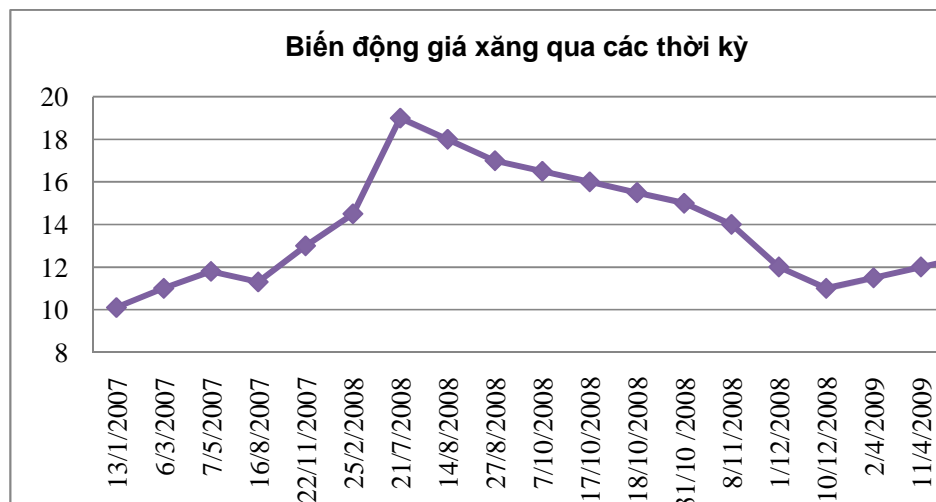
### Tốc độ tăng chỉ số giá tiêu dùng (YoY)



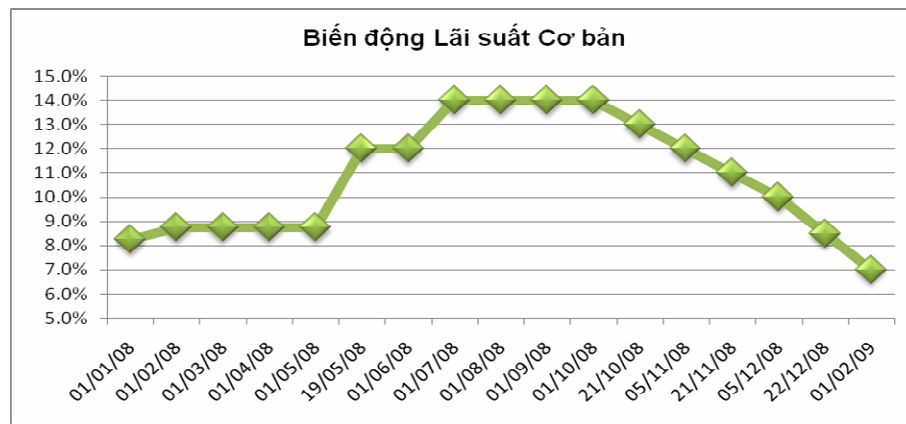
Nguồn: GSO, VDSC Database

Trong bối cảnh thắt chặt chi tiêu ấy, giao thông vận tải và vận chuyển hành khách công cộng bị ảnh hưởng rất nghiêm trọng. Cụ thể như:

- Giá xăng dầu đã liên tục biến động đến 11 lần lên cao điểm là 19 000 đồng/lít (tăng đột ngột hơn 30%)



- Lãi suất ngân hàng tăng đột biến từ 14%/năm lên đến 21%/năm (tương đương Lãi suất Cơ bản 14%)



- Tỷ giá hối đoái có thời điểm biến động khá đáng kể, tác động không nhỏ đến giá phương tiện và các trang thiết bị, phụ tùng sửa chữa bảo dưỡng
- Tại nhiều thời điểm trong năm, thị trường ô tô thiếu nguồn cung nghiêm trọng, ảnh hưởng đến kế hoạch đầu tư, thanh lý, kinh doanh và năng lực cạnh tranh của các đơn vị
- Lệ phí trước bạ ô tô được điều chỉnh từ 2% lên 10% vào tháng 10/2008 (gấp 5 lần), bảo hiểm thân vỏ xe tăng lên đến 3,9%/năm (gấp gần 3 lần), chi phí hoa hồng bến bãi ngày càng cao, các trạm thu lệ phí cầu đường ngày càng nhiều cũng đã tạo thêm áp lực không nhỏ
- Hạ tầng giao thông đô thị ngày càng hạn chế với các cung đoạn sửa chữa và các điểm kẹt xe, ngập lụt ngày càng nhiều dẫn đến tiêu hao nhiên liệu cao hơn, sửa chữa nhiều hơn và giảm thời gian hoạt động hiệu quả một cách đáng kể.

Như vậy, tất cả các yếu tố liên quan đến chi phí đầu vào và vận hành đều tăng rất cao nên giá thành sản phẩm dịch vụ vận tải hành khách tăng mạnh, trong khi đó giá cước đầu ra, do ảnh hưởng của tổng cầu giảm mạnh, mật độ cạnh tranh tăng và cũng để hưởng ứng kêu gọi cùng chính phủ giảm lạm phát (do giá thành vận tải sẽ ảnh hưởng rất mạnh đến giá thành các sản phẩm khác) nên tăng không đáng kể. Điều này làm cho tình hình hoạt động của ngành vận tải hành khách công cộng và việc đảm bảo đời sống người lao động ngày càng khó khăn hơn.

# I. LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

## 1. Những sự kiện quan trọng

### 1.1. Thành lập Công ty

Ngày 12/07/1993, Công ty TNHH Du lịch – Thương mại – Vận tải Hành khách Mai Linh được thành lập với số vốn ban đầu 300 triệu đồng.

### 1.2. Chuyển đổi sở hữu thành công ty cổ phần:

Ngày 06/06/2002, công ty được chuyển đổi thành Công ty Cổ phần Mai Linh.

Ngày 01/11/2007, công ty đổi tên thành Công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh.

### 1.3. Niêm yết

Công ty sẽ niêm yết trên sàn UPCOM trong năm 2009 trước khi chuyển sang niêm yết trên sàn giao dịch chính thức.

### 1.4. Các sự kiện khác:

Năm	Sự kiện
1993	Cung cấp dịch vụ xe cho thuê, du lịch, bán vé máy bay
1995	Kinh doanh dịch vụ taxi
2000	Được chọn là đại lý chính thức của ISUZU tại Việt Nam
2001	Đạt chứng nhận ISO 9002:1994 do BVQI cấp;
2003	Đạt chứng nhận ISO 9001:2000 do BVQI cấp;
2005	Kinh doanh dịch vụ vận tải hành khách liên tỉnh  Bằng chứng nhận và Cúp lưu niệm “Xác lập Kỷ lục” là doanh nghiệp có nhiều xe Taxi nhất Việt nam do trung tâm sách kỷ lục Việt Nam bình chọn.
2007	Được trao tặng Huân chương Lao động hạng 3



## 2. Quá trình phát triển

### 2.1. Ngành nghề kinh doanh chính

Dịch vụ du lịch lữ hành nội địa, quốc tế; Kinh doanh vận tải khách theo tuyến cố định, bằng xe buýt, bằng taxi, theo hợp đồng, kinh doanh vận tải hàng; vận tải khách đường thủy nội địa theo tuyến cố định và không theo tuyến cố định; Cho thuê xe ô tô. Mua bán xe có động cơ, phương tiện vận tải, phụ tùng và bộ phận phụ trợ của xe có động cơ, nhớt, xăng dầu, gas; Xây dựng và kinh doanh dịch vụ bãi đỗ xe. Dịch vụ bến xe, bãi đỗ xe. Đại lý vận tải. Hoạt động dịch vụ hỗ trợ trực tiếp cho vận tải đường bộ: Hoạt động liên quan tới vận tải hành khách, hàng hóa bằng đường bộ; Dịch vụ cho thuê kiểu dáng công nghiệp, nhãn hiệu; Dịch vụ chuyển giao công nghệ và một số hoạt động khác như đã được ghi rõ trong giấy chứng nhận ĐKKD của đơn vị.

### 2.2. Tình hình hoạt động

Qua 16 năm hoạt động, Mai Linh đã tạo được sự tăng trưởng qua các năm.

Thành lập các đơn vị kinh doanh vận tải:

07/1993	Khi mới được thành lập, công ty hoạt động trong lĩnh vực: Du lịch, Xe cho thuê, Bán vé máy bay
04/1995	Thành lập Xí nghiệp Sài Gòn Taxi; Khai sinh dịch vụ Taxi Mai Linh
08/1995	Thành lập Xí nghiệp Chợ Lớn Taxi
09/1995	Thành lập Xí nghiệp Gia Định Taxi
10/1997	Thành lập Xí nghiệp M Taxi
11/2000	Thành lập Xí nghiệp BM Taxi
06/2001	Thành lập Xí nghiệp DeLuxe Taxi
05/2003	Thành lập Xí nghiệp VN Taxi
12/2004	Chi nhánh Vận tải Tốc hành Mai Linh được thành lập - Khai sinh dịch vụ vận chuyển hành khách liên tỉnh bằng xe chất lượng cao theo tuyến cố định (Mai Linh Express)
07/2005	Thành lập Công ty Sài Gòn Bình Minh
07/2006	Thành lập Công ty Cổ phần Vận tải Tốc hành Mai Linh
12/2007	Trung tâm Chuyển phát nhanh Mai Linh được thành lập

## ĐỊA BÀN KINH DOANH

07/1993	Thành lập Công ty TNHH Mai Linh	- Khu vực TP.HCM
10/1997	Thành lập Mai Linh tại Hà Nội	- Khu vực Bắc Bộ
10/1999	Thành lập Mai Linh Đồng Nai	- Khu vực Đông Nam Bộ
09/2000	Thành lập Mai Linh Cần Thơ	- Khu vực Tây Nam Bộ
01/2001	Thành lập Mai Linh Đà Nẵng	- Khu vực Bắc Trung Bộ
07/2003	Thành lập Mai Linh Nha Trang	- Khu vực NTB &TN
08/2007	Thành lập Công ty hoạt động tại Mỹ	
10/2007	Thành lập Công ty hoạt động tại Cambodia; Lào	

Mở rộng ngành nghề kinh doanh hỗ trợ tích cực cho lĩnh vực kinh doanh chính của hệ thống:

04/2000	Thương mại
04/2002	Xây dựng
09/2003	Du lịch
02/2004	Dịch vụ Bảo vệ – An ninh
07/2004	Dịch vụ Tư vấn quản lý
07/2005	Đào tạo

Từ năm 2007, Mai Linh Group xác định trở thành công ty đầu tư góp vốn vào các công ty, tập đoàn thành viên để từng công ty, tập đoàn thành viên trở thành những công ty chuyên ngành kinh doanh theo từng mảng ngành nghề kinh doanh một cách chuyên nghiệp.

Trong năm 2008 Công ty đã tiến hành tái cấu trúc hệ thống, lần lượt chuyển nhượng vốn góp tại các công ty thành viên tại các đơn vị cho các Công ty Tập đoàn Ngành/Khu vực nhằm tiến đến quản lý tập trung theo ngành và địa bàn kinh doanh, cụ thể như sau:

- ✓ Chuyển nhượng phần vốn góp tại các công ty Hoàng Mai, Xuân Mai, Đông Phong, Hạnh Linh, Nước khoáng Mai Linh, Nhật Hồ, Năng Động, Sản xuất Ô tô Mai Linh về cho Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Mai Linh (MTC) chuyên kinh doanh xe ô tô cũ và mới các loại, may mặc, nước uống tinh khiết, mực in vi tính, in ấn, sản xuất ô tô, ...

- ✓ Chuyển nhượng phần vốn góp và sáp nhập các công ty Du lịch Lữ hành Toàn Cầu (GMT), Time Travel, Xe cho thuê, Đại lý Dịch vụ Hàng Không Mai Linh và các đơn vị kinh doanh du lịch tại Hà Nội, Đà Nẵng, Nha Trang cho Công ty TNHH Du Lịch Mai Linh (Mai Linh Tourism) chuyên kinh doanh du lịch lữ hành, xe cho thuê, bán vé máy bay, liên vận quốc tế...
- ✓ Chuyển nhượng phần vốn góp tại các công ty Sài Gòn, Chợ Lớn, Gia Định, Deluxe, Ba Mươi, VinaTaxi, SaiGon Sun cho Công ty cổ phần taxi Mai Linh (Mai Taxi) hợp nhất các thương hiệu để chuyên kinh doanh taxi với thương hiệu Mai Linh Taxi.
- ✓ Chuyển nhượng các đơn vị kinh doanh vận tải hành khách liên tỉnh tại các tỉnh về cho Công ty Vận Tải tốc hành Mai Linh để chuyên kinh doanh xe khách liên tỉnh chất lượng cao (Mai Linh Express)
- ✓ Chuyển nhượng các đơn vị phía Bắc từ Quảng Ninh đến Hà Tĩnh cho Công ty cổ phần Tập đoàn Mai Linh Đông Bắc Bộ chuyên kinh doanh taxi.
- ✓ Chuyển nhượng các đơn vị phía Bắc Trung Bộ từ Quảng Bình đến Quảng Ngãi cho Công ty cổ phần Tập đoàn Mai Linh Bắc Trung Bộ chuyên kinh doanh taxi.
- ✓ Chuyển nhượng các đơn vị phía Nam Trung Bộ và Tây Nguyên từ Bình Định đến Ninh Thuận cho Công ty cổ phần Tập đoàn Mai Linh Nam Trung Bộ và Tây Nguyên chuyên kinh doanh taxi.
- ✓ Chuyển nhượng các đơn vị phía Đông Nam Bộ từ Bình Thuận đến Đồng Nai cho Công ty cổ phần Tập đoàn Mai Linh Đông Nam Bộ (nay là Công ty TNHH Tập đoàn Mai Linh Đông Nam Bộ) chuyên kinh doanh taxi.
- ✓ Chuyển nhượng các đơn vị phía Tây Nam Bộ từ Long An đến Cà Mau cho Công ty cổ phần Tập đoàn Mai Linh Tây Nam Bộ (nay là Công ty TNHH Tập đoàn Mai Linh Tây Nam Bộ) chuyên kinh doanh taxi.

### **3. Định hướng phát triển**

- Trở thành Tập đoàn Vận tải Hành khách hàng đầu tại Việt Nam và khu vực.
- Cung cấp dịch vụ tốt nhất cho khách hàng nơi Mai Linh có mặt. Xây dựng hình ảnh dịch vụ vận tải hành khách công cộng thân thiện, văn minh, lịch sự, dễ dàng và chuyên nghiệp.

## **Chiến lược phát triển**

- Tái cơ cấu tổ chức, thu gọn hoạt động đầu tư, kiên quyết cắt bỏ những hạng mục đầu tư không hiệu quả, tập trung vào 3 nhóm ngành nghề kinh doanh chính là vận tải, du lịch, sản xuất - thương mại. Trong đó, vận tải là nòng cốt với ít nhất 70% vốn đầu tư, bảo đảm duy trì hình ảnh là đơn vị số một trong ngành vận tải và dịch vụ hạ tầng cho ngành vận tải như trạm dừng nghỉ, bến xe, trạm xăng dầu (tối thiểu 10% nguồn lực).
- Đẩy mạnh việc nghiên cứu thị trường, phát triển hệ thống dịch vụ phụ trợ của ngành vận tải đường bộ và nâng cao hiệu quả kinh doanh tại các địa phương.
- Phát triển chuỗi dịch vụ hậu cần - logistic trên nền hệ thống vận tải hiện có và tiến dần đến vận chuyển đa phương thức hoàn hảo.
- Tiêu chuẩn và đồng bộ hóa chất lượng dịch vụ cho tất cả sản phẩm dịch vụ cung ứng đến khách hàng ở tất cả các nơi mà Mai Linh có mặt.

## II. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

### 1. Những nét nổi bật của kết quả hoạt động trong năm

Trong bối cảnh kinh tế chung của năm 2008, Tập đoàn Mai Linh chịu nhiều ảnh hưởng và áp lực. Đặc biệt đối với ngành kinh doanh chủ yếu của Mai Linh là vận tải. Giá xăng dầu lên xuống thất thường, trong trường hợp nào cũng gây bất ổn định, khó khăn cho doanh nghiệp. Bên cạnh đó, còn rất nhiều khó khăn như thuế nhập khẩu ô tô và phụ tùng ô tô, lệ phí trước bạ tăng cao, lãi suất ngân hàng có thời điểm lên đến 21%/năm.

Mai Linh đã cố gắng để trụ vững và phát triển nhưng chưa làm được một cuộc “lội ngược dòng” như mong muốn: hiệu quả kinh doanh chưa đạt được chỉ tiêu đã đề ra, những khoản đầu tư vào các ngành nghề mới chưa đem lại lợi nhuận.

Kế hoạch đầu tư phương tiện cũng không đáp ứng yêu cầu do phải lệ thuộc vào nhà sản xuất trong nước, giá phương tiện nhập khẩu thì quá cao nên không thể sử dụng cho vận tải hành khách công cộng. Trong khi đó, chúng ta phải bỏ sung ngay phương tiện mới để giữ vững thị phần và hình ảnh thương hiệu. Việc đầu tư phương tiện vào các dòng phương tiện chưa phổ biến trong nước là không thể tránh khỏi. Tuy vậy, việc này đã dẫn đến hậu quả không tốt là hiệu quả thanh lý tài sản không cao.

Các dự án đang triển khai cũng gặp khó khăn về nguồn vốn đầu tư do Công ty mẹ không thực hiện được chủ trương phát hành 1.000 tỷ đồng trái phiếu vì thời điểm chưa phù hợp - lãi suất còn nhiều biến động. Việc phát hành cổ phiếu thưởng tỷ lệ 3/2 của Công ty cũng bị hoãn lại do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước chưa cho phép. Nhiều dự án đã có thư cam kết tài trợ vốn của ngân hàng nhưng đã không được giải ngân làm chậm tiến độ hoặc ngừng trệ.

Bên cạnh những nguyên nhân khách quan như vừa nêu trên, còn có những nguyên nhân chủ quan nội tại là công ty hoạt động chưa hiệu quả; cơ cấu tổ chức chưa hợp lý, chính sách và kế hoạch đưa ra chưa phù hợp dẫn đến kết quả chưa được như mong muốn.

Hội đồng Quản trị đã cố gắng thực hiện đầy đủ các nguyên tắc quản trị công ty đại chúng: Hội đồng Quản trị đã tiến hành các kỳ họp kiểm soát kết quả hoạt động kinh doanh của công ty. Tham gia khóa tập huấn Quản trị công ty đại chúng do Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước tổ chức: Ban Tổng Giám đốc có 2/6 thành viên tham dự; Hội đồng quản trị có 4/9 thành viên tham dự, Ban Kiểm soát có 3/5 thành viên tham dự.

Hội đồng Quản trị có 4/9 Thành viên HĐQT độc lập không điều hành. Ban Kiểm soát có 03/05 Thành viên Ban Kiểm soát độc lập không điều hành. Thành viên Hội

đồng Quản trị đều không đồng thời là thành viên Hội đồng Quản trị của trên 5 công ty khác.

## **2. Tình hình thực hiện so với kế hoạch**

Theo Báo cáo kết quả kinh doanh đã được kiểm toán, tổng doanh thu hợp nhất năm 2008 là 2.105 tỷ đồng, đạt 84% so với kế hoạch, tăng 66% so với số thực hiện năm 2007. Riêng tổng doanh thu của Công ty cổ phần tập đoàn Mai Linh là 866,3 tỷ đồng đạt 131,3%. Tuy nhiên kế hoạch lợi nhuận năm 2008 đều không đạt.

## **3. Những thay đổi chủ yếu trong năm**

Công ty cũng đã có nhiều cố gắng công bố thông tin theo quy định của UBCKNN. Tuy nhiên việc công bố thông tin của công ty đều bị chậm hơn so với quy định vì việc hợp nhất báo cáo tài chính của công ty mất rất nhiều thời gian do hệ thống có hơn 100 công ty và chi nhánh. Báo cáo kiểm toán hợp nhất 2007 đến tháng 12/2008 mới hoàn thành. Báo cáo kiểm toán hợp nhất 2008 đến cuối tháng 06/2009, cận kề Đại Hội cổ đông thường niên mới hoàn thành. Trong năm 2009, Mai Linh đã triển khai thử nghiệm sử dụng phần mềm, ứng dụng công nghệ thông tin để cải thiện thời gian thực hiện báo cáo tài chính và hợp nhất báo cáo tài chính để phục vụ việc công bố thông tin đến với cổ đông đúng hạn, kịp thời và chính xác.

Hội đồng Quản trị đã quyết định và thông qua việc đầu tư phương tiện mới; tái lập cơ cấu vốn góp tại các công ty thành viên. Các Công ty thành viên trước đây là những công ty cổ phần do Công ty mẹ đầu tư trực tiếp tại khu vực đã chuyển đổi trở thành các Công ty TNHH trực thuộc Công ty cổ phần Tập đoàn Mai Linh Khu vực/Ngành. Quyết định việc đầu tư, phê duyệt đầu tư các dự án khác...

Cụ thể:

- Chuyển đổi loại hình hoạt động của các công ty cổ phần tại các tỉnh - thành phố thành các công ty TNHH trực thuộc Công ty Tập đoàn Mai Linh Khu vực/Ngành: Đông Bắc Bộ, Bắc Trung Bộ, Nam Trung Bộ&Tây Nguyên, Đông Nam Bộ, Tây Nam Bộ, Sản xuất và Thương Mại (MTC), Taxi Mai Linh, Mai Linh Express.
- Chuyển nhượng cổ phần, sáp nhập và hợp nhất một số công ty để cắt giảm chi phí quản lý:
  - Công ty CP Du lịch lữ hành Toàn Cầu (GMT).
  - Công ty CP Du lịch Thời Gian (Time Travel)
  - Công ty cổ phần Đại lý Dịch vụ Hàng không Mai Linh (HKML).
  - Công ty Xuân Mai
  - Công ty Hoàng Mai
  - Công ty Bình Kiến Minh

- Tái cơ cấu tổ chức lại Công ty, rà soát, sắp xếp lại nhân sự cho phù hợp năng lực và yêu cầu công việc. Tổ chức tập huấn kỹ năng quản lý cho đội ngũ cán bộ điều hành các công ty thành viên để công tác quản trị công ty ngày càng chuyên nghiệp và hiệu quả. Đào tạo kỹ năng mềm cho đội ngũ CBNV trong giai đoạn kinh tế khó khăn.
- Để thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông về kế hoạch đầu tư phương tiện và doanh thu năm 2008, mặc dù có khó khăn nhưng Công ty vẫn mạnh dạn đầu tư thêm phương tiện mới và mở rộng địa bàn hoạt động tại các tỉnh: Nam Định, Hưng Yên và Phú Thọ.

Năm 2008, Hội đồng Quản trị đã quyết định bán căn nhà 170 Hai Bà Trưng, Quận 1, TPHCM, đầu tư sửa chữa các Trạm dừng nghỉ Cái Bè - Tiền Giang và Trạm dừng nghỉ Suối Sâu – Tây Ninh, đầu tư cải tạo sửa chữa nhà 24 Hai Bà Trưng, Quận 1, TPHCM. Chỉ đạo các Công ty Cổ phần Sản xuất và Thương Mại Mai Linh (MTC) xây dựng ISUZU iMark Salon tại Quốc lộ 1A, Quận 12, TPHCM; Công ty Cổ phần Taxi Mai Linh xây dựng sửa chữa trụ sở tại 197 Huỳnh Tấn Phát, quận 7, TPHCM và đưa vào sử dụng.

Ban Tổng Giám đốc đã có rất nhiều cố gắng trong việc điều hành sản xuất kinh doanh của Tập đoàn. Trong điều kiện tình hình kinh tế, xã hội biến động lớn, kéo dài và liên tục, Ban Tổng Giám đốc đã có những giải pháp linh hoạt trong việc điều hành như chỉ đạo điều chỉnh giá cước, sắp xếp nhân sự ... giảm thiểu tác động đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Tập đoàn.

#### **4. Triển vọng và kế hoạch trong tương lai**

Sắp tới, Mai Linh vẫn xác lập vận tải là hoạt động nòng cốt (ít nhất 70% vốn đầu tư), bảo đảm duy trì hình ảnh là đơn vị số một trong ngành vận tải bằng việc tăng cường đầu tư phương tiện vận tải, hệ thống cung ứng xăng dầu, bến bãi và trạm dừng nghỉ. Rút kinh nghiệm thành lý phương tiện của các năm trước, từ nay chúng ta sẽ tập trung đầu tư thống nhất một dòng sản phẩm duy nhất.

Các bất động sản hiện có cần được sử dụng một cách thực sự hiệu quả và hiện thực hóa lợi nhuận ngay khi có thể.

Tiếp tục nghiên cứu thị trường để phát triển kinh doanh cho phù hợp điều kiện từng địa phương trong sự thống nhất hệ thống của thương hiệu. Mở rộng kinh doanh sản xuất, mở các công ty liên doanh với pháp nhân chính là Mai Linh. Tuy vậy, các dự án phải đảm bảo lợi nhuận từ 18% trở lên mới đầu tư, các dự án hiệu quả thấp tạm ngưng, dự án nào không hiệu quả thì mạnh dạn cắt bỏ.

Sau đại hội cổ đông, tiến hành làm một cuộc “cách mạng” trong cơ cấu tổ chức, thu gọn hoạt động đầu tư, kiên quyết cắt bỏ những hạng mục đầu tư không hiệu quả, tập trung vào 3 nhóm ngành nghề kinh doanh chính là vận tải, du lịch, và thương mại.

## 5. Định hướng cho Mai Linh trong năm 2009

- Tổng doanh thu hợp nhất năm 2009: 2.283,7 tỷ đồng. Tổng lợi nhuận hợp nhất sau thuế năm 2009: 61,7 tỷ đồng.
- Ngoài TPHCM và Hà Nội, cần đầu tư thêm xe cho các tỉnh thành mới để mở rộng thị trường. Mỗi đơn vị thành viên phải có từ 50 xe trở lên để đảm bảo hiệu quả đầu tư. Chuẩn bị phương tiện để mở các thị trường mới như Thái Bình, Thái Nguyên, Tuyên Quang, Sơn Tây, Lạng Sơn.
- Để phục vụ nhu cầu kinh doanh ngày càng cao trong khi phải bảo đảm tiết kiệm chi phí, các tập đoàn khu vực/công ty thành viên tiến hành thuê đất dài hạn của nhà nước để xây dựng trụ sở. Các trụ sở đang dở dang cần hoàn tất đúng kế hoạch: văn phòng Tây Nam Bộ tại Cần Thơ vào Quý 3/2009; Thanh Hóa vào Quý 3/2009, Nghệ An vào quý 4/2009; Đông Bắc Bộ ở Cầu Giấy vào tháng 10/2010, Đông Nam Bộ tại Đồng Nai: quý 4/2010;
- Phải đẩy mạnh việc hoàn tất ứng dụng CNTT trong hệ thống tài chính kế toán trong toàn hệ thống để bảo đảm việc cung cấp số liệu kịp thời với độ chính xác cao cho Ban Điều hành và HĐQT. Bảo đảm việc tổ chức ĐH Cổ đông năm tới đúng hạn.



### III. BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

#### 1. Báo cáo kết quả hoạt động năm 2008

##### 1.1. Tình hình kinh tế xã hội

Năm 2008 là một năm nhiều biến động của kinh tế thế giới. Khủng hoảng tài chính tại Mỹ dẫn khủng hoảng kinh tế, lan rộng toàn cầu và gây hậu quả khôn lường. Tại Việt Nam, ảnh hưởng của nó thậm chí còn lớn hơn rất nhiều lần do sự cộng hưởng với dư âm của lạm phát vừa xảy ra trong những quý trước đó. Cũng cần lưu ý đến mức độ non trẻ, manh mún và có phần tự phát của đa phần các doanh nghiệp trong ngành vận tải hành khách công cộng cùng các ngành phụ trợ khác, và mức độ nhạy cảm về giá của thị trường để hiểu được mức độ khó khăn trong việc tìm giải pháp đối phó với khủng hoảng.

Thêm vào đó, việc giá nguyên nhiên liệu thường xuyên biến động ở mức cao, các loại bảo hiểm, thuế và phí tăng cao, chi phí BDSC, hoa hồng bến bãi ngày càng cao cùng việc hạ tầng giao thông đô thị ngày càng hạn chế làm cho tình hình kinh doanh của các doanh nghiệp vận tải gặp nhiều khó khăn hơn.

##### 1.2. Tổng quan tình hình thực hiện kế hoạch năm 2008

Trước tình hình khó khăn chung, Ban lãnh đạo Tập đoàn đã mạnh dạn cắt giảm những khoản chi phí chưa thật sự cần thiết, tạm giãn tiến độ những dự án dài hạn và tái cấu trúc theo tiêu chí “hướng đến khách hàng”. Bên cạnh việc kéo giãn tiến độ một số dự án, Mai Linh cũng tăng tốc độ đầu tư một số dự án chiến lược để tận dụng thời điểm chi phí xây dựng tương đối rẻ.

Mặc dù bối cảnh kinh tế gặp nhiều khó khăn nhưng Mai Linh vẫn phải tiếp tục giữ vững và mở rộng địa bàn kinh doanh, tăng cường đầu tư/thanh lý phương tiện để bảo đảm năng lực cạnh tranh, đáp ứng được yêu cầu ngày càng cao của khách hàng. Mai Linh cũng đã nỗ lực rất nhiều để cải tiến quy trình đào tạo và kiểm soát chất lượng dịch vụ nhằm củng cố, chuẩn hóa và nâng cao chất lượng dịch vụ.

Trong điều kiện như vậy, kết quả hoạt động trong năm của Tập đoàn như sau:

Chỉ tiêu	KH 2008	TH 2008	% hoàn thành	TH 2007	% Tăng trưởng so năm 2007
<b>HỢP NHẤT</b>					
Doanh thu	2.500	2.105	84%	1.268	66%
Lợi nhuận sau thuế		(117,9)		(62,80)	
<b>RIÊNG - CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN MAI LINH</b>					
Doanh thu	660	866,3	131%	699,3	24%
Lợi nhuận sau thuế	50	(51,3)	-102%	42,53	

Tổng tài sản của Tập đoàn là 4.273 tỷ đồng (tăng 38% so với năm 2007 chủ yếu tăng từ tài sản cố định hữu hình). Doanh thu hợp nhất năm 2008 là 2.105 tỷ đồng (bao gồm doanh thu thuần về bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu tài chính) tuy chỉ đạt 84% kế hoạch năm nhưng cũng đã tăng 66% so với năm 2007. Tuy nhiên, lợi nhuận hợp nhất tập đoàn là -117,9 tỷ đồng, nguyên nhân chủ yếu là do:

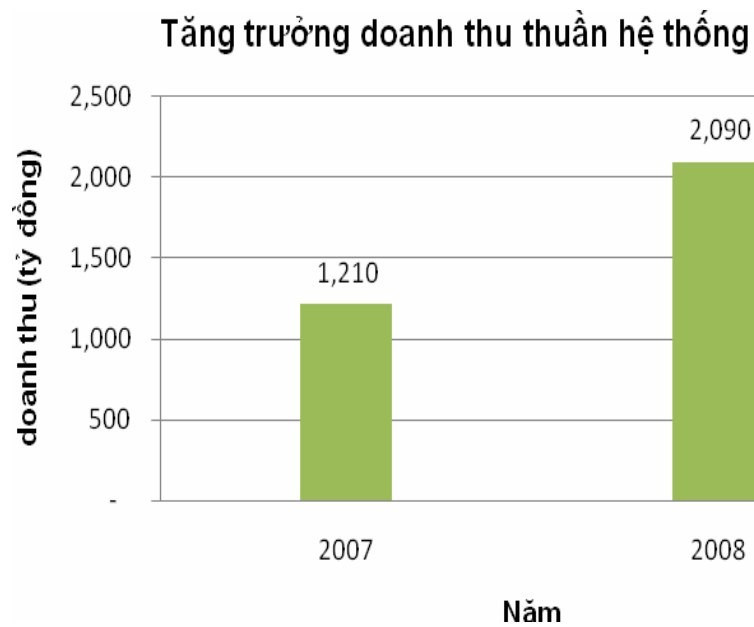
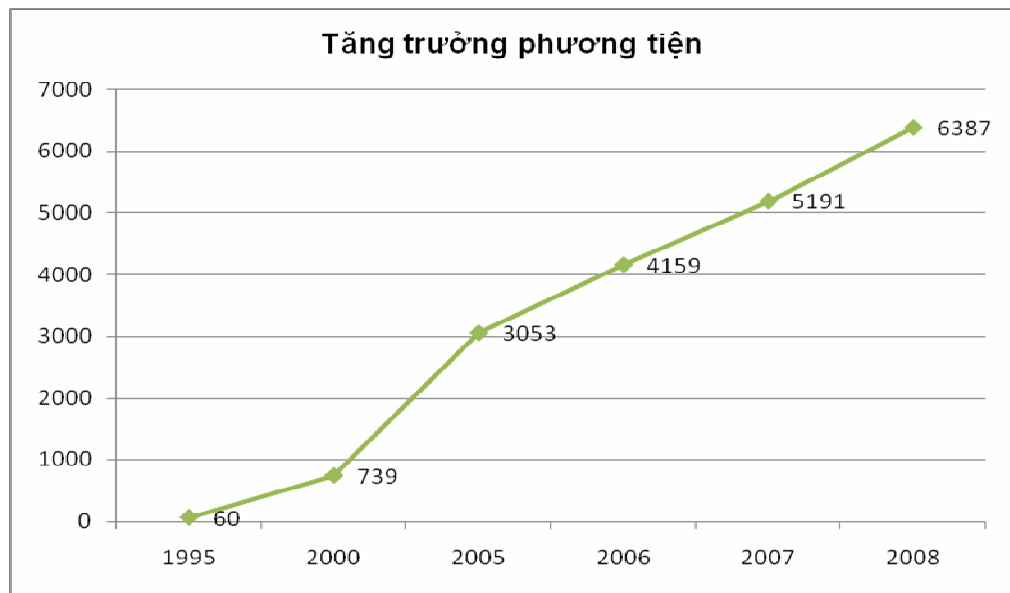
- (1) chi phí lãi vay tăng cao gấp 2,34 lần so với năm 2007. Tổng chi phí lãi vay phải trả trong năm lên đến hơn 336 tỷ đồng.
- (2) việc đầu tư vào các khu vực, mở rộng địa bàn mới và đầu tư vào các ngành nghề, dự án mới chưa đạt kết quả như mong muốn, đặc biệt là các dự án liên quan đến bất động sản do sự biến động bất ngờ của thị trường bất động sản.
- (3) chi phí đầu vào và vận hành (mua phương tiện, các loại phí/thuế/bảo hiểm, lương, BDSC, nhiên liệu...) tăng nhanh hơn nhiều so với mức độ tăng doanh thu. Thêm vào đó, sự khác biệt về sản phẩm không cao, chi phí chuyển đổi thấp dẫn đến sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường giữa các doanh nghiệp trong ngành đã làm lợi nhuận gộp trung bình của thị trường có chiều hướng giảm dần. Do đó, lợi nhuận từ vận tải, dù vẫn đáng kể nhưng không đủ để bù đắp các chi phí lãi vay cho các khoản đầu tư khác.

Sau sự phát triển quá nóng, quá thuận lợi của những năm 2006-2007, công tác quản lý, điều hành kinh doanh đã không tránh khỏi những hạn chế nhất định, đôi lúc chưa giữ được sự cân bằng cần thiết giữa mục tiêu phát triển bền vững và mục tiêu tăng trưởng nhanh.

Trong khi đó, công tác phân tích dự báo biến động của thị trường, công tác cân đối nguồn vốn đầu tư chưa được chính xác, đặc biệt là các chính sách vĩ mô về lãi suất cho vay của ngân hàng, biến động tăng giá xăng dầu, chính sách thuế xuất nhập khẩu ô tô tác động lớn làm cho mục tiêu lợi nhuận năm 2008 không đạt và còn lỗ trong niên độ.

Tuy có những khó khăn và hạn chế trên, nhưng trong năm, Mai Linh cũng đã đạt được nhiều thành tựu không thể phủ nhận:

- (1) chiến lược phát triển mạng lưới kinh doanh dịch vụ vận tải đã và đang thực hiện thành công, bắt đầu phát huy hiệu quả, đồng thời tạo ra lợi thế cạnh tranh trong tương lai, cụ thể là ở các thị trường mới như Nam Định, Bắc Giang, Kiên Giang và Phú Quốc.
- (2) hoạt động truyền thông, quảng bá thương hiệu Mai Linh ngày càng hoàn thiện và hiệu quả cao hơn, tạo tiền đề để Mai Linh dễ dàng thâm nhập những thị trường và nhóm khách hàng mới.
- (3) liên tục phát triển đầu phương tiện, tạo thế và lực cạnh tranh trên thị trường.



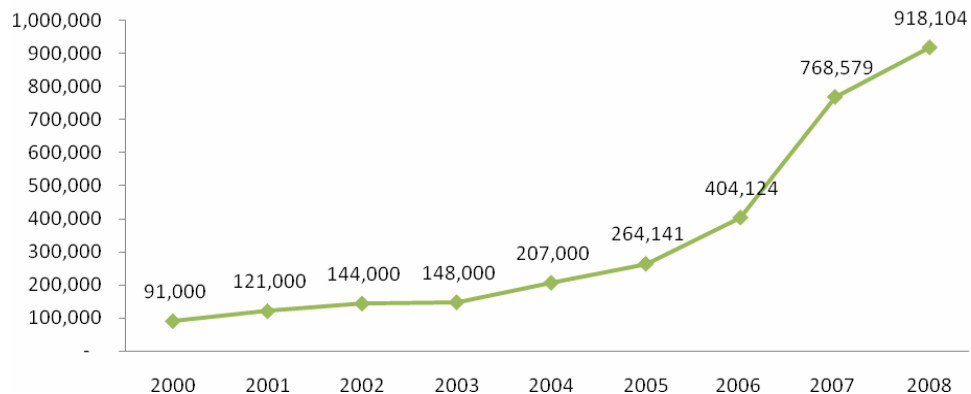
## 2. Báo cáo tình hình tài chính

Báo cáo tài chính hợp nhất được lập cho MLG và 67 Công ty thành viên. Theo số liệu kiểm toán thì lợi nhuận trước thuế và lãi vay trên doanh thu thuần đạt 12%, nghĩa là cứ 100 đồng doanh thu Tập đoàn đã tạo ra được 12 đồng tiền lãi, tuy nhiên do tác động lớn của chi phí lãi vay chiếm 14,4% so với tổng chi phí đã làm cho tập đoàn kinh doanh không hiệu quả.

Chỉ Tiêu	Đơn vị	2008		2007	
		Báo cáo riêng	Hợp nhất	Báo cáo riêng	Hợp nhất
<b>1/ Chỉ số về khả năng thanh toán</b>					
Khả năng thanh toán hiện hành	lần	1,11	0,65	1,26	1,70
Khả năng thanh toán nhanh	lần	0,74	0,39	0,88	1,22
<b>2/ Chỉ số về cơ cấu tài chính</b>					
Tỷ số nợ phải trả/ Tổng tài sản	lần	0,67	0,72	0,62	0,63
Tỷ số nợ phải trả/ Vốn chủ sở hữu	lần	2,04	4,34	1,64	2,40
<b>3/ Chỉ số về khả năng hoạt động</b>					
Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	%	30	57	23	39
<b>4/ Chỉ số khả năng sinh lời</b>					
Lợi nhuận trước thuế và lãi vay/Tổng tài sản bình quân	%	7,88	6,71	6,35	2,88
Lợi nhuận trước thuế/Doanh thu thuần	%	-1,68	-4,27	10,27	-4,52
Lợi nhuận trước thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	-1,44	-11,72	6,20	-6,77
Lợi nhuận trước thuế/Tổng tài sản bình quân	%	-0,51	-2,42	2,35	-1,77

Đối với riêng Công ty CP Tập đoàn Mai Linh, báo cáo tài chính được lập cho văn phòng chính và 12 chi nhánh trực thuộc (chưa tính 3 chi nhánh trực thuộc là: Lào Cai, Khánh Hòa, Quảng Trị).

**Tăng trưởng Doanh thu Công ty Mẹ**



Về quy mô hoạt động, tổng tài sản của công ty đến cuối năm 2008 tăng trưởng 3,3% so với đầu năm. Vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp giảm 10,4% chủ yếu do lợi nhuận chưa phân phối của doanh nghiệp giảm.

Về hoạt động kinh doanh, tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 19% so với năm trước và vượt 14% so với kế hoạch đề ra. Trong đó, doanh thu dịch vụ taxi chiếm 34,4%, doanh thu hoạt động cho thuê xe chiếm 23,3% và doanh thu

chuyển quyền bán bất động sản chiếm 39% còn lại doanh thu khác khoảng 3,3%.

Trong tình hình khó khăn của năm 2008, mặc dù không thuận lợi về lãi suất ngân hàng, thuế nhập khẩu ô tô và phí trước bạ nhưng để đảm bảo kế hoạch phương tiện trong năm công ty vẫn đầu tư thêm 643 xe. Chính vì thế chi phí tài chính đã tăng 2,27 lần so với năm 2007. Bên cạnh đó, việc chi phí nhượng bán và thanh lý tài sản cao hơn 20% so với thu nhập từ nhượng bán tài sản cũng đã làm cho tổng chi phí của công ty tăng cao nên lợi nhuận của công ty không đạt được như kế hoạch đã đề ra.

### **3. Các tiến bộ đạt được**

#### **3.1. Về cơ cấu tổ chức và quản lý**

Trong năm Mai Linh đã:

- (1) chủ động ứng dụng phần mềm quản lý ô tô thông qua hệ thống định vị vệ tinh (GPS) đã giảm thiểu đáng kể số lượng va quệt, đảm bảo an toàn giao thông.
- (2) tuyển dụng và đào tạo thêm nhân sự, đảm bảo việc làm và thu nhập ổn định cho CBNV trong thời buổi kinh tế khó khăn, nâng tổng số CBNV trong toàn hệ thống lên đến gần 20.000 người.
- (3) thực hiện chuyển đổi loại hình doanh nghiệp ở một số đơn vị phù hợp với tình hình mới phục vụ cho quá trình quản lý và điều hành hiệu quả toàn hệ thống.

#### **3.2. Về hoạt động đầu tư phát triển**

Mặc dù trong bối cảnh kinh tế gặp nhiều khó khăn, nhưng Mai Linh vẫn duy trì quá trình hoạt động đầu tư phát triển mở rộng mạng lưới kinh doanh hướng tới phủ rộng khắp các tỉnh thành trong cả nước mở rộng ra các nước láng giềng như Lào, Campuchia,... Riêng trong năm 2008 đã thành lập thêm 07 đơn vị mới.

Tập đoàn cũng đã đầu tư, xây dựng và đưa vào hoạt động thêm một số trạm dừng chân, thực hiện đầu tư thêm những dòng xe hiện đại nên đã gia tăng đáng kể chất lượng cung cấp dịch vụ.

Mai Linh cũng đã tổ chức nghiên cứu và thử nghiệm thành công sản phẩm mới dịch vụ taxi VIP Mai Linh Limousine, đáp ứng nhu cầu cho nhóm khách hàng ưa thích sản phẩm cao cấp và đưa vào khai thác vào đầu năm 2009.

Với các tiến bộ đã đạt được ấy, Mai Linh đã giữ vững vị thế của mình trên thị trường. Từng bước nâng cao chất lượng dịch vụ, mở rộng mạng lưới hoạt động, phát triển các ngành nghề có triển vọng và trở thành doanh nghiệp cung cấp dịch vụ vận tải tốt nhất.

#### **3.3 Sự công nhận của xã hội trong năm 2008**

- Giải thưởng “Sao Vàng Đất Việt 2008” cùng danh hiệu “Top 100 Thương Hiệu VN trong hội nhập quốc tế”.

- Giải thưởng “Sao Vàng Phương Nam 2008” do UBND Hội các Nhà Doanh Nghiệp trẻ Việt Nam trao tặng.
- Dịch vụ “Xe Khách được hài lòng nhất do Người tiêu dùng bình chọn” qua cuộc điều tra do báo SGTT tổ chức.
- “Thương hiệu Việt yêu thích nhất năm 2008” do bạn đọc báo SGGP bình chọn
- Bằng khen “Đã có thành tích xuất sắc trong xây dựng, phát triển thương hiệu và tham gia hội nhập kinh tế quốc tế năm 2008” do UBND về hợp tác Kinh Tế Quốc Tế trao tặng.
- Cúp vàng “Vì sự Phát triển cộng đồng” 2008
- Ngoài ra, Mai Linh cũng đã được vinh dự chọn là đơn vị cung cấp dịch vụ vận chuyển và dịch vụ bảo vệ cho Hội thi hoa hậu Hoàn vũ năm 2008 tổ chức tại Nha Trang.

#### **4. Kế hoạch phát triển 2009**

Theo dự báo, tình hình kinh tế thế giới năm 2009 vẫn tiếp tục diễn biến phức tạp, khó lường do cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế chưa có dấu hiệu hồi phục rõ rệt. Trong nước, bên cạnh những hạn chế nội tại của nền kinh tế, cuộc khủng hoảng cũng đã tác động ngày càng rõ nét đến nhiều lĩnh vực, ngành nghề, đặc biệt là xuất nhập khẩu, vận tải và đầu tư du lịch.

Đối với hoạt động của ngành vận tải, môi trường kinh doanh đầy biến động trong năm 2008 đã gây không ít khó khăn. Do đó lựa chọn mục tiêu phát triển trong năm 2009 trên cơ sở linh hoạt, thích ứng với mọi biến động của nền kinh tế để vừa đảm bảo khả năng vượt qua khó khăn, thách thức, khai thác tối đa khoảng trống thị trường, tận dụng cơ hội; vừa duy trì hoạt động hiệu quả và bền vững là yêu cầu cấp thiết đặt ra cho các doanh nghiệp hiện nay.

##### **4.1. Mục tiêu phát triển**

- (1) Kiểm soát và cắt giảm chi phí.
- (2) Đảm bảo mục tiêu kinh doanh an toàn và hiệu quả. Trong đó chú trọng hoàn chỉnh năng lực tài chính và nâng cao năng lực quản trị rủi ro.
- (3) Thực hiện tái cấu trúc bộ máy quản trị & điều hành theo quan điểm “hướng đến khách hàng” và “hiệu quả”, tiếp tục nghiên cứu mở rộng mạng lưới kinh doanh có trọng điểm và tái cấu trúc danh mục đầu tư.

##### **4.2. Một số chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh**

Đầu tư phương tiện: Tiếp tục đầu tư mới tăng thêm 2.019 đầu xe các loại cho toàn hệ thống. Các TD ngành/khu vực tự cân đối nguồn vốn đầu tư từ vốn tự có và tài trợ từ vốn vay.

Các chỉ tiêu khác như bảng sau:

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2009 Triệu đồng
<b>HỢP NHẤT</b>	
Doanh thu	2.283.730
Lợi nhuận sau thuế	61.688
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/doanh thu	2,7%
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/vốn cổ phần	8,7%
<b>RIÊNG CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN MAI LINH</b>	
Doanh thu	540.000
Lợi nhuận sau thuế	12.525

### 4.3. Một số giải pháp thực hiện kế hoạch

#### 4.3.1. Quản lý nguồn nhân lực

- Thực hiện tái cấu trúc Tập đoàn theo hướng tinh gọn, hiệu quả. Xác định công ty mẹ là công ty đầu tư và quản trị hệ thống.
- Xây dựng đội ngũ cán bộ lãnh đạo năng động, nhiệt huyết và chuyên nghiệp.
- Tập trung cao nhất cho công tác tổ chức cán bộ, luôn đảm bảo một đội ngũ cán bộ hết lòng vì lợi ích của khách hàng và sự nghiệp phát triển bền vững của MLG.
- Phát huy cao nhất vai trò hạt nhân và trách nhiệm của Công ty mẹ đối với các Công ty thành viên trong tập đoàn, lãnh đạo thống nhất & mang tính hệ thống xuyên suốt.

#### 4.3.2. Giải pháp tài chính

- Tối ưu hóa vốn kinh doanh để giảm 44% chi phí lãi vay, tương đương 0,5% giá vốn.
- Tiếp tục thực hiện kế hoạch tái cấu trúc danh mục đầu tư theo hướng ưu tiên các dự án có thời gian đầu tư ngắn & hiệu quả kinh tế cao.
- Xây dựng và chuẩn hóa quy chế tài chính để quản trị tốt rủi ro. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát các khoản chi phí đảm bảo hiệu quả.
- Thực hiện cân đối nguồn vốn đầu tư toàn hệ thống, đảm bảo phát huy tính năng động, sáng tạo và trách nhiệm đối với các TĐ ngành/khu vực trong việc huy động nguồn vốn thực hiện kế hoạch đã đề ra.
- Thực hiện liên doanh liên kết với các đơn vị bên ngoài nhằm tìm kiếm nguồn vốn đầu tư, hợp tác phát triển toàn diện.

- Triển khai sâu rộng trong toàn hệ thống chính sách triệt để tiết kiệm các khoản chi phí không hợp lý với phương châm hiệu quả là chân lý cứng.

#### 4.3.3. Giải pháp Marketing

- Tiếp tục áp dụng chiến lược dẫn đầu thị trường cho lĩnh vực kinh doanh taxi. Đẩy mạnh hoạt động kinh doanh mở rộng thị trường đảm bảo hiệu quả, tăng cường đầu tư phương tiện và nâng cao chất lượng dịch vụ, phát triển dòng xe taxi cao cấp phục vụ khách hàng.
- Thiết lập hệ thống bộ nhận diện thương hiệu thống nhất trong toàn hệ thống.
- Phân tích và xác định lại khách hàng mục tiêu cho tất cả các lĩnh vực kinh doanh để đưa ra các giải pháp marketing phù hợp theo từng đối tượng khách hàng. Thu thập thông tin về tình hình cạnh tranh & thiết lập cơ sở dữ liệu, phân tích và đánh giá các yếu tố cạnh tranh, khách hàng.
- Thống nhất việc thiết lập ngân sách marketing cho toàn hệ thống nhằm kiểm soát và sử dụng chi phí marketing hiệu quả, phối hợp hoạt động marketing giữa các tập đoàn ngành/khu vực/đơn vị thành viên.

#### 4.3.4. Công tác quản lý

- Xây dựng các giải pháp quản trị hệ thống và hệ cơ sở dữ liệu tập trung, minh bạch, thông suốt, tiện dụng cho toàn hệ thống để hỗ trợ cho quá trình ra quyết định.
- **Nâng cao năng lực hậu cần kỹ thuật:** tăng cường công tác quản lý phương tiện kỹ thuật, cải tiến công tác tổ chức bảo trì, bảo dưỡng sửa chữa, quản lý phụ tùng vật tư giá cả hợp lý. Giảm thiểu thời gian phương tiện không kinh doanh. Giảm 10% chi phí hiện hành tương đương 0,5% giá vốn.
- **Kiểm soát hiệu quả:** tổng hợp rà soát quy hoạch tổng thể có tính hiệu quả, cương quyết cắt bỏ những tuyến kinh doanh không phù hợp với thực tế thị trường. Xác định lộ trình mở tuyến, lộ trình mở rộng thị trường kinh doanh taxi trong điều kiện thị trường kinh doanh phát huy tác dụng. Áp dụng hạn mức tối thiểu 50 xe đối với các đơn vị kinh doanh tại các địa phương. Giảm 1% giá vốn.
- **Phát triển dịch vụ hậu cần (logistics)** trên nền hệ thống vận tải sẵn có.
- **Đầu tư công nghệ:** tiếp tục và tăng cường đầu tư vào công nghệ, đặc biệt là đa dạng hóa phương thức thanh toán nhất là thanh toán không dùng tiền mặt, hệ thống CallCenter/chăm sóc khách hàng, hệ thống định vị vệ tinh.
- **Nâng cao năng lực** điều hành cho đội ngũ cán bộ thông qua việc đào tạo một cách chuyên nghiệp hơn.



## IV. CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN

(Xem chi tiết trong Thuyết minh Báo cáo tài chính đã được kiểm toán)

### 1. Công ty nắm giữ trên 50% vốn cổ phần/vốn góp của tổ chức, công ty

Hiện nay không có công ty nào nắm giữ trên 50% vốn cổ phần của Công ty cổ phần tập đoàn Mai Linh.

### 2. Công ty có quyền biểu quyết trên 50% (vốn đầu tư trực tiếp từ 42% trở lên)

#### 2.1. Tình hình đầu tư vào các công ty có liên quan

<u>STT</u>	<u>Tên công ty con</u>	<u>Địa chỉ</u>	<u>Lĩnh vực kinh doanh</u>	<u>Tỷ lệ lợi ích của công ty mẹ</u>
1.	Công ty CP Tập Đoàn Mai Linh Bắc Trung Bộ	92 đường 2/9, phường Bình Thạnh, quận Hải Châu, TP.Đà Nẵng	Vận tải	48%
2.	Công ty CP Mai Linh Đông Bắc Bộ	370 Trần Khát Chân, phường Thanh Nhàn, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội	Vận tải	42%
3.	Công ty CP Đại lý Vận tải Hàng không Mai Linh	64 -68 Hai Bà Trưng, phường Bến Nghé, quận 1, TP.Hồ Chí Minh	Vận tải hàng không	73%
4.	Công ty TNHH Tập Đoàn Mai Linh Đông Nam Bộ	3/1, Khu phố 09, phường An Bình, thành phố Biên Hòa, tỉnh Đồng Nai	Vận tải	85%
5.	Công ty Cổ phần Nhật Hồ	21 Nguyễn Kim, quận 05, TP.Hồ Chí Minh	Thương mại	82%
6.	Công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh Nam Trung Bộ và Tây Nguyên	25 Lê Lợi, TP.Nha Trang, tỉnh Khánh Hòa	Vận tải	78%
7.	Công ty TNHH Tập đoàn Mai Linh Tây Nam Bộ	133 Lý Tự Trọng, phường An Phú, quận Ninh Kiều, TP.Cần Thơ	Vận tải	96%
8.	Công ty CP Sản xuất & Thương mại Mai Linh	1691/3N quốc lộ 1A, khu phố 03, phường An Phú Đông, quận 12, TP.HCM	Thương mại	49%
9.	Công ty CP Thương mại - Dịch Vụ Vận tải Sài Gòn Bình Minh	01/26/17 Trần Văn Đăng, phường 09, quận 03, TP.HCM	Vận tải	84%
10.	Công ty CP Taxi Mai Linh	43R/38 Hồ Văn Huê, phường 09, quận Phú Nhuận, TP.HCM	Vận tải	99%
11.	Công ty Cổ phần Du lịch Thời gian	32 Nguyễn Cư Trinh, phường Phạm Ngũ Lão, quận 01, TP.HCM	Du lịch	82%

## 2.2. Tóm tắt hoạt động và tình hình tài chính của các công ty liên quan

### 2.2.1. Công ty cổ phần tập đoàn Mai Linh Đông Bắc Bộ

Năm 2008 tuy gặp nhiều khó khăn nhưng tập đoàn Mai Linh Đông Bắc Bộ không ngừng phát triển, mở rộng thêm chi nhánh hoạt động và đạt được một số kết quả cụ thể như sau:

Tính đến 31/12/2008 Mai Linh chiếm trên 17% thị phần tại Hà Nội, 85% tại thị trường Thanh Hóa, 70% tại thị trường Nghệ An, 10% tại thị trường Quảng Ninh và Hải Phòng. Ngoài ra, một số thị trường như Hải Dương, Bắc Ninh, Hà Nam, Ninh Bình, Hưng Yên, Bắc Giang, Vĩnh Phúc... thì Mai Linh vẫn đang chiếm giữ khoảng từ 50% -60% thị phần tại các địa phương. Trong năm 2008 Tập đoàn Đông Bắc Bộ đã đầu tư đã mở thêm thêm 03 Công ty thành viên là: Mai Linh Hưng Yên, Nam Định, Phú Thọ nâng tổng số Công ty thành viên của khu vực lên 25 Công ty.

Tổng doanh thu hợp nhất là 486,8 tỷ đồng đạt 108% kế hoạch năm, lợi nhuận trước thuế là 6,22 tỷ đồng đạt 13,5% kế hoạch năm 2008.

Tỷ lệ vốn góp của Công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh là 42% và quyền biểu quyết trên 50%.

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản b/q: 0,42%

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu: 0,86%

Lãi cơ bản trên cổ phiếu : 169 đồng

Tổng số xe bình quân thực hiện trong năm là 1.314 xe đạt 108% kế hoạch, tổng km vận doanh là 77.812.466 km đạt 105 % so với kế hoạch, doanh thu bình quân ngày xe là 844.847 đ/xe/ngày đạt 92% so với kế hoạch năm. Trong năm, Tập đoàn đã thực hiện đầu tư 575 xe, đạt 81% kế hoạch; thanh lý 119 xe đạt 145% kế hoạch năm.

### Phương hướng kinh doanh năm 2009

Tổng doanh thu: 569 tỷ đồng

Tổng lợi nhuận sau thuế: 25 tỷ đồng

Trong năm 2009 Công ty phần đầu đầu tư mới 1.105 phương tiện các loại. Tổng vốn đầu tư dự kiến 330 tỷ đồng. Trong đó vốn tự có là 30% còn lại là đi vay; đầu tư xây dựng khu văn phòng Công ty TNHH Mai Linh Thanh Hoá: hiện đang trong giai đoạn hoàn thiện, sẽ đưa vào sử dụng đầu quý III/2009, tổng dự toán 15 tỷ đã thực hiện 6 tỷ còn lại 9 tỷ đồng thực hiện trong năm 2009, triển khai xây dựng khu văn phòng và nhà xưởng tại Mai Linh Nghệ An với tổng dự toán 20 tỷ đồng, đã thực hiện trên 3 tỷ đồng, giai đoạn tiếp theo thực hiện 6 tỷ đồng.

Tiếp tục xây dựng khu văn phòng làm việc của Công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh Đông Bắc Bộ: đang được chỉnh sửa thiết kế, tiếp tục xây dựng trong tháng 6/2009 này và theo kế hoạch sẽ hoàn thành vào tháng 10/2010 với tổng dự toán là 55 tỷ đồng, đã thực hiện 5 tỷ đồng. Đầu tư vào hệ thống Call Center với tổng số vốn đầu

tư ước tính gần 40.000 USD nhằm nâng cao chất lượng phục vụ, xây dựng khách sạn 3 sao tại Tp Hạ Long - Quảng Ninh với mức vốn đầu tư gần 100 tỷ đồng (kêu gọi một phần vốn đầu tư). Thành lập thêm 2 công ty thành viên mới tại Thái Bình và Thái Nguyên.

### **2.2.2. Công ty cổ phần tập đoàn Mai Linh Bắc Trung Bộ**

Năm 2008, mặc dù đứng trước hàng loạt những khó khăn, Công ty vẫn khẳng định sự tồn tại và phát triển bền vững là doanh nghiệp vận tải Taxi đứng đầu tại khu vực miền Trung và đạt được một số kết quả như sau:

Tại thị trường Miền Trung, với số đầu xe chiếm trên 50% số xe trong toàn khu vực, thị phần ngày càng mở rộng với chất lượng dịch vụ được nâng cao đáng kể, đáp ứng được nhu cầu đi lại của khách hàng.

Tỷ lệ vốn góp của Công ty CPTĐ Mai Linh là 48% và quyền biểu quyết trên 50 %

Doanh thu thuần thực hiện năm 2008 là 134,669 tỷ đồng, bằng 208% so với năm 2007. Trong đó, Doanh thu từ lĩnh vực Vận tải (Taxi và Xe cho thuê) là 130,708 tỷ đồng, đạt 110% chỉ tiêu kế hoạch 2008. Lợi nhuận trước thuế thực hiện năm 2008 là 3,843 tỷ đồng, đạt 166% so với năm 2007. Lợi nhuận sau thuế thực hiện năm 2008 là 1,252 tỷ đồng, đạt 121% so với năm 2007.

Tổng km vận doanh trong năm là 23.578.462 km tăng 34% so với năm 2007, số xe bình quân ngày là 380 xe tăng 35% so với năm 2007. Tỷ lệ xe hoạt động đạt 96.7% tăng 0.7% so với năm 2007. Doanh thu bình quân ngày xe đạt 915.109 đồng/ngày/xe tăng 32% so với năm 2007. Trong năm tập đoàn đã thực hiện đầu tư 201 xe đạt 82% kế hoạch, thanh lý 80 xe đạt 71% kế hoạch năm.

Ngoài ra, trong năm 2008 Tập đoàn Mai Linh Bắc Trung Bộ còn thực hiện tái cấu trúc cơ cấu tổ chức Công ty theo định hướng chung của Tập đoàn MLG, trong đó thực hiện chuyển đổi các Công ty Cổ phần thành viên thành công ty TNHH Một thành viên với 100% vốn của Mai Linh Bắc Trung Bộ. Tiếp tục thông qua kế hoạch đầu tư các dự án Trạm dừng chân, dự án trang trại tại Quảng Bình...Đầu tư xây dựng Xưởng Dịch vụ Bảo dưỡng sửa chữa tại khu đất 12.594 m<sup>2</sup> tại phía Nam cầu Cẩm Lệ TP. Đà Nẵng.

### **Phương hướng kinh doanh năm 2009**

Doanh thu taxi đạt 158,5 tỷ đồng, tăng 25% so với năm 2008, tỷ lệ xe hoạt động là 98%, doanh thu bình quân / ngày / xe có : 875.025 đồng. Đầu tư mới 155 xe, thanh lý 28 xe, nâng tổng số xe lên 577 xe chiếm được thị phần trên 62% trong khu vực

Tiếp tục đầu tư mở rộng các thị trường Huyện/Thị có tiềm năng phát triển như Dung Quốc, Núi Thành, Ba đồn, phát triển dòng xe Limousine cho thị trường Đà Nẵng, Huế, Quảng Ngãi và Hội An, chọn lựa các điểm tiếp thị 4,5 sao cho dòng xe LIMOUSINE đảm bảo tỷ lệ doanh thu từ các điểm tiếp thị lớn này trên 50%, Nâng cao chất lượng và các ứng dụng các công nghệ trong điều hành và quản lý taxi. Chấm dứt và chuyển giao xe cho thuê cho Mai Linh du lịch theo định hướng của công ty mẹ - MLG. Doanh thu trang trại là 6,6 tỷ đồng, củng cố hệ thống hạ tầng để tăng năng lực khai thác.

### **2.2.3. Công ty cổ phần tập đoàn Mai Linh Nam Trung Bộ & Tây Nguyên**

Mặc dù năm 2008 là một năm đầy sóng gió đối với các Tập đoàn kinh tế trên khắp thế giới, đã xuất hiện những Tập đoàn kinh tế lâm vào hoàn cảnh khó khăn, tuyên bố phá sản, thu hẹp kinh doanh, người lao động mất việc làm...nhưng Tập đoàn Mai Linh Khu vực NTB &TN không những không bị thu hẹp SXKD mà tăng trưởng liên tục, kể cả giai đoạn khó khăn nhất của quý 2, quý 3, lúc ngân hàng hạn chế cho vay, lãi suất tín dụng lên đến 21% nhưng Tập đoàn vẫn đủ vốn để duy trì hoạt động và đầu tư tăng trưởng về cả phương tiện vận tải và hoạt động đầu tư XDChB:

Tiếp tục mở rộng thị trường, quản lý và điều hành 20 đơn vị thành viên trên địa bàn 09 tỉnh khu vực Nam Trung Bộ và Tây Nguyên và khu vực Nam Lào. Trong năm tập đoàn đã thực hiện đầu tư 280 vượt 25% kế hoạch, thanh lý 35 xe đạt 70% kế hoạch năm.

Tỷ lệ vốn góp của Công ty CP TĐ Mai Linh là 72% và quyền biểu quyết 72%.

Tổng doanh thu thuần năm đạt 174 tỷ đồng

Lợi nhuận sau thuế là 59,4 triệu đồng.

Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản b/q: 0.014%

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu b/q: 0.03%

### **2.2.4. Công ty cổ phần taxi Mai Linh**

Nằm trong khu vực trung tâm kinh tế lớn là Tp. HCM Công ty CP taxi Mai Linh phải chịu tác động mạnh mẽ, sâu rộng đến hoạt động kinh doanh do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế toàn cầu. Bất chấp những khó khăn đó, Tập đoàn taxi Mai Linh đã không ngừng gia tăng chất lượng dịch vụ, thực hiện các chính sách mới phù hợp với tình hình thực tế để đảm bảo hiệu quả hoạt động kinh doanh trong điều kiện khó khăn.

Trong năm 2008, Công ty đã tăng cường đầu tư phương tiện, chính sách marketing và nhiều chính sách khuyến mãi đưa taxi Mai Linh tại thành phố Hồ Chí Minh ngày càng lớn mạnh trên thị trường chiếm hơn 31% thị phần taxi tại khu vực.

Tổng số xe bình quân tại TPHCM tăng khá cao qua các năm, từ 1.006 chiếc năm 2004 lên 1.807 xe vào 2008.

Tổng doanh thu thuần năm 2008 đạt 324,4 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế là 105 triệu đồng. Trong năm tập đoàn đã thực hiện đầu tư 861, thanh lý 487 xe đạt 73% kế hoạch năm.

Tỷ lệ vốn góp của Công ty CPTĐ Mai Linh là 99% và quyền biểu quyết 99%.

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản b/q: 0,04 %

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu b/q: 0,22 %

Lãi cơ bản trên cổ phần là 21 đồng.

### **Kế hoạch kinh doanh năm 2009**

Tổng doanh thu: 689,2 tỷ đồng      Lợi nhuận sau thuế: 11,1 tỷ đồng

### **Một số giải pháp kinh doanh năm 2009**

Đầu tư Call Center tại TPHCM nhằm quản lý hoạt động của tổng đài, giảm chi phí nhân sự; quản lý khách hàng gọi đài (CRM), giúp nhận dạng khách hàng và đánh giá sự trung thành của khách hàng

Tăng cường thực hiện thanh toán bằng thẻ trả trước, thẻ online nhằm tăng tiện ích cho khách hàng, tăng số lượng khách hàng trung thành; giảm thất thoát và gian lận tài chính của lái xe và rủi ro công nợ, giảm chi phí vốn lưu động, giảm khoản phải thu của khách hàng.

Thay đổi mô hình quản lý và điều hành taxi tại TPHCM, quản lý tập trung: về kinh doanh, tài chính và nhân sự cho taxi Mai Linh. Các đơn vị chỉ thuần túy về việc điều hành và xử lý sự vụ.

Tăng cường công tác kiểm soát chi phí bán hàng.

#### **2.2.5. Công ty cổ phần tập đoàn Mai Linh Đông Nam Bộ**

Đứng trước những thuận lợi và khó khăn trong năm 2008, bằng sự nỗ lực hết mình của Ban Lãnh Đạo Tập Đoàn, sức mạnh khối đoàn kết thống nhất của tập thể CB.CNV, năm 2008 Tập Đoàn đã đạt được một số thành quả như sau:

Với chính sách và công tác nghiên cứu mở rộng thị trường ngày càng được chú trọng. Hiện tại Tập Đoàn đã có hơn 750 điểm kinh doanh và đã hơn 450 khách hàng sử dụng thẻ MCC thường xuyên.

Tỷ lệ vốn góp của Công ty CP Tập đoàn Mai Linh là 85% và quyền biểu quyết 85 %

Năm 2008 tổng doanh thu là 134 tỷ đồng tăng gần 3 lần so với năm 2007. Trong năm TĐ đã đầu tư mới được một lượng xe lớn nhất kể từ trước đến nay, là 385 xe với tổng số vốn huy động từ phát huy nội lực là trên 50 tỷ đồng.

#### **2.2.6. Công ty cổ phần tập đoàn Mai Linh Tây Nam Bộ**

Trước những khó khăn và sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường Việt nam, doanh nghiệp có thể vững vàng trước những cơn sóng của thị trường phải nhờ vào sự lèo lái, điều hành linh hoạt của Ban Lãnh Đạo Tập Đoàn. Sau một năm “khắc phục khó khăn, tận dụng những thuận lợi” để hoàn thành nhiệm vụ được giao Tập Đoàn Mai Linh Tây Nam Bộ đã đạt được những kết quả trong năm 2008 như sau.

Xây dựng các chương trình quảng bá hình ảnh thương hiệu Mai Linh giúp khách hàng ngày càng quen thuộc hơn với dịch vụ của ML, củng cố và phát triển thêm các điểm tiếp thị, tăng cường phát triển lượng khách hàng ổn định và thân thiết qua dịch vụ thẻ MCC

Tổng doanh thu 108,887 tỷ đồng

Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản: 5 %

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu: 13,2 %

Tỷ lệ vốn góp của Công ty CP Tập đoàn Mai Linh là 96% và quyền biểu quyết 96 %

Trong năm tập đoàn đã thực hiện đầu tư 150 xe đạt 94% kế hoạch, thanh lý 87 xe đạt 174% kế hoạch năm.

### **2.2.7. Công ty cổ phần sản xuất và thương Mại Mai Linh (MTC)**

Từ đầu tháng 10/2008 Công ty CPSX & TM Mai Linh đã tiếp nhận thêm 03 đơn vị mới trong hệ thống MLG gồm: Công ty CP TM DV Thiết kế Bao Bì Năng Động, Công ty Nhật Hồ, Công ty CP Sản Xuất Ô tô Mai Linh nâng tổng số thành viên đến cuối tháng 12/2008 gồm 06 Công ty và 02 trung tâm và một chi nhánh kinh doanh trực thuộc.

Hoạt động kinh doanh ô tô, trong năm 2008 thị trường Ô tô Việt Nam có nhiều biến động, 4 tháng đầu năm là thời điểm sôi động nhất, giá bán và lượng cầu tăng cao dẫn đến MTC không đủ xe để bán, tuy nhiên 06 tháng cuối năm lượng xe bán ra giảm mạnh. Trong năm mặc dù gặp rất nhiều khó khăn như doanh nghiệp vẫn cố gắng duy trì hiệu quả hoạt động kinh doanh và đạt được kết quả như sau:

Doanh thu hợp nhất toàn hệ thống tập đoàn MTC thực hiện kế hoạch năm 2008 đạt 389,05 tỷ đồng, tăng 6% so với năm 2007.

Lợi nhuận sau thuế đạt 5,6 tỷ đồng, tăng 57% so với năm 2007.

Lãi cơ bản trên cổ phiếu 451 đồng.

Tỷ lệ vốn góp của Công ty CPTĐ Mai Linh là 49% và quyền biểu quyết trên 50 %.

Với kết quả kinh doanh đạt được trong năm 2008 tập đoàn MTC đã đặt mục tiêu kinh doanh năm 2009 như sau:

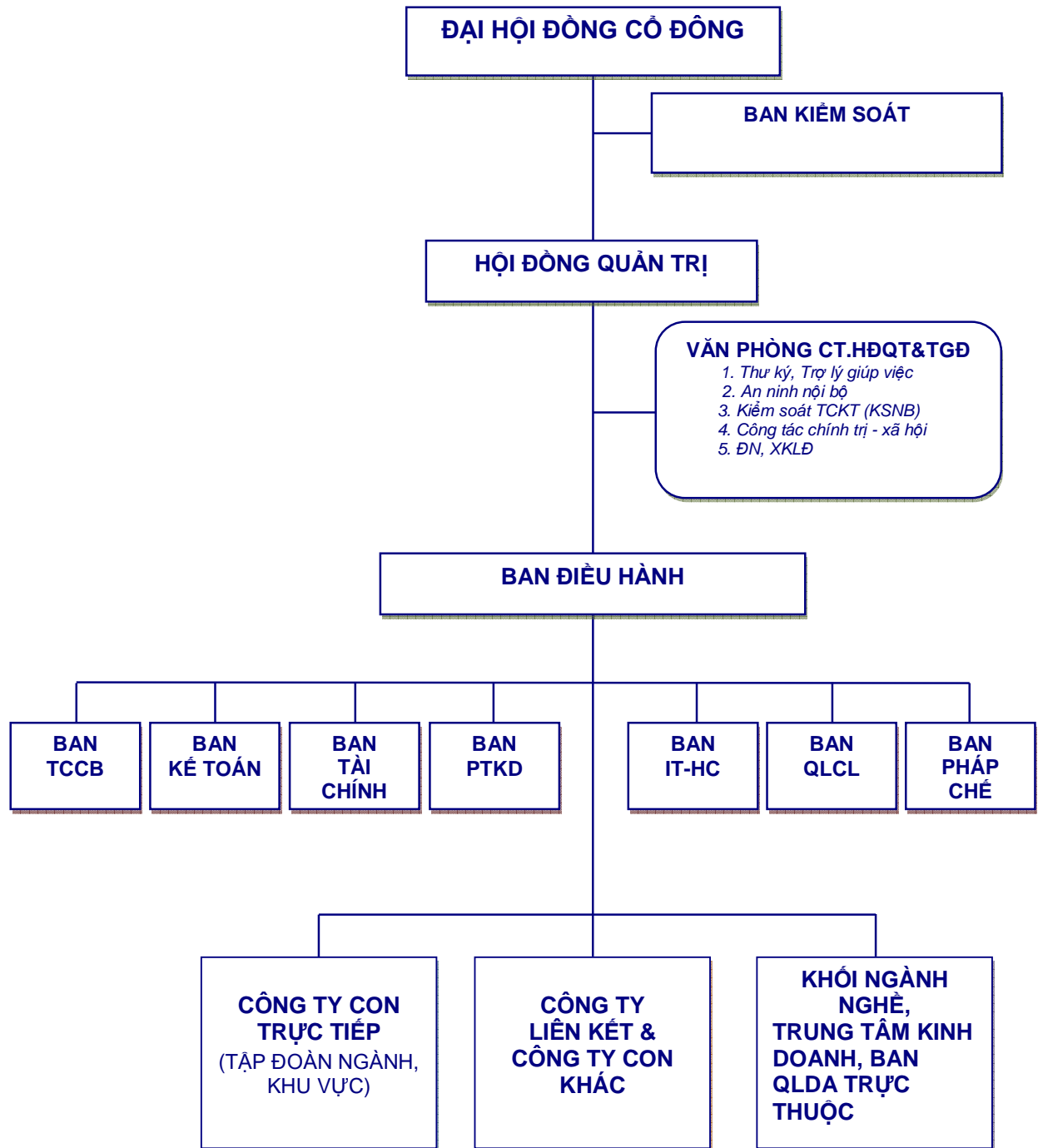
Doanh thu là 663 tỷ đồng

Lợi nhuận sau thuế là 15,3 tỷ.

Tập trung đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh bao gồm: Xây dựng nhà máy sản xuất chai PET, đầu tư mở rộng nhà máy nước tại Tây Ninh, đầu tư và xây dựng trung tâm mua bán, ký gửi xe ô tô, xây dựng lại workshop sửa chữa xe Hyundai; Góp vốn dự án Silicat Trầm Thiêm vào Công ty BMG, thành lập trạm đăng kiểm, liên doanh sản xuất Solar-Dish.

## V. TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

### 1. Cơ cấu tổ chức



## 2. Lý lịch của các thành viên Ban điều hành

---

**ÔNG HỒ HUY**  
**CHỦ TỊCH TẬP ĐOÀN**  
**CHỦ TỊCH HĐQT, TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY CP. TẬP ĐOÀN MAI LINH**

- Cổ đông sáng lập
- Chủ tịch Tập đoàn Mai Linh
- Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty CP. Tập đoàn Mai Linh
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Luật (2003)
- Quá trình công tác:
  - Công tác tại Saigon Tourist đến năm 1993
  - Sáng lập Mai Linh ngày 12/07/1993; Chủ tịch HĐQT, Giám đốc
  - Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty CP Mai Linh (06/06/2002)
  - Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty CP Tập đoàn Mai Linh / Chủ tịch Tập đoàn Mai Linh (01/11/2007)

---

**ÔNG TRƯƠNG QUANG MÃN**  
**PHÓ CHỦ TỊCH TẬP ĐOÀN, PHỤ TRÁCH VẬN TẢI**

- Phó Chủ tịch Tập đoàn Mai Linh phụ trách Vận tải, Thường trực Ban Lãnh đạo Tập đoàn
- Phó Tổng Giám Đốc Công ty CP. Tập đoàn Mai Linh, phụ trách Vận tải
- Trưởng Ban Quản lý nghiệp vụ Vận tải
- Tổng Giám đốc Công ty CP. VTTT Mai Linh (Mai Linh Express)
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Toán (1987) & Luật (2002) & Kinh tế (2003)
- Quá trình Công tác:
  - Công tác trong ngành Giáo dục đến 1994 thì gia nhập Mai Linh
  - Giám đốc Trung tâm Du lịch Lữ hành Toàn cầu năm 2000
  - Giám đốc Công ty DL LHTC Mai Linh (GMT) năm 2001
  - Giám đốc Khối BDSC năm 2002
  - Phó Tổng Giám đốc phụ trách BDSC năm 2003
  - Phó TGD thường trực, Tổng Giám đốc Khối Vận tải, Giám đốc Mai Linh Taxi năm 2005

---

**BÀ TRẦN THỊ HỒNG HẠNH**  
**PHÓ CHỦ TỊCH TẬP ĐOÀN, PHỤ TRÁCH ĐÀO TẠO & HTLĐ**

- Cổ đông sáng lập
- Phó Chủ tịch Tập đoàn Mai Linh phụ trách Đào tạo & Hợp tác lao động
- Phó Tổng Giám Đốc Công ty CP Tập đoàn Mai Linh phụ trách Đào tạo & Hợp tác lao động
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Ngoại ngữ (1977) & Luật (2003)
- Quá trình công tác:
  - Cố vấn cao cấp công ty từ năm 1993 đến năm 2004
  - Phó phòng ĐN&HTQT Công ty Điện lực 2 đến năm 2004
  - Phó TGD Công ty CP Mai Linh, phụ trách Đối ngoại & Đào tạo năm 2004
  - Hiệu trưởng Cơ sở ngoại ngữ và tin học Mai Linh năm 2007



- Chủ tịch & Giám đốc Công ty TNHH Vận tải, Du lịch và Nhà hàng Mai Linh tại Mỹ ngày 01/09/2007
- Giám đốc Công ty TNHH Đầu tư Quốc tế Mai Linh năm 2008
- Chủ tịch HĐQT Công ty CP sản xuất Ô tô Mai Linh năm 2008

---

**ÔNG HỒ HỮU LÂN**  
**PHÓ CHỦ TỊCH TẬP ĐOÀN, PHỤ TRÁCH QLCL**

- Cổ đông sáng lập
- Phó Chủ tịch Tập đoàn Mai Linh phụ trách QLCL
- Phó TGD Công ty CP Tập đoàn Mai Linh phụ trách QLCL
- Trưởng Ban QLCL
- Trình độ chuyên môn: Chứng chỉ sau đại học ngành Hóa phân tích (1983); Chứng chỉ Chuyên gia đánh giá chất lượng quốc tế ISO9001:2000; ISO14001:2002 (2000)
- Quá trình công tác:
  - 1995-1999: Chuyên viên NAFIQACEN - Bộ Thủy Sản;
  - Cố vấn cao cấp công ty (1998 - 2000)
  - Phó TGD Quản lý Chất lượng & Đào tạo (2000-2003)
  - Phó TGD Quản lý Chất lượng & Thương hiệu (2003-2005)
  - TGD Khối Đào tạo (2005-2006)
  - Phó TGD phụ trách QLCL (2005 – nay)

---

**ÔNG MAI HÀ THANH HÙNG**  
**PHÓ CHỦ TỊCH TẬP ĐOÀN, PHỤ TRÁCH TÀI CHÍNH**

- Cổ đông sáng lập
- Phó Chủ tịch Tập đoàn Mai Linh phụ trách Tài chính
- Phó TGD Công ty CP Tập đoàn Mai Linh phụ trách Tài chính
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế (1997) & Luật (2006)
- Quá trình công tác:
  - Bắt đầu công tác tại MLG năm 1997
  - Kế toán trưởng MLG (1999-2008)
  - Trưởng Ban Tài chính - Kế toán từ năm 2006 đến năm 2008
  - Phó TGD phụ trách Tài chính từ năm 2005 đến nay

---

**ÔNG LÊ NGUYỄN ANH TUẤN**  
**PHÓ CHỦ TỊCH TẬP ĐOÀN, PHỤ TRÁCH NHÂN LỰC & NỘI VỤ**

- Phó Chủ tịch Tập đoàn Mai Linh, phụ trách Nhân lực & Nội vụ
- Phó TGD Công ty CP Tập đoàn Mai Linh phụ trách Nhân lực & Nội vụ
- Trưởng Ban TCCB
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Kinh tế vận tải biển (1993)
- Quá trình công tác:
  - Công ty Tân Cảng Sài Gòn năm 1993
  - Phó phòng, phụ trách Phòng KDTT Công ty TNHH Mai Linh năm 1995
  - Phòng Tiếp thị Dự án, Tổng công ty Xây dựng công trình giao thông

- 06 (CIENCO 6) năm 1997;
- Giám đốc Nhân sự kiêm GD NC ĐT&PT Công ty CP Mai Linh (1999-2000)
  - Trợ lý Tổng Giám đốc từ năm 2000
  - Chánh Văn phòng Chủ tịch HĐQT (2004-2005)
  - Phó TGD phụ trách Nhân lực và Nội vụ, Trưởng Ban TCCB năm 2005

---

#### **ÔNG VÕ ĐĂNG CẢNH**

##### **PHÓ CHỦ TỊCH TẬP ĐOÀN, PHỤ TRÁCH KH & NCPT**

- Phó Chủ tịch Tập đoàn Mai Linh, phụ trách Kế hoạch & Nghiên cứu phát triển
- Phó TGD Công ty CP Tập đoàn Mai Linh phụ trách Kế hoạch & Nghiên cứu phát triển
- Trưởng Ban Phát triển kinh doanh
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Ngân hàng (1990)
- Quá trình công tác:
  - 2004-2005: Giám đốc Ngân hàng TMCP Nông thôn Sông Kiên;
  - Bắt đầu công tác tại MLG từ năm 2005
  - Giám đốc Tài chính Khối Vận tải (2005-2006)
  - TGD Khối Tài chính (2006-2008)
  - Phó TGD phụ trách Tài chính (07/2008-10/2008)
  - Phó TGD phụ trách KH&NCPT kiêm Trưởng Ban PTKD từ 10/2008

---

#### **ÔNG CHUNG TRẦN QUỐC HUY**

##### **KẾ TOÁN TRƯỞNG**

- Kế toán trưởng, Trưởng Ban Kế toán
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tiếng Anh (1999) & Tài chính Ngân hàng (2001)
- Quá trình công tác:
  - Bắt đầu công tác tại MLG từ năm 2000
  - Phó Ban Tài chính – Kế toán từ 2005 - 2008
  - Kế toán trưởng, Trưởng Ban Kế toán từ 07/2008 đến nay

### **3. Thay đổi Tổng Giám đốc điều hành trong năm**

Trong năm 2008 không có thay đổi Tổng Giám đốc điều hành

### **4. Quyền lợi của Ban Điều hành (Ban Tổng Giám đốc)**

Ban Điều hành và các cán bộ quản lý cao cấp hưởng chính sách lương, thưởng cạnh tranh, môi trường và điều kiện làm việc tốt. Hàng năm Công ty tổ chức những chương trình đào tạo ngắn hạn nội bộ và bên ngoài để tạo điều kiện bồi dưỡng ngày một nâng cao thêm kiến thức, kỹ năng công việc.

## **5. Số lượng CBNV và chính sách đối với Người lao động**

Tính đến 31/12/2008, Công ty CP Tập đoàn Mai Linh có tổng số CBNV là 313 người. Nhân sự toàn Tập đoàn là 17.816 người.

### **5.1 Chính sách lương**

Định hướng thực hiện công tác tiền lương theo công việc, trên cơ sở kiến thức, kỹ năng, thái độ & kết quả công việc của người lao động, thiết kế và áp dụng các công cụ xác định giá trị công việc, kết quả làm việc của CBNV, bên cạnh việc cập nhật thường xuyên cung cầu trên thị trường lao động và các ưu tiên phát triển chiến lược của MLG để vận dụng nhiều hình thức như: lương thời gian, lương sản phẩm, lương khoán, lương thời gian kết hợp doanh số,... Đồng thời, luôn tuân thủ và triệt để áp dụng nguyên tắc “kết hợp tối ưu quyền lợi của cổ đông, nhà đầu tư, công ty và người lao động luôn tạo cơ hội khuyến khích CBNV tăng thêm thu nhập trên cơ sở làm gia tăng lợi nhuận của công ty và gia tăng năng lực, đóng góp của mỗi CBNV, không khống chế mức thưởng hay thu nhập tối đa cho CBNV.

Bên cạnh đó, nhằm thu hút những ứng viên tiềm năng trên thị trường, công ty sử dụng chế độ lương tiềm năng cho các ứng viên thể hiện được kỹ năng và trình độ chuyên môn cao, được Hội đồng tuyển dụng đánh giá xuất sắc hoặc đạt các giải thưởng quốc gia loại cao, xuất sắc.

Công ty có chế độ ưu đãi kích thích những người lao động giỏi, hoàn thành xuất sắc công việc và những người tích cực bồi dưỡng, nâng cao trình độ. Việc tăng lương đột xuất áp dụng cho những trường hợp CBNV được thăng chức, có kết quả hoàn thành công việc xuất sắc, được khen thưởng và nâng cao kỹ năng, trình độ năng lực.

### **5.2 Chế độ phụ cấp**

Tùy theo từng vị trí công việc thực hiện, ngoài tiền lương thì CBNV còn được hưởng các phụ cấp: phụ cấp trách nhiệm cộng thêm, phụ cấp độc hại, phụ cấp tiền xăng, phí gửi xe, chế độ công tác phí,...

### **5.3 Chế độ BHXH**

Tất cả CBNV đều được đảm bảo tham gia đầy đủ các chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế theo qui định của pháp luật hiện hành.

### **5.4 Chế độ khen thưởng**

Thưởng đột xuất: áp dụng cho các trường hợp CBNV có sáng kiến, cải tiến kỹ thuật nhằm nâng cao năng suất, chất lượng, tiết kiệm chi phí hoặc mang lại hiệu quả tốt cho công ty.

Ngoài ra Công ty thực hiện chế độ lương tháng 13 và thưởng cuối năm được áp dụng cho tất cả CBNV của công ty theo đánh giá kết quả hoàn thành mục tiêu công việc. Trong đó, chọn ra những gương mặt đặc biệt xuất sắc để khen thưởng và phong danh hiệu “chiến sĩ thi đua - gương điển hình của hệ thống”.

## 5.5 Chế độ phúc lợi

Đối với các trường hợp CBNV có thời gian nghỉ ốm, nghỉ thai sản hoặc trong thời gian điều trị do tai nạn lao động (có xác nhận của cơ quan BHXH hoặc xác nhận của bệnh viện) thì ngoài các chế độ do Cơ quan BHXH chi trả, CBNV còn được Công ty chi trả 1 mức lương phù hợp theo qui định để hỗ trợ, chia sẻ và thể hiện sự quan tâm đến từng mỗi CBNV.

Hàng năm, Công ty tổ chức kiểm tra sức khỏe định kỳ cho mỗi CBNV. Và chế độ phúc lợi nhân dịp các ngày lễ lớn (1/1, Tết Âm lịch, 30/4&01/05, 10/3 Âm lịch, 02/9, kỷ niệm ngày thành lập công ty), chương trình 8/3 & 20/10 đối với CBNV nữ, tặng quà cho con CBNV trong độ tuổi thiếu nhi nhân ngày 01/06, quà tặng và hỗ trợ xe khi CBNV kết hôn, hỗ trợ tiền đối với CBNV nữ sinh con hoặc khi CBNV phải nằm viện chữa trị, hỗ trợ tiền cơm trưa, cấp phát trang phục làm việc, nón bảo hiểm, sim điện thoại, nghỉ mát hàng năm...

## 6. Thay đổi Thành viên HĐQT, Thành viên Ban kiểm soát, Thành viên Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng

### 6.1 Thay đổi thành viên Hội đồng quản trị

**Ông Trương Quang Mẫn** Thành viên HĐQT thay cho Bà Hồ Thị Phượng (15/12/2008)

### 6.2 Thay đổi thành viên Ban kiểm soát

**Ông Bùi Quốc Huy** Trưởng Ban kiểm soát thay cho Ông Võ Đăng Cảnh (17/07/2008)

**Bà Tracy Lê** Thành viên Ban kiểm soát thay cho Ông Phạm Đăng Hưng (15/12/2008)

### 6.3 Thay đổi thành viên Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng

**Ông Võ Đăng Cảnh** Phó Tổng Giám đốc phụ trách Kế hoạch & Nghiên cứu phát triển (Bổ nhiệm ngày 01/10/2008)

**Ông Chung Trần Quốc Huy** Kế toán trưởng (Bổ nhiệm ngày 01/07/2008)

## VI. THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

### 1. Thông tin Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát

#### 1.1. Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị:

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần tập đoàn Mai Linh hiện nay có chín (9) thành viên gồm: một Chủ tịch, một Phó Chủ tịch và bảy thành viên.

##### \* Thành viên tham gia quản lý, điều hành Công ty:

- Ông Hồ Huy Chủ tịch Hội đồng quản trị  
*Tổng giám đốc*
- Ông Mai Hà Thanh Hùng Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị  
*Phó Tổng giám đốc phụ trách tài chính*
- Ông Hồ Hữu Lân Thành viên Hội đồng quản trị  
*Phó Tổng giám đốc phụ trách Quản lý chất lượng*
- Ông Trương Quang Mẫn Thành viên Hội đồng quản trị  
*Phó Tổng giám đốc phụ trách Vận tải*
- Ông Hồ Quang Minh Thành viên Hội đồng quản trị  
*Trưởng Ban tài chính*

##### \* Thành viên không tham gia quản lý, điều hành Công ty:

- Bà Đậu Thị Ngọc Trâm Thành viên Hội đồng quản trị  
*Không tham gia quản lý*
- Bà Trần Thị Hồng Hoa Thành viên Hội đồng quản trị  
*Không tham gia quản lý*
- Ông Nguyễn Kim Tùng Thành viên Hội đồng quản trị - đại diện Nhóm Indochina Capital  
*Thành viên độc lập, không điều hành*
- Bà Đặng Phạm Minh Loan Thành viên Hội đồng quản trị - đại diện VinaCapital  
*Thành viên độc lập, không điều hành*

## 1.2. Thành viên và cơ cấu Ban kiểm soát: năm (5) người gồm một trưởng Ban và bốn thành viên

- Ông Bùi Quốc Huy Trưởng Ban
- Ông Nguyễn Đỗ Phương Thành viên
- Bà Phạm Thị Thu Trang Thành viên
- Bà Vũ Hương Giang Thành viên
- Bà Tracy Lê Thành viên – đại diện Indochina Capital

## 1.3. Thù lao, các khoản lợi ích khác và chi phí cho thành viên HĐQT và BKS

Căn cứ Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2008, mức thù lao cho HĐQT và Ban kiểm soát là:

- Thù lao Hội đồng quản trị: 900.000.000 đồng/9 người/năm
- Thù lao Ban kiểm soát: 500.000.000 đồng/5 người/năm

## 1.4. Tỷ lệ sở hữu cổ phần của các thành viên HĐQT/Ban kiểm soát/Ban điều hành

STT	Họ và tên	CP sở hữu (31/12/08)	Tỷ lệ (%)	Thay đổi trong năm 2008
<b>I. Hội đồng quản trị</b>		<b>42.487.901</b>	<b>60,08%</b>	-
1	Ông Hồ Huy	31.550.864	44,62%	-
2	Ông Mai Hà Thanh Hùng	290.200	0,41%	-
3	Ông Hồ Hữu Lân	302.201	0,43%	-
4	Ông Trương Quang Mẫn	2.200	0,003%	-
5	Ông Hồ Quang Minh	10.000	0,01%	-
6	Bà Đậu Thị Ngọc Trâm	-	0%	-
7	Bà Trần Thị Hồng Hoa	291.150	0,412%	-
8	Ông Nguyễn Kim Tùng Indochina Capital	10.041.286	14,20%	-
9	Bà Đặng Phạm Minh Loan VinaCapital	0	0%	-
<b>II. Ban kiểm soát</b>		<b>10.055.886</b>	<b>14,22%</b>	-
1	Ông Bùi Quốc Huy	-	0,00%	-
2	Ông Nguyễn Đỗ Phương	14.200	0,02%	-
3	Bà Phạm Thị Thu Trang	200	0,0003%	-
4	Bà Vũ Hương Giang	200	0,0003%	-
5	Bà Tracy Lê (đại diện nhóm Indochina Capital)	10.041.286	14,20%	-

<b>III. Ban điều hành</b>		<b>34.993.986</b>	<b>49,48%</b>	<b>(794.200)</b>
1	Ông Hồ Huy	31.550.864	44,62%	-
2	Ông Trương Quang Mẫn	2.200	0,003%	-
3	Ông Hồ Hữu Lân	302.201	0,43%	-
4	Bà Trần Thị Hồng Hạnh	2.847.321	4,03%	(794.200)
5	Ông Mai Hà Thanh Hùng	290.200	0,41%	-
6	Ông Lê Nguyễn Anh Tuấn	200	0,0003%	-
7	Ông Võ Đăng Cảnh	200	0,0003%	-
8	Ông Chung Trần Quốc Huy	800	0,001%	-

## 2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông/thành viên góp vốn

<b>Cổ Đông</b>	<b>SL Cổ Đông</b>	<b>SL Cổ Phần</b>	<b>Tỷ lệ (%)</b>
Cổ đông trong nước	6.734	58.986.573	83,41%
Cổ đông nước ngoài	66	11.729.854	16,59%
<b>Tổng cộng</b>	<b>6.800</b>	<b>70.716.427</b>	<b>100%</b>

### 2.1. Cổ đông/thành viên góp vốn trong nước

Thông tin chi tiết về cơ cấu cổ đông/thành viên góp vốn trong nước:

<b>Cổ đông</b>	<b>SL Cổ đông</b>	<b>SL Cổ phần</b>	<b>Tỷ Lệ (%)</b>
<b>Tổ chức</b>	<b>16</b>	<b>6.332.805</b>	<b>8,96%</b>
Cổ đông chiến lược	3	3.743.100	5,29%
Cổ đông khác	13	2.589.705	3,66%
<b>Cá nhân</b>	<b>6.718</b>	<b>52.653.768</b>	<b>74,46%</b>
Sáng lập viên	9	36.082.586	51,02%
CB_NV MLG	4.390	1.379.094	1,95%
Cổ đông khác	2.319	15.192.088	21,48%
<b>Tổng Cộng</b>	<b>6.734</b>	<b>58.986.573</b>	<b>83,41%</b>

Thông tin chi tiết về từng cổ đông lớn (sở hữu từ 5% vốn cổ phần)

<b>Họ và tên</b>	<b>Số cổ phần</b>	<b>Tỷ lệ (%)</b>
Ông Hồ Huy		
Địa chỉ: 270/35 Hồ Văn Huê, P.9. Q. Phú Nhuận, TP.HCM	31.550.864	44,62%
CMND số: 023141876		

Trong năm không có sự biến động về tỷ lệ sở hữu cổ phần của cổ đông lớn

## 2.2. Cổ đông/thành viên góp vốn nước ngoài

### Thông tin chi tiết về cơ cấu cổ đông/thành viên góp vốn nước ngoài

Cổ đông	SL Cổ đông	SL Cổ phần	Tỷ lệ (%)
Tổ Chức	14	11.054.986	15,63%
Cá nhân	52	674.868	0,95%
<b>Tổng cộng</b>	<b>66</b>	<b>11.729.854</b>	<b>16,59%</b>

### Thông tin chi tiết về cổ đông lớn:

NHÓM	CỔ ĐÔNG CHIẾN LƯỢC	SL CỔ PHẦN	TỶ LỆ(%)
<b>NHÓM CỔ ĐÔNG INDOCHINA CAPITAL</b>	INDOCHINA CAPITAL ADVISORS LIMITED	2.205.365	
	Indochina Capital Vietnam Holdings Limited	4.672.317	
	Indochina Consortium Partners I Limited	668.394	
	Uw Indochina Vietnam II Limited	590.856	
	Uw Indochina Vietnam III Limited	208.216	
	Uw Indochina Vietnam IV Limited	311.917	14,20
	Titiwangsa Limited	9.202	
	Uw Indochina Vietnam Limited	640.252	
	Indochina Capital Investments SPC	124.006	
	Mekong Portfolio Investments Limited	544.461	
	Cn Cty Cpck Mêkông	66.300	
	Nis Group Co., Ltd	188.679	0,27
	Pheim Aizawa Trust	509.434	0,72
	Công ty Cổ phần cơ điện lạnh (REE)	3.176.800	4,49
	Arisaig Asean Fund Ltd	301.887	0,43
	Công Ty Cp Đt&Pt Xây Dựng (Investco)	500.000	0,71
	<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>14.718.086</b>	<b>20,81</b>

Tính tới thời điểm 31/12/2008 không có sự biến động về tỉ lệ sở hữu cổ phần của những cổ đông chiến lược.



## **VII. BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

*Vui lòng xem nội dung chi tiết tại file Báo cáo tài chính và Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán.*

## **VIII. THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

*Vui lòng xem nội dung chi tiết tại file Báo cáo tài chính và Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán.*