**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**

**Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**

*Đà nẵng, ngày 18 tháng 04 năm 2014*

**BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC**

**Tổng quan:**

Năm 2013 GDP tăng 5,42%, mức tăng này được đánh giá là “thấp hơn mục tiêu đề ra nhưng cao hơn mức tăng của năm 2012 và có tín hiệu phục hồi”.

Chỉ số lạm phát tăng 6,6%, lạm phát đã được kiềm chế trong năm 2013

Lãi vay ngân hàng bình quân 2013 giảm so với năm 2012 giúp các doanh nghiệp giảm được chi phí lãi vay.

## Sau nhiều năm kinh tế khó khăn sức khỏe của các doanh nghiệp phục hồi chậm, việc làm chưa được cải thiện nhiều và người dân cũng giảm chi tiêu nên sức cầu nhiều dịch vụ giảm đi trong đó có dịch vụ vận tải.

## 1. Báo cáo tình hình tài chính

**Khả năng sinh lời:**

Trong năm 2013, trong bối cảnh kinh tế trong và ngoài nước đang trong giai đoạn phục hồi sau khủng hoảng; kinh tế trong nước vẫn trong tình trạng tăng trưởng chậm so với tiềm năng, chỉ số tiêu dùng (CPI) bình quân năm 2013 tăng 6,04% tăng thấp so với bình quân năm 2012 *(nguồn Tổng Cục Thống Kê)* nhưng chi phí đầu vào của công ty như xăng, vật tư, BHXH, BHYT, lương tăng, nhưng với lãi suất ngân hàng bình quân trong năm đã giảm mạnh so với năm 2012, đặc biệt là những tháng cuối năm đã được giảm mạnh so với 2012, nên mức sinh lời từ hoạt động kinh doanh của Công ty đã tăng mạnh so với những năm trước. Lợi nhuận ròng trên doanh thu, Lợi nhuận ròng trên tổng tài sản (ROA), Lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu (ROE) đã tăng mạnh so với 2011, 2012. Thu nhập trên 1 cổ phiếu so với năm 2012 theo đó cũng tăng mạnh. Nguyên nhân chủ yếu do chi phí tài chính đã giảm mạnh, kết hợp với thu nhập từ thanh lý tài sản tăng cao.

Nhân tố tác động chưa tốt đến kết quả lợi nhuận của Công ty trong năm qua chủ yếu là do khoản đầu tư vào Công ty cổ phần Nam Trung Bộ & Tây Nguyên chưa phát sinh hiệu quả, nhưng khoản đầu tư đã giúp Công ty liên kết mở rộng và cũng cố thêm thị phần hoạt động kinh doanh taxi trong khu vực Miền Trung & Tây Nguyên.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **CHỈ TIÊU VỀ KHẢ NĂNG SINH LỜI** | **ĐƠN VỊ** | **NĂM 2013** | **NĂM 2012** | **NĂM 2011** |
| Hệ số (LNTT+Lãi vay)/Tổng tài sản BQ | % | 10,71 | 10,22 | 12,98 |
| Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần | % | 3,33 | 1,02 | 2,12 |
| Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn CSH bình quân (ROE) | % | 13,26 | 3,96 | 7,74 |
| Hệ số lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản BQ (ROA) | % | 3,10 | 0,91 | 1,87 |
| Hệ số lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần | % | 1,76 | (0,16) | 2,23 |
| Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ | % | 16,49 | 4,73 | 9,86 |
| Giá trị sổ sách/1cổ phiếu lưu hành cuối năm | đồng | 12.969 | 11.906 | 13.769 |
| EPS | đồng | 1.649 | 473 | 986 |

**Hệ số thanh toán**

Hệ số thanh toán của Công ty cho thấy rủi ro cao trong thanh toán, nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ yêu cầu tăng trưởng của công ty để đáp ứng năng lực cạnh tranh, giữ vững và tăng trưởng thị phần,công ty đã tăng cường đầu tư dài hạn vào công ty liên kết (Công ty cổ phần Mai Linh Nam Trung Bộ & Tây Nguyên) và đầu tư đổi mới phương tiện. So với năm 2012 các chỉ số này đã được dịch chuyển theo chiều hướng tích cực, tăng về khả năng đáp ứng thanh toán các khoản nợ đến hạn thanh toán cho các cổ đông, nhà cung cấp, ngân hàng, tổ chức tín dụng và các đối tác khác.

Bên cạnh đó hệ số tín nhiệm theo tiêu chuẩn đánh giá tín nhiệm doanh nghiệp theo công thức do John Moody đưa ra.

(Z=-0.352-3.118\*X4+2.763\*X8-0.55\*X22-0.163\*X24+6.543\*X29+0.12\*X53)

Năm 2013 hệ số tín nhiệm đã được nâng từ bậc B lên BB xét theo tiêu chí báo cáo riêng của công ty mẹ.

Ngoài ra do tính chất đặc thù của ngành nghề hoạt động chủ yếu là dịch vụ taxi, các khoản nợ trả sau của khách hàng chiếm tỷ lệ nhỏ trong doanh thu, tài sản của công ty chủ yếu là phương tiện vận tải hành khách 4 chỗ, 7 chổ nên khả năng chuyển đổi thành tiền bằng nhiều hình thức tương đối linh hoạt nên Công ty luôn đảm đảm bảo tốt khả năng thanh toán. Uy tín trong khâu thanh toán được khách hàng, đối tác và nhà cung cấp đánh giá cao.

Tổng khoản nợ trên tổng tài sản, nợ trên vốn chủ sở hữu vẫn giữ ổn định không thay đổi nhiều so với các năm trước và với cơ cấu nợ hiện nay cũng như các năm qua là phù hợp với hoạt động kinh doanh taxi, tác động tích cực đến việc gia tăng lợi nhuận cho cổ đông.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **CHỈ TIÊU** | **ĐƠN VỊ** | **2013** | **2012** | **2011** |
| **Chỉ tiêu về khả năng thanh toán** |  |  |  |  |
| Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn | Lần | 0,31 | 0,24 | 0,48 |
| Hệ số thanh toán nhanh: (TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn | Lần | 0,29 | 0,20 | 0,40 |
| **Chỉ tiêu về cơ cấu vốn** |  |  |  |  |
| Hệ số nợ/Tổng tài sản | Lần | 0,751 | 0,764 | 0,755 |
| Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu | Lần | 3,14 | 3,35 | 3,25 |

**Thay đổi về vốn cổ phần và giá trị sổ sách:**

Trong năm 2013, công ty đã không thực hiện được việc tăng vốn qua hình thức phát hành cổ phần cho cổ đông hiện hữu, theo nghị quyết của Đại hội cổ đông năm 2012,do tình hình thị trường chứng khoán không thuận lợi cho việc phát hành. Công ty không có cổ phần ưu đãi và cổ phiếu quỹ.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| CHỈ TIÊU | SỐ LƯỢNG | GIÁ TRỊ TÍNH THEO MỆNH GIÁ | MỆNH GIÁ | QUYỀN BIỂU QUYẾT |
| Số đầu năm | 8.069.307 | 80.693.070.000 | 10.000 | 1:1 |
| Tăng trong năm | 0 | 0 |  |  |
| Số cuối năm | 8.069.307 | 80.693.070.000 | 10.000 | 1:1 |

Giá trị sổ sách của công ty tại thời điểm 31/12/2013 là: 12.969 đồng/01 cổ phiếu

**Những hoạt động quản trị tài chính chính yếu trong năm:**

Nhận diện những nguyên nhân và thực trạng khó khăn trong hoạt động kinh doanh của công ty trong những năm qua, Công ty đã thay đổi cơ cấu tài sản theo hướng gia tăng tỷ trọng tài sản cho hoạt động kinh doanh vận tải, giải thể Công ty TNHH MTV Café Arabica Mai Linh, chuyển nhượng trạm dừng chân Lao Bảo - Quảng Trị. Thanh lý và chấm dứt hoạt động chăn nuôi trang trại tại Quảng Bình trong quí I/2013.

Tăng cường đầu tư dài hạn vào các công ty liên kết hoạt động trong cùng lĩnh vực taxi. Nguồn vốn huy động trong năm chủ yếu tập trung vào hình thức hợp tác kinh doanh xe thương quyền, hợp tác đầu tư xe; Vay Ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác. Giảm huy động vốn tiết kiệm của cá nhân – do tính chất nguồn vốn tiết kiệm của cá nhân thiếu ổn định trong môi trường kinh tế vĩ mô còn nhiều bất ổn .

Tăng cường trả nợ các khoản nợ vay có lãi suất cao, vay mới các khoản vay có lãi suất thấp theo đà giảm lãi suất lãi vay của ngân hàng, tổ chức tín dụng, góp phần giảm chi phí tài chính trong năm của công ty.

Triển khai ký kết với các ngân hàng hạn mức tín dụng trong năm để công ty luôn chủ động kế hoạch sử dụng nguồn vốn đáp ứng khả năng thanh toán kịp thời cho nhà cung cấp, trả nợ các khoản thanh toán đến hạn.

Nhằm tăng cao tính làm chủ phương tiện của người lái xe, cùng với hệ thống Mai Linh, công ty đã tăng cường triển khai chương trình kêu gọi vốn thông qua hình thức hợp tác kinh doanh xe thuơng quyền. Đây là một chiến lược dài hạn của Tập đoàn Mai Linh. Trong năm 2013 số xe đã được thương quyền hóa là:30 xe nâng tổng số xe thương quyền là 142 xe trên 896 tổng đầu phương tiên của công ty.

**Tình hình giao dịch cổ phiếu của công ty trên sàn giao dịch chứng khoán**:.

Qua hơn 3 năm niêm yết và giao dịch trên Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội, do tình hình thị trường chứng khoán đang trong giai đoạn khó khăn, niềm tin và sự quan tâm, đánh giá của nhà đầu tư đối với cổ phiếu của công ty chưa đúng tiềm năng, giá trị thực của công ty nên tính thanh khoản của cổ phiếu công ty đang ở mức thấp suốt từ khi niêm yết đến 7/2013, kể từ sau đại hội cổ đông năm 2013 và kết quả kinh doanh bán niêm được công bố, giá cổ phiếu và khối lượng giao dịch diễn tiến theo chiều hướng tích cực, đến 31/12/2013 được giao dịch ở mức giá 10.000đ/cổ phiếu, khối lượng bình quân giao dịch là 9.600 cổ phiếu/ tuần. Cùng với xu hướng tăng của thị trường chứng khoán, kết hợp với tình hình kinh doanh trong năm 2013 có bước tăng trưởng lợi nhuận vượt bậc kể từ khi niêm yết, cổ phiếu của công ty đã tăng mạnh từ mốc đáy 2.500 đồng/cổ phiếu đến ngày 26/3/2014 đã đạt được mức 13.500 đồng cổ phiếu (Thị giá đã điều chỉnh qua các lần chia cổ tức và phát hành cổ phiếu thưởng).



****

Đồ thị giá và khối lượng giao dịch (6 tháng) : Tháng 10/2013 – 3/2014

**2. Báo cáo kết quả hoạt động SXKD năm 2013**

**Các chỉ tiêu đạt được trong năm**

***Doanh thu, lợi nhuận: (so sánh với kế hoạch)***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CHỈ TIÊU** | **KẾ HOẠCH 2013** | **THỰC HIỆN 2013** | **SO SÁNH** |
| Tổng doanh thu | 362.867.284.650 | 399.110.513.795 | 109,99% |
| Lợi nhuận sau thuế | 8.931.913.220 | 13.305.428.309 | 148,97% |

*(Trong đó: doanh thu lĩnh vực taxi chiếm hơn 90%)*

Tổng Doanh thu 2013 vượt kế hoạch được giao, nguyên nhân chủ yếu là:

* Công ty đã thực hiện đầu tư thêm xe đúng tiến độ, bổ sung xe ngay khi có thanh lý.
* Lượng khách du lịch đến Miền Trung vẫn tăng lên dẫn đến mức cầu về taxi tăng, đặc biệt là thị trường Hội An, Đà Nẵng và Quảng Bình
* Mai Linh Hội An vẫn duy trì thị phần lớn, doanh thu bình quân xe / ngày cao cũng đóng một phần cho doanh thu toàn khu vực
* Bên cạnh đó thị trường Quảng Ngãi vẫn duy trì được tốc độ phát triển tốt, Mai Linh Quảng Ngãi vẫn duy trì được thị phần lớn ở thị trường Quảng Ngãi nên cũng đóng góp 1 phần làm doanh thu khu vực đạt và vượt chỉ tiêu kế hoạch.

Lợi nhuận đạt và vượt kế hoạch là do:

* Hầu hết các đơn vị có doanh thu tốt và có lợi nhuận tốt hơn năm 2012
* Công ty kiểm soát và tiết giảm được nhiều loại chi phí đặc biệt là chi phí quản lý doanh nghiệp
* Do lãi suất vay ngân hàng giảm xuống, nên Công ty đã tiết kiệm được lãi vay ngân hàng

***Doanh thu, lợi nhuận (so với cùng kỳ năm trước)***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CHỈ TIÊU** | **NĂM 2012** | **NĂM 2013** | **TĂNG/GIẢM** |
| Tổng doanh thu | 376.119.470.489 | 399.110.513.795 | 106,11% |
| Lợi nhuận sau thuế | 3.818.127.179 | 13.305.428.309 | 348,48% |

Chỉ tiêu Doanh thu 2013 tăng so với 2012, nguyên nhân chủ yếu là:

* Khu vực tiếp tục đầu tư thêm xe *(số xe đầu tư nhiều hơn số xe thanh lý)*
* Doanh thu bình quân ngày xe có toàn khu vực vẫn giữ vững
* Doanh thu lĩnh vực xe Bus cao hơn so với năm 2012

Chỉ tiêu lợi nhuận 2013 tăng so với 2012 là do:

* Các đơn vị thành viên đóng góp lợi nhuận tốt
* Lãi suất vây ngân hàng năm 2013 thấp hơn 2012

***Tình hình đầu tư thanh lý phương tiện***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **NỘI DUNG** | **KẾ HOẠCH 2013** | **THỰC HIỆN 2013** | **SO SÁNH** |
| Đầu tư | 105 | 138 | 131% |
| Thanh lý | 20 | 99 | 495% |

*Ghi chú: số liệu đầu tư được tính theo thời điểm đưa vào kinh doanh*

***Các chỉ tiêu Sản lượng và Kinh doanh (chủ yếu của lĩnh vực Taxi):***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **NỘI DUNG** | **NĂM 2012** | **NĂM 2013** | **TĂMG/GIẢM** |
| Doanh thu BQ/ngày/xe có | 1.289.199 | 1.314.211 | 2% |
| Số xe có cuối kỳ | 861 | 896 | 4% |

*Ghi chú: xe được tính khi đưa vào kinh doanh*

Số lượng xe taxi chỉ tăng lên 4,0% so với năm trước do chính sách quản lý quota của các một số địa phương như Đà Nẵng, Quảng Nam (Hội An + Tam Kỳ), mặc khác do nền kinh tế Việt Nam vẫn chưa hồi phục nên Công ty đã quyết định đầu tư ở mức vừa phải để đảm bảo tính hiệu quả.

Doanh thu bình quân ngày xe có tăng thêm 2% cũng thể hiện sức tăng yếu của thị trường trong năm qua (năm 2013 mức tăng của giá là không đáng kể)

**Tình hình thị trường**

* Thị phần về mặt phương tiện: Công ty vẫn duy trì mức gần 50% tại khu vực Bắc Trung Bộ.
* Thị trường trọng điểm về dịch vụ taxi: thị trường Đà Nẵng, Quảng Ngãi và Huế chiếm trên 70% tỷ trọng về phương tiện của MAI LINH khu vực.
* Thị trường độc quyền: Tam Kỳ, Núi Thành, Vĩnh Điện, thị trường Hội An chiếm khoảng 84%
* Thị trường cạnh tranh gay gắt: Đà Nẵng, Huế và Quảng Ngãi bắt đầu cuối năm 2012
* Thị trường đối thủ có dấu hiệu yếu đi hoặc rút lui: Quảng Bình
* Thị trường có qui mô nhỏ nhất: Quảng Trị với 45 đầu xe tăng thêm 5 xe so với 2012
* Thị trường có qui mô lớn nhất: Đà Nẵng với 383 đầu xe

*Cơ cấu khách hàng của Công ty*

* Khách hàng MCC: chiếm 10,5%
* Khách hàng cứng của lái xe (liên lạc trực tiếp qua di động của lái xe): chiếm khoảng 3,0%
* Khách hàng từ các điểm tiếp thị: chiếm 20,0%
* Khách hàng vãng lai, dân cư: chiếm 66,5%



*Hình cơ cấu của khách hàng*

Đối với các điểm tiếp thị: nhóm khách hàng chủ lực của Mai Linh vẫn bao gồm: nhà ga, sân bay, các resort, khách sạn lớn, bệnh viện,... và phần nhiều trong số đó được ký hợp tác độc quyền với Mai Linh.

**3. Những tiến bộ Công ty đã đạt được :**

* Công ty vẫn tiếp tục duy trì đầu tư xe mới và thanh lý xe cũ (số lượng xe đầu tư mới cao hơn số lượng xe thanh lý), điều này giúp Công ty duy trì thị phần và tăng qui mô phương tiện trên thị trường, giúp công ty duy trì thế chủ động trên thị trường và nâng chất lượng phục vụ khách hàng
* Công ty đã tổ chức huấn luyện đào tạo nâng cấp kỹ năng lãnh đạo và quản trị cho cán bộ lãnh đạo và đội ngũ quản trị trung gian
* Nâng cao chất lượng đào tạo huấn luyện cho anh em lái xe mới bằng việc nâng cấp hệ thống tài liệu huấn luyện.
* Trong năm Công ty đã duy trì việc huấn luyện nghiệp vụ kinh doanh cho bộ phận kinh doanh và tổng đài, tổ chức học ngoại ngữ cho nhân viên lái xe.
* Công ty đã đưa công nghệ định vị GPS vào hỗ trợ công tác quản trị và nâng cao chất lượng dịch vụ, kết quả là số vụ khiếu nại giảm đi đáng kể, thời gian giải quyết khiếu nại cho khách hàng giảm xuống đáng kể

**4. Kế hoạch phát triển trong tương lai**

**Môi trường vĩ mô**

Thế giới

* Chính trị của thế giới bất ổn
* Nền kinh tế thế giới vẫn còn nhiều khó khăn

Việt Nam

* Tình hình kinh tế Việt Nam vẫn còn nhiều khó khăn tuy nhiên nhiều khả năng nền kinh tế sẽ ấm hơn vào quí 3 và quí 4 năm 2014
* GDP Việt Nam năm 2014 mục tiêu tăng 5,8%
* Tốc độ tăng giá tiêu dùng (CPI) khoảng 7%.
* Lãi suất ngân hàng được kỳ vọng sẽ được duy trì như năm 2013

**Thị trường**

* Thị trường cạnh tranh ngày càng gay gắt hơn, Quảng Ngãi xuất hiện đối thủ mới và có xu hướng mở rộng sang Quảng Nam (Chu Lai, Tam Kỳ,...)
* Các đối thủ mới ra đời hầu hết đều áp dụng chiến lược giá rẻ
* Thị trường Quảng Bình có dấu hiệu khởi sắc nhờ khách du lịch tăng cao
* Thị trường Quảng Trị vẫn chưa có dấu hiệu tăng trưởng (thị trường vẫn ở qui mô nhỏ và cạnh tranh cao)
* Thị trường Hội An, khách du lịch sẽ tiếp tục phát triển, chính sách quota vẫn được thực hiện nghiêm túc, nên Mai Linh vẫn duy trì cơ hội kinh doanh tốt

**Định hướng của Công ty mẹ - MLG**

* Vận tải là lĩnh vực kinh doanh chủ lực của Tập đoàn.
* Thực hiện chính sách **một** MAI LINH.
* Tiếp tục hoàn thiện mô hình điều hành theo 3 miền: Bắc, Trung, Nam

**Các mục tiêu nhiệm vụ cơ bản trong năm 2014 như sau:**

***Chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CÁC CHỈ TIÊU** | **THỰC HIỆN 2013** | **KẾ HOẠCH 2014** | **TĂNG / GIẢM** |
| Tổng doanh thu | 399.110.513.795 | 422.500.000.000 | 5,9% |
| Lợi nhuận sau thuế | 13.305.428.309 | 18.000.000.000 | 35,3% |

*Ghi chú: Đã tính MAI LINH Bình Định (năm 2014 đã mua lại MAI LINH BÌNH ĐỊNH)*

***Kế hoạch đầu tư và thanh lý phương tiện như sau:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **NỘI DUNG** | **THỰC HIỆN 2013** | **KẾ HOẠCH 2014** | **TĂNG / GIẢM** |
| Đầu tư | 138 | 282 | 104.3% |
| Thanh lý | 99 | 208 | 110.1% |

*Ghi chú:**Đã tính MAI LINH Bình Định (năm 2014 đã mua lại MAI LINH BÌNH ĐỊNH)*

**Các giải pháp triển khai**

Để đạt được mục tiêu đã đề ra trước tình hình dự báo của nền kinh tế vĩ mô đã nêu trên và tình hình nội tại của doanh nghiệp và thị trường, Công ty đưa ra các nhóm giải pháp cụ thể sau:

**Giải pháp về đầu tư, điều tiết phương tiện**

* Trong năm 2014 Công ty tiếp tục mở rộng đầu tư phương tiện kinh doanh tại các thị trường Quảng Ngãi, Huế, Quảng Bình, Đà Nẵng và Hội An (thị trường Đà Nẵng và Hội An phải xin được quota)
* Công ty sẽ lựa chọn chủng loại *(dựa vào tình hình thị trường mới, kết hợp với bài toán phân tích hiệu quả đầu tư)* và thời điểm đầu tư phù hợp để tiết kiệm chi phí đầu tư vừa đón đầu phục vụ nhu cầu khách hàng vào các mùa cao điểm *(mùa lễ hội và mùa du lịch).* Phân tích dòng xe giá rẻ và lựa chọn chủng loại đầu tư phù hợp
* Điều tiết phương tiện giữa các đơn vị để phù hợp với nhu cầu khách hàng và tình hình mùa vụ *(mùa lễ hội, mùa du lịch nhu cầu tăng cao)*
* Thanh lý các dòng xe cũ đúng tiến độ và thời điểm để có giá trị thu hồi cao và tạo dòng tiền tốt cho tái đầu tư mở rộng

**Giải pháp phát triển thị trường**

* Tiếp tục phát triển khách hàng MCC có lựa chọn *(vừa cân đối việc tăng thêm lượng khách hàng, vừa tránh rủi ro về thu hồi công nợ do trong giai đoạn nền kinh tế Việt Nam còn khó khăn)* mục tiêu tăng số lượng thẻ MCC trong năm 2014 thêm 150 thẻ.
* Tiếp tục giữ vững các điểm tiếp thị lớn bằng chính sách chất lượng dịch vụ, chính sách hoa hồng, chăm sóc và tăng cường tạo mối quan hệ tốt đẹp và thân thiết với các điểm tiếp thị lớn, tiếp tục duy trì tỷ trọng khách hàng tại điểm tiếp thị với mức cơ cấu khoảng 20%, khai thác thêm các điểm tiếp thị có qui mô trung bình
* Tiếp tục duy trì mức độ đa dạng các loại hình quảng cáo để thu hút khách hàng trong dân, sử dụng các kênh báo giấy địa phương như báo CAĐN, báo Đà Nẵng, quảng cáo qua các kênh ấn phẩm chuyên ngành du lịch, khai thác hình thức marketing online, hợp tác vơi đài truyền hình cáp Sông Thu để tăng tính hiệu quả. Tận dụng tối đa chương trình hợp tác quảng cáo với tạp chí TAXI Plus.
* Nâng cao năng lực chăm sóc và giải quyết khiếu nại khách hàng bằng công cụ định vị và qui trình phối hợp giữa các bộ phận phòng ban
* Xây dựng chính sách giá cho dòng xe giá rẻ phù hợp với thị trường

**Giải pháp công nghệ**

**luyện**

***trường***

* Nâng cấp và hoàn thiện hệ thống quản trị taxi bằng GPS và phần mềm, khai thác triệt để hệ thống GPS và phần mềm quản lý taxi trên nền GPS
* Tìm kiếm tìm kiếm các giải pháp công nghệ để hổ trợ công tác điều hành có hiệu quả mỗi khi qui mô công ty được nâng lên cả về số lượng xe và địa bàn hoạt động

**Giải pháp tài chính**

**luyện**

***trường***

* Đẩy mạnh hợp tác đầu tư kinh doanh taxi - Tập trung nguồn vốn cho đầu tư đổi mới phương tiên mới và cơ cấu lại nguồn vốn theo hướng giảm thiểu rủi ro thanh toán.
* Thực hiện chia cổ tức bằng tiền mặt ổn định như các năm qua (5%), chia cổ phiếu thưởng 15% để bổ sung vốn điều lệ - sử dụng cho mục đích mở rộng thị trường qua hình thức mua lại các công ty hoạt động kinh doanh taxi trong khu vực Miền Trung.
* Phát hành cổ phần cho cổ đông chiến lược, nhằm cơ cấu lại nguồn vốn của Công ty cân bằng - giảm rủi ro.
* Cơ cấu lại các khoản đầu tư của Công ty theo hướng tập trung vào hoạt động chủ lực của Công ty - Mở rộng thị trường - thị phần.
* Cơ cấu lại các khoản vay của công ty để giảm lãi suất tiền vay theo lộ trình giảm lãi suất của ngân hàng.
* Hợp tác với ngân hàng, tổ chức tín dụng xây dựng và ký kết các khoản hạn mức tín dụng trung hạn và ngắn hạn để chủ động trong kế hoạch đầu tư, thanh toán .

**Giải pháp nhân sự**

**luyện**

***trường***

***Tiếp tục thực hiện tái cấu trúc bộ máy quản lý điều hành Mai Linh Miền Trung theo định hướng của MLG***

* Tiếp tục rà soát, sàng lọc lao động đảm bảo mục tiêu nâng cao chất lượng đội ngũ, bố trí nhân sự đúng người, đúng việc.
* Đánh giá nhân sự (năng lực công việc, kỹ năng thực hành, thái độ làm việc và phối hợp với các bộ phận phòng ban khác). Sắp xếp lại cơ cấu tổ chức, tiết giảm chi phí nhân sự.
* Giải quyết chế độ chính sách đầy đủ, kịp thời đối với lao động dôi dư.

***Tăng cường hoạt động đào tạo nội bộ và tự đào tạo***

* Đào tạo nâng cao tay nghề, nâng cao kỹ năng thực hành  và chia sẻ kinh nghiệm. Phấn đấu 1 nhân viên có thể đảm trách thành thạo ít nhất 2 công việc. Tiết giảm lao động dự phòng.
* Đào tạo nâng cao trình độ quản lý điều hành.
* Tiếp thu công nghệ quản lý khoa học hiện đại. Vận dụng phù hợp vào thực tế công việc nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn nhân lực.
* Tuyển dụng, thu hút nhân tài nhằm đáp ứng yêu cầu mở rộng và phát triển của công ty trong từng  giai đoạn cụ thể.

***Cải thiện chế độ lương, thưởng. Đánh giá thi đua khen thưởng khách quan, công bằng. Tạo động lực cho CBNV phấn đấu và đam mê công việc.***

* Xây dựng chế độ thưởng định kỳ, thưởng đột xuất nhằm động viên khuyến khích kịp thời.
* Thưởng sáng kiến cải tiến, thực hành tiết kiệm...

***Quan tâm đến tâm tư nguyện vọng và những giá trị tinh thần của người lao động.***

* Duy trì và khuyến khích phát triển chính sách khuyến học.
* Tổ chức nhiều sự kiện, sinh hoạt giao lưu, thăm hỏi, động viên, hỗ trợ, đoàn kết tương thân tương ái.
* Chính sách ưu tiên tuyển dụng vợ/chồng, con cán bộ công nhân viên.

**Giải pháp quản lý**

**luyện**

***trường***

* Tiếp tục nâng cao nghiệp vụ quản trị cho cấp quản lý trong tình hình mới bằng các chương trình đào tạo
* Tiếp tục xây dựng hệ cơ sở dữ liệu minh bạch, thông suốt và tiện dụng trong toàn hệ thống thông qua việc xây dựng các hệ thống báo cáo thống nhất dựa trên các form báo cáo chuẩn.
* Chú trọng công tác thống kê, công tác báo cáo và lập kế hoạch định kì, theo dõi tiến độ thực hiện kế hoạch theo hàng tháng, đưa ra các giải pháp kịp thời để thực hiện được kế hoạch cuối năm
* Tìm kiếm và áp dụng các công nghệ tiên tiến trong quản lý

**Giải pháp cho nhóm dự án**

**luyện**

***trường***

***Kinh doanh trang trại***

* Tìm đối tác để chuyển giao trang trại, chỉ tập trung nguồn lực cho lĩnh vực vận tải taxi.

***Dự án xe buýt tại Quảng Ngãi***

* Khai thác tốt các tuyến mới và tiếp tục đề xuất các chương trình trợ giá của tỉnh trong năm 2014
* Tiếp tục tìm kiếm các giải pháp để quản lý tốt doanh thu
* Tiếp tục duy trì việc khai thác tối đa các cơ hội quảng cáo trên xe Bus để tăng doanh thu

***Dự án nhà làm việc và điểm dừng nghỉ Quảng Bình***

* Khai thác tối đa năng lực của các hạng mục đã hoàn thiện
* Tìm đối tác để cho thuê lại 1 phần trạm dừng
* Tìm đối tác cho thuê vị trí quảng cáo để tăng doanh thu

**5. Việc lựa chọn Công ty kiểm toán độc lập năm 2014**

* Ủy quyền cho HĐQT lựa chọn đơn vị kiểm toán niên độ 2014

**6. Dự kiến phương án phân phối lợi nhuận năm 2013**

Dự kiến kế hoạch chi trả cổ tức năm 2013 (chưa thông qua ĐHCĐ)

***Phân phối lợi nhuận:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Tiền mặt | 5,0% | 4,034.850.000 |
| 2 | Cổ phiếu | 15,0% | 12.104.550.000 |
| 3 | Quĩ khen thưởng |  | 800.000.000 |
| 4 | Thưởng theo NQ ĐHCĐ 2012 |  | 800.000.000 |
| 5 | Tổng số tiền phân phối lợi nhuận |  | 17.739.400.000 |
| 6 | Lợi nhuận giữ lại sau khi phân phối |  | 5.695.769.151 |

***Sử dụng vốn:***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | Tăng vốn điều lệ cho các Công ty con | 3.200.000.000 |
| 2 | Mua Mai Linh Bình Định | 8.000.000.000 |

**TM BAN TỔNG GIÁM ĐỐC**

**TỔNG GIÁM ĐỐC**