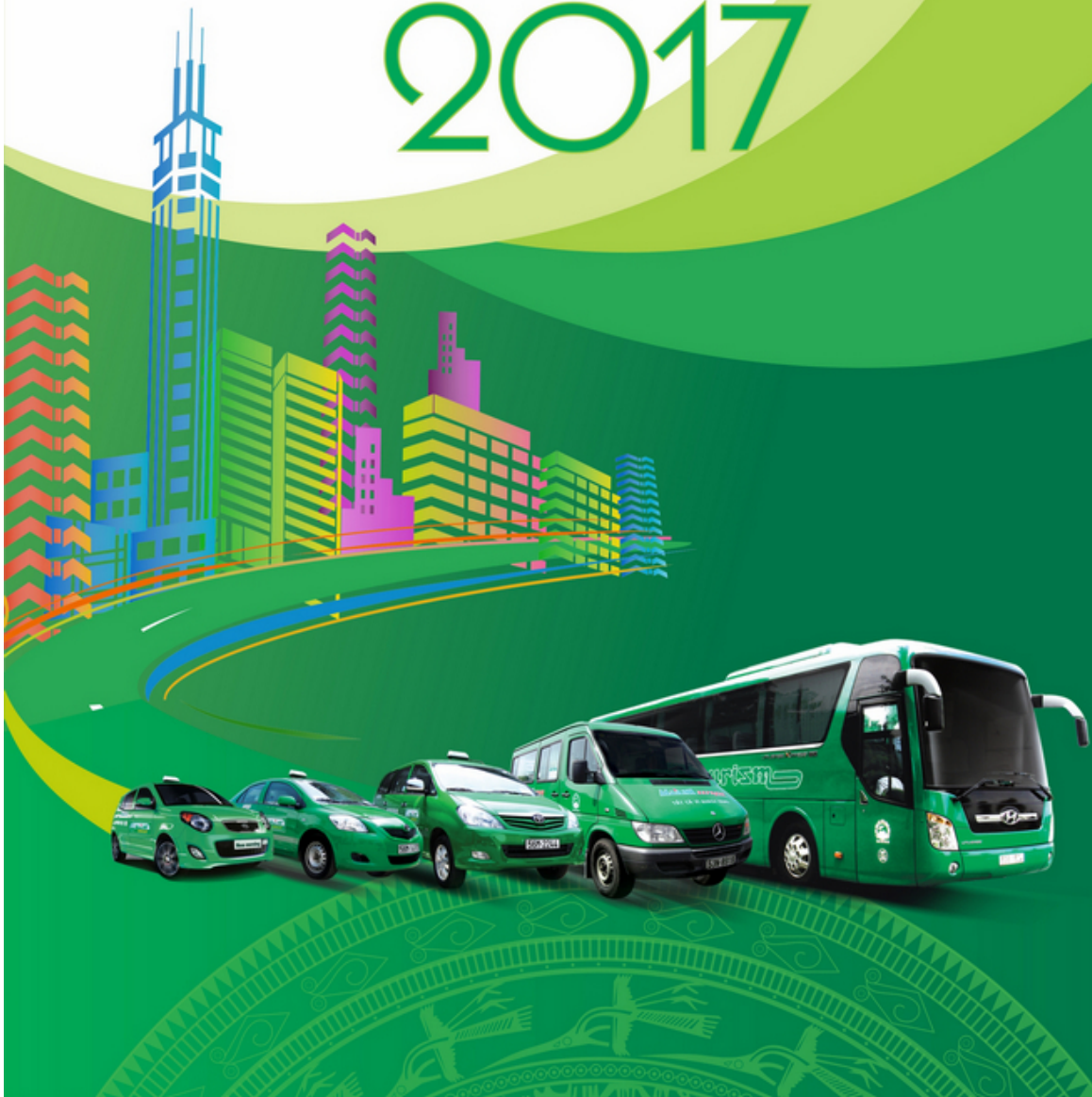




MAILINH
CORPORATION

CÔNG TY CỔ PHẦN MAILINH MIỀN TRUNG

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2017



Tầm Nhìn

Vision

**Trở thành nhà cung cấp dịch vụ tốt nhất
nơi chúng tôi có mặt.**

To be the best service provider wherever we are.



Sứ Mệnh

Mission

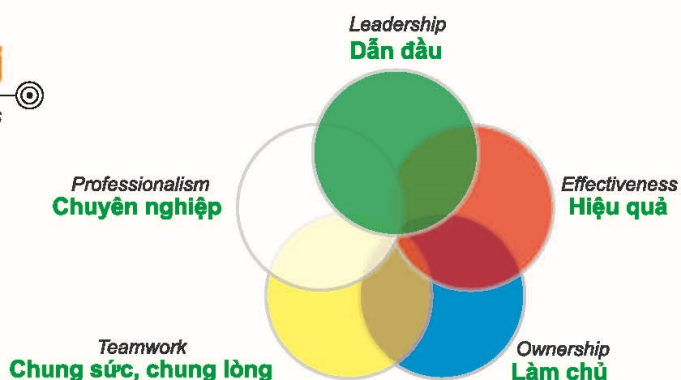


**Mang sự hài lòng đến cho mọi người,
vì cuộc sống tốt đẹp hơn.**

To provide better satisfaction for better life.

Giá Trị Cốt Lõi

Core Values



MỤC LỤC

I. THÔNG TIN CHUNG

1. Thông tin khái quát
2. Quá trình phát triển
3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh
4. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý
5. Định hướng phát triển
6. Các rủi ro

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh
2. Tổ chức và nhân sự
3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án
4. Tình hình tài chính
5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư chủ sở hữu
6. Báo cáo tác động liên quan đến môi trường và xã hội của Công ty

III. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh
2. Báo cáo tình hình tài chính tại thời điểm hết ngày 31.12.2017
3. Kế hoạch phát triển trong tương lai
4. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2017

IV. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

1. Những nét nổi bật của kết quả hoạt động trong năm 2017
2. Những thay đổi chủ yếu trong năm
3. Triển vọng và kế hoạch trong tương lai

V. QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. Hội đồng quản trị và ban kiểm soát
2. Hoạt động của Hội đồng quản trị
3. Hoạt động của thành viên HĐQT độc lập không điều hành
4. Hoạt động của Ban kiểm soát
5. Thù lao, các khoản lợi ích khác và chi phí cho từng thành viên HĐQT và thành viên Ban Kiểm soát, Giám đốc Điều hành
6. Số lượng thành viên HĐQT, Ban Kiểm soát đã có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty

VI. BÁO CÁO TÀI CHÍNH ĐƯỢC KIỂM TOÁN

I. THÔNG TIN CHUNG

I.1. Thông tin khái quát

Công ty Cổ Phần Mai Linh Miền Trung, tên giao dịch quốc tế Mai Linh Central Joint Stock Company, tên viết tắt là MLC, tiền thân là Công ty Cổ Phần Mai Linh Đà Nẵng, được thành lập theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần đầu số 3203000009 ngày 30 tháng 10 năm 2000 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Đà Nẵng cấp, và đăng ký thay đổi lần thứ 15 theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp công ty cổ phần số 0400382219 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Đà Nẵng cấp ngày 13 tháng 11 năm 2015.

- Trụ sở : Số 92, Đường 2/9, P. Bình Thuận, Q. Hải Châu, TP. Đà Nẵng.
- Điện thoại : (0236) 6257888
- Fax : (0236) 3551999
- Website : www.mailinh.vn
- Mã số thuế : 0400382219
- Vốn điều lệ đăng ký : 92.792.610.000 đồng
- Số lượng cổ phiếu phát hành : 9.279.261 cổ phiếu
- Số lượng cổ phiếu phổ thông đang lưu hành : 9.279.261 cổ phiếu
- Số cổ phần ưu đãi và cổ phiếu quỹ : Không có

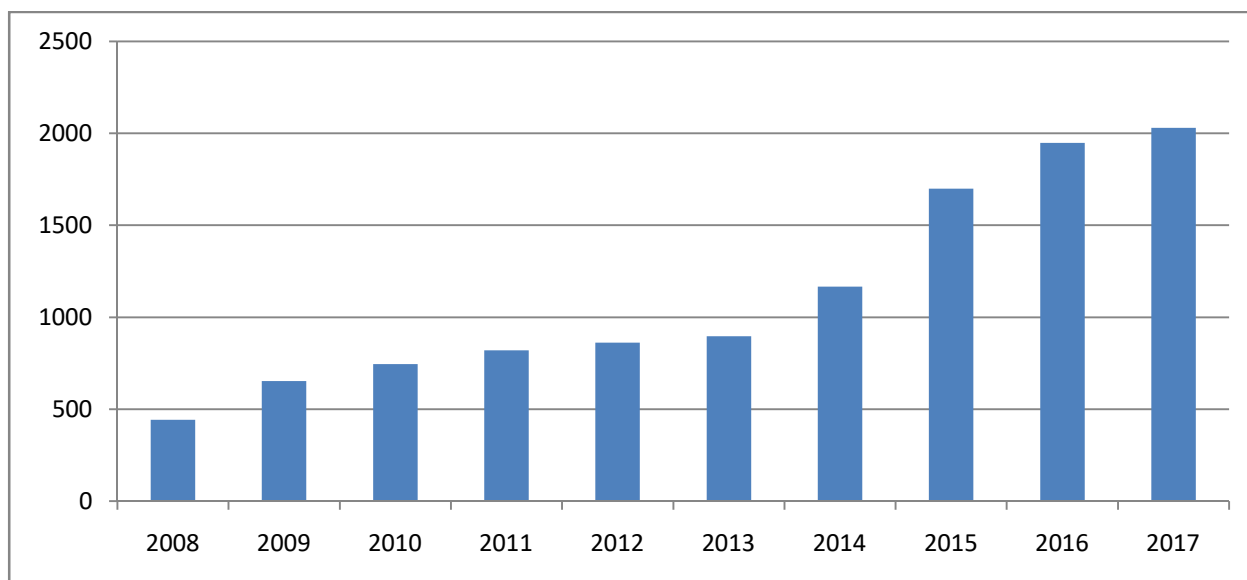
I.2. Quá trình phát triển

Công ty chính thức hoạt động kinh doanh trên địa bàn thành phố Đà Nẵng và một số vùng phụ cận từ ngày 18/01/2001. Đến ngày 31/12/2017, Công ty có địa bàn hoạt động kéo dài từ Quảng Bình đến Phú Yên lên Gia Lai và Kon Tum.

Từ những ngày đầu thành lập, với ngành nghề kinh doanh chủ yếu là hoạt động vận tải - dịch vụ vận chuyển hành khách bằng xe Taxi, Công ty đã được thừa hưởng được những giá trị cốt lõi, giá trị thương hiệu Mai Linh cũng như những kinh nghiệm và quy trình quản lý từ Công ty mẹ, Công ty đã nhanh chóng phát triển thị trường và khẳng định được vị trí dẫn đầu tại khu vực miền Trung.

- Tình hình tăng trưởng phương tiện qua 10 năm (từ 2008 đến 2017):

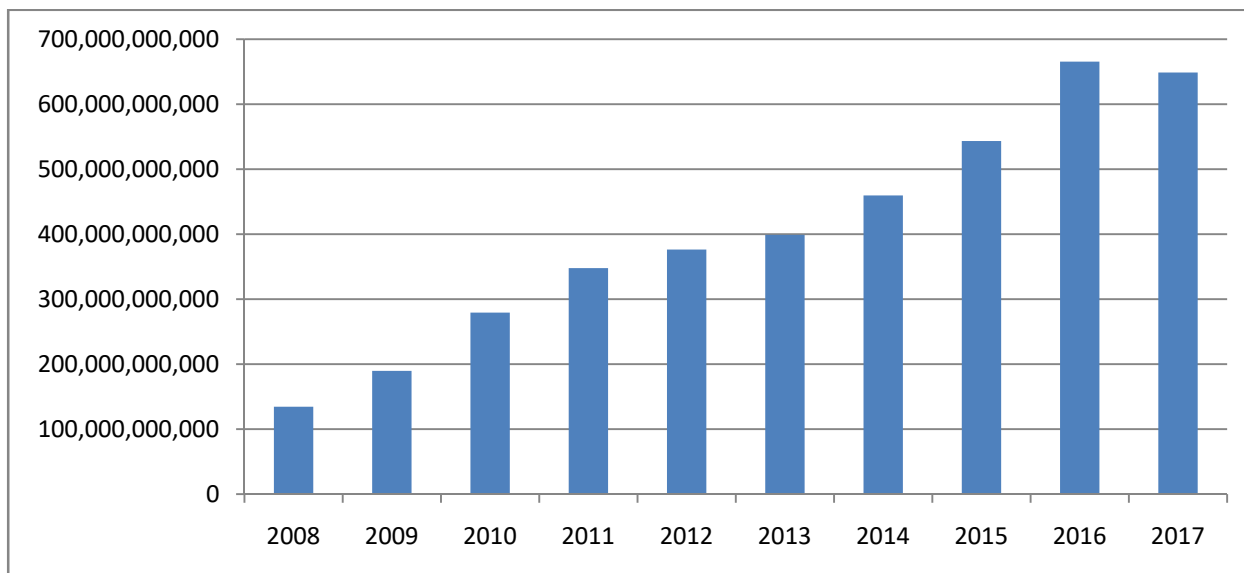
Năm	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
SỐ XE	443	652	745	820	861	896	1.167	1.700	1.948	2.030



Sơ đồ tăng trưởng lượng xe qua 10 năm

- Tình hình tăng trưởng doanh thu qua 10 năm (từ 2007 đến 2017)

NĂM	TỔNG DOANH THU
2008	134.668.905.179
2009	189.810.105.632
2010	279.328.265.687
2011	347.770.561.749
2012	376.119.470.489
2013	399.110.513.795
2014	459.599.162.076
2015	543.381.232.103
2016	665.703.434.690
2017	648.945.289.468



Bản đồ tăng trưởng doanh thu qua 10 năm 2008 - 2017

Năm 2012, Công ty đã mua lại hãng taxi Hội An (Công ty TNHH Nguyễn Thanh)

Năm 2014, Công ty đã mua Mai Linh Bình Định và mở rộng thị trường đến Bình Định

Năm 2015, Công ty đã mua lại Mai Linh Phú Yên, Mai Linh Gia Lai và Mai Linh Kon Tum và Công ty Taxi Thành Đô tại Huế

Năm 2016, Công ty đã tăng quyền kiểm soát tại Công ty TNHH Mai Linh Quảng Bình từ 75% lên 99,9%

Năm 2017, Công ty đã tăng quyền kiểm soát tại Công ty Cổ phần Việt Đăng Khoa Đà Nẵng lên 77,6%

I.3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

Các ngành nghề được cấp phép bao gồm:

- Vận tải hành khách bằng taxi, Vận tải hành khách theo hợp đồng và vận tải khách theo tuyến cố định bằng xe chất lượng cao Express, Du lịch lữ hành nội địa và quốc tế, các dịch vụ phục vụ khách du lịch; Dịch vụ quảng cáo
- Đại lý vé máy bay trong nước và quốc tế; Sửa chữa và đóng mới phương tiện vận tải thủy, bộ., Đại lý vé tàu hỏa, tàu cánh ngầm; Taxi nước; Đại lý bán ô tô, phụ tùng ô tô và các phương tiện vận tải khác
- Dạy nghề ngắn hạn
- Tư vấn quản lý chất lượng theo các tiêu chuẩn quốc tế
- Dịch vụ cho thuê xe ô tô

Địa bàn kinh doanh

Hiện tại Công ty kinh doanh trên các địa bàn như sau:

- Quảng Bình
- Quảng Trị
- Huế
- Đà Nẵng
- Hội An
- Tam Kỳ
- Quảng Ngãi
- Bình Định
- Phú Yên
- Gia Lai
- Kon Tum

I.4. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý

Công ty được tổ chức hoạt động dưới hình thức mô hình Công ty cổ phần theo quy định của Luật Doanh nghiệp; có Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát và Ban Điều hành (Ban Tổng giám đốc).

Đại hội đồng cổ đông	Bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty.
Hội đồng quản trị	Là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông chưa được ủy quyền.
Ban Kiểm soát	Là tổ chức giám sát, kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong quản lý điều hành hoạt động kinh doanh; trong ghi chép sổ sách kế toán và tài chính của Công ty nhằm đảm bảo các lợi ích hợp pháp của cổ đông.
Ban Tổng giám đốc	Là cơ quan điều hành hoạt động của Công ty và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

I.5. Định hướng phát triển

Xây dựng và củng cố vị trí dẫn đầu của Mai Linh Miền Trung trong khu vực về thị phần và chất lượng dịch vụ vận tải taxi.

Thực hiện kế hoạch kinh doanh theo hai tiêu chí: “Hiệu quả là chân lý cứng” và “Phát triển bền vững”.

Ứng dụng mạnh mẽ các giải pháp công nghệ nhằm phục vụ khách hàng tốt hơn và nâng cao hiệu quả trong quá trình quản trị công ty

I.6. Các rủi ro

I.6.1 Rủi ro từ môi trường vĩ mô

Hãng taxi Mai Linh nói riêng và các hãng taxi truyền thống khác nói chung có lượng khách du lịch quốc tế và trong nước khá lớn, nếu tình hình dịch bệnh hoặc ô nhiễm môi trường xảy ra sẽ làm ảnh hưởng rất lớn đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty

Chính sách quản lý các hãng taxi công nghệ của Nhà Nước chưa rõ ràng có thể dẫn đến rủi ro lớn trong quá trình duy trì doanh thu và hoạt động của Công ty

I.6.2. Rủi ro từ lãi suất

Các khoản đầu tư của Công ty được hình thành từ nguồn vay với tỷ trọng khá lớn, do vậy nếu lãi suất cho vay tăng cao sẽ ảnh hưởng lớn đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG

II.1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

Mai Linh Miền Trung hiện là Công ty dẫn đầu về thị phần taxi (thị phần khách hàng và thị phần xe) tại khu vực Miền Trung, là đơn vị duy nhất có mặt đầy đủ trên tất cả các địa bàn của khu vực.

Kết quả kinh doanh của Công ty trong năm 2017 và 2016

CHỈ TIÊU	NĂM 2017	NĂM 2016
Doanh thu cung cấp dịch vụ	649.084.810.521	665.803.497.849
Các khoản giảm trừ doanh thu	139.521.053	100.063.159
Doanh thu thuần về cung cấp dịch vụ	648.945.2a9.468	665.703.434.690
Giá vốn cung cấp dịch vụ	549.198.245.223	560.076.570.036
Lợi nhuận gộp về cung cấp dịch vụ	99.747.044.245	105.626.864.654

Doanh thu hoạt động tài chính	4.273.834.766	2.296.171.821
Chi phí tài chính	49.561.263.099	47.775.262.735
- Trong đó: Chi phí lãi vay	49.024.983.958	47.505.972.582
Chi phí bán hàng	23.710.874.376	19.400.154.654
Chi phí quản lý doanh nghiệp	40.063.583.886	41.720.419.965
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	(9.314.842.350)	(972.800.879)
Thu nhập khác	17.141.537.127	13.374.825.726
Chi phí khác	1.163.068.811	4.048.615.442
Lợi nhuận khác	15.978.458.316	9.326.210.284
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	6.663.625.966	8.353.409.405
Chi phí thuế thu nhập DN hiện hành	2.291.184.574	2.220.300.990
Thu nhập thuế thu nhập DN hoãn lại	-	-
Lợi nhuận sau thuế	4.372.441.392	6.133.108.415
Lợi nhuận của cổ đông không kiểm soát	(42.959.797)	(430.473.369)
Lợi nhuận của cổ đông Công ty mẹ	4.415.401.189	6.563.581.784
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	357	621

II.2. Tổ chức và nhân sự

II.2.1. Tóm tắt lý lịch của Ban điều hành

Ban Tổng giám đốc Công ty bao gồm 06 thành viên:

Ông Võ Thành Nhân : Tổng giám đốc

Giới tính: Nam
Ngày sinh: 18/01/1964
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Trình độ chuyên môn: Đại học Kinh tế



Ông Trương Tài : Phó Tổng giám đốc phụ trách Tài Chính

Giới tính: Nam
Ngày sinh: 04/10/1973
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Trình độ chuyên môn: Đại học Kinh tế Tài chính
Chứng chỉ sau đại học: Chứng chỉ Fullbright



Ông Hồ Văn Mỹ : Phó Tổng giám đốc phụ trách Vận Tải

Giới tính: Nam
Ngày sinh: 16/02/1973
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Trình độ chuyên môn: Đại học QTKD du lịch
Cử nhân Anh Văn
Chứng chỉ sau đại học: Chứng chỉ Fullbright



Ông Huỳnh Kim Ngọc : Phó Tổng giám đốc phụ trách Nội vụ

Giới tính: Nam
Ngày sinh: 06/12/1966
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Trình độ chuyên môn: Cử nhân Luật
Kỹ sư điện tử



Ông Trần Quốc Duy : Phó Tổng giám đốc phụ trách vật tư & BDSC

Giới tính: Nam
Ngày sinh: 06/12/1979
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Trình độ chuyên môn: Kỹ sư



Ông Đoàn Triệu Chu Luân : Kế toán trưởng

Giới tính: Nam
Ngày sinh: 15/05/1970
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kế toán
Chứng chỉ sau đại học: Chứng chỉ Fullbright



II.2.2. Thay đổi thành viên Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng

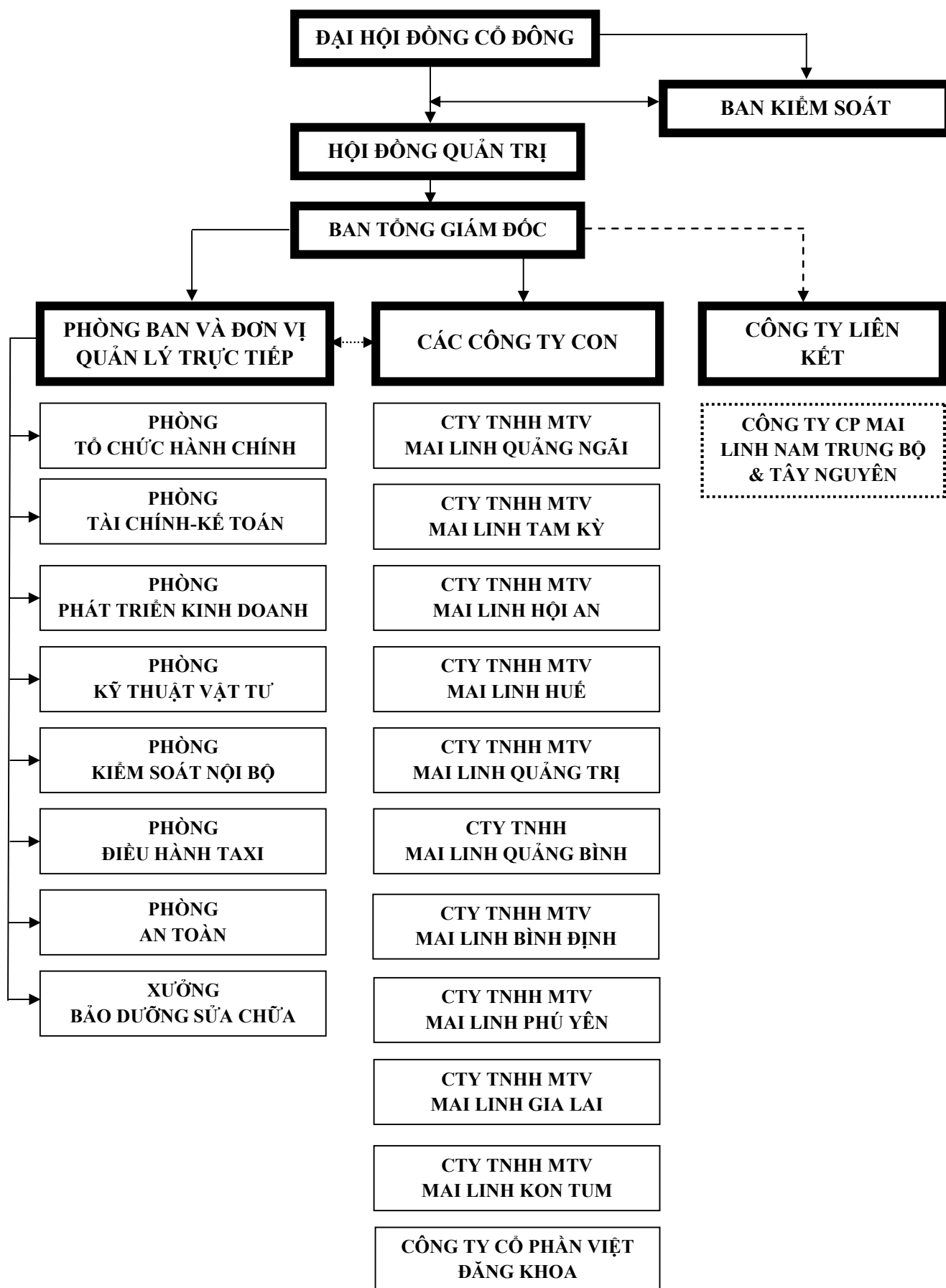
Trong năm 2017, Công ty có sự thay đổi thành viên Hội đồng Quản trị

Ông Hà Đăng Luyện thay Bà Trần Thị Bích Phương

II.2.3. Quyền lợi của Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc được hưởng lương, các loại phụ cấp và quyền lợi như CBNV Công ty

II.2.4. Cơ cấu tổ chức Công ty



II.2.5. Số lượng, cơ cấu cán bộ nhân viên

CHỈ TIÊU PHÂN LOẠI LAO ĐỘNG	SỐ NGƯỜI	TỶ TRỌNG (%)
Phân loại theo giới:		
1. Nam	3.902	92,88%
2. Nữ	299	7,12%
Tổng cộng	4.201	100 %
Phân loại theo trình độ học vấn:		
1. Sau đại học	10	0.24%
2. Đại học	366	8.71%
3. Cao đẳng	360	8.57%
4. Trung cấp (THCN)	893	21.26%
5. THPT, LĐ nghề	2572	61.22%
Phân loại theo phân công lao động:		
1. Lao động trực tiếp	3.585	85,34%
2. Lao động gián tiếp (Ban điều hành, phòng ban chuyên môn)	616	14,66%

Tổng số nhân sự tính đến 31/12/2017 là 4.201 so với 31/12/2016 là 4.250 người, Giảm so với năm 2016 là 49 người, nhân sự giảm chủ yếu là do cạnh tranh không lành mạnh của Uber, Grab khiến nhân sự nghỉ việc chuyển sang.

+ Thu nhập bình quân: 5.297.000 đồng/người/tháng

- Bình quân thu nhập của nhân viên lái xe taxi: 5.143.000 đồng/người/tháng;
- Bình quân thu nhập của bộ phận lao động trực tiếp (thợ BDSC, tổng đài taxi, nhân viên điều hành) : 5.452.000 đồng/người/tháng
- Bình quân thu nhập của bộ phận lao động gián tiếp (không bao gồm cán bộ quản lý): 5.650.000 đồng/người/tháng

Nhìn chung thu nhập các đối tượng đều giảm so với năm 2016: thu nhập bình quân giảm 2,5%; thu nhập lái xe taxi giảm 13,3%, lao động trực tiếp giảm 0,5%, lao động gián tiếp giảm 0,5%

+ Tiền lương và chế độ BHXH, BHYT và BHTN được thực hiện đúng, đầy đủ; đảm bảo quyền lợi hợp pháp cho CBNV theo luật định

II.2.6. Chính sách đối với người lao động

Tất cả các chính sách chế độ của người lao động đều tuân thủ theo quy định của Bộ Luật Lao Động, Luật Bảo Hiểm Xã Hội, Luật Bảo Hiểm Y Tế, Luật Bảo Hiểm Thất Nghiệp.

Tiền lương và chế độ BHXH, BHYT và BHTN được thực hiện đúng, đầy đủ; đảm bảo quyền lợi hợp pháp cho CBNV theo luật định.

II.3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án

Trong năm 2017 Công ty chủ yếu tập trung đầu tư đổi mới phương tiện, nâng cao chất lượng dịch vụ cho khách hàng với tổng giá trị phương tiện đầu tư mới trong năm là: 105.228.000.000 đồng.

II.4. Tình hình tài chính

Khả năng sinh lời

Năm 2017, năm đầu cả nước thực hiện Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2016-2020 diễn ra trong bối cảnh kinh tế thế giới phục hồi, tăng trưởng của ngành taxi truyền thống đã bị thách thức nghiêm trọng bởi taxi công nghệ. Doanh thu của năm 2017 giảm so với 2016, cùng với chi phí đầu vào của công ty như: vật tư, BHXH, BHYT, lương tăng, cùng với đó là sự cạnh tranh từ các đối thủ nội tại, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của Công ty giảm so với năm 2016. Tỷ lệ lợi nhuận ròng trên doanh thu, Lợi nhuận ròng trên tổng tài sản (ROA), Lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu (ROE) đều giảm mạnh so với năm 2016.

CHỈ TIÊU VỀ KHẢ NĂNG SINH LỜI	ĐVT	2017	2016	2015
Hệ số (LNTT+Lãi vay)/Tổng tài sản BQ	%	6.19	6,68	6,65
Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	0.67	0,98	0,73
Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn CSH bình quân (ROE)	%	4.07	5,85	3,39
Hệ số lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản BQ (ROA)	%	0.49	0,78	0,59
Hệ số lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	-1.44	-0,09	-1,77
Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	%	4.71	7,04	4,50
Giá trị sổ sách/1cổ phiếu lưu hành cuối năm	đồng	11,558	11.616	12.451
EPS	đồng	471	704	450

Bảng hệ số khả năng sinh lời qua các năm 2015 - 2017

Hệ số thanh toán

Hệ số thanh toán của Công ty cho thấy rủi ro tăng cao trong khả năng thanh toán, nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ yêu cầu đầu tư đổi mới phương tiện 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 các công ty con. Vốn ngắn hạn một phần đã được sử dụng trong việc đầu tư phương tiện, dẫn đến mất cân đối về cơ cấu nguồn vốn. So với năm 2016 và các năm trước, chỉ số thanh toán đã được dịch chuyển theo hướng không tốt, nhìn chung vẫn đang ở mức thấp gây ảnh hưởng tới khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn cho nhà cung cấp, ngân hàng, tổ chức tín dụng và các đối tác khác. Nhưng do đặc thù của kinh doanh dịch vụ taxi, các khoản nợ trả sau chiếm tỷ lệ nhỏ trong doanh thu, tài sản chủ yếu là phương tiện vận tải hành khách 4 chỗ, 7 chỗ có tính thanh khoản cao, do đó Công ty luôn đảm bảo tốt khả năng thanh toán, luôn giữ được uy tín và sự tin cậy trong khâu thanh toán đối với khách hàng, đối tác và nhà cung cấp đánh giá cao.

Tổng nợ trên tổng tài sản và nợ trên vốn chủ sở hữu tiếp tục tăng trong năm 2017 theo yêu cầu phát triển về thị phần phương tiện và địa bàn hoạt động. Nhìn chung, các khoản nợ đã nằm ở ngưỡng rủi ro cao, đòi hỏi cần phải có giải pháp thay đổi mô hình kinh doanh để thay đổi cơ cấu nguồn vốn thích ứng với môi trường kinh doanh đầy biến động do công nghệ dẫn dắt.

CHỈ TIÊU	ĐƠN VỊ	2017	2016	2015
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	Lần	0.46	0,34	0,39
Hệ số thanh toán nhanh: (TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	Lần	0.44	0,32	0,37
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
Hệ số nợ/Tổng tài sản	Lần	0.882	0,88	0,85
Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	Lần	7.47	7,26	5,87

Bảng hệ số thanh toán từ 2015 - 2017

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.

Công ty tiếp tục đầu tư mới phương tiện vận tải để tăng cường số đầu xe cũng như thay thế những phương tiện cũ, giữ thị phần ở khu vực và cải thiện về chất lượng dịch vụ.

Đa dạng loại hình hợp tác kinh doanh, chuyển giao tài sản cho người lao động trực tiếp kinh doanh để tạo động lực chăm sóc khách hàng, tăng hiệu quả kinh doanh.

Tăng cường đầu tư dài hạn vào các công ty liên kết hoạt động trong cùng lĩnh vực taxi. Nguồn vốn bổ sung cho hoạt động kinh doanh 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.

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.

Công ty đã đưa vào triển khai mô hình tài chính tập trung để chủ động trong việc điều chuyển tiền giữa các đơn vị thành viên giúp giảm tải gánh nặng về nợ ngắn hạn.

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

Năm 2017 là một năm đầy khó khăn của doanh nghiệp taxi truyền thống nói chung và Công ty nói riêng với sự xuất hiện và cạnh tranh mạnh mẽ từ các hãng taxi sử dụng công nghệ như Grab, Uber khiến nhà đầu tư đắn đo khi muốn đầu tư vào công ty. Cũng trong năm 2017, Công ty có chủ trương muốn tăng vốn điều lệ, tuy nhiên chưa được sự cho phép từ ủy ban chứng khoán nhà nước. Đến ngày 05/04/2018, cổ phiếu của công ty được giao dịch ở mức giá 4.400 VNĐ/ cổ phiếu, khối lượng bình quân giao dịch ở mức thấp



Biểu đồ giá cổ phiếu MNC từ 3/2017 đến 3/2018

II.5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư chủ sở hữu

II.5.1. Cổ phần

Trong năm 2017, tổng vốn cổ phần Công ty không có sự thay đổi so với năm 2016. Công ty không thực hiện chia thưởng cổ phiếu.

CHỈ TIÊU	SỐ LƯỢNG	GIÁ TRỊ TÍNH THEO MỆNH GIÁ	MỆNH GIÁ	QUYỀN BIỂU QUYẾT
Số đầu năm	9.279.261	92.792.610.000	10.000	1:1
Tăng trong năm	0	0	0	
Số cuối năm	9.279.261	92.792.610.000	10.000	1:1

Giá trị sổ sách của công ty tại thời điểm 31/12/2017 là: 11.558 đồng/01 cổ phiếu

II.5.2. Cơ cấu cổ phần

Căn cứ danh sách V263/2017-MNC/VSD-ĐK do Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam chốt ngày 23/03/2017, cơ cấu cổ phần Công ty như sau:

Danh mục	Cổ đông trong nước			Cổ đông nước ngoài			Tổng		
	Số lượng cổ phiếu	Giá trị	Tỷ lệ (%)	Số lượng Cổ phiếu	Giá trị	Tỷ lệ (%)	Số lượng Cổ phiếu	Giá trị	Tỷ lệ (%)
Tổng số vốn thực góp:	9,065,767	90,657,670	97.70	213,494	2,134,940	2.30	9,279,261	92,792,610	100.00
1. Cổ đông Nhà nước:	0	0	0,00	0	0	0,00	0	0	0,00
2. Cổ đông nội bộ:									
(Hội đồng Quản trị, Ban giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng)	1,189,889	11,898,890	12.82	0	0	0.00	1,189,889	11,898,890	12.82
3. Cổ đông ngoài công ty:									
Cá nhân	3,275,399	32,753,990	35.30	213,494	2,134,940	2.30	3,488,893	34,888,930	37.60
Tổ chức	4,600,479	46,004,790	49.58	0	0	0.00	4,600,479	46,004,790	49.58

Cơ cấu tỷ lệ sở hữu

Danh mục	Cổ đông trong nước			Cổ đông nước ngoài			Tổng		
	Số lượng cổ phiếu	Giá trị	Tỷ lệ (%)	Số lượng Cổ phiếu	Giá trị	Tỷ lệ (%)	Số lượng Cổ phiếu	Giá trị	Tỷ lệ (%)
Tổng số vốn thực góp	9,065,767	90,657,670	97.70	213,494	2,134,940	2.30	9,279,261	92,792,610	100.00
Cổ đông lớn sở hữu trên 5% cổ phiếu có quyền biểu quyết	5,609,161	56,091,610	60.45	0	0	0.00	5,609,161	56,091,610	60.45
Cổ đông nắm giữ dưới 5% cổ phiếu có quyền biểu quyết	3,456,606	34,566,060	37.25	213,494	2,134,940	2.30	3,670,100	36,701,000	39.55

II.5.3. Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu: không có thay đổi trong năm 2017

II.5.4. Giao dịch cổ phiếu quỹ: Không có

II.5.5. Các chứng khoán khác: Không có

II.6. Báo cáo tác động liên quan đến môi trường và xã hội của Công ty

II.6.1. Quản lý nguồn nguyên liệu

Hiện nay các phương tiện của công ty chủ yếu tập trung vào kinh doanh vận tải là taxi, xe cho thuê và xe buýt, nguồn nguyên liệu chủ yếu là xăng, dầu phục vụ kinh doanh hàng ngày và dầu mỡ dùng để bảo dưỡng định kỳ.

Xăng dầu Công ty ký hợp đồng các đơn vị kinh doanh xăng dầu có hệ thống quản lý chuyên nghiệp. Lượng khí thải sau khi động cơ tiêu thụ nhiên liệu thải ra

môi trường đảm bảo tiêu chuẩn quy định và được các cơ quan đăng kiểm kiểm định định kỳ.

Dầu nhớt Công ty ký hợp đồng với Shell, dầu nhớt được thay thế định kỳ theo quy định của nhà sản xuất đảm bảo kỹ thuật và tăng cường tuổi thọ của động cơ. Lượng dầu nhớt thu hồi công ty ký hợp đồng với đơn vị thu mua có chức năng xử lý và tiêu thụ.

Hiện nay các phương tiện kinh doanh taxi của Mai Linh Miền Trung đang sử dụng nguồn nguyên liệu để vận hành là : Xăng A92, A92-E5.

II.6.2. Tiêu thụ năng lượng

Hầu hết các phương tiện của Mai Linh đều được trang bị hệ thống nhiên liệu: phun xăng, phun dầu điện tử, với công nghệ này, lượng nhiên liệu được sử dụng chuyển hóa thành năng lượng tối ưu nhất để vận hành phương tiện nên lượng nhiên liệu tiêu thụ thấp nhất.

Lượng nhiên liệu tiêu thụ bình quân hàng năm của 1 xe : 5.400 lit/năm

Lượng dầu nhờn tiêu thụ bình quân hàng năm của 1 xe : 48 lit/năm

II.6.3. Tiêu thụ nước

Hiện nay hầu hết các phương tiện của công ty được trang bị mới từ đời 2012 trở lại nên lượng nước hao hụt trong quá trình sử dụng làm mát động cơ rất ít, không đáng kể. Lượng nước tiêu thụ chủ yếu dùng rửa xe và vệ sinh xe nhằm duy trì chất lượng dịch vụ sạch đẹp phục vụ cho khách hàng.

Lượng nước tiêu thụ bình quân hàng năm của 1 xe: 1.500 lít/năm

Nước thải ra môi trường là nước thải sinh hoạt thông thường được công ty xử lý không ảnh hưởng đến môi trường.

III. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

III.1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

III.1.1. Những tiến bộ công ty đã đạt được

- ❖ Công ty tiếp tục nâng cao chất lượng phương tiện bằng hình thức đầu tư xe mới, thanh lý xe cũ (đầu tư mới: 195 xe thanh lý xe cũ: 188 xe).
- ❖ Áp dụng tiêu chuẩn ISO an toàn giao thông đường bộ - ISO 39001:2012
- ❖ Hoàn thiện và làm chủ phần mềm quản trị nhân sự HiStaff
- ❖ Nâng cấp App taxi Mailinh và đưa vào phục vụ khách hàng.

III.1.2. Báo cáo kết quả hoạt động SXKD năm 2017

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

CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH 2017	THỰC HIỆN 2017	ĐẠT
Tổng doanh thu	624.000.000.000	648.945.289.468	104,0%
Lợi nhuận sau thuế	12.000.000.000	4.372.441.392	36,4%

Tổng doanh thu 2017 đạt được kế hoạch đề ra, nguyên nhân chủ yếu là :

- Công ty đã thực hiện đầu tư thêm xe đúng tiến độ và bổ sung xe ngay khi có thanh lý.
- Năm 2017 mặc dù thị trường cạnh tranh khốc liệt, nhưng Công ty vẫn cố gắng duy trì lượng khách hàng cũ và tìm kiếm thêm khách hàng mới, hợp tác thêm một số điểm kinh doanh mới, tăng cường các chương trình chăm sóc khách hàng và nâng cao chất lượng phục vụ... Điều này đã làm cho Công ty vẫn duy trì được doanh thu bình quân / xe đạt ở mức cao.
- Ngoài ra lượng khách du lịch trong nước và quốc tế đến miền Trung vẫn duy trì ở mức cao, đặc biệt là thị trường Hội An, Đà Nẵng góp phần làm cho Công ty đạt được mức kế hoạch doanh thu đề ra.

Lợi nhuận không đạt kế hoạch là do :

- Mặc dù doanh thu tăng và đạt được kế hoạch nhưng mức tăng của doanh thu không theo kịp mức tăng của khoản mục chi phí trong tình hình cạnh tranh mạnh mẽ diễn ra trên toàn khu vực trong năm 2017, sự cạnh tranh về giá vẫn tiếp tục diễn ra, ngoài ra công ty phải chấp nhận gia tăng chi phí để giữ các điểm tiếp thị cũ và mua thêm các điểm tiếp thị mới.
- Năm 2017 Công ty cũng gia tăng chi phí cho đầu tư cho hệ thống công nghệ và tổng đài.
- Trong năm 2017 chi phí tài chính và chi phí quản lý doanh nghiệp vẫn còn ở mức cao.

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

CHỈ TIÊU	NĂM 2016	NĂM 2017	2017/2016
Tổng doanh thu	665.703.434.690	648.945.289.468	97,5%
Lợi nhuận sau thuế	6.133.108.415	4.372.441.392	71,3%

Chỉ tiêu doanh thu 2017 giảm so với 2016, nguyên nhân chủ yếu là :

- Do tỷ trọng xe hợp tác kinh doanh tăng cao hơn so với cùng kỳ

Chỉ tiêu lợi nhuận 2017 giảm so với 2016 là do :

- Thị trường cạnh tranh khốc liệt, ngoài việc cạnh tranh các hãng taxi truyền thống công ty phải cạnh tranh thêm với hãng taxi công nghệ
- Chi phí bán hàng, chi phí tài chính và chi phí quản lý doanh nghiệp ở mức cao

Tình hình đầu tư thanh lý phương tiện

NỘI DUNG	KẾ HOẠCH 2017	THỰC HIỆN 2017	% KẾ HOẠCH
Đầu tư	387	270	69,77%
Thanh lý	188	188	100,0%

Ghi chú: số liệu đầu tư và thanh lý được tính theo thời điểm đưa vào hoặc rút ra khỏi kinh doanh

Các chỉ tiêu sản lượng và kinh doanh (chủ yếu của lĩnh vực Taxi)

NỘI DUNG	NĂM 2016	NĂM 2017	2017/2016
Doanh thu BQ/ngày/xe có	1.228.821	1.228.986	100,01%
Số xe có cuối kỳ	1.948	2.030	104,21%

Ghi chú: Xe được tính khi đưa vào kinh doanh

Tình hình thị trường

- Mức độ cạnh tranh tại thị trường miền Trung trong năm 2017 tiếp tục diễn ra khốc liệt, sự cạnh tranh của hãng taxi công nghệ
- Thị trường tiếp tục cạnh tranh mạnh mẽ ở các điểm tiếp thị
- Thị phần về mặt phương tiện: Công ty đang giữ thị phần khoảng 34%, tương đương thị phần của năm 2016 (thị phần này chưa kể taxi công nghệ)
- Thị trường có qui mô lớn nhất: Đà Nẵng với 580 đầu xe và thị trường có qui mô nhỏ nhất là Quảng Trị với 64 đầu xe.
- Công ty phải cạnh tranh mạnh mẽ với các công ty taxi công nghệ

Cơ cấu khách hàng của Công ty

Phân theo khách hàng cứng (khách hàng sử dụng thẻ MCC)

- Khách hàng sử dụng thẻ MCC: chiếm 11,3%
- Khách hàng không sử dụng thẻ MCC: chiếm 88,7%

Khách hàng sử dụng thẻ MCC được xem là khách hàng thường xuyên, quen thuộc của Mai Linh, đây cũng là một lợi thế của Mai Linh so với các hãng taxi khác, tuy nhiên nhóm khách hàng này cũng không thể đẩy lên ở mức cao vì nhóm khách hàng này được thanh toán sau, cũng có rủi ro trong quá trình thu hồi công nợ.

Phân theo cách tiếp cận dịch vụ

- Khách hàng gọi tổng đài: chiếm 75%
- Khách hàng liên lạc trực tiếp qua di động của lái xe: chiếm khoảng 3%
- Khách hàng vẫy + App: chiếm 22%

Phân theo điểm đón

- Khách hàng đón từ các điểm tiếp thị: chiếm 20%
- Khách hàng đón tại nhà và các điểm khác: chiếm 80%

Ưu điểm của việc khai thác các điểm tiếp thị là lái xe có chỗ đậu đỗ, phục vụ khách hàng, có doanh thu, ít tốn xăng và quảng cáo được thương hiệu của mình đến với khách hàng, nhưng chi phí để mua các điểm tiếp thị là khá cao và có xu hướng ngày càng tăng.

III.2. Báo cáo tình hình tài chính tại thời điểm hết ngày 31.12.2017

TÀI SẢN	31/12/2017	31/12/2016
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	164.567.802.171	117.766.190.323
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	9.848.705.330	13.769.294.904
II. Các khoản phải thu ngắn hạn	138.680.740.783	83.988.774.368
III. Hàng tồn kho	4.744.195.956	5.170.981.588
IV. Tài sản ngắn hạn khác	11.294.160.102	14.837.139.463
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	743.979.155.434	772.829.274.883
I. Các khoản phải thu dài hạn	266.126.220	3.181.362.930
II. Tài sản cố định	672.564.042.461	688.459.315.545

III. Tài sản dở dang dài hạn	9.587.428.912	23.965.471.435
IV. Đầu tư tài chính dài hạn	37.509.114.176	38.189.114.176
V. Tài sản dài hạn khác	24.052.443.665	19.034.010.797
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	908.546.957.605	890.595.465.206

NGUỒN VỐN	31/12/2017	31/12/2016
C. NỢ PHẢI TRẢ	801.301.600.990	782.807.529.239
I. Nợ ngắn hạn	360.874.216.883	348.731.946.608
II. Nợ dài hạn	440.427.384.107	434.075.582.631
D. VỐN CHỦ SỞ HỮU	107.245.356.615	107.787.935.967
I. Vốn chủ sở hữu	107.245.356.615	107.707.935.967
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	908.546.957.605	890.595.465.206

Thuận lợi cân đối thu - chi:

- Lãi suất vay ngân hàng, vay cá nhân được giữ ở mức như năm 2016, các khoản vay ngắn hạn bình quân 8,3%/năm; các khoản vay mới trung hạn bình quân 9,6%.
- Các khoản đầu tư phương tiện phù hợp với thị trường, thị hiếu khách hàng, và nguồn vốn vay (chủ yếu tập trung vào dòng xe 4 chỗ phục vụ khách)
- Phương thức thanh toán đa dạng, thuận lợi cho khách hàng, giảm thời gian thu từ khách hàng.

Ảnh hưởng tiêu cực đến cân đối thu - chi:

- Tỷ lệ nợ trên tổng tài sản (Thời điểm 31/12/2017): 88,1%
- Tốc độ vòng quay tổng tài sản qua các năm: Năm 2017 đạt 0.72 lần, năm 2016 đạt 0.79 lần, 2015: 0,78 lần, 2014: 0,90 lần, 2013: 0.98 lần. Tốc độ vòng quay chuyển biến theo xu hướng giảm, dẫn đến khả năng luân chuyển vốn, đầu tư đổi mới phương tiện bị kéo dài thời gian.
- Các đơn vị đầu tư đổi mới phương tiện phần lớn vẫn phải trông chờ vào nguồn vốn vay ngân hàng, vay cá nhân. Nguồn vốn tích lũy (qua thanh lý

phương tiện), lợi nhuận giữ lại, chiếm tỷ trọng nhỏ, dẫn đến áp lực trả nợ vay ngày càng tăng.

- Xe thương quyền, xe hợp tác kinh doanh bên ngoài đưa vào chiếm khoảng 47.29% trên tổng số gần 2.030 xe hoạt động kinh doanh taxi. Đây cũng là 1 áp lực vì đòi hỏi phải thanh toán đủ và đúng hạn cho nhà đầu tư.

III.3. Kế hoạch phát triển trong tương lai

Nhận định và xu hướng tài chính

- Xu hướng lãi suất sẽ tăng trong năm 2018 – 2019 theo xu hướng chung của thế giới.
- Nguồn vốn ngân hàng dành cho trung - dài hạn sẽ bị thu hẹp theo chính sách giảm thiểu rủi ro của Ngân hàng Nhà Nước.
- Khả năng vay nợ của công ty đã đến giới hạn theo tiêu chuẩn đánh giá của các tổ chức tín dụng.
- Huy động vốn của công ty qua thị trường chứng khoán thiếu yếu tố nội tại để đảm bảo thực hiện thành công.
- Chưa có cơ sở vững chắc để cơ cấu nguồn vốn của công ty theo xu hướng bền vững và ổn định hơn.

Nhận định và xu hướng thị trường

- Trong 1 - 2 năm tới, khả năng cạnh tranh về giá vẫn tiếp tục diễn ra, số lượng hãng taxi mới thâm nhập thị trường giảm đi, thị trường tiếp tục có sự sàng lọc và chuyển biến theo hướng cạnh tranh dựa vào chất lượng dịch vụ và công nghệ
- Cạnh tranh về công nghệ sẽ tăng dần lên và các hãng taxi sẽ hướng đến chăm sóc cho khách hàng sử dụng cuối cùng nhiều hơn dựa trên nền tảng công nghệ mà họ phát triển được.
- Các hãng taxi truyền thống cũng phải cạnh tranh với sự thâm nhập thị trường của các hãng taxi công nghệ

Định hướng của Công ty mẹ

- Vận tải taxi là lĩnh vực kinh doanh chủ lực của Tập đoàn.
- Thực hiện chính sách Một MAI LINH.
- Đầu tư mạnh vào công nghệ để phục vụ khách hàng và hỗ trợ công việc quản trị Công ty.

Định hướng phát triển Công ty trong 3 năm tới

- Đầu tư mạnh vào công nghệ, áp dụng các công nghệ mà Công ty mẹ triển khai cho hệ thống để phục vụ khách hàng và quản trị công ty.
- Tiếp tục duy trì dòng xe giá rẻ với cơ cấu hợp lý để phục vụ cho nhóm khách hàng yêu chuộng giá rẻ, đầu tư tăng dần lại dòng xe cao cấp để đón đầu xu hướng cạnh tranh về chất lượng phương tiện sẽ tăng dần trở lại.
- Duy trì vị trí dẫn đầu về thị phần và chất lượng dịch vụ trong 3 năm tới tại thị trường Miền Trung.

III.4. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018

III.4.1. Các mục tiêu nhiệm vụ cơ bản trong năm 2018 như sau:

Chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận

CÁC CHỈ TIÊU	THỰC HIỆN 2017	KẾ HOẠCH 2018	2018 / 2017
Tổng doanh thu	648.945.289.468	600.000.000.000	92,46%
Lợi nhuận sau thuế	4.372.441.392	6.000.000.000	137,22%

Kế hoạch đầu tư và thanh lý phương tiện như sau

NỘI DUNG	THỰC HIỆN 2017	KẾ HOẠCH 2018	2018 / 2017
Đầu tư	270	272	100,74%
Thanh lý	188	123	65,43%

III.4.2. 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 như sau:

Giải pháp về đầu tư, điều tiết phương tiện

- Trong năm 2018 Công ty sẽ tiếp tục đầu tư thêm phương tiện để mở rộng kinh doanh và thay thế các phương tiện cũ nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ.
- 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*).
- Duy trì cơ cấu dòng xe giá rẻ hợp lý trong năm 2018, duy trì tỷ trọng dòng xe 7 chỗ ở mức 30% để phục vụ nhu cầu của thị trường.
- 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*).
- Điều tiết phương tiện giữa các đơn vị, để nâng cao tính hiệu quả khai thác phương tiện cho dòng xe TOYOTA, đưa dòng xe TOYOTA về các thị trường có doanh thu cao, chuyển các dòng xe cấp thấp về các thị trường chấp nhận dòng xe giá rẻ.
- Các dòng xe cũ thanh lý ra bên ngoài đúng 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 để tránh rủi ro về thu hồi công nợ.
- Tiếp tục giữ vững các điểm tiếp thị lớn bằng chính sách chất lượng dịch vụ, chính sách hoa hồng phù hợp, chăm sóc và tăng cường mối quan hệ tốt đẹp với các điểm tiếp thị lớn, duy trì tỷ trọng khách hàng tại điểm tiếp thị với mức cơ cấu khoảng 20%, quan tâm khai thác các điểm tiếp thị có qui mô trung bình để hạn chế tốc độ tăng chi phí cho hệ thống điểm tiếp thị và làm đa dạng hóa các vị trí thị trường
- Tiếp tục duy trì mức độ đa dạng các loại hình quảng cáo để thu hút khách hàng trong dân, nhằm khai thác tốt hơn lượng khách hàng trong dân vào mùa thấp điểm.
- Tiếp tục nâng cao năng lực chăm sóc khách hàng và giải quyết khiếu nại bằng công cụ định vị GPS, phần mềm ghi âm và qui trình phối hợp giải quyết khiếu nại giữa các bộ phận phòng ban để giảm tối đa thời gian giải quyết khiếu nại cho khách hàng.
- Tiếp tục cơ chế giá linh hoạt cho các thị trường có dòng xe giá rẻ.

Giải pháp công nghệ

- Nâng cấp hệ thống tổng đài thông minh trong toàn khu vực để tăng sức cạnh và phục vụ khách hàng tốt hơn.
- Nâng cấp App Mai Linh và đưa App MaiLinh thâm nhập thị trường rộng hơn

Giải pháp tài chính

- Đẩy mạnh hợp tác đầu tư kinh doanh taxi, đa dạng hình thức hợp tác kinh doanh nhằm thu hút nguồn lực đổi mới phương tiện, gia tăng phương tiện kinh doanh để gia tăng thị phần - để đạt được hiệu quả về qui mô.
- Thay đổi cơ cấu dòng xe kinh doanh phù hợp với thị trường cho giai đoạn 2018 - 2019 và cơ cấu lại nguồn vốn theo hướng giảm thiểu rủi ro thanh toán.
- 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
- Điều hành tài chính tập trung linh hoạt để đảm bảo thanh toán đúng hạn các khoản công nợ trong toàn hệ thống các đơn vị thành viên.
- 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.
- Hợp tác với ngân hàng gia tăng các công cụ thanh toán tiện ích cho khách hàng, giảm thiểu thời gian thu nợ.
- Chủ động và đẩy mạnh khai thác quảng cáo trên xe taxi để hỗ trợ nguồn và tăng lợi nhuận của Công ty

Giải pháp kỹ thuật

- Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát kỹ thuật để phương tiện kinh doanh đảm bảo an toàn và hiệu quả.
- Tăng cường công tác làm đẹp, nội thất phương tiện để nâng cao chất lượng dịch vụ phục vụ khách hàng.
- Triển khai chuẩn hóa toàn bộ decal theo bộ nhận diện thương hiệu mới để nâng cao giá trị thương hiệu.
- Hướng dẫn, kiểm tra và kiểm soát công tác quản lý kỹ thuật vật tư và BDSC tất cả các đơn vị thành viên công ty để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Giải pháp nhân sự

- 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.
- 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.
- 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...
- 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.
- Gắn tiền lương với kết quả kinh doanh.

Giải pháp quản lý

- Tiếp tục nâng cao nghiệp vụ quản trị cho các cấp quản lý trong tình hình mới bằng các chương trình đào tạo nội bộ.
- Tiếp tục vận hành và khai thác tốt các phần mềm quản trị đã được triển khai từ công ty mẹ như: phần mềm quản trị nhân sự HiStaff, phần mềm tổng đài, phần mềm kế toán Oracle,...
- Áp dụng các qui trình quản lý theo ISO và KPI.
- 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 cả năm.

IV. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

IV.1. Những nét nổi bật ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh trong năm

Hầu hết các thị trường trong khu vực Miền Trung có sự cạnh tranh khốc liệt, sự cạnh tranh từ các hãng taxi truyền thống là cạnh tranh về giá, chi phí mua các điểm tiếp thị và sự cạnh tranh từ hãng taxi công nghệ.

IV.2. Những thay đổi chủ yếu và các quyết định chiến lược trong năm

Chỉ đạo ứng dụng công nghệ vào công việc quản trị và phục vụ khách hàng.

Điều tiết cơ cấu xe, tăng tỷ trọng xe thương quyền lên cao hơn phù hợp với tình hình cạnh tranh với các hãng taxi công nghệ

Tiếp tục chỉ đạo duy trì và nâng cao chất lượng dịch vụ theo hướng đầu tư vào con người bằng việc duy trì công tác huấn luyện nghiệp vụ, văn hóa doanh nghiệp, chọn lọc kỹ lái xe từ đầu vào, bồi dưỡng ngoại ngữ cho đội ngũ lái xe để đáp ứng nhu cầu phục vụ khách nước ngoài đến miền Trung ngày càng đông.

Theo dõi sát công tác quản lý điều hành của Ban Tổng giám đốc; kịp thời ổn định động viên người lao động hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao và đạt hiệu quả kinh doanh cao nhất theo định hướng “Một Mai Linh”:

Tiếp tục xác định lĩnh vực vận tải là lĩnh vực kinh doanh chủ lực của Tập đoàn.

Tập trung vào lĩnh vực kinh doanh chính của Mai Linh dựa trên thế mạnh của vận tải và lấy hiệu quả làm trọng tâm.

IV.3. Triển vọng và kế hoạch năm 2018

Các định hướng trong năm 2018 là :

- Tiếp tục đầu tư và áp dụng công nghệ trong quá trình quản trị và phục vụ khách hàng.
- Tiếp tục đầu tư tăng trưởng đầu xe và thay thế các dòng xe cũ.
- Cân đối tỷ trọng xe thương quyền để phát triển và gìn giữ lái xe có chất lượng cao.
- Tổng doanh thu năm 2018 là 600 tỷ đồng bằng 92,46% so với năm 2017.
- Lợi nhuận sau thuế năm 2018 là 6 tỷ đồng bằng 137,22% so với năm 2017.
- Số xe đầu tư 272 xe; Thanh lý 123 xe.

Với truyền thống là một Công ty trong nhiều năm đã kinh doanh ổn định và phát triển bền vững, Hội đồng Quản trị tin rằng Ban Tổng giám đốc cùng với CBCNV Công ty sẽ nỗ lực vượt bậc để hoàn thành được các nhiệm vụ được giao.

V. QUẢN TRỊ CÔNG TY

V.1. Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát

V.1.1. Hội đồng Quản trị

Ông Hồ Huy	Chủ tịch HĐQT
Ông Võ Thành Nhân	Thành viên HĐQT kiêm Tổng giám đốc
Ông Hồ Việt	Thành viên HĐQT
Ông Ngô Hữu Hùng	Thành viên HĐQT
Ông Hà Đăng Luyện	Thành viên HĐQT

Tóm tắt lý lịch của các Thành viên trong Hội đồng quản trị Công ty:

Họ và Tên	Chức vụ hiện tại	Lý lịch tóm tắt
HỒ HUY	Chủ tịch HĐQT	<ul style="list-style-type: none">- Sinh năm: 1955- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Luật- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Tổng Lãnh sự Danh dự Cộng hòa Slovakia; Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Tập Đoàn Mai Linh; Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Mai Linh Miền Bắc
VÕ THÀNH NHÂN	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc	<ul style="list-style-type: none">- Sinh năm: 1964- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Việt Đăng Khoa.
HỒ VIỆT	Thành viên HĐQT	<ul style="list-style-type: none">- Sinh năm: 1945- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
NGÔ HỮU HÙNG	Thành viên HĐQT	<ul style="list-style-type: none">- Sinh năm: 1973- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Tài Chính- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Phó Tổng giám đốc tài chính MLG, Tổng Giám đốc Công ty CP thương mại Mê Kông Xanh
HÀ ĐĂNG LUYỆN	Thành viên HĐQT	<ul style="list-style-type: none">- Sinh năm: 1977- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Luật, Luật sư- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Thành viên HĐQT Công ty Cổ Phần Tập đoàn Mai Linh, Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Mai Linh Miền Bắc

V.1.2. Ban Kiểm soát

Bà Trần Thị Bích Thủy	Trưởng Ban Kiểm soát
Ông Phạm Văn Thiết	Thành viên BKS
Bà Đỗ Kim Anh	Thành viên BKS

Tóm tắt lý lịch của các thành viên trong Ban Kiểm soát Công ty:

Họ và Tên	Chức vụ hiện tại	Lý lịch tóm tắt
TRẦN THỊ BÍCH THỦY	Trưởng Ban Kiểm soát	- Sinh năm: 1970 - Trình độ chuyên môn: Cử nhân kế toán - Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Tập đoàn Mai Linh
PHẠM VĂN THIẾT	Thành viên Ban Kiểm soát	- Sinh năm: 1978 - Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Giao thông, Cử nhân kinh tế - Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Tập Đoàn Mai Linh, Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Mai Linh Miền Bắc
ĐỖ KIM ANH	Thành viên Ban Kiểm soát	- Sinh năm: 1981 - Trình độ chuyên môn: Cử nhân QTKD - Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Tập Đoàn Mai Linh, Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Mai Linh Miền Bắc

V.2. Hoạt động của Hội đồng Quản trị

Trong năm 2017, HĐQT đã họp 8 cuộc họp định kỳ và thông qua 19 Nghị quyết / Quyết định bằng văn bản.

V.3. Hoạt động của thành viên HĐQT độc lập không điều hành

Các thành viên HĐQT độc lập đều tham gia đầy đủ 100% vào các hoạt động của HĐQT

V.4. Hoạt động của Ban Kiểm soát

V.4.1. Hoạt động, thù lao và chi phí hoạt động của Ban Kiểm soát và từng thành viên Ban Kiểm soát

Trong năm 2017, Ban Kiểm soát đã có các cuộc họp với đầy đủ thành phần để thực hiện chức năng nhiệm vụ của mình, đồng thời Ban kiểm soát cũng tham gia đầy đủ các cuộc họp của HĐQT và Ban Tổng Giám đốc Công ty.

Dựa trên kết quả kiểm tra giám sát, Ban Kiểm soát nhất trí với một số nội dung trong Báo cáo đánh giá công tác quản lý điều hành năm 2017 của HĐQT và Ban điều hành Công ty.

Thù lao của Ban Kiểm soát được thực hiện theo đúng Nghị Quyết đại hội cổ đông năm 2017. Ngoài thù lao, Công ty không có khoản chi nào khác cho hoạt động của Ban Kiểm soát.

V.4.2. Tổng kết các cuộc họp của Ban Kiểm soát

Kiểm tra tình hình hoạt động của Ban Tổng giám đốc, hoạt động của các phòng ban, sơ kết đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch các dự án đã nêu trong Nghị quyết của Đại hội cổ đông năm 2017.

Xem xét các báo cáo tài chính quý và năm của Công ty.

Tham gia các cuộc họp và đóng góp ý kiến cho HĐQT.

Tổng kết, đánh giá hoạt động của các thành viên HĐQT, Ban Điều hành, cán bộ quản lý các phòng ban.

Tham gia các cuộc họp giao ban của Tập đoàn Mai Linh, giao ban nội bộ, tuần, tháng, quý, 6 tháng, 9 tháng, năm của Công ty Cổ phần Mai Linh Miền Trung về kế hoạch kinh doanh của năm và tình hình thực hiện.

Tham gia công tác kiểm soát nội bộ đối với các Công ty thành viên của miền Trung. Từ đó có ý kiến đóng góp, xây dựng điều chỉnh một số hoạt động để phù hợp hơn với qui chế quản trị tài chính của MLG.

V.4.3. Kết quả giám sát tình hình hoạt động và tài chính của Công ty

Ban Kiểm soát xác định là các khoản doanh thu và chi phí theo báo cáo tài chính đã kiểm toán được ghi nhận đầy đủ và đồng ý với ý kiến của kiểm toán viên về

báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty lập cho năm tài chính kết thúc ngày 31.12.2017, kết quả như sau

- Tổng doanh thu: 648.945.289.468 đạt 104% kế hoạch
- Tổng lợi nhuận kế toán sau thuế: 4.372.441.392 đạt 36,4% kế hoạch

Ban Kiểm soát thống nhất với các chỉ tiêu tài chính mà Ban Điều hành công ty đã nêu trong Bản báo cáo thường niên 2017.

V.4.4. Kết quả giám sát đối với thành viên Hội đồng Quản trị, thành viên Ban Tổng giám đốc và cán bộ quản lý

Các qui trình hoạt động của HĐQT và Ban tổng giám đốc tuân thủ theo yêu cầu của hệ thống quản trị nội bộ.

Hội đồng quản trị đã duy trì đều đặn các cuộc họp định kỳ và có ý kiến chỉ đạo cho hoạt động của Công ty.

Bộ máy kế toán của Công ty đã đảm bảo tuân thủ chế độ kế toán doanh nghiệp do Bộ tài chính ban hành, công tác lập báo cáo tài chính hoàn thành đúng thời gian qui định.

Trong năm qua, Ban Kiểm soát đã cùng với Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc phối hợp nắm bắt tình hình hoạt động của Công ty trên cơ sở đó đã có những đề xuất, trao đổi, tham gia ý kiến nhằm mục đích đảm bảo các hoạt động của Công ty là phù hợp với pháp luật

V.4.5. Các kiến nghị

Qua Bản báo cáo thường niên năm 2017, Ban Kiểm soát nhận thấy lợi nhuận sau thuế của Công ty năm 2017 giảm nhiều so với năm 2016 (chỉ bằng 71,4% so với năm 2016 và đạt 36,4% so với kế hoạch). Kết quả kinh doanh trong 2 năm 2016 và 2017 cho thấy lợi nhuận sau thuế đều đạt thấp hơn so với năm trước và kế hoạch đề ra. Do vậy, Ban điều hành cần xem xét lại hoạt động kinh doanh một cách nghiêm túc và phân tích rõ các nguyên nhân trọng yếu ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh, để có giải pháp hợp lý trong điều kiện thị trường có nhiều biến động và cạnh tranh lớn.

Trong năm 2017, sự bùng nổ từ taxi công nghệ là Uber và Grap đã ảnh hưởng rất nhiều đến doanh thu của Công ty. Bên cạnh sự cạnh tranh về giá, công nghệ cũng là vấn đề lớn cần sự quan tâm đầu tư hơn nữa từ Công ty.

Theo Bản báo cáo thường niên, Ban Điều hành đặt ra kế hoạch doanh thu năm 2018 là 600 tỷ đồng, chỉ bằng 92,46% so với năm 2017, nhưng kế hoạch lợi nhuận là 6 tỷ đồng, tăng 137,22% so với năm 2017 – Trích bản báo cáo của Ban kiểm soát năm 2016 như sau : Kế hoạch doanh thu năm 2017 được đặt ra thấp hơn 2016 (chỉ 93,74%/ so với năm 2016), nhưng kế hoạch lợi nhuận lại cao hơn lợi nhuận đạt được của năm 2016 là 195,66%. Để đạt được kế hoạch lợi nhuận là 12 tỷ đồng cho năm 2017 là một thử thách lớn đối với Hội đồng Quản Trị và Ban điều hành, Do vậy, HĐQT và Ban điều hành cần nỗ lực hơn rất nhiều, tìm kiếm giải pháp kinh doanh mới, tiết kiệm chi phí, đầu tư công nghệ mới, và các giải pháp về kinh doanh, tài chính, nhân sự phải đồng bộ, đảm bảo bộ máy vận hành thông suốt, chặt chẽ, hiệu quả.

Việc đưa ra chỉ tiêu kế hoạch doanh thu năm sau thấp hơn năm trước, đồng thời chỉ tiêu kế hoạch lợi nhuận lại cao hơn là chưa thực sự phù hợp trong điều kiện tình hình kinh doanh như hiện nay. Điều này đã được Ban kiểm soát lưu ý trong Bản báo cáo của Ban kiểm soát năm 2016 là chưa hợp lý. Do vậy, đề nghị Ban điều hành xem xét lại các chỉ tiêu Doanh thu và Lợi nhuận, cùng các điều kiện và giải pháp kinh doanh để xây dựng các chỉ tiêu kế hoạch phù hợp hơn.

Đối với loại hình kinh doanh MAILINHBIKE (xe ôm công nghệ) cũng là một chủ trương lớn của HĐQT MLG và đã được triển khai trong năm 2017 nhưng không được Ban điều hành Mai Linh Miền Trung nhắc đến trong Bản Báo cáo thường niên năm 2017. Đề nghị xem xét và bổ sung.

Một số giải pháp kinh doanh cho năm 2018 cũng chưa phù hợp như gia tăng số lượng xe hợp tác kinh doanh để tăng khả năng cạnh tranh nhưng Ban điều hành lại cho rằng việc này làm giảm doanh thu (trích trang 20 – Bản Báo cáo thường niên 2017). Như vậy cần xem lại chính sách và số lượng xe hợp tác kinh doanh để phù hợp hơn.

Các giải pháp kinh doanh cho năm 2018 không mang tính đột phá, mới mẻ, chỉ duy trì nhưng hoạt động thường xuyên như nhiều năm qua là chưa phù hợp tình hình cạnh tranh ngày càng khốc liệt. Đề nghị Ban điều hành cần tập trung hơn nữa trong việc đưa ra những ý tưởng kinh doanh mới có khả năng thực tiễn để duy trì ổn định và sự tăng trưởng mạnh trên thị trường nhằm giữ vững vị trí là hãng taxi số 1 tại Việt Nam.

Chính sách “Một Mai Linh” đã được Đại Hội Đồng cổ đông bất thường MLG thông qua ngày 10/12/2017 và Công ty đang trong quá trình chuẩn bị các điều kiện pháp lý cho việc hợp nhất. Đề nghị Ban Điều hành Mai Linh Miền Trung và HĐQT đôn đốc các bộ phận để đẩy nhanh tiến độ hợp nhất nhằm ổn định hoạt động Công ty trong thời gian sớm nhất.

Ban Kiểm soát trình Đại hội đồng cổ đông về việc uỷ quyền cho Hội đồng quản trị lựa chọn một Công ty kiểm toán độc lập được Bộ Tài chính công nhận để thực hiện kiểm toán cho Công ty Cổ phần Mai Linh Miền Trung trong năm 2018.

V.5. Thù lao, các khoản lợi ích khác và chi phí cho từng thành viên HĐQT và thành viên Ban Kiểm soát, Giám đốc điều hành

Thù lao, các khoản lợi ích khác và chi phí cho từng thành viên HĐQT và thành viên Ban Kiểm soát, Ban điều hành tuân thủ theo Nghị quyết Đại Hội Đồng Cổ Đông thường niên 2017

V.6. Số lượng thành viên HĐQT, Ban Kiểm soát đã có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty

Số lượng thành viên HĐQT đã có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty: 3/5

Số lượng thành viên Ban Kiểm soát đã có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty: 2/3

VI. BÁO CÁO TÀI CHÍNH ĐƯỢC KIỂM TOÁN

Phụ lục đính kèm

TP.Đà Nẵng, ngày 9 tháng 5 năm 2018

Công ty Cổ phần Mai Linh Miền Trung



TỔNG GIÁM ĐỐC

VÕ THÀNH NHÂN