

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP.HỒ CHÍ MINH

HỒ THỊ THUÝ PHƯỢNG

GIẢI PHÁP TẠO LẬP NGUỒN VỐN ĐỂ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN ĐỘI XE
VẬN CHUYỂN HÀNH KHÁCH LIÊN TỈNH MAILINH EXPRESS
CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN MAI LINH
GIAI ĐOẠN 2006-2010

Chuyên ngành: Kinh tế Tài chính – Ngân hàng

Mã số: 60.31.12

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ



NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: PGS.TS NGUYỄN ĐĂNG DỜN

TP.HỒ CHÍ MINH - NĂM 2006

MỤC LỤC

Trang phụ bìa	
Lời cam đoan	
Mục lục	
Danh mục chữ viết tắt	
Danh mục các bảng	
Danh mục các hình vẽ, sơ đồ	
Phần mở đầu.....	1
<u>CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ VỐN VÀ PHƯƠNG THỨC TÀI TRỢ VỐN CHO DOANH NGHIỆP</u>	4
1.1 Lý luận chung về vốn sản xuất kinh doanh	4
1.1.1 Khái niệm vốn	4
1.1.2 Một số đặc trưng cơ bản của vốn	4
1.1.3 Phân loại vốn	6
1.1.4 Các hình thức huy động vốn đầu tư của doanh nghiệp	9
1.1.4.1 Xin cấp vốn bổ sung	9
1.1.4.2 Phát hành cổ phiếu bổ sung	9
1.1.4.3 Phát hành trái phiếu công ty	11
1.1.4.4 Vay từ thị trường tín dụng	12
1.1.4.5 Thuê tài sản	13
1.1.4.6 Hỗ trợ tài trợ của nhà sản xuất	18
1.2 Đặc điểm tạo lập vốn của các hãng vận tải đường bộ	19
1.2.1 Đặc điểm của tài trợ vận tải	19
1.2.1.1 Nhu cầu vốn đầu tư lớn.....	19
1.2.1.2 Giá trị phương tiện vận tải dao động, rủi ro về giá trị tương lai lớn	20
1.2.1.3 Các định chế tài chính trung gian có vai trò quan trọng trong hoạt động tài trợ.....	20
1.2.2 Các phương thức tài trợ thường được các hãng vận tải sử dụng	20

1.2.2.1	Vay ngân hàng và các tổ chức tín dụng	20
1.2.2.2	Thuê mua tài chính	21
1.2.2.3	Xe thương quyền.....	21
CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN ĐỘI XE MAI LINH EXPRESS CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN MAI LINH.....		
2.1	Tổng quan về hệ thống giao thông vận tải Việt Nam.....	23
2.1.1	Tình hình về hệ thống giao thông vận tải Việt Nam	23
2.1.2	Tình hình về hệ thống đường bộ của Việt Nam	24
2.1.3	Vai trò của ngành vận tải đường bộ trong nền kinh tế quốc dân.....	27
2.1.4	Tổng quan về dịch vụ vận tải hành khách liên tỉnh.....	28
2.1.4.1	Bốn phương thức vận chuyển.....	28
2.1.4.2	Dịch vụ vận chuyển hành khách liên tỉnh.....	29
2.2	Giới thiệu vài nét về công ty cổ phần Mai Linh	31
2.2.1	Quá trình hình thành và phát triển.....	31
2.2.2	Cơ cấu tổ chức bộ máy hoạt động của công ty cổ phần Mai Linh	34
2.2.3	Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần Mai Linh.....	35
2.2.3.1.	Môi trường và lợi thế kinh doanh của Mai Linh	35
2.2.3.2.	Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần Mai Linh.....	36
2.2.4	Thực trạng về đội xe Mai Linh Express	38
2.2.4.1.	Giới thiệu chung về Mai Linh Express	38
2.2.4.2.	Kết quả hoạt động của Mai Linh Express trong thời gian qua.....	43
2.2.4.3.	Thực trạng về đội xe Mai Linh Express của công ty cổ phần Mai Linh	46
2.2.5	Tình hình nguồn vốn và hình thức tài trợ công ty đã sử dụng trong việc phát triển đội xe Mai Linh Express.....	47
2.2.5.1	Nguồn vốn chủ sở hữu	48
2.2.5.2	Vay ngân hàng và thuê mua tài chính.....	49
2.2.6	Đánh giá chung về công tác huy động vốn đầu tư phát triển đội xe Mai Linh Express của công ty cổ phần Mai Linh.....	52

2.2.6.1	Những lợi thế của công ty cổ phần Mai Linh trong việc huy động vốn đầu tư.....	52
2.2.6.2.	Những khó khăn cần khắc phục trong việc huy động vốn đầu tư phát triển đội xe	53
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP TẠO LẬP NGUỒN VỐN ĐỂ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN ĐỘI XE MAI LINH EXPRESS CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN MAI LINH.....		
3.1	Nhu cầu vận chuyển đường bộ của Việt Nam	54
3.2	Chiến lược phát triển vận tải đường bộ Việt Nam đến năm 2020	55
3.3	Kế hoạch phát triển đội xe Mai Linh Express giai đoạn 2006 -2010.....	56
3.4	Giải pháp huy động vốn đầu tư để thực hiện chiến lược phát triển đội xe Mai Linh Express của công ty cổ phần Mai Linh.....	59
3.4.1	Đối với nguồn vốn tự tích lũy của công ty	61
3.4.2	Vốn phát hành cổ phiếu.....	62
3.4.3	Vốn phát hành trái phiếu	63
3.4.4	Vốn vay các ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng trong nước .	64
3.4.5	Thuê tài chính	65
3.4.6	Nhóm các giải pháp khác	66
3.4.6.1	Hỗ trợ tài trợ của nhà sản xuất.....	66
3.4.6.2	Sử dụng xe chạy thương quyền	67
3.4.6.3	Chương trình “phát huy nội lực”.....	67
3.5	Một số kiến nghị.....	68
KẾT LUẬN		71
Danh mục công trình của tác giả		
Tài liệu tham khảo		
Phụ lục		

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Mục đích và ý nghĩa của đề tài

Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam thời kỳ 2001 — 2010 đã được Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ IX của Đảng thông qua. Đến Đại hội X diễn ra vào tháng 4 năm 2006 Đảng ta tiếp tục khẳng định các mục tiêu chiến lược đó và nhấn mạnh phải phát huy sức mạnh của toàn dân tộc, đẩy mạnh toàn diện công cuộc đổi mới. Huy động và sử dụng tốt mọi nguồn lực cho công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Phát triển mạnh các ngành sản xuất và dịch vụ quan trọng, xây dựng các công ty mạnh, những tập đoàn kinh tế có năng lực cạnh tranh trên thị trường trong nước và quốc tế như dầu khí, điện, hàng không, giao thông vận tải đường sắt, đường bộ, □ giao thông vận tải Việt Nam phải phát triển đồng bộ cả về cơ sở hạ tầng, vận tải và công nghiệp giao thông vận tải theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá, tạo thành mạng lưới hoàn chỉnh, liên hoàn, liên kết được các phương thức vận tải, đảm bảo giao lưu thông suốt và thuận lợi trên phạm vi cả nước phục vụ mục tiêu đưa Việt Nam trở thành một nước công nghiệp vào năm 2020.

Trên cơ sở chiến lược phát triển kinh tế — xã hội đất nước của Đảng ta, công ty cổ phần Mai Linh đã xây dựng chiến lược phát triển đến năm 2010 với mục tiêu: xây dựng Mai Linh thành một tập đoàn kinh tế tư nhân đa ngành nghề phát triển mạnh, lấy kinh doanh dịch vụ vận tải đường bộ là cơ bản, đồng thời phát triển đa dạng hoá ngành nghề kinh doanh, đảm bảo thực hiện kinh doanh có hiệu quả, phục vụ đắc lực vào sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước; xây dựng Mai Linh trở thành hãng vận tải đường bộ có uy tín ở trong nước, vươn tầm ra khu vực và thế giới.

Mai Linh là công ty cổ phần với sự góp vốn của các cá nhân, trong đó có các cổ đông là các cựu chiến binh. Hoạt động của công ty liên quan chặt chẽ với các công ty cung cấp xăng dầu, các hãng sản xuất xe ô tô, các trạm, các điểm dừng chân dọc theo tuyến quốc lộ, để thực hiện các chiến lược phát triển chung của công ty, Mai Linh xác định việc không ngừng phát triển, đổi mới đội xe là một nhiệm vụ quan trọng, bởi vì:

Phương tiện trong kinh doanh dịch vụ vận tải đường bộ là đội xe, năng lực vận chuyển của công ty chủ yếu dựa vào số lượng và chủng loại xe. Vận tải hành khách liên tỉnh — Mai Linh Express là một dịch vụ mới của Mai Linh, hoạt động còn non trẻ, số lượng xe chưa nhiều. Do đó, để đáp ứng nhu cầu đi lại của khách hàng thì nhất thiết phải nâng cao đội xe về cả số lượng lẫn chất lượng.

Để đi về miền Tây nam của đất nước chỉ có một con đường độc đạo duy nhất là đường bộ, do đó việc cung cấp dịch vụ vận tải đường bộ có chất lượng, an toàn, tiện lợi cho khách hàng trên con đường này là hết sức cần thiết, đáp ứng nhu cầu đi lại cho hầu hết dân cư ở miền Tây khi muốn giao thương với các vùng miền khác của Tổ quốc và ngược lại.

Nhận thức được tầm quan trọng trong việc nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng đi lại bằng đường bộ trên cả nước, công ty cổ phần Mai Linh trong chiến lược phát triển chung của cả công ty có thêm chiến lược phát triển và đổi mới đội xe vận chuyển hành khách liên tỉnh theo tuyến cố định - Mai Linh Express. Do vậy, việc nghiên cứu, đánh giá thực trạng, nhu cầu và tìm ra giải pháp huy động các nguồn vốn đầu tư phát triển đội xe Mai Linh Express của công ty cổ phần Mai Linh là một yêu cầu hết sức quan trọng và cần thiết. Đó cũng chính là lý do tác giả chọn đề tài “**Giải pháp tạo lập nguồn vốn để phát triển đội xe vận chuyển hành khách liên tỉnh Mai Linh Express của công ty cổ phần Mai Linh giai đoạn 2006 - 2010**” làm luận văn thạc sĩ của mình.

2. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của luận văn là công ty cổ phần Mai Linh.

Phạm vi nghiên cứu: luận văn tập trung nghiên cứu các giải pháp tạo lập nguồn vốn để đầu tư phát triển đội xe vận chuyển hành khách liên tỉnh Mai Linh Express của công ty cổ phần Mai Linh trong giai đoạn 2006 — 2010.

3. Các phương pháp nghiên cứu

Luận văn sử dụng phương pháp miêu tả, hệ thống hoá, phương pháp thống kê, kết hợp với việc so sánh, tổng hợp, phân tích, đánh giá để đưa ra các giải pháp phù hợp.

4. Bố cục của luận văn

Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận văn có kết cấu gồm 3 chương:

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ VỐN VÀ PHƯƠNG THỨC TÀI TRỢ VỐN CHO DOANH NGHIỆP

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN ĐỘI XE MAI LINH EXPRESS CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN MAI LINH

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP TẠO LẬP NGUỒN VỐN ĐỂ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN ĐỘI XE MAI LINH EXPRESS CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN MAI LINH

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ VỐN VÀ PHƯƠNG THỨC TÀI TRỢ

VỐN CHO DOANH NGHIỆP

1.1. Lý luận chung về vốn sản xuất kinh doanh

1.1.1. Khái niệm vốn

Vốn là tổng thể nói chung những tài sản bỏ ra lúc đầu và thường biểu hiện bằng tiền, được dùng trong sản xuất kinh doanh nói chung trong hoạt động sinh lợi.

Vốn là một phạm trù kinh tế quan trọng trong hệ thống lý luận cũng như hoạt động thực tế của doanh nghiệp. Trong nền kinh tế thị trường, vốn được coi là toàn bộ giá trị ứng ra cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, vốn tồn tại từ khi doanh nghiệp mới hình thành cho đến lúc kết thúc doanh nghiệp.

Một doanh nghiệp muốn tiến hành sản xuất kinh doanh, trước tiên phải có một lượng vốn tiền tệ nhất định để thực hiện những khoản đầu tư ban đầu cho việc xây dựng nhà xưởng, mua nguyên nhiên liệu, trả công, trả lãi vay, nộp thuế hoặc mua sắm thiết bị mới, mở rộng sản xuất kinh doanh. Các loại vốn tiền tệ này được gọi là vốn sản xuất kinh doanh. Vốn sản xuất kinh doanh là tiền đề của mọi quá trình đầu tư và sản xuất kinh doanh, nó là một quỹ tiền tệ đặc biệt (có nhiều chủng loại, với các hình thái vật chất khác nhau, nằm rải rác khắp nơi theo phạm vi mạng lưới hoạt động sản xuất kinh doanh của toàn doanh nghiệp), phản ánh tiềm lực về tài chính của doanh nghiệp.

2. Một số đặc trưng cơ bản của vốn

Vốn luôn luôn được biểu hiện dưới hình thức giá trị:

Vốn được biểu hiện giá trị của toàn bộ tài sản thuộc quyền quản lý và sử dụng của một doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định, là lượng giá trị thực của tài sản hữu hình và vô hình được sử dụng vào sản xuất kinh doanh nhằm tạo ra giá trị sản phẩm mới.

Tài sản, hiện vật hữu hình như nhà xưởng, máy móc thiết bị, nguyên vật liệu, thành phẩm hàng tồn kho và những tài sản vô hình như thương hiệu, phát minh, sáng chế, thông tin, tuy nhiên, không phải tất cả tài sản đều là vốn mà chỉ có tài sản hoạt động mới được gọi là vốn, còn tài sản ở trạng thái tĩnh (chưa được sử dụng trong sản xuất kinh doanh) chỉ là vốn tiềm năng. Đặc trưng này cho phép ta nhận

định rằng một trong những biện pháp huy động vốn cho phát triển sản xuất là khai thác tiềm năng của những tài sản xã hội còn đang cất trữ chưa được sử dụng để đầu tư vào sản xuất kinh doanh.

Vốn được sử dụng vào sản xuất kinh doanh với mục đích sinh lời:

Vốn được biểu hiện bằng tiền nhưng tiền khác với vốn. Tiền nếu dùng để mua bán, trao đổi vật phẩm tiêu dùng không phải là vốn. Tiền chỉ trở thành vốn khi nó được sử dụng vào đầu tư kinh doanh với mục đích sinh lời. Vốn phải không ngừng được bảo toàn, bổ sung và phát triển sau mỗi quá trình vận động để thực hiện việc tái sản xuất giản đơn và mở rộng của doanh nghiệp.

Vốn bao giờ cũng gắn với chủ sở hữu nhất định:

Cũng như mọi hàng hoá khác vốn có giá trị và giá trị sử dụng, nó được mua bán trên thị trường dưới hình thức mua bán quyền sử dụng vốn. Giá cả chính là lãi suất mà người vay vốn phải trả cho người cho vay vốn để có được quyền sử dụng lượng vốn đó.

Nếu là vốn tự có (vốn chủ sở hữu) thì người sở hữu có toàn quyền chi phối và sử dụng cho mục đích kinh doanh thu lợi nhuận.

Vốn thường xuyên được tích tụ và tập trung:

Để đầu tư sản xuất kinh doanh, vốn được tích tụ thành những món tiền lớn tới một mức tối thiểu ít nhất phải bằng vốn pháp định mà nhà nước đã quy định cho mỗi ngành nghề, lĩnh vực hoạt động. Do đó, trong quản lý, vừa phải khai thác mọi tiềm năng vốn của doanh nghiệp, vừa phải cân nhắc, tính toán tìm cách chọn nguồn vốn huy động đủ đảm bảo yêu cầu của sản xuất kinh doanh và nâng cao hiệu quả kinh tế của đồng vốn.

3. Phân loại vốn

Căn cứ vào mục đích, sự quan tâm và hướng tiếp cận khác nhau mà người ta phân định vốn thành các loại khác nhau.

Căn cứ vào đặc điểm luân chuyển của từng loại vốn trong các giai đoạn của chu kỳ sản xuất kinh doanh, vốn được chia ra thành hai loại: vốn cố định và vốn lưu động.

Vốn cố định:

Vốn cố định của doanh nghiệp là số vốn ứng trước về những tư liệu lao động chủ yếu mà đặc điểm của nó là luân chuyển dần dần từng bộ phận giá trị vào sản phẩm mới cho đến khi tư liệu lao động hết thời hạn sử dụng thì vốn cố định mới hoàn thành một lần luân chuyển (hoặc một vòng tuần hoàn).

Vốn cố định gắn liền với hình thái biểu hiện vật chất của nó, đó là tài sản cố định, đây là những tư liệu lao động chủ yếu có đủ hai điều kiện: có giá trị tối thiểu ở mức nhất định (theo quy định của Việt Nam là từ 5.000.000 đồng trở lên); có thời gian sử dụng tối thiểu từ một năm trở lên. Vốn cố định phản ánh bằng tiền bộ phận tư liệu lao động chủ yếu của doanh nghiệp, mà tư liệu lao động lại là cơ sở vật chất của nền sản xuất xã hội. Vì vậy, vốn cố định có vai trò rất lớn với việc phát triển nền sản xuất xã hội.

Trong nền kinh tế hàng hoá, tài sản cố định của doanh nghiệp không chỉ bao gồm tài sản có hình thái hiện vật mà còn bao gồm cả tài sản không có hình thái hiện vật như: chi phí thành lập doanh nghiệp, chi phí mua bằng phát minh, sáng chế, □ Loại tài sản không có hình thái hiện vật chuyển dịch giá trị vào sản phẩm mới cũng tương tự như tài sản có hình thái hiện vật.

Tài sản cố định và vốn cố định của doanh nghiệp có sự khác nhau ở chỗ là: lúc mới hoạt động, doanh nghiệp có vốn cố định giá trị bằng giá trị nguyên thủy của tài sản cố định. Về sau giá trị của vốn cố định thường thấp hơn giá trị nguyên thủy của tài sản cố định, do khoản khấu hao đã trích. Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, vốn cố định một mặt giảm dần do trích khấu hao và thanh lý tài sản cố định, mặt khác lại tăng thêm giá trị do đầu tư xây dựng cơ bản đã hoàn thành. Trong quá trình luân chuyển, hình thái hiện vật của vốn cố định vẫn giữ nguyên (đối với loại tài sản cố định hữu hình), nhưng hình thái giá trị của nó lại thông qua hình thức khấu hao chuyển dần giá trị thành quỹ khấu hao. Chính vì vậy, việc quản lý vốn cố định phải đảm bảo vừa sử dụng toàn vẹn và có hiệu quả cao nhất tài sản cố định, vừa tính toán chính xác số trích lập khấu hao, sử dụng hiệu quả quỹ khấu hao để đền bù giá trị hao mòn, thực hiện tái sản xuất tài sản cố định.

Vốn lưu động:

Để tiến hành sản xuất kinh doanh, ngoài tư liệu lao động các doanh nghiệp còn phải có đối tượng lao động và sức lao động. Đối tượng lao động gồm hai bộ phận chính là những vật tư dự trữ để đảm bảo cho quá trình sản xuất được tiến hành liên tục (nguyên, nhiên, vật liệu) và những vật tư đang trong quá trình sản xuất (sản phẩm đang chế tạo, bán thành phẩm). Mặt khác quá trình sản xuất luôn phải gắn liền với quá trình lưu thông làm hình thành trong khâu này một số khoản hàng hoá, tiền tệ và vốn trong thanh toán. Biểu hiện dưới hình thái vật chất của các yếu tố trên được gọi là tài sản lưu động, số tiền ứng trước về những tài sản đó được gọi là vốn lưu động của doanh nghiệp. Vốn lưu động tuần hoàn liên tục, hình thành một vòng luân chuyển sau một chu kỳ và chuyển toàn bộ giá trị vào giá trị sản phẩm mới ngay trong chu kỳ sản xuất đó.

Căn cứ vào nguồn gốc hình thành vốn được phân chia thành ba loại: vốn chủ sở hữu, vốn đi vay và vốn trong thanh toán.

Vốn chủ sở hữu

Đây là vốn thuộc quyền sở hữu của chủ doanh nghiệp, doanh nghiệp có toàn quyền sử dụng chúng mà không phải cam kết thanh toán. Tỷ trọng vốn chủ sở hữu so với tổng nguồn vốn phản ánh mức độ chủ động của doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh. Vốn chủ sở hữu bao gồm các khoản sau đây:

Vốn điều lệ mà chủ sở hữu góp vào để thành lập hay mở rộng doanh nghiệp. Theo quy định của pháp luật vốn điều lệ tối thiểu phải bằng mức vốn pháp định quy định cụ thể đối với từng ngành nghề kinh doanh. Vốn điều lệ, do ngân sách nhà nước cấp (đối với doanh nghiệp nhà nước), hoặc do các cổ đông đóng góp (đối với công ty cổ phần), hoặc các đồng sở hữu góp vốn (đối với công ty trách nhiệm hữu hạn). Đây là nguồn vốn chiếm vị trí quan trọng nhất để duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh một cách bình thường.

Các khoản chênh lệch do đánh giá lại tài sản, chênh lệch tỉ giá.

Các quỹ được hình thành trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp (quỹ phát triển kinh doanh, quỹ dự phòng tài chính, quỹ khen thưởng, phúc lợi,...) và lãi chưa phân phối.

Vốn đi vay:

Là số vốn doanh nghiệp vay từ các tổ chức tín dụng, từ dân cư, từ các tổ chức kinh tế, xã hội dưới hình thức vay nợ và phải trả nợ gốc và lãi vay theo thoả thuận. Vốn đi vay là khoản vốn mà doanh nghiệp phải cam kết thanh toán. Doanh nghiệp chỉ có quyền sử dụng vốn trong phạm vi những ràng buộc nhất định mà không có quyền sở hữu.

Vốn trong thanh toán (vốn chiếm dụng):

Là khoản tiền thanh toán của doanh nghiệp cho các đối tượng trong và ngoài doanh nghiệp, mà doanh nghiệp được sử dụng trong khoảng thời gian chưa đến hạn thanh toán như tiền mua hàng, mua nguyên vật liệu, tiền thuế phải nộp cho Nhà Nước, tiền lương phải trả cho cán bộ nhân viên,...

4. Các hình thức huy động vốn đầu tư của doanh nghiệp

1.1.4.7 Xin cấp vốn bổ sung

Việc xin cấp vốn bổ sung được áp dụng đối với các doanh nghiệp Nhà Nước. Hiện nay, Nhà Nước chưa cấp đủ vốn điều lệ cho nhiều doanh nghiệp, gây khó khăn cho doanh nghiệp trong việc chủ động xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh, khả năng huy động vốn đầu tư. Mặt khác, có nhiều doanh nghiệp Nhà Nước, vốn ngân sách Nhà Nước cấp quá nhỏ so với vốn sản xuất kinh doanh, không tương xứng với tầm cỡ của doanh nghiệp. Chính vì vậy, Nhà Nước cần phải xem xét, cân nhắc cấp thêm vốn ngân sách cho các doanh nghiệp, trước tiên là các doanh nghiệp thuộc diện cần khuyến khích phát triển. Việc cấp vốn có thể được thực hiện bằng cách: cấp trực tiếp hoặc cho phép doanh nghiệp giữ lại thuế phải nộp để đầu tư (ghi thu — ghi chi thuế phải nộp ngân sách nhà nước),□

1.1.4.8 Phát hành cổ phiếu bổ sung

Sau khi đã huy động vốn kinh doanh bằng đợt phát hành cổ phiếu đầu tiên, nếu công ty hoạt động có hiệu quả, cần mở rộng sản xuất, đổi mới công nghệ, thì công ty có thể tăng nguồn vốn bằng cách huy động cổ đông đóng góp thông qua việc phát hành cổ phiếu mới. Việc phát hành cổ phiếu mới trước hết phải do đại hội cổ đông quyết định, phải gắn vấn đề tăng vốn với việc sửa đổi mức vốn điều lệ của công ty, phải có đủ các điều kiện ghi trong luật pháp mới được Uỷ ban chứng khoán nhà nước cho phép.

Cổ phiếu là chứng chỉ hoặc bút toán ghi sổ xác nhận số vốn cổ phần của cổ đông, xác nhận các quyền và lợi ích hợp pháp của cổ đông đối với công ty cổ phần.

Cổ phiếu bao gồm 2 loại: cổ phiếu thường và cổ phiếu ưu đãi.

Cổ phiếu thường: Đây là loại cổ phiếu thông dụng nhất. Cổ phiếu này không có kỳ hạn, tồn tại cùng với sự phát triển của công ty phát hành ra nó, không có mức lãi suất cố định, số lãi được chia vào cuối niên độ kế toán (cổ tức) ít hay nhiều phụ thuộc vào kết quả hoạt động của công ty. Người mua cổ phiếu thường được gọi là cổ đông. Cổ đông nắm giữ cổ phiếu thường là một trong những người chủ doanh nghiệp nên là người trực tiếp thụ hưởng kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như chịu mọi rủi ro trong kinh doanh. Chính vì vậy, cổ phiếu thường có những đặc điểm nổi bật: rủi ro nhiều (gắn liền với rủi ro trong kinh doanh của doanh nghiệp); lợi nhuận cao (khi doanh nghiệp làm ăn phát đạt, cổ đông được hưởng lợi nhuận cao); giá cả biến động (giá cả cổ phiếu biến động rất nhanh nhạy, về cơ bản phụ thuộc vào cổ tức và giá trị thị trường của công ty).

Cổ phiếu ưu đãi: cổ phiếu ưu đãi là một loại chứng khoán lai tạp, có những đặc điểm vừa giống cổ phiếu thường, vừa giống trái phiếu. Đó là một giấy chứng nhận cổ đông được ưu tiên so với cổ đông thường về mặt tài chính nhưng lại bị hạn chế về quyền hạn đối với công ty góp vốn như: người giữ cổ phiếu ưu đãi không được tham gia bầu cử, ứng cử vào hội đồng quản trị, ban kiểm soát công ty, nhưng lại có quyền nhận khoản lợi tức cố định, ưu tiên chia lãi trước cổ đông thường, ưu tiên được trả nợ trước cổ đông thường khi thanh lý tài sản trong trường hợp công ty bị phá sản.

Cổ phiếu ưu đãi thường chỉ chiếm một tỉ trọng nhỏ trong tổng vốn huy động. Cổ phiếu loại này đặc biệt thích hợp khi công ty cần tăng vốn chủ sở hữu, chống được sự phá sản của công ty nhưng lại không muốn bị san sẻ quyền lãnh đạo.

1.1.4.9 Phát hành trái phiếu công ty

Kể từ khi ra đời, thị trường chứng khoán đã nhanh chóng trở thành một kênh dẫn vốn quan trọng của doanh nghiệp khi doanh nghiệp tìm kiếm các nguồn tài trợ trung dài hạn. Để vay vốn trung dài hạn trên thị trường chứng khoán các doanh nghiệp chủ yếu phát hành các trái phiếu công ty. Trái phiếu là tên chung của các

giấy vay nợ dài hạn và trung hạn xác nhận nghĩa vụ của tổ chức phát hành phải đảm bảo một sự chi trả cố tức định kỳ và hoàn lại vốn gốc cho người sở hữu trái phiếu ở thời điểm đáo hạn. Trái phiếu gồm nhiều loại khác nhau, có thể được phát hành ở trong và ngoài nước.

Để huy động vốn được bằng cách phát hành trái phiếu, doanh nghiệp phải tương đối có uy tín trên thị trường, có tình hình tài chính lành mạnh, triển vọng phát triển tốt. Mặt khác để hấp dẫn được công chúng, doanh nghiệp phải quan tâm đến một số yếu tố của trái phiếu một cách hợp lý. Đó là các yếu tố:

Trước hết doanh nghiệp nên chọn phát hành loại trái phiếu phù hợp vì việc lựa chọn này liên quan đến chi phí, rủi ro, khả năng lưu hành, sự hấp dẫn, sự thành công của trái phiếu. Doanh nghiệp có thể chọn phát hành: trái phiếu có lãi suất cố định, trái phiếu có lãi suất thả nổi, trái phiếu có thể thu hồi sớm, trái phiếu có khả năng chuyển đổi, trái phiếu có bảo đảm, trái phiếu không có bảo đảm, □ tùy từng điều kiện cụ thể.

Lãi suất trái phiếu: về lý thuyết, trái phiếu có lãi suất càng cao càng hấp dẫn nhà đầu tư. Mức lãi suất thường phải đảm bảo mức trung bình trong thị trường vốn, đảm bảo cạnh tranh được với các hình thức đầu tư khác và các trái phiếu cùng loại khác, tương xứng với rủi ro của trái phiếu.

Kỳ hạn của trái phiếu: kỳ hạn dài thường đi kèm với rủi ro lớn do đó làm giảm sự hấp dẫn của trái phiếu, đòi hỏi những bù đắp xứng đáng về lãi suất.

Rủi ro của trái phiếu: rủi ro này thường liên quan đến uy tín, tình hình tài chính và xu thế phát triển của công ty phát hành. Ngoài ra rủi ro còn liên quan đến từng đặc điểm của loại trái phiếu phát hành như lãi suất thả nổi hay cố định, có bảo đảm hay không. Nói chung trái phiếu có rủi ro thấp thì hấp dẫn các nhà đầu tư hơn và phải trả lãi suất thấp hơn.

Tại các nước có thị trường tài chính phát triển các hãng vận tải đường bộ có uy tín có thể dùng cách phát hành trái phiếu để tài trợ vốn cho các dự án phát triển của hãng. Nguồn phát hành trái phiếu trên thị trường quốc tế giúp doanh nghiệp có thể huy động được nguồn vốn có quy mô lớn.

1.1.4.10 Vay từ thị trường tín dụng

Vay nợ là cách tài trợ có từ lâu đời cho các doanh nghiệp. Nguồn vốn vay nợ là nguồn vốn quan trọng, giúp doanh nghiệp mở rộng sản xuất kinh doanh, đổi mới trang thiết bị, bù đắp thiếu hụt trong thanh toán. Phát hành trái phiếu công ty là hình thức vay nợ trên thị trường chứng khoán. Còn vay nợ thông qua các hợp đồng vay với ngân hàng thương mại là hình thức huy động vốn từ thị trường tín dụng.

Ngân hàng thương mại là định chế tài chính trung gian, cung cấp nợ quan trọng cho doanh nghiệp, dưới hình thức cho vay trực tiếp (ngắn hạn, trung dài hạn), cho thuê tài chính và chiết khấu (cho vay gián tiếp).

Để có thể vay được từ một ngân hàng, doanh nghiệp phải chứng minh được tình hình tài chính và triển vọng của dự án vay vốn đáp ứng được các điều kiện của ngân hàng. Cụ thể, ngân hàng sẽ xét duyệt các vấn đề tài chính của doanh nghiệp như: tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình công nợ, khả năng thanh toán. Ngân hàng cũng tiến hành nghiên cứu dự án vay vốn theo quy trình chặt chẽ về các mặt: mục đích vay, thẩm định hiệu quả dự án, tính khả thi của dự án.

Ưu điểm của nguồn tài trợ này là: các giao dịch vay mượn này thường rất linh hoạt, người cho vay có thể thương lượng thiết lập lịch trả nợ phù hợp với dòng tiền thu nhập của người vay, các điều khoản khác về số lượng và phương thức giải ngân, lãi suất cũng đều có thể thoả thuận. Tuy vậy, hiện nay thị trường ngân hàng thế giới thường ít khi cho vay trung, dài hạn với lãi suất cố định.

1.1.4.11 Thuê tài sản

Hợp đồng thuê tài sản có thể được xác lập giữa hai hay nhiều bên liên quan đến một hay nhiều tài sản. Người cho thuê (chủ sở hữu tài sản) chuyển giao tài sản cho người thuê (người sử dụng tài sản) độc quyền sử dụng trong một khoảng thời gian nhất định, đổi lại người thuê phải trả một số tiền cho chủ tài sản tương xứng với quyền sử dụng. Như vậy, trong quá trình thuê, người cho thuê là người sở hữu tài sản còn người đi thuê là người sử dụng tài sản đó. Khi kết thúc hợp đồng, người cho thuê thu hồi lại tài sản hoặc bán lại tài sản đó.

Hoạt động thuê tài sản đem lại lợi ích cho cả người cho thuê lẫn người thuê, cụ thể là:

Bằng cách sử dụng hình thức huy động vốn này, người thuê có thể gia tăng năng lực sản xuất trong những điều kiện hạn chế về vốn đầu tư, hiện đại hoá sản xuất theo kịp tốc độ phát triển của công nghệ mới.

Trong trường hợp doanh nghiệp vì nhiều lý do không thoả mãn các yêu cầu vay vốn của các tổ chức tín dụng, vẫn có thể nhận được tài trợ qua hợp đồng thuê tài sản. Do tài sản vẫn thuộc sở hữu của người cho thuê, người cho thuê không đòi hỏi doanh nghiệp phải có tài sản thế chấp, phải đáp ứng được các điều kiện khắt khe như khi vay vốn tại ngân hàng.

Thuê tài sản là hình thức tài trợ có rủi ro thấp nên các thủ tục và điều kiện tài trợ thường đơn giản và dễ dàng hơn. Người thuê có thể tự tìm kiếm, đàm phán nguồn cung ứng tài sản thiết bị trước, sau đó mới yêu cầu tài trợ nên có thể rút ngắn thời gian tiến hành đầu tư thiết bị. Mặt khác, các công ty cho thuê tài chính là những tổ chức chuyên môn hoá trong lĩnh vực cho thuê thiết bị máy móc nên họ có thể cung cấp các ý kiến tư vấn, cung cấp các phụ tùng linh kiện đi kèm, các kỹ năng quản trị, huấn luyện đào tạo và các dịch vụ hỗ trợ khác rất hữu ích cho người thuê.

Tuy vậy, bên cạnh các lợi ích mà thuê mua đem lại cho doanh nghiệp, hình thức tài trợ này cũng có những bất lợi:

Chi phí phải trả theo hợp đồng thuê tài sản thường cao hơn mức lãi suất cho vay của các hình thức tài trợ vốn khác trên cùng thị trường vốn, đây không phải là một hình thức rẻ đối với doanh nghiệp.

Vào giai đoạn cuối của thoả thuận thuê mua, dù đã trả gần hết số tiền thuê, người thuê vẫn chưa được quyền sử dụng tài sản vào mục đích khác.

Với các hợp đồng có dự liệu quyền mua tài sản với giá tượng trưng mà không thực hiện, người thuê sẽ bị thiệt hại do mất quyền chọn mua này vì trong giá thuê đã tính cả phần tiền trả cho quyền chọn mua.

Như vậy, ta có thể thấy, thuê mua là một hình thức tài trợ đem lại cho doanh nghiệp khá nhiều lợi ích. Chính bởi thế, thuê mua đang ngày càng được sử dụng rộng rãi, đặc biệt đối với các tài sản có giá trị lớn. Trên thị trường vận tải đường bộ thì đây là một nguồn tài trợ phương tiện vận tải quan trọng.

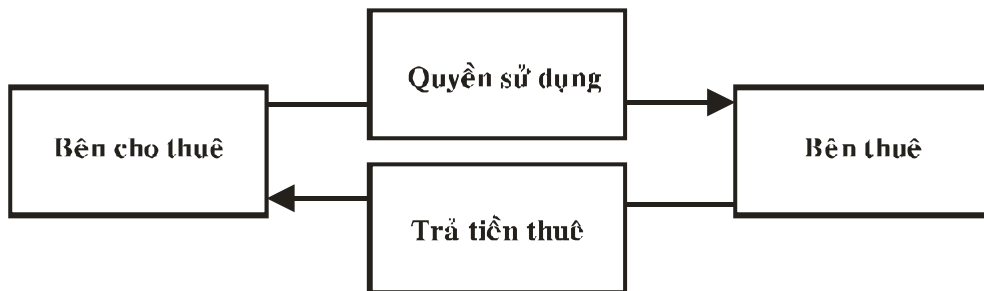
Thuê tài sản được phân làm hai loại chủ yếu là thuê khai thác và thuê tài chính.

Thuê khai thác (operating lease)

Thuê khai thác có hai đặc trưng chính: thời hạn thuê thường rất ngắn so với toàn bộ thời gian tồn tại hữu ích của tài sản, người thuê có quyền huỷ ngang sau khi đã báo trước với người cho thuê trong khoảng thời gian đã thoả thuận (thường là rất ngắn), do đó tổng số tiền người thuê phải trả thường nhỏ hơn giá trị của tài sản. Trong giao dịch thuê khai thác, người cho thuê phải chịu toàn bộ chi phí vận hành, bảo trì, bảo hiểm thuê tài sản, mọi rủi ro thiệt hại không phải người thuê gây ra. Khi ký hợp đồng dài hạn, quyền định đoạt tài sản thuộc người cho thuê.

Phương thức thuê khai thác có thể được mô tả theo sơ đồ sau:

Sơ đồ 1: Sơ đồ phương thức thuê khai thác tài sản



Hợp đồng thuê khai thác có những đặc điểm chính ta cần quan tâm là:

Tiền thuê phải trả của hợp đồng thuê khai thác thường cao hơn trong hợp đồng thuê tài chính, vì người thuê phải trả cho người cho thuê cả các chi phí khác như bảo trì, thay thế phụ tùng, sửa chữa, bảo hiểm rủi ro, □ Tuy nhiên, trong thực tế, do người cho thuê chuyên môn hoá trong việc cho thuê nên tiết kiệm được chi phí và giá cả cho thuê thường vẫn có lợi hơn cho người thuê so với trường hợp họ tự cung ứng.

Thời hạn thuê khai thác thường ngắn hơn nhiều so với toàn bộ thời gian hữu ích của tài sản, do đó người cho thuê thường kỳ vọng vào việc tiếp tục cho thuê hay bán lại tài sản đó để bù đắp chi phí ban đầu và thu được lợi nhuận. Bởi vậy, họ có thể có những ràng buộc người thuê trong việc vận hành, sử dụng tài sản thuê.

Người cho thuê phải chịu mọi thiệt hại và rủi ro liên quan đến tài sản, do đó người cho thuê phải tính thêm các chi phí này vào tiền thuê và mức này cao hay thấp tương ứng với rủi ro.

Tại doanh nghiệp đi thuê, tài sản thuê không được phản ánh trong sổ sách kế toán của người thuê, số tiền thuê trả theo hợp đồng được ghi như một chi phí bình thường.

Trong thoả thuận thuê khai thác, người thuê có thể huỷ ngang hợp đồng trước khi hết hạn, điều này đem lại cho người thuê khả năng linh hoạt đối với tài sản. Đây là một lợi thế cho người thuê nếu tài sản thuộc loại dễ bị lạc hậu.

Người cho thuê phải đảm bảo một số nhiệm vụ như mua bảo hiểm, đóng thuế tài sản, bảo trì, bảo dưỡng, cung cấp tài sản thay thế. Do đó, đây là một tiện ích cho người thuê nếu người thuê không có các điều kiện để tiến hành hay tiếp cận với các dịch vụ hỗ trợ này.

Thuê tài chính

Thuê tài chính là một hình thức tài trợ tín dụng trung dài hạn không thể huỷ ngang. Người cho thuê thường mua tài sản, thiết bị mà người đi thuê cần từ nhà sản xuất hoặc nhà cung cấp tài sản (đã được người đi thuê thương lượng từ trước), hoặc người cho thuê cung cấp tài sản họ đang có cho người thuê. Một hợp đồng được coi là hợp đồng thuê tài chính khi nó có các đặc điểm sau:

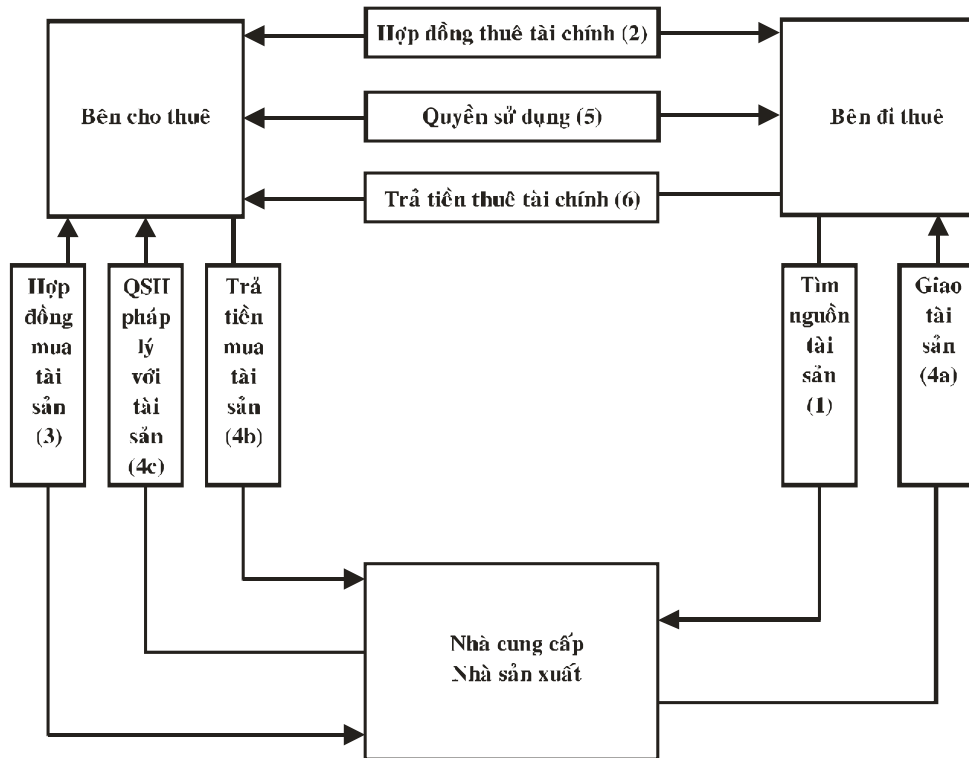
Thời hạn thuê thường phải chiếm phần lớn thời gian hữu ích của tài sản.

Hiện giá thuần của toàn bộ các khoản tiền phải đủ bù đắp giá mua tài sản tại thời điểm ban đầu hợp đồng. Người thuê lựa chọn tài sản, nhà sản xuất, phương thức bảo hành, bảo dưỡng, giao nhận, lắp đặt, giá cả và phương thức thanh toán. Chi phí bảo trì, vận hành, bảo hiểm, thuế tài sản thường do bên thuê chịu.

Khi hết thời hạn thuê căn bản, người thuê có quyền lựa chọn mua lại tài sản với giá trị hợp lý hay giá tượng trưng, tiếp tục thuê tài sản hay nhận làm đại lý uỷ quyền bán tài sản cho người cho thuê theo thoả thuận trong hợp đồng.

Có thể mô tả giao dịch thuê tài chính theo sơ đồ:

Sơ đồ 2: Sơ đồ phương thức thuê tài chính.



Cụ thể tại Việt Nam, theo quy định của bộ tài chính, hợp đồng thuê tài sản được coi là thuê tài chính khi nó thỏa mãn ít nhất một trong bốn điều kiện sau:

Khi kết thúc thời hạn cho thuê theo hợp đồng, bên thuê được chuyển quyền sở hữu tài sản thuê hoặc được tiếp tục thuê theo sự thỏa thuận của hai bên.

Khi kết thúc thời hạn thuê, bên thuê được quyền lựa chọn mua tài sản thuê theo giá danh nghĩa thấp hơn giá trị thực tế của tài sản ở thời điểm mua lại.

Thời hạn cho thuê một loại tài sản ít nhất phải bằng 60% thời gian cần thiết để khấu hao tài sản thuê.

Tổng số tiền thuê một loại tài sản quy định tại hợp đồng thuê ít nhất phải tương đương với giá của tài sản đó trên thị trường vào thời điểm ký hợp đồng.

Một trong những đặc điểm của giao dịch thuê tài chính khiến nó rất được ưa thích với người tài trợ là người cho thuê nắm giữ quyền sở hữu tài sản trong suốt thời gian thuê, họ có quyền thu hồi tài sản ngay lập tức nếu thấy không an toàn. Người thuê được hưởng lợi ích từ lá chắn thuế (do tiền thuê được tính vào chi phí trong kỳ với tốc độ nhanh hơn so với khấu hao tài sản nếu là tài sản mua). Mặt

khác, người thuê cũng sẽ được hưởng các quyền lợi liên quan đến quyền sở hữu tài sản như các ưu đãi thuế khoá, các khoản tiền bồi dưỡng bảo hiểm. Các lợi ích này thường được người cho thuê san sẻ một phần cho người thuê bằng việc giảm mức tiền thuê mà người thuê phải trả.

So với thuê khai thác, trong hợp đồng thuê tài chính người thuê thường phải trả tiền thuê thấp hơn, được quyền lựa chọn tài sản, chọn người sản xuất theo ý mình, cuối hợp đồng thường dành được quyền sở hữu tài sản. Tuy vậy, người thuê thường là người phải chịu mọi rủi ro liên quan đến tài sản, phải chịu mọi chi phí vận hành, bảo trì, bảo hiểm đối với tài sản, không được huỷ ngang hợp đồng thuê. Do đó, khi tiến hành một giao dịch thuê tài chính doanh nghiệp cần cân nhắc đầy đủ các mặt này.

1.1.4.12 Hỗ trợ tài trợ của nhà sản xuất

Do các đặc thù của mình, ngành vận tải đường bộ dựa rất nhiều vào các nhà cung cấp phương tiện vận tải để được các giao dịch tài trợ. Trước hết, nhà sản xuất có thể là người đứng ra sắp xếp, tìm kiếm các ngân hàng để thực hiện các thu xếp tài chính trọn gói cho các hãng vận tải. Sau đó, đôi khi nhà sản xuất còn phải thực hiện hỗ trợ trực tiếp cho các hãng vận tải mua phương tiện.

Trên thị trường vận tải đường bộ, sự hỗ trợ từ phía nhà sản xuất thường dưới một số dạng sau:

Nhà sản xuất thu xếp các khoản tín dụng xuất khẩu cho người mua phương tiện, đây là cách truyền thống nhất mà các nhà sản xuất thường dùng để hỗ trợ việc bán hàng cho người mua nước ngoài.

Nhà sản xuất cung cấp bảo hiểm giá trị tài sản với phương tiện vận tải mà họ cung cấp cho người mua.

Nhà sản xuất cung cấp tín dụng trực tiếp cho người mua. Nhà sản xuất đôi khi có thể cung cấp các khoản tín dụng trực tiếp cho người mua để người mua mua phương tiện vận tải của họ, tuy nhiên họ rất hạn chế sử dụng hình thức này.

Nhà sản xuất cung cấp các tài trợ trợ giúp thường dưới dạng các cam kết cho vay với một mức nhất định đối với các phương tiện đặt mua nếu người mua không thể tiếp cận được với các nguồn tài trợ vào thời điểm giao hàng. Tuy vậy, các tài trợ

kiểu này thường có chi phí cao và chỉ được nhà sản xuất cung cấp cho các đơn hàng lớn.

Các nhà sản xuất cũng tài trợ bằng các hoạt động thuê mua thông qua các chi nhánh do nhà sản xuất bảo trợ. Nhưng đây cũng không phải là hoạt động thường xuyên của nhà sản xuất.

1.3 Đặc điểm tạo lập vốn của các hãng vận tải đường bộ

1.2.1 Đặc điểm của tài trợ vận tải

Ngành vận tải là một ngành kinh tế có những đặc thù riêng, việc tài trợ vốn cho một hãng vận tải phải tính đến những đặc điểm riêng có của ngành.

1.2.1.4 Nhu cầu vốn đầu tư lớn

Ngành vận tải đường bộ là một ngành đòi hỏi các trang thiết bị, phương tiện vận tải tân tiến, hiện đại, tốn kém, phù hợp với đòi hỏi ngày càng cao của khách hàng, trong đó phương tiện quan trọng nhất là đội xe, với giá trị hàng chục ngàn đô la trở lên một chiếc, số lượng phương tiện phải đáp ứng đủ nhu cầu đi lại của khách hàng và từng loại xe phải phù hợp để chạy trên các tuyến đường khác nhau. Đi kèm với một đội xe nhất định lại là hàng loạt các vấn đề về đào tạo con người, mua sắm các trang thiết bị phụ trợ cho việc vận hành, duy tu, bảo dưỡng, □ Hơn thế nữa, trong xu thế hiện nay, để đảm bảo nâng cao chất lượng phục vụ, tiết kiệm chi phí, khả năng cạnh tranh, các hãng vận tải liên tục phải nâng cấp đội xe của mình theo hướng tăng cường các loại xe mới, tốt, hiện đại, thoải mái, □ Chính vì vậy, ngành vận tải đường bộ là một trong những ngành đòi hỏi có số vốn đầu tư lớn.

1.2.1.5 Giá trị phương tiện vận tải dao động, rủi ro về giá trị tương lai lớn

Kinh doanh vận tải chịu ảnh hưởng lớn của tính chu kỳ. Thông thường là 2 năm tăng trưởng, 2 năm dừng và 2 năm suy thoái. Hiện nay các thế hệ xe ô tô cũng bị hao mòn vô hình nhanh hơn trước với sự cải tiến nhanh chóng của các thế hệ xe mới khiến cho giá trị xe ô tô trở nên khó dự đoán.

1.2.1.6 Các định chế tài chính trung gian có vai trò quan trọng trong hoạt động tài trợ.

Hiện nay, rất nhiều các hãng vận tải là của tư nhân, công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn, nên các ngân hàng, tổ chức tín dụng, các công ty tài chính, có vai trò quan trọng trong việc tài trợ cho các hãng vận tải để họ đổi mới phương tiện kinh doanh, phát triển đội xe để nâng cao chất lượng và phương tiện phục vụ khách hàng.

1.2.2 Các phương thức tài trợ thường được các hãng vận tải sử dụng

1.2.2.1 Vay ngân hàng và các tổ chức tín dụng

Các hãng vận tải thường bộ lên các dự án về số lượng xe đầu tư, phương án kinh doanh, thời gian thu hồi vốn, lãi dự tính, để lập hồ sơ chuyển cho các ngân hàng, các tổ chức tín dụng xin vay vốn.

Các ngân hàng, tổ chức tín dụng sẽ xem xét tính khả thi của dự án, khả năng trả nợ của doanh nghiệp để đưa ra mức cho vay hợp lý.

Đây là phương thức được các hãng sử dụng rất nhiều nhưng đa số các hãng đều có những đàm phán và thoả thuận với ngân hàng, các tổ chức tín dụng để giảm áp lực trả nợ, thời hạn vay vốn thường dài từ 5 năm trở lên với các dự án có số lượng xe nhiều (trên 20 xe), và 3 năm trở lên với các dự án có số lượng xe ít hơn.

1.2.2.2 Thuê mua tài chính

Thuê mua tài chính cũng là một phương thức tài trợ mà các hãng vận tải đường bộ sử dụng nhiều. Các hãng liên hệ với các công ty cho thuê tài chính để đưa ra các yêu cầu về phương tiện của mình, hai bên sẽ xem xét và thoả thuận với nhau để ký kết hợp đồng. Các công ty cho thuê tài chính căn cứ trên nhu cầu của khách hàng để đặt hàng với các hãng cung cấp xe, các hãng vận tải đường bộ cũng có thể trực tiếp liên hệ với các hãng cung cấp xe để đưa ra yêu cầu về các loại xe cho hãng của mình và cung cấp tên nhà cung cấp cũng như giá cả cho các công ty cho thuê tài chính biết để công ty cho thuê tài chính có thể mua xe theo đúng yêu cầu của đơn vị cần xe.

1.2.2.3 Xe thương quyền

Các tổ chức, cá nhân có xe có thể thuê thương hiệu của các hãng vận tải để kinh doanh dịch vụ vận tải theo thoả thuận của 2 bên.

Các tổ chức, cá nhân cũng có thể nhờ các hãng vận tải mua xe và cho các hãng thuê lại xe đó để kinh doanh dịch vụ vận tải, khi hết hạn thuê thì tổ chức, cá nhân có thể lấy lại xe hoặc bán lại cho các hãng vận tải.

Đây cũng là một phương thức được các hãng vận tải đường bộ sử dụng, xem đây như 1 kênh huy động đầu tư vào công ty để kinh doanh. Vì công ty vừa có vốn để mua xe, có xe kinh doanh, vừa không phải chịu áp lực về trả lãi vay ngân hàng, hàng tháng còn có thêm doanh thu từ tiền thuê thương hiệu.

Tuy nhiên, đây cũng là một phương thức tài trợ đòi hỏi các hãng vận tải đường bộ cần có các quy định chặt chẽ trong hợp đồng thuê thương hiệu về cách quản lý, số tiền thuê, tài xế, cung cách phục vụ, các dịch vụ, để tránh bị các nhà tài trợ lợi dụng hoặc vô tình làm giảm sút uy tín của công ty vì kinh doanh với chất lượng không tốt.

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG
VỐN ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN ĐỘI XE MAI LINH EXPRESS CỦA
CÔNG TY CỔ PHẦN MAI LINH

2.1. Tổng quan về hệ thống giao thông vận tải Việt Nam

Giao thông vận tải là sự kết hợp hữu cơ của cơ sở hạ tầng, phương tiện và tổ chức dịch vụ vận tải nhằm đạt hiệu quả kinh tế xã hội và đảm bảo an ninh, quốc phòng. Kết cấu hạ tầng GTVT là phần chủ yếu của kết cấu hạ tầng của nền kinh tế.

2.1.1. Tình hình về hệ thống giao thông vận tải Việt Nam

Việt Nam có một hệ thống giao thông với đầy đủ các phương thức vận tải: 219.192 km đường bộ, 3.143 km đường sắt, 17.139 km đường sông đang khai thác, hơn 90 cảng biển lớn nhỏ và 52 sân bay. Sau 15 năm đổi mới, được sự quan tâm của Đảng và Nhà nước, GTVT đã có những bước phát triển đáng kể. Trong giai đoạn 1997-2002, khối lượng hàng hoá vận chuyển được là 851 triệu tấn và 273 tỷ T.Km; Khối lượng vận tải hành khách là 4,3 tỷ HK và 151 tỷ HK.Km. Khối lượng hàng hoá thông qua các cảng biển đạt 447 triệu tấn, tăng bình quân 15%/năm. Chất lượng vận tải và dịch vụ vận tải được nâng lên, đáp ứng được nhu cầu phát triển kinh tế- xã hội, chấm dứt tình trạng ách tắc vận tải, cung cấp hàng hoá chậm trễ thường diễn ra trong thời kỳ bao cấp.

Bằng nguồn vốn đầu tư trong nước cũng như vay vốn ưu đãi ODA, nhiều công trình giao thông đã được khôi phục, nâng cấp. Trong giai đoạn 1997-2002, với tổng vốn đầu tư XDCB được giao là 47.488,4 tỷ đồng, trong đó Bộ GTVT trực tiếp quản lý 44.051,1 tỷ đồng, ngành GTVT đã hoàn thành xây dựng mới và nâng cấp được 8.924 km quốc lộ, làm mới 61,4 km cầu đường bộ; Sửa chữa, đại tu và nâng cấp 1.253 km đường sắt, khôi phục và đại tu 8 km cầu đường sắt; Mở rộng và nâng cấp hệ thống cảng tổng hợp quốc gia, các tuyến đường thuỷ huyết mạch; Hệ thống giao thông đô thị đã được cải thiện một bước, giao thông nông thôn có sự phát triển vượt bậc, làm thay đổi bộ mặt nông thôn. Nhiều công trình đã đi vào khai thác và phát huy hiệu quả rõ rệt.

Tuy nhiên, các dự án trong những năm vừa qua đều mới chỉ tập trung vào việc khôi phục, nâng cấp là chính, còn ít công trình dự án xây dựng mới. Nhìn chung, CSHT-GT cũng như các dịch vụ vận tải vẫn còn trong tình trạng yếu kém. Hệ thống CSHT-GT có quy mô nhỏ bé, hầu hết chưa đạt cấp kỹ thuật, trang thiết bị và công nghệ lạc hậu, năng lực hạn chế. Vận tải mới đáp ứng được cơ bản về mặt số lượng, chi phí vận tải còn bất hợp lý; Chưa có sự kết nối giữa các phương thức vận tải; Liên hợp vận tải và vận tải đa phương thức chưa phát triển. Hầu hết các cơ sở công nghiệp đều có quy mô nhỏ bé, trình độ công nghệ lạc hậu, trang thiết bị chưa đồng bộ, chưa tạo được sự liên kết giữa các cơ sở để cùng tham gia vào việc chế tạo từng bộ phận, tiến tới chế tạo các cụm tổng thành□ tăng nhanh tỷ lệ nội địa hoá.

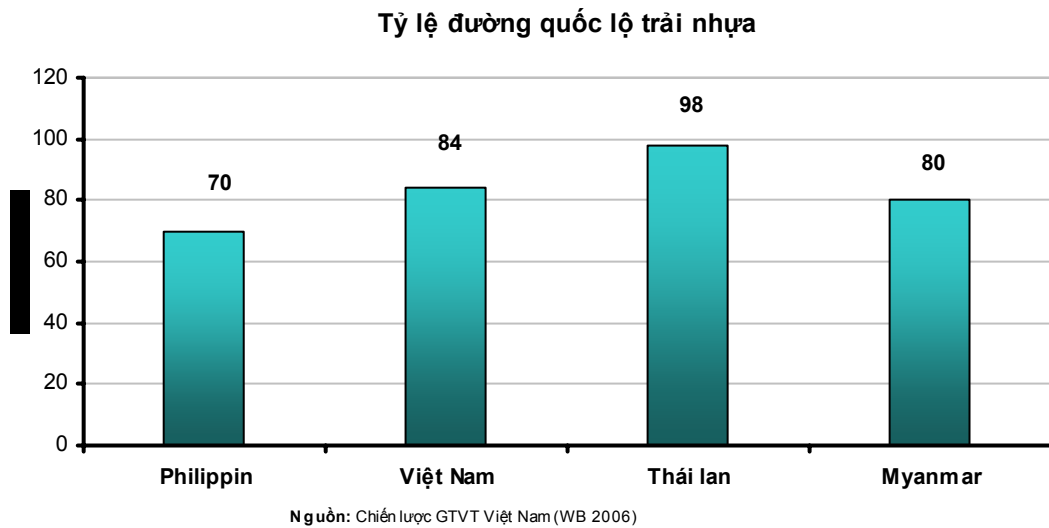
Nguyên nhân của các tồn tại, yếu kém trên chủ yếu là do hệ thống GTVT Việt Nam bị tàn phá nặng nề sau chiến tranh nhưng thực chất mới chỉ được tập trung đầu tư, cải tạo, nâng cấp từ những năm đầu thập kỷ 90; Thiếu vốn để cải tạo, xây dựng kết cấu hạ tầng; Trình độ tổ chức quản lý vận tải chưa đáp ứng được nhu cầu; Chậm đổi mới về cơ chế, chính sách phát triển công nghiệp GTVT. Bên cạnh đó, điều kiện khí hậu và thiên nhiên khắc nghiệt luôn tác động gây ra những hậu quả tiêu cực, ảnh hưởng đến nhịp độ phát triển GTVT.

3. Tình hình về hệ thống đường bộ của Việt Nam

Hệ thống đường bộ Việt Nam có tổng chiều dài gần 220.000 km bao gồm đường cao tốc, đường quốc lộ, đường nội thị, đường liên tỉnh, đường nông thôn và đường đặc biệt khác.

Mạng lưới đường bộ hiện tại chủ yếu dựa trên hệ thống 15.000 km đường quốc lộ chiếm 6,8% toàn hệ thống. Tỷ lệ quốc lộ được trải nhựa là chỉ tiêu thể hiện chất lượng của mạng lưới đường bộ huyết mạch. Tỷ lệ này ở Việt Nam tăng từ 61% năm 1997 đến hiện nay là trên 84%, ngang bằng với các nước trong khu vực. Sự cải thiện chất lượng đường bộ này chủ yếu từ việc xây dựng hệ thống đường mới hơn là do bảo trì đường hiện có.

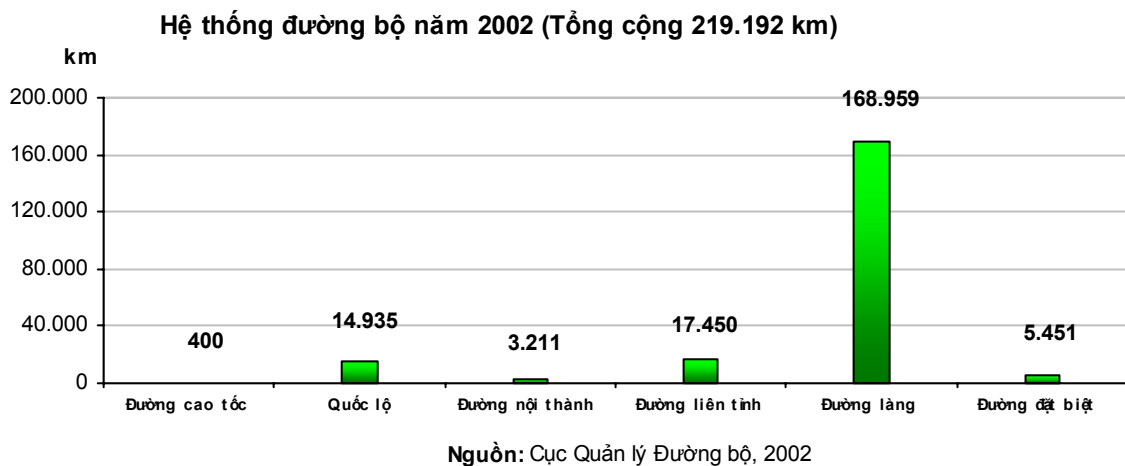
Hình 2.1: Tỷ lệ đường quốc lộ trải nhựa của một số nước lân cận năm 2005



Quốc lộ 6 làn xe được xem là tiêu chuẩn cao nhất. Từ năm 1999 đến 2002, số lượng quốc lộ có 4 làn xe tăng gần gấp đôi từ 2% đến 3,9% toàn hệ thống. Đường 2-3 làn xe tăng từ 36% đến 66%. Chất lượng đường bộ được cải thiện làm tăng tốc độ trung bình của các loại xe.

Tuy nhiên, nhìn chung hệ thống đường đang trong tình trạng chất lượng trung bình và chưa đồng bộ. Số cầu trên quốc lộ có tải trọng không đồng cấp với đường còn khá nhiều, điều này làm ảnh hưởng đến năng lực hoạt động của các doanh nghiệp vận tải.

Hình 2.2: Hệ thống đường bộ Việt Nam năm 2002



Cùng với sự phát triển vượt bậc của nền kinh tế Việt Nam trong những năm gần đây (GDP tăng 8,4% năm 2005), nhu cầu đi lại của người dân cũng sẽ tăng cao, điều này đặt ra các thách thức cho sự phát triển cơ sở hạ tầng giao thông vận tải đảm bảo phục vụ tốt cho phát triển kinh tế. Cam kết gia tăng chi tiêu của chính phủ Việt Nam cho phát triển hạ tầng đường bộ từ mức hiện tại 2,3% lên 3,5% GDP vào năm 2010 là tín hiệu tích cực hỗ trợ cho hoạt động vận chuyển hành khách liên tỉnh.

Mạng lưới đường cao tốc được đẩy mạnh mở rộng và nâng cấp: Bộ GTVT đã phê chuẩn chiến lược dài hạn cho việc phát triển mạng lưới đường giao thông, đặc biệt là chương trình phát triển mạng lưới đường cao tốc Việt Nam với mục tiêu xây dựng 2000km đường cao tốc mới và 1000 km quốc lộ mới vào năm 2020. Các tuyến đường cao tốc dự kiến xây dựng sẽ nối liền các trung tâm kinh tế trọng điểm như hành lang bắc nam, TPHCM, Hà Nội, Cần Thơ, Bà Rịa Vũng Tàu.

Hệ thống đường bộ (quốc lộ và đường liên tỉnh) hiện tại cũng sẽ được nâng cấp đảm bảo đáp ứng tốc độ di chuyển cao của các phương tiện.

Các nguồn tài trợ tiếp tục gia tăng từ các nguồn vốn ODA và các tổ chức tài chính quốc tế khác như ngân hàng thế giới WB, ngân hàng phát triển Châu á ADB thể hiện mối quan tâm lớn đến sự phát triển hệ thống hạ tầng ở Việt Nam.

Các bến xe đang được Nhà nước sở hữu và vận hành với định hướng chuyển đổi các đơn vị này thành đơn vị cổ phần để nhằm gia tăng chất lượng dịch vụ tại bến và tạo thêm tiện ích cho khách hàng. Hầu hết đều đang trong quá trình nâng cấp cơ sở nhằm cung cấp chất lượng tốt hơn cho hành khách. Bến xe miền Đông và miền Tây là 2 cửa ngõ chính ra vào thành phố Hồ Chí Minh đều đã tiến hành nâng cấp nhà ga và bến đậu.

Với việc áp dụng thông tư 13 của Chính phủ, từ năm 2002 đã kéo lùi số lượng tai nạn giao thông mặc dù con số này tăng trung bình 9,2% hàng năm trong giai đoạn 1999 — 2002. Các biện pháp bao gồm giáo dục nâng cao ý thức chấp hành luật lệ giao thông, kiểm tra lái xe, đăng kiểm xe, củng cố hiệu lực thi hành của luật

giao thông, kiểm soát cấp phép lái xe, nâng cấp mặt đường và hạn chế tốc độ giao thông.

4. Vai trò của ngành vận tải đường bộ trong nền kinh tế quốc dân

Ngành vận tải đường bộ có tác động lớn đến sự phát triển của các ngành, các lĩnh vực kinh tế xã hội của đất nước. Vận chuyển đường bộ cũng là nhân tố quan trọng để hình thành các trung tâm du lịch, thương mại, dịch vụ hiện đại.

Ngành giao thông vận tải đường bộ là ngành kinh tế có hiệu quả, góp phần tạo nguồn thu cho ngân sách nhà nước, tạo nhiều công ăn việc làm cho người lao động trên toàn quốc.

Vận chuyển đường bộ là nhân tố quan trọng kết nối các vùng miền của đất nước, tạo ra và đảm bảo sự giao thương giữa các vùng miền vì có những nơi đường sắt, đường thủy hay đường hàng không không thể vươn tới được.

5. Tổng quan về dịch vụ vận tải hành khách liên tỉnh

5.1. Bốn phương thức vận chuyển

Thị trường vận chuyển hành khách của Việt Nam có hai đặc trưng tiêu biểu: nhạy cảm cao về giá và chi phí chuyển đổi thấp giữa 4 phương tiện đường bộ, đường hàng không, đường thủy và đường tàu hỏa. Giao thông đường bộ là phương thức phổ biến nhất chiếm 70% lượng hành khách vận chuyển nhờ sự tiếp cận dễ, chi phí thấp, mạng lưới trạm khắp nơi. Tuy nhiên đối với những chặng đường dài thì hàng không sẽ là một lựa chọn cạnh tranh do thời gian rút ngắn và tiện lợi hơn, đặc biệt là sau sự xuất hiện của các hãng hàng không giá rẻ như Tiger Airways của Singapore, JetStar, cước vận chuyển sẽ giảm.

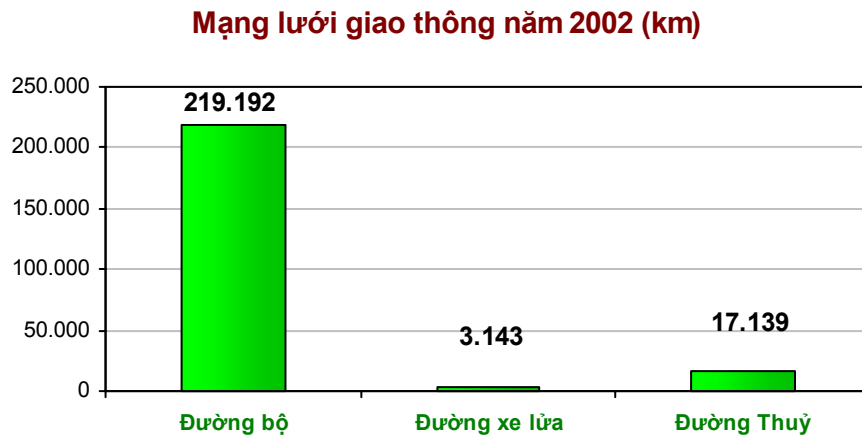
Đường bộ luôn là phương pháp vận chuyển phổ biến nhất cho hành khách và hàng hoá nhờ vào mạng lưới trung chuyển rộng lớn phủ khắp các tỉnh thành và sự phát triển không ngừng của hệ thống đường xá.

Đường xe lửa và đường thủy vẫn giữ vai trò chủ đạo cho việc vận chuyển hàng hoá nhờ vào chi phí cạnh tranh mặc dù khả năng tiếp cận không dễ. Việc nâng cấp và cải thiện dịch vụ vận chuyển hành khách bằng đường xe lửa đòi hỏi rất nhiều đầu tư và nhiều thời gian.

Đối với các chặng đường dài (trên 1000km) hoặc các chặng quốc tế, đường hàng không được ưa chuộng nhất vì tiết kiệm thời gian, thoải mái và chất lượng dịch vụ. Vì vậy, một khi xuất hiện ở Việt Nam, các hãng máy bay giá rẻ có thể lấy đi một số khách hàng từ giao thông đường bộ. Tuy nhiên, hiện tượng này sẽ giới hạn chủ yếu đối với các tuyến quốc tế vì các tuyến trong nước được các hãng hàng không nội địa kiểm soát và giá vé vẫn còn khá cao.

Sự lựa chọn của hành khách đang chuyển từ giá rẻ sang chất lượng dịch vụ cao và giá phải chăng. Do vậy, dịch vụ vận chuyển hành khách sẽ phải cải tiến chất lượng dịch vụ để giữ vững thị phần của mình.

Hình 2.3: Mạng lưới giao thông Việt Nam năm 2002



Nguồn: Bộ giao thông vận tải Việt Nam 2002

5.2. Dịch vụ vận chuyển hành khách liên tỉnh

Cùng với mức tăng trưởng kinh tế cao, nhu cầu vận tải đường bộ tăng trưởng khá cao với tốc độ tăng lượng luân chuyển hành khách (hành khách.km) trung bình 8,2% trong giai đoạn 2000 — 2004 với 70% nhu cầu tập trung ở Nam Trung Bộ và Nam Bộ.

Để đáp ứng nhu cầu vận chuyển ngày càng tăng, thị trường vận tải hành khách liên tỉnh hiện nay có sự tham gia của khoảng 900 doanh nghiệp nhưng quy mô nhỏ, lẻ, khả năng cạnh tranh khiêm tốn, hiệu suất khai thác phương tiện hạn chế. Các doanh nghiệp đứng trước áp lực cạnh tranh vì thiếu vốn đổi mới phương tiện sau khi Việt Nam gia nhập WTO.

Tốc độ tăng trưởng vận tải đường bộ giai đoạn 1996 — 2005 cao nhưng không đồng đều: Trong vòng 10 năm qua, vận tải đường bộ đạt tốc độ tăng trưởng khá cao. Vận tải hàng hoá tăng trưởng bình quân hàng năm 13,5% đầu phương tiện, đặc biệt vận tải hành khách tăng trưởng gần 26% đầu phương tiện và 9% tổng số ghế ngồi.

Bảng 2.1: Tốc độ tăng trưởng vận tải đường bộ 1996 □ 2005

	Số lượng xe	Trọng tải hoặc tổng số chỗ
Hành khách	26,0%	9%
Hàng hoá	13,5%	15%

Nguồn: Bộ giao thông vận tải

Hầu hết các công ty đều có quy mô nhỏ và vừa. Trong 900 công ty và 20.000 đơn vị cá nhân hoạt động trong lĩnh vực chuyển hành khách, có khoảng 30% ở cỡ nhỏ (ít hơn 5 xe) và không ít xe vẫn còn dạng là của hợp tác xã.

Các phương tiện giao thông khá đa dạng về chủng loại, tên hiệu nhưng thời gian sử dụng trung bình khá cao. Hiện có khoảng 170.000 xe chở hành khách, 200.000 xe chở hàng hoá và 50.000 xe cho các mục đích đặc biệt khác. Trong số này, khoảng 50% có thời gian vận hành trên 10 năm, mỗi năm nhu cầu thay mới là khoảng 20.000 xe.

Sức cạnh tranh của các doanh nghiệp còn kém do hạn chế trong quy mô và thiếu vốn để đổi mới phương tiện. Ngoài ra, vì ham muốn lợi nhuận một số công ty cung cấp dịch vụ kém chất lượng làm ảnh hưởng đến niềm tin của khách hàng và uy tín của công ty.

Do ảnh hưởng rộng lớn đối với nền kinh tế, giá cước đi lại liên tỉnh hiện được kiểm soát bởi Chính phủ, điều này gây không ít khó khăn cho các doanh nghiệp vận tải hành khách trong bối cảnh giá xăng dầu liên tục tăng.

Hệ thống các nhà ga xe lửa, bến xe buýt tại các thành phố và tỉnh thành vẫn còn phân tán, chưa được tập trung thành các đầu mối trung chuyển. Điều này hạn chế khách hàng di chuyển kết hợp bằng nhiều phương tiện liên hoàn.

Thị hiếu của khách hàng thay đổi từ nhạy cảm cao về giá chuyển sang chú trọng nhiều hơn về chất lượng phục vụ.

Số lượng nhà cung cấp dịch vụ nhiều cho phép khách hàng có nhiều lựa chọn, vì thế thương hiệu của các công ty vận tải phải được xây dựng dựa trên cơ sở đảm bảo các điều kiện sau:

- Chất lượng phương tiện tốt.
- Dịch vụ cộng thêm trên phương tiện tốt.
- Đúng giờ, an toàn.
- Tiếp đón, phục vụ thân thiện.
- Mạng lưới phục vụ rộng khắp.

2.3 Giới thiệu vài nét về công ty cổ phần Mai Linh

2.2.1 Quá trình hình thành và phát triển

Ngày 12 tháng 7 năm 1993 công ty trách nhiệm hữu hạn Mai Linh được thành lập, văn phòng đặt tại kiốt 64 Nguyễn Huệ, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh.

Ban đầu hoạt động giới hạn trong phạm vi TP. Hồ Chí Minh với các lĩnh vực kinh doanh:

- Xe cho thuê phục vụ khách văn phòng và khách du lịch theo hợp đồng từng chuyến, ngày và hợp đồng dài hạn.
- Dịch vụ du lịch, dịch vụ visa, dịch vụ passport, photo copy.

Sau 2 năm (từ 1995 đến 1997), Công ty Mai Linh đã cho ra đời liên tục 04 xí nghiệp taxi: Sài Gòn taxi, Chợ Lớn taxi, Gia Định taxi, M.taxi và thật sự chiếm lĩnh thị trường Taxi khu vực Thành phố Hồ Chí Minh.

Cuối năm 1997, Công ty Mai Linh bắt đầu mở rộng thị trường sang các thành phố khác, tạo thành một mạng lưới cung cấp dịch vụ vận tải hành khách công cộng bằng taxi trải dài từ Bắc vào Nam.

Đến ngày 06 tháng 6 năm 2002 công ty trách nhiệm hữu hạn Mai Linh được chuyển thành công ty cổ phần Mai Linh, với số vốn điều lệ là 68 tỷ VNĐ.

Mai Linh đã hình thành nên 8 nhãn hiệu taxi: Sài Gòn taxi, Chợ Lớn taxi, Gia Định taxi, Mtaxi, Deluxe taxi, VNTaxi, Sài Gòn Sun taxi và Taxi 30 hoạt động tại khu vực thành phố Hồ Chí Minh và bên cạnh đó đã phát triển nhãn hiệu Mtaxi, Deluxe taxi ra 47 tỉnh thành trong và ngoài nước (Cambodia), với tổng số đầu xe

lên tới hơn 3000 chiếc, giải quyết công ăn việc làm cho khoảng 10.000 lao động trên cả nước. Đến năm 2005, công ty đưa vào cung cấp dịch vụ vận chuyển hành khách liên tỉnh theo tuyến cố định với nhãn hiệu Mai Linh Express.

Từ một doanh nghiệp quy mô nhỏ, công ty cổ phần Mai Linh đã và đang không ngừng đa dạng hoá sản phẩm, mở rộng ngành nghề, dịch vụ và địa bàn kinh doanh. Hiện nay, Mai Linh phát triển một cách toàn diện ở 8 nhóm ngành nghề kinh doanh:

- Mai Linh vận tải: taxi, xe cho thuê, xe khách liên tỉnh chất lượng cao Mai Linh Express, trung tâm sửa chữa, trung đại tu ô tô.

- Mai Linh du lịch: du lịch lữ hành, đại lý bán vé máy bay, dịch vụ VIP.

- Mai Linh thương mại: kinh doanh xuất nhập khẩu, đại lý ô tô, đại lý hàng hoá, kinh doanh bán lẻ xăng dầu.

- Mai Linh tài chính: phát triển thẻ thanh toán, thẻ đa năng liên kết với các ngân hàng, kinh doanh chứng khoán, thu đổi ngoại tệ và các dịch vụ tài chính khác.

- Mai Linh xây dựng: xây dựng các công trình dân dụng, công nghiệp, kinh doanh bất động sản.

- Mai Linh công nghệ thông tin và truyền thông: kinh doanh vật tư thiết bị thông tin, viễn thông và ứng dụng công nghệ thông tin vào quản lý thông tin.

- Mai Linh đào tạo: huấn luyện đào tạo tư vấn cán bộ quản lý, nhân lực nội vụ, trường trung học dân lập nghiệp vụ Mai Linh, trung tâm tư vấn du học và giới thiệu việc làm.

- Mai Linh tư vấn và quản lý: tư vấn, quản lý chất lượng thương hiệu, thiết kế in ấn quảng cáo, dịch vụ bảo vệ an ninh, dịch vụ y tế chăm sóc sức khoẻ.

Trong tiến trình hội nhập kinh tế thế giới, với phương châm “an toàn, chất lượng, mọi lúc, mọi nơi”, Mai Linh đang nỗ lực từng giờ, từng ngày, tiến dần đến mục tiêu lớn là phát triển bền vững, trở thành tập đoàn kinh tế tư nhân đa ngành, đa nghề, ngang tầm khu vực và đạt chuẩn quốc tế.

Sau hơn 13 năm hình thành và phát triển, Mai Linh đã đạt được nhiều thành quả đáng khích lệ:

- Năm 2001: Mai Linh là đơn vị vận tải ngoài quốc doanh đầu tiên xây dựng và có chứng nhận ISO 9001 : 2000.

- Năm 2002: Mai Linh nhận cúp vàng “Top ten thương hiệu Việt” ngành giao thông vận tải.

- Năm 2003: Mai Linh nhận giải thưởng “thương hiệu mạnh” (báo Kinh tế Việt Nam tổ chức) do bạn đọc bình chọn và giải thưởng “ Sao Vàng Đất Việt”.

- Năm 2004: Mai Linh nhận Cup vàng “Top ten thương hiệu Việt” ngành giao thông vận tải và được trung tâm sách kỷ lục Việt Nam xác nhận là doanh nghiệp có nhiều taxi nhất Việt Nam.

- Năm 2005: Mai Linh nhận giải thưởng “Thương hiệu mạnh”, nhận Cup vàng “Top ten thương hiệu Việt” ngành giao thông vận tải và giải thưởng “Sao Vàng Đất Việt”.

- Năm 2006: Mai Linh nhận giải thưởng “Thương hiệu mạnh”, giải thưởng “Thương hiệu Du lịch Việt yêu thích” dành cho dịch vụ taxi, giải thưởng “Chất lượng Việt Nam” và giải thưởng “Thương hiệu nổi tiếng”.

Ngoài hoạt động và phát triển kinh doanh, công ty cổ phần Mai Linh luôn luôn ý thức thực hiện trách nhiệm tri ân đối với xã hội. Mỗi cán bộ nhân viên luôn sẵn sàng tham gia các chương trình nhân đạo, từ thiện xã hội, xây dựng nhà tình thương, tình nghĩa, vào tháng 5 năm 2004 với chương trình “Thăm lại chiến trường xưa” Mai Linh đã tổ chức miễn phí cho 500 cựu chiến binh và thân nhân vào dịp kỷ niệm 50 năm chiến thắng Điện Biên Phủ; tháng 9/2004 Mai Linh tài trợ cùng với Hội chữ thập đỏ thành phố Hồ Chí Minh tổ chức chương trình “Hàn gắn nỗi đau, thắp lên niềm hy vọng” dành cho các nạn nhân chất độc màu da cam; tháng 4/2005 với chương trình “Vang mãi khúc quân hành” tổ chức miễn phí cho 1000 cựu chiến binh, cựu quân nhân ở 64 tỉnh thành trong cả nước hội ngộ tại Sài Gòn sau tròn 30 năm thống nhất đất nước; □

2.2.2 Cơ cấu tổ chức bộ máy hoạt động của công ty cổ phần Mai Linh

Hoạt động của công ty cổ phần Mai Linh trải dài trên 47 tỉnh thành trên cả nước, theo mô hình công ty mẹ — con, Mai Linh có tất cả 72 công ty con, 27 trung

tâm, chi nhánh trực thuộc và Mai Linh Express thuộc 8 khối ngành nghề trên 8 khu vực của cả nước:

Công ty cổ phần Mai Linh thực hiện 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; vận tải hàng khách đường thủy nội địa ngang sông, qua biên giới Việt Nam, ” theo trên giấy phép đăng ký kinh doanh số 4103001038 ngày 06 tháng 06 năm 2002 do sở kế hoạch đầu tư TPHCM cấp.

Công ty có tư cách pháp nhân theo luật Việt Nam, có điều lệ tổ chức hoạt động, bộ máy quản lý và điều hành vốn và tài sản, chịu trách nhiệm các khoản nợ trong phạm vi số vốn góp, có con dấu, được mở tài khoản tại các ngân hàng trong và ngoài nước, lập bảng tổng kết tài sản, trích lập các quỹ theo quy định.

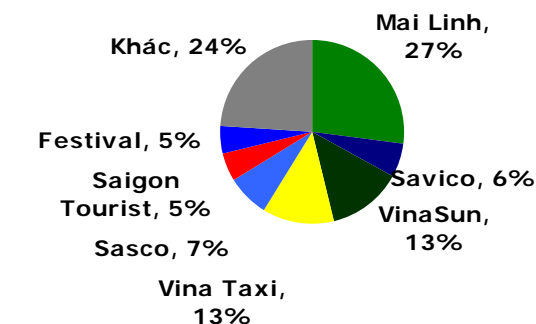
Cơ cấu tổ chức của công ty được chia thành 08 khối ngành nghề: Khối Mai Linh vận tải. Khối Mai Linh du lịch, Khối Mai Linh thương mại, Khối Mai Linh tài chính, Khối Mai Linh xây dựng, Khối Mai Linh công nghệ thông tin và truyền thông, Khối Mai Linh đào tạo, Khối Mai Linh tư vấn và quản lý.

2.2.3 Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần Mai Linh

2.2.6.1. Môi trường và lợi thế kinh doanh của Mai Linh

Mai Linh luôn là công ty dẫn đầu trên thị trường taxi và đang tiến hành mở rộng tầm bao phủ toàn quốc bằng cách phát triển mạng lưới vận tải hàng khách liên tỉnh. Thị phần của Mai Linh thể hiện qua hình vẽ sau:

Hình 2.4: Thị phần thị trường taxi của Mai Linh năm 2005



Nguồn: Ban kế hoạch đầu tư và nghiên cứu phát triển Mai Linh

So với các hãng khác thì thị phần của Mai Linh chiếm nhiều nhất, chiếm 27% thị trường, trong khi đó Vina taxi còn gọi là taxi vàng chỉ chiếm 13%, Vina Sun 13%, Sasco chiếm 7%.

Vào tháng 8 năm 2006, thương hiệu Festival taxi thuộc Công Ty Du Lịch Thanh Niên của Trung Ương Đoàn chính thức được sáp nhập và trở thành 1 nhãn hiệu taxi của Mai Linh, thị phần của Festival chiếm 5%.

So với các đối thủ cạnh tranh Mai Linh có rất nhiều điểm mạnh, thể hiện:

- Thương hiệu kinh doanh có uy tín trên thị trường.
- Mạng lưới xe buýt liên tỉnh phủ khắp vùng Tây Nam Bộ xung quanh Cần Thơ và TPHCM. Hoạt động hiện tại của Mai Linh cung cấp những dịch vụ tốt, có kinh nghiệm về quản lý, điều hành, tuyển dụng, phục vụ.
- Mạng lưới taxi hiện tại phủ khắp 47 tỉnh thành trong cả nước, hỗ trợ tích cực cho các hoạt động kinh doanh tiếp thị, bảo trì bảo dưỡng và sự ủng hộ của chính quyền của địa phương.
- Chất lượng phương tiện mới đảm bảo.
- Cạnh tranh chủ yếu trên chất lượng phục vụ.
- Có kinh nghiệm bảo trì phương tiện vận chuyển.
- Có hệ thống tuyển dụng và đào tạo tốt.
- Chấp hành tốt pháp luật.

2.2.6.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần Mai Linh

Để có cơ sở khách quan trong việc đánh giá hoạt động của công ty cổ phần Mai Linh, ta xem xét những kết quả về mặt tài chính trong các năm vừa qua.

Bảng 2.2: Kết quả hoạt động kinh doanh của Mai Linh qua các năm

Đơn vị tính: đồng

CHỈ TIÊU	Ma số	NĂM 2004	NĂM 2005	9 THÁNG ĐẦU NĂM 2006
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	204.654.756.255	240.069.213.427	180.060.860.348
Các khoản giảm trừ (03=04+05+06+07)	03	1.432.308.216	1.861.194.669	2.405.987.917
- Chiết khấu thương mại	04	1.432.308.216	1.861.194.669	2.405.987.917
- Giảm giá hàng bán	05			
- Hàng bán bị trả lại	06			
- Thuế tiêu thu đặc biệt, thuế xuất khẩu, thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp phải nộp	07			
1. Doanh thu thuần (10=01-03)	10	203.222.448.039	238.208.018.758	177.654.872.431
2. Giá vốn hàng bán	11	132.148.532.493	150.949.494.860	100.870.375.359
3. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)	20	71.073.915.546	87.258.523.898	76.784.497.072
4. Doanh thu hoạt động tài chính	21	414.890.915	6.945.418.682	992.665.292
5. Chi phí tài chính	22	21.826.440.818	40.209.726.249	32.035.830.176
- Trong đó: lãi vay phải trả	23	21.826.440.818	40.209.726.249	32.035.830.176
6. Chi phí bán hàng	24	5.068.059.663	1.691.818.477	1.203.657.025
7. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	38.643.359.837	42.779.554.496	37.047.809.096
8. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh [30=(20+(21-22)-(24+25)]	30	5.950.946.143	9.522.843.358	7.489.866.067
9. Thu nhập khác	31	2.157.434.450	21.756.514.293	10.544.396.302
10. Chi phí khác	32	338.489.009	22.790.227.025	10.390.779.020
11. Lợi nhuận khác (40=31-32)	40	1.818.945.441	(1.033.712.732)	153.617.282
12. Tổng lợi nhuận trước thuế (50=30+40)	40	7.769.891.584	8.489.130.626	7.643.483.349
13. Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp	51	2.175.569.644	2.376.956.575	2.140.175.338
14. Lợi nhuận sau thuế (60=50-51)	60	5.594.321.940	6.112.174.051	5.503.308.011

Nguồn: Ban tài chính kế toán Mai Linh

Qua bảng báo cáo trên ta thấy lợi nhuận Mai Linh đạt được tăng qua các năm. Năm 2004 công ty đạt lợi nhuận là 5.594.321.940 đồng, đạt tỉ lệ 8,2% so với vốn điều lệ. Năm 2005 lợi nhuận đạt 6.112.174.051 đồng, đạt tỉ lệ gần 9% so với vốn điều lệ, đạt 109,26% so với năm 2004. Kết quả 9 tháng đầu năm 2006 lợi nhuận đạt được 5.503.308.011 đồng đạt tỉ lệ 90,04% so với lợi nhuận đạt được năm 2005.

Trong tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thì giá vốn hàng bán chiếm hơn một nửa, chi phí tài chính khá cao, chủ yếu là trả lãi vay cho các ngân hàng, các công ty tài chính, lãi vay cá nhân.

Chi phí quản lý doanh nghiệp cũng chiếm khá nhiều. Do đó lợi nhuận năm 2004 chỉ đạt mức 1,72% so với tổng tài sản Mai Linh (427.134.205.513 đồng), năm 2005 đạt 1,1% so với tổng tài sản Mai Linh (557.193.334.647 đồng), 9 tháng đầu năm 2006 đạt 0,93% so với tổng tài sản Mai Linh (592.123.654.526 đồng).

Với mức tăng lợi nhuận qua các năm cho thấy công ty có triển vọng phát triển tốt, lợi nhuận đạt được qua các năm tăng theo xu hướng lành mạnh.

2.2.4 Thực trạng về đội xe Mai Linh Express

2.2.4.1 Giới thiệu chung về Mai Linh Express

Mai Linh bắt đầu dịch vụ vận chuyển liên tỉnh từ quý II/2004, đến tháng 6/2006 Mai Linh đã có 200 xe buýt hoạt động trên 21 tuyến, chủ yếu ở khu vực Nam Bộ xung quanh trạm trung chuyển chính ở TPHCM, với số chuyến trung bình lên đến 464 chuyến mỗi ngày.

Mức tăng trưởng ổn định hàng năm của Việt Nam mang đến sự gia tăng về nhu cầu đi lại đảm bảo lợi nhuận cho dịch vụ vận tải liên tỉnh. Tuyến TPHCM — Cần Thơ được đưa vào hoạt động từ tháng 5/2005. Cho đến nay, tuyến đường này đã hoạt động được hơn 18 tháng và là một trong những tuyến sinh lợi nhiều nhất.

Bộ phận Mai Linh Express thuộc công ty cổ phần Mai Linh chịu trách nhiệm quản lý và phát triển các tuyến xe liên tỉnh cố định. Tại các công ty thành viên ở mỗi tỉnh thành, nhóm Mai Linh Express có 6 nhân sự tham gia điều hành hoạt động của Mai Linh Express.

Bảng 2.3: Số nhân sự điều hành Mai Linh Express

Quản lý	Số nhân viên	Ngân sách
Mai Linh Express	10 người	Mai Linh mẹ
Địa phương	6 người/tỉnh	MaiLinh Express

Nguồn: Ban tổ chức cán bộ công ty cổ phần Mai Linh.

Mai Linh sử dụng các công ty thành viên ở các tỉnh thành để xin giấy phép gia nhập vào các tuyến. Hầu hết các xe buýt của Mai Linh Express đều là xe thuê mua tài chính.

Cho tới nay, tuyến lãi nhất là tuyến TPHCM — Cần Thơ với khoảng 80 chuyến mỗi ngày, chiếm khoảng 17,24 % tổng số chuyến toàn quốc.

Hoạt động tập trung ở 4 đầu mối chính là : TPHCM; Cần Thơ; Nha Trang và Đà Nẵng. Hoạt động hiện nay chủ yếu là vận chuyển hành khách giữa 4 thành phố này.

Mai Linh thâm nhập vào thị trường miền bắc bằng việc liên doanh với công ty Bắc á để khai thác tuyến đường Hà Nội — Hải Phòng. Tuyến này được xem là mang lại lợi nhuận cao ở miền Bắc nhờ vào nhu cầu di chuyển cao giữa hai thành phố lớn nhất của khu vực này.

Bảng 2.4: Số xe, số tuyến hoạt động trên các vùng của Mai Linh Express năm 2006

Vùng	Số tuyến	Số xe	Số chuyến mỗi ngày
TPHCM	11	123	286
Tây Nam	4	26	72
Miền Trung	4	16	46
Cao Nguyên	0	0	0
Hà Nội và Trung Bắc Bộ	2	35	60
Tổng cộng	21	200	464

Nguồn: Báo cáo tổng hợp của Mai Linh Express.

Dịch vụ xe khách liên tỉnh Mai Linh hoạt động chủ yếu từ bến đến bến tức là khách hàng phải được đón và đưa đến những trạm và bến nhất định. Ngoài ra, xe còn đón và đưa khách đến các địa điểm gần các trạm xe, có các xe trung chuyển để

đưa khách từ trạm ra đến bến xe như ở TPHCM đưa khách từ trạm Lê Hồng Phong ra bến xe miền Tây và ngược lại,... và không dừng đón khách dọc đường nếu khách chưa đặt chỗ trước.

Bảng 2.5: Quy trình hoạt động Mai Linh Express

Từ bến đến bến	Giải thích	Quản lý
Đón khách	Mai Linh đón khách ở bến và nhiều điểm khác nhau nếu quý khách có đặt chỗ trước.	Mai Linh địa phương
Bán vé	Mai Linh có quầy bán vé ở bến xe, và có bán vé tại các trạm xe.	Mai Linh địa phương
Khởi hành	Tài xế, 1 nhân viên phục vụ (nước, khăn lạnh,...)	Mai Linh địa phương
Điểm dừng chân tạm thời	Mai Linh hợp tác với các quán ăn có uy tín để cung cấp các điểm dừng chân tạm thời trong các chuyến đi dài.	Mai Linh mẹ
Điểm đến	Đến bến xe đầu cuối, Mai Linh sắp xếp xe để đưa hành khách đến điểm cuối cùng.	Mai Linh địa phương
Bảo trì, tu dưỡng	Ngừng tại các trạm để đổ thêm xăng, bảo dưỡng xe	Mai Linh địa phương

Nguồn: Báo cáo tổng hợp của Mai Linh Express

Vùng cạnh tranh của Mai Linh so với các đối thủ thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.6: Vùng cạnh tranh của Mai Linh năm 2006

Các đối thủ cạnh tranh	Khu vực cạnh tranh
Mai Linh	Toàn quốc
Tô Châu	Miền nam
Công ty cổ phần Sài Gòn	Miền nam
Kim Hương	Miền nam
Rạng Đông	Đông Nam Bộ
Bắc á	Miền bắc
Hoàng Long	Miền bắc
Thuận Thảo	Miền trung

Nguồn: Ban kế hoạch đầu tư và nghiên cứu phát triển Mai Linh

Tóm tắt về tình hình của một số đối thủ cạnh tranh chủ yếu của Mai Linh:

Bảng 2.7: Tóm tắt một số đối thủ cạnh tranh chính của Mai Linh

Đơn vị	Thành lập	Mạng lưới	Quy mô đầu tư
Mai Linh	<ul style="list-style-type: none">- Ra đời 1993 tại TPHCM.- Có 72 thành viên hoạt động trên 47 tỉnh thành cả nước.- Hoạt động trên 8 lĩnh vực.- Hơn 10.000 nhân viên	<ul style="list-style-type: none">- Tây Nam Bộ- Một phần Đông Nam Bộ- Một phần Trung Bộ- Một phần Bắc bộ	<ul style="list-style-type: none">- 200 xe Ford Transit 16 chỗ.- Chuẩn bị đầu tư thêm 500 xe.- Kế hoạch xây dựng 50 trạm dừng chân.
Thuận Thảo	<ul style="list-style-type: none">- Ra đời năm 1997	<ul style="list-style-type: none">- Tây Nguyên- Duyên hải miền Trung	<ul style="list-style-type: none">- 82 xe 45 chỗ.- 1 bến xe ở Tuy Hoà (công ty tư nhân đầu tiên sở hữu bến xe).- 1 điểm du lịch sinh thái.
Rạng Đông		<ul style="list-style-type: none">- Đông Nam Bộ- Một phần Tây Nguyên	<ul style="list-style-type: none">- 2006, đội xe mới trang bị gồm Mer — Sprinter và Ford Transit 16 chỗ.- Tháng 4/2006 xây dựng 1 trạm dừng chân ở Đồng Nai.
Hoàng Long		<ul style="list-style-type: none">- Miền Bắc	<ul style="list-style-type: none">- 40 xe mới từ Hàn Quốc

Nguồn: Ban kế hoạch đầu tư và nghiên cứu phát triển Mai Linh

So với các đối thủ thì khu vực hoạt động kinh doanh của Mai Linh là lớn nhất, trải dài trên toàn quốc, các hãng khác chỉ hoạt động trên một vùng miền của đất nước. Đây là lợi thế rất tốt của Mai Linh để chiếm lĩnh thị trường.

Mai Linh cũng là đơn vị có số tổng số xe nhiều nhất. Tuy nhiên, vì địa bàn hoạt động lớn nên số xe cho từng tuyến là còn ít. Mai Linh đang có kế hoạch đầu tư thêm 500 xe và kế hoạch xây dựng 50 trạm dừng chân trên cả nước đã được Nhà nước cho phép và phê duyệt,

2.2.4.2 Kết quả hoạt động của Mai Linh Express trong thời gian qua

Mặc dù chỉ vừa mới triển khai dịch vụ trong thời gian hơn 1 năm nhưng các số liệu tài chính cho thấy sự tăng trưởng mạnh mẽ. Từ đầu năm đến nay số xe tăng

từ 96 xe lên 200 xe, doanh thu 9 tháng đầu năm 2006 tăng 3,4 lần, nâng tổng doanh thu tính đến hết 9 tháng đầu năm 2006 đạt hơn 51 tỷ VNĐ, lợi nhuận trước thuế đạt trên 4,3 tỷ VNĐ.

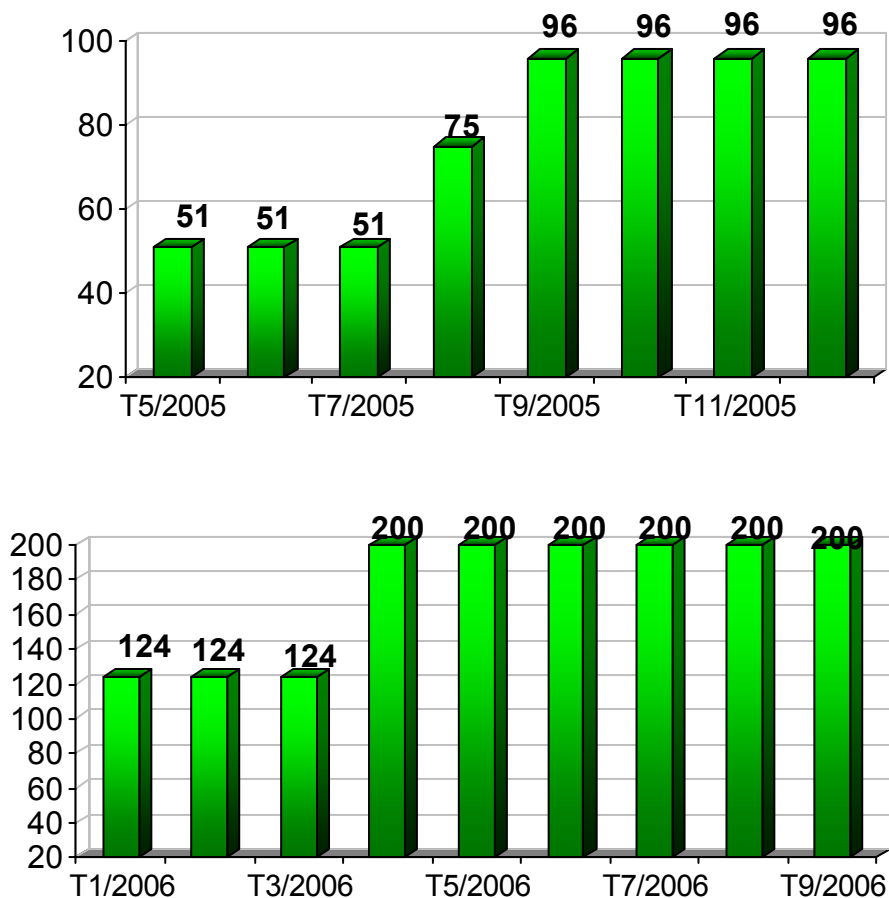
Số xe đang hoạt động của Mai Linh Express qua các tháng như sau:

Bảng 2.8: Số xe hoạt động của Mai Linh Express

Năm 2005		Năm 2006	
Tháng	Số xe	Tháng	Số xe
5	51	1	124
6	51	2	124
7	51	3	124
8	75	4	200
9	96	5	200
10	96	6	200
11	96	7	200
12	96	8	200
		9	200

Nguồn: Báo cáo của Mai Linh Express đến tháng 9/2006.

Hình 2.5: Hình biểu thị số xe hoạt động qua các tháng của Mai Linh Express



Số xe qua các tháng trong năm 2005 và 2006 tăng lên, tháng 5/2005 có 51 xe, đến tháng 8 tăng lên là 75 xe và đến tháng 9 là 96 xe. Đến tháng 1/2006 số xe là 124 xe, tăng 28 xe. Và đến tháng 4/2006 tăng thêm 76 xe làm tăng tổng số xe hiện có lên 200 xe. Đây là một sự nỗ lực đáng kể của công ty Mai Linh, vì bên cạnh việc phát triển đội xe Mai Linh Express thì Mai Linh còn phải đầu tư đổi mới phương tiện cho hệ thống xe taxi.

Một số kết quả đạt được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.9: Kết quả hoạt động của Mai Linh Express đến tháng 9/2006

Đơn vị: triệu VNĐ

Chỉ tiêu	8 tháng/2005	9 tháng/2006	Tổng cộng	Tỉ trọng
Doanh thu	14.638	51.034	65.672	100%
Lương	729	3.955	4.684	7,13%
Nhiên liệu	4.475	10.984	15.459	23,54%
Phí cầu đường	805	3.454	4.259	6,49%
Bảo trì	609	5.086	5.695	8,67%
Thuê xe	5.909	15.679	21.588	32,87%
CPQL&BH	1.482	7.528	9.010	13,72%
LN trước thuế	629	4.348	4.977	7,58%

Nguồn: Báo cáo tài chính của Mai Linh Express.

Doanh thu 9 tháng đầu năm 2006 đạt hơn 51 tỷ tăng 3,4 lần so với 8 tháng cuối năm 2005 với số xe hiện hành lên đến 200 xe.

Lợi nhuận trước thuế trong 9 tháng đầu năm đạt hơn 4,3 tỷ tăng 6,9 lần so với 8 tháng cuối năm 2005 do tỷ lệ lợi nhuận trên doanh thu tăng dựa trên mức doanh thu tăng trưởng.

Trong 21 tuyến, tuyến TPHCM — Cần Thơ và TPHCM — Cà Mau đóng góp lợi nhuận cao nhất với tỉ lệ ghế ngồi luôn ở mức 90% trở lên.

Thuê tài chính chiếm hơn 32% tổng doanh thu, chiếm phần lớn nhất trong cơ cấu chi phí, tiếp theo là chi phí nhiên liệu chiếm hơn 23%.

Lợi nhuận hàng tháng được cải thiện phản ánh sự thành công của các tuyến sau một thời gian đi vào hoạt động đã sinh lợi cao hơn.

2.2.4.3 Thực trạng về đội xe Mai Linh Express của công ty cổ phần Mai Linh

Nhu cầu và số xe hiện có trên các tuyến của đội xe Mai Linh Express năm 2006 thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.10: Số xe hiện tại và nhu cầu đội xe Mai Linh Express đến tháng 9/2006

STT	Tên tuyến	Cự ly (km)	Số xe cần (chiếc)			Số xe hiện có (chiếc)			Số xe cần đầu tư (chiếc)		
			16 chỗ	30 chỗ	45 chỗ	16 chỗ	30 chỗ	45 chỗ	16 chỗ	30 chỗ	45 chỗ
1	TP. HCM <=> Cần Thơ	169	34	6	0	25	0	0	9	6	0
2	TP.HCM<=>Cà Mau	347	26	0	0	20	0	0	6	0	0
3	TP.HCM<=>Rạch Giá	249	18	0	0	11	0	0	7	0	0
4	TP.HCM<=>Trà Vinh	203	10	0	0	4	0	0	6	0	0
5	TP.HCM<=>Cao Lãnh	157	10	0	0	6	0	0	4	0	0
6	TP.HCM <=>Đà Lạt	308	10	4	4	8	0	0	2	4	4
7	TP.HCM<=>PhanThiết	200	5	0	0	5	0	0	0	0	0
8	TP.HCM<=>Q.Ngãi	840	6	0	4	6	0	0	0	0	4
9	TP.HCM<=>Đ.Năng	979	6	0	4	6	0	0	0	0	4
10	Cà Mau<=>Cần Thơ	178	16	2	0	16	0	0	0	2	0
11	Cần Thơ <=>Rạch Giá	116	8	0	0	4	0	0	4	0	0
12	Cần Thơ <=>Châu Đốc	117	8	0	0	6	0	0	2	0	0
13	An Giang<=>TP.HCM	250	32	0	0	32	0	0	0	0	0
15	Đà Nẵng<=> Buôn Mê Thuột	650	4	4	0	6	0	0	-2	4	0
16	Nha Trang=>Buôn Mê Thuột	185	4	0	0	4	0	0	0	0	0
17	Nha Trang <=> Đà Lạt	225	4	2	0	4	0	0	0	2	0
18	Nha Trang<=> Cam Ranh	60	4	0	0	2	0	0	2	0	0
19	Vinh <=> Đà Nẵng	475	4	0	0	4	0	0	0	0	0
20	Vinh <=> Hà Nội	291	9	0	0	9	0	0	0	0	0
21	Hà Nội <=> Hải Phòng	120	22	0	0	22	0	0	0	0	0
	Tổng Cộng		240	18	12	200	0	0	40	18	12

Nguồn: Ban kế hoạch đầu tư và nghiên cứu phát triển Mai Linh

Các phương tiện hiện tại của đội xe Mai Linh Express chủ yếu là xe Ford Transit 16 chỗ, chưa đầu tư được xe 30 và 45 chỗ. Với số xe và các tuyến hiện có, Mai Linh chưa đáp ứng được hết các nhu cầu của khách hàng đến với dịch vụ xe khách liên tỉnh của Mai Linh.

Tuyến TPHCM <-> Cần Thơ có số xe nhiều nhất là 25 xe với trung bình 80 chuyến mỗi ngày nhưng vẫn chưa đáp ứng được hết nhu cầu của khách hàng. Nhu cầu cần thêm trong năm 2006 là 9 xe để phục vụ cho tuyến này.

Tại miền Bắc chủ yếu khai thác tuyến Hà Nội — Hải Phòng với 22 đầu xe, Vinh — Hà Nội với 9 đầu xe và Vinh - Đà Nẵng với 4 đầu xe, trung bình 60 chuyến mỗi ngày.

Tại miền Trung các tuyến xe khai thác còn rất ít, do chính sách chất lượng của công ty là phục vụ đúng tuyến, không dừng đón khách dọc đường nếu khách không đặt chỗ trước, các tuyến đường không dài và do tâm lý của người dân ở đây chưa quen với việc gọi điện thoại đặt chỗ, thường là đứng dọc đường đón xe nên Mai Linh chưa khai thác được nguồn khách này. Đây cũng chính là một điểm mà Mai Linh phải quan tâm trong chiến lược phát triển kinh doanh, tiếp thị của mình.

2.2.5 Tình hình nguồn vốn và hình thức tài trợ công ty đã sử dụng trong việc phát triển đội xe Mai Linh Express

Chất lượng của dịch vụ vận tải liên tỉnh gắn liền với chất lượng phương tiện. Thời gian qua Mai Linh đã nhanh chóng mở rộng số xe mới phục vụ, từ 51 xe vào quý II/2005 đến tháng 9/2006 đã có 200 đầu xe với tổng giá trị đầu tư là 95.360.000.000 VNĐ. Chiến lược phát triển này của công ty cổ phần Mai Linh dựa vào sự tài trợ của nguồn vốn chủ sở hữu và nguồn vốn từ bên ngoài. Nguồn vốn chủ sở hữu chủ yếu do công ty tự tích lũy từ kết quả sản xuất kinh doanh. Nguồn vốn từ bên ngoài chủ yếu là các khoản vay ngân hàng và một phần lớn là vay thuê mua tài chính.

2.2.5.1. Nguồn vốn chủ sở hữu

Năm 2002, Mai Linh chuyển từ công ty trách nhiệm hữu hạn thành công ty cổ phần Mai Linh với số vốn điều lệ đăng ký là 68 tỷ VNĐ với 9 cổ đông sáng lập. Sau 6 năm hoạt động thì vốn chủ sở hữu của công ty đã tăng lên đáng kể theo xu

hướng lành mạnh, chủ yếu là vốn tự bổ sung của công ty. Tính đến cuối năm 2005, tổng nguồn vốn chủ sở hữu của công ty là 75.300.436.284 VNĐ, tăng 7.300.436.284 VNĐ so với năm 2002. Nguồn vốn được bổ sung chủ yếu được hình thành từ lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh của công ty.

Bảng 2.11: Cơ cấu vốn chủ sở hữu của Mai Linh trong các năm qua

Năm	Vốn chủ sở hữu
2002	68.000.000.000
2003	70.453.729.464
2004	73.401.013.031
2005	75.300.436.284
30/09/2006	76.808.586.324

Nguồn : Báo cáo tài chính hàng năm của Mai Linh.

Năm 2003 vốn chủ sở hữu của công ty là 70.453.729.464 đồng, đạt tỉ lệ 103,6% so với năm 2002, năm 2004 vốn chủ sở hữu là 73.401.013.031 đồng, đạt tỉ lệ 104,18% so với năm 2003, năm 2005 vốn chủ sở hữu là 75.300.436.284 đồng, đạt tỉ lệ 102,59% so với năm 2004, tính đến 30/09/2006 thì vốn chủ sở hữu của Mai Linh đạt 76.808.586.324 đồng, đạt tỉ lệ 102% so với năm 2005.

Qua bảng và phân tích trên cho thấy vốn chủ sở hữu của Mai Linh trong thời gian qua đã có mức tăng trưởng khá. Sự tăng trưởng của vốn chủ sở hữu thể hiện công ty có năng lực và tiềm năng phát triển.

Xét về nguồn hình thành, nguồn chủ đạo đóng góp vào sự tăng trưởng vốn chủ sở hữu là từ vốn tự bổ sung từ lợi nhuận của hoạt động kinh doanh. Đây là đặc điểm nội tại có ý nghĩa trong việc đánh giá sự phát triển của công ty. Tổng nguồn vốn chủ sở hữu của công ty tương đương với gần 160 xe Ford Transit.

Trong hai năm qua, vốn chủ sở hữu dùng để phát triển đội xe của Mai Linh Express còn rất ít, chủ yếu chỉ để làm một phần nguồn vốn đối ứng cho các hợp đồng vay vốn tín dụng, hợp đồng thuê mua tài chính. Phần lớn giá trị của các hợp đồng này là từ nguồn vay.

2.2.5.2. Vay ngân hàng và thuê mua tài chính

Trong những năm qua Mai Linh đã sử dụng hình thức vay các ngân hàng để đầu tư vào phát triển các đội xe, bảng dư nợ tại các ngân hàng như sau:

Bảng 2.12: Số dư nợ tại các ngân hàng của Mai Linh đến ngày 30/09/2006

Đơn vị: đồng

STT	NGÂN HÀNG	SỐ DƯ NỢ
1	NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG KHU CHẾ XUẤT TÂN THUẬN	13.052.375.000
2	NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÁC DOANH NGHIỆP NGOÀI QUỐC DOANH	3.511.000.000
3	UNITED OVERSEAS BANK	1.199.331.980
4	NGÂN HÀNG ĐÔNG Á	20.190.000.000
5	NH NÔNG NGHIỆP & PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM – CHI NHÁNH LÝ THƯỜNG KIỆT	8.149.000.000
6	NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG TP HCM	1.176.000.000
7	NGÂN HÀNG QUÂN ĐỘI	11.108.189.000
8	NGÂN HÀNG PHƯƠNG ĐÔNG	4.415.209.900
9	NGÂN HÀNG HSBC	8.193.750.000
10	TỔNG CỘNG	70.994.855.880

Nguồn: Ban tài chính kế toán Mai Linh

Tính đến 30/9/2006, công ty Mai Linh có tổng số dư nợ tại các ngân hàng là 70.994.855.880 đồng, trong đó số dư nợ lớn nhất là tại ngân hàng Đông á 20.190.000.000 đồng, ngân hàng Ngoại thương khu chế xuất Tân Thuận 13.052.370.000 đồng và ngân hàng Quân đội là 11.108.189.000 đồng.

Tuy nhiên, vay nợ tại các ngân hàng chủ yếu được công ty sử dụng vào việc đổi mới phương tiện cho đội xe taxi và các lĩnh vực hoạt động khác của công ty, còn đội xe Mai Linh Express thì chủ yếu là thuê mua tài chính của ngân hàng Đầu

tư và phát triển (BIDV) và ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam (Agribank).

Bảng 2.13: Giá xe và tổng giá trị 200 xe Ford Transit

Giá xe	Số xe	Tỉ giá	Tổng giá trị
29,800 USD/xe	200	16.000 VND/USD	95.360.000.000 VND

Nguồn: Báo cáo của khối thương mại Mai Linh.

Để thực hiện việc thuê mua tài chính 200 xe Ford Transit với tổng giá trị là 95.360.000.000 VNĐ tại BIDV và Agribank Mai Linh phải có vốn đối ứng là 20%, tương đương 19.072.000.000 VNĐ. Số vốn đối ứng này được tài trợ thông qua vốn cổ phần của Mai Linh và vốn góp bởi các nhà đầu tư bên ngoài dưới hình thức vốn vay có kỳ hạn. Số vốn đầu tư vào Mai Linh, nhà đầu tư sẽ được hưởng lãi cố định hàng tháng và thanh toán nợ gốc khi đến hạn. Lãi suất mà Mai Linh trả cho các nhà đầu tư hàng tháng thường cao hơn lãi suất tiền gửi tiết kiệm tại các ngân hàng từ 0,2 — 0,4 %.

Mai Linh ký hợp đồng thuê xe trong thời gian là 5 năm với điều kiện quyền sở hữu được chuyển sang cho Mai Linh sau khi thời gian hợp đồng chấm dứt. Mai Linh ký quỹ tại công ty cho thuê tài chính 20%, số tiền còn lại sẽ được trả dần trong những kỳ sau đó. Sau khi thanh toán tiền ký quỹ, Mai Linh sẽ được chuyển giao xe để sử dụng. Sở hữu xe vẫn thuộc về công ty cho thuê tài chính. Theo quy định kế toán hiện hành thì các xe cho thuê tài chính được xem như tài sản của Mai Linh và Mai Linh được phép trích khấu hao.

Doanh thu từ hoạt động của các tuyến được dùng để trả nợ gốc và lãi cho công ty cho thuê tài chính và những nhà đầu tư cá nhân.

Bảng 2.14: Số dư nợ tại các công ty cho thuê tài chính của Mai Linh đến ngày 30/09/2006

Đơn vị: đồng

STT	CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH	SỐ DƯ NỢ
1	CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH II- NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM.	50.694.851.338
2	CTY CHO THUÊ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG	5.114.037.800
3	CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH QUỐC TẾ	9.018.960.704
4	CÔNG TY CHO THUÊ TÀI CHÍNH II – NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM.	12.905.586.571
5	CÔNG TY TÀI CHÍNH DẦU KHÍ	230.769.923
6	TỔNG CỘNG	77.964.206.336

Nguồn: Ban tài chính kế toán Mai Linh.

Tính đến ngày 30/9/2006, công ty Mai Linh có tổng số dư nợ tại các công ty cho thuê tài chính là 77.964.206.336 đồng, trong đó tập trung nhiều nhất là dư nợ tại công ty cho thuê tài chính II — Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam với 50.694.851.338 đồng và tại công ty cho thuê tài chính II — Ngân hàng đầu tư và phát triển là 12.905.586.571 đồng.

Phần lớn số dư nợ tại các công ty cho thuê tài chính là tập trung vào việc phát triển đội xe taxi của Mai Linh và của đội xe Mai Linh Express chủ yếu tập trung tại 2 công ty: công ty cho thuê tài chính II — Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam và công ty cho thuê tài chính II — Ngân hàng đầu tư và phát triển.

2.2.6 Đánh giá chung về công tác huy động vốn đầu tư phát triển đội xe Mai Linh Express của công ty cổ phần Mai Linh

2.2.6.1. Những lợi thế của công ty cổ phần Mai Linh trong việc huy động vốn đầu tư

Thứ nhất, công ty cổ phần Mai Linh có một lợi thế cơ bản hiện nay đó là tình hình tài chính lành mạnh, có tốc độ phát triển tương đối cao và là một công ty tư

nhân có uy tín lớn trên thị trường, được đánh giá là hãng vận tải đường bộ tốt, có uy tín, được tin dùng khắp cả nước, có nhiều tiềm năng phát triển. Đây là một lợi thế lớn trong việc huy động các nguồn vốn để đầu tư cho đội xe của công ty.

Thứ hai, ngành vận tải đường bộ cũng là một ngành được chính phủ Việt Nam quan tâm phát triển trong tiến trình phát triển kinh tế đất nước, giảm bớt sự chênh lệch giữa các vùng miền. Vì vậy, việc đầu tư phát triển đội xe vận chuyển hành khách liên tỉnh vừa góp phần thông thương giữa các địa phương, vừa tạo ra một dịch vụ vận chuyển hành khách tốt để cạnh tranh khi Việt Nam đã gia nhập vào WTO nên sẽ được các ngân hàng, các công ty thuê mua tài chính, các quỹ đầu tư đầu tư cho vay phát triển. Bên cạnh đó, dự án đầu tư phát triển đội xe vận chuyển hành khách liên tỉnh vừa đem lại lợi ích cho doanh nghiệp, vừa tạo thêm công ăn việc làm cho xã hội, vừa cung cấp cho người dân thêm các dịch vụ tốt, hạn chế nạn xe dù, “cơm tù”, □ nên sẽ tận dụng được khả năng huy động vốn hỗ trợ phát triển từ các quỹ đầu tư trong và ngoài nước và sự ủng hộ của các chính quyền địa phương trên cả nước.

Thứ ba, về nội lực, trong thời gian vừa qua Mai Linh đã rất chú trọng từng bước xây dựng và đào tạo đội ngũ cán bộ quản lý, thợ kỹ thuật, tài xế, bán vé, cung cách phục vụ, □ đáp ứng được yêu cầu kinh doanh ngày càng phát triển của công ty. Sự cố gắng đó đã đạt được rất nhiều kết quả: Mai Linh đã thành lập được trường Trung học dân lập kỹ thuật nghiệp vụ Mai Linh để đào tạo nguồn nhân lực, các xưởng sửa chữa tự mình đảm nhận việc bảo trì bảo dưỡng, sửa chữa cho các loại xe của công ty và cung cấp dịch vụ này ra bên ngoài, có đội ngũ tài xế thành thạo về cung cách phục vụ và thông thạo đường đi, trình độ các cán bộ quản lý về các lĩnh vực tài chính, thương mại, vận tải, □ được nâng cao rất nhiều.

2.2.6.2. Những khó khăn cần khắc phục trong việc huy động vốn đầu tư phát triển đội xe

Thứ nhất, công ty mới chỉ tập trung vào hình thức huy động vốn truyền thống như vay ngân hàng và các tổ chức tín dụng, các công ty cho thuê tài chính. Do ảnh hưởng bởi yếu tố khách quan của một nền kinh tế và hệ thống tài chính chưa phát triển, cũng như một số nguyên nhân chủ quan từ phía công ty nên việc huy động

vốn trực tiếp thông qua việc phát hành chứng khoán cho đến nay vẫn chưa được thực hiện. Dù là công ty cổ phần nhưng chưa phải là công ty cổ phần đại chúng, hiện tại vốn chủ yếu chỉ tập trung vào một số ít cổ đông được xem là cổ đông sáng lập công ty. Từ khi chuyển lên thành công ty cổ phần từ năm 2002 đến nay công ty chưa phát hành chứng khoán lần nào.

Thứ hai, đối với thị trường vốn nước ngoài thì Mai Linh chỉ là một công ty tư nhân non trẻ, theo đánh giá của các quỹ đầu tư nước ngoài thì Mai Linh là công ty có tiềm năng phát triển nhưng cũng chưa thực sự là công ty lớn. Khi đầu tư vào Mai Linh, ngoài việc thẩm định công ty, các quỹ đầu tư còn chú trọng vào chính sách phát triển của Nhà nước đối với ngành nghề mà Mai Linh đang kinh doanh, cơ sở hạ tầng của Việt Nam, tình hình chung về giá xăng, giá cả các phương tiện, □ điều này mang lại nhiều khó khăn cho Mai Linh trong việc huy động vốn từ các quỹ đầu tư nước ngoài.

Thứ ba, công ty cũng còn thiếu kinh nghiệm, thiếu hiểu biết về các nguồn và hình thức tài trợ cũng như các vấn đề pháp lý, □

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP TẠO LẬP NGUỒN VỐN ĐỂ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN ĐỘI XE MAI LINH EXPRESS CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN MAI LINH

3.6 Nhu cầu vận chuyển đường bộ của Việt Nam

Theo kết quả thống kê hàng năm, tổng nhu cầu đi lại của hành khách bằng ô tô trên cả nước năm 2004 khoảng 774,4 triệu lượt người, tốc độ tăng trưởng bình quân khoảng 6,4%. Riêng các khu vực, các tuyến mà Mai Linh Express tham gia nhu cầu đi lại hàng năm khoảng 771,4 triệu lượt người.

Bảng 2.15: Bảng thống kê nhu cầu đi lại trên các tuyến có Mai Linh Express tham gia

Đơn vị: triệu lượt người

Năm	2000	2001	2002	2003	2004
Cả nước	541,9	653,3	681,4	725	771,4
Đồng bằng sông Hồng	49	67,1	70	74,5	79,2
Đông Bắc Bộ	18,8	23,4	24,4	26	27,6
Tây Bắc Bộ	3,9	4,1	4,3	4,5	4,8
Bắc trung Bộ	21,5	24	25	26,6	28,3
Duyên hải Nam trung bộ	37,1	44,2	46,1	49,1	52,2
Tây Nguyên	14,9	15,4	16,1	17,1	18,2
Đông nam bộ	232,4	250,2	261	277,7	295,4
Đồng bằng sông Cửu Long	164,3	224,9	234,6	249,6	265,6

Nguồn: Bảng tổng hợp của Mai Linh lấy số liệu từ cục thống kê

Nhu cầu đi lại trên cả nước qua các năm đều tăng qua các năm. Năm 2000 nhu cầu là 541,9 triệu lượt người. Đến năm 2004 nhu cầu là 771,4 triệu lượt người, bằng 142,35% so với năm 2000.

Nhu cầu lớn chủ yếu tập trung ở Đồng bằng sông Cửu Long và Đông Nam Bộ, chiếm khoảng 72% tổng nhu cầu của cả nước. Vùng Tây bắc bộ có nhu cầu thấp nhất, chỉ chiếm khoảng 0,6%.

3.7 Chiến lược phát triển vận tải đường bộ Việt Nam đến năm 2020

Chính phủ cam kết mạnh mẽ sẽ mở rộng và nâng cấp hệ thống đường hiện tại với nguồn vốn đầu tư tương đương 3,5% GDP.

Phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng giao thông trên nền tảng đồng bộ hoá và hiện đại hoá nhằm đạt một mạng lưới đường bộ quy mô, kết nối tất cả các phương tiện giao thông và tất cả các khu vực địa lý, kể cả thành thị lẫn nông thôn.

Vận động tất cả các nguồn lực, đặc biệt các nguồn lực trong nước với mục tiêu xã hội hoá nhiệm vụ đầu tư vào cơ sở hạ tầng giao thông.

Xây dựng đường cao tốc trên các tuyến trọng điểm và tiếp tục nâng cấp tất cả các đường liên tỉnh lên tiêu chuẩn quốc gia.

Củng cố công việc quản lý vận chuyển đường bộ, trong đó tăng chất lượng xe, chất lượng dịch vụ, theo dõi giá cũng như là đảm bảo an toàn giao thông.

Phát triển hình thức vận chuyển đa phương tiện.

Sử dụng 100% phí giao thông thu gián tiếp qua giá xăng dầu cho việc phát triển và củng cố hệ thống đường sá.

Phát huy và tận dụng vốn vay ODA cho các dự án hạ tầng giao thông.

Bảng 2.16: Chiến lược đến năm 2020 □ Các tuyến đường sẽ được xây và nâng cấp

Khu vực	Đường cao tốc sẽ xây dựng
Tây nam	- TPHCM — Cần Thơ (115 km)
Đông nam	- TPHCM — Long Thành — Vũng Tàu (85 km) - Long Thành — Dầu Giây — Phan Thiết (158 km) - TPHCM — Thủ Dầu Một — Chơn Thành (90 km) - Đường vành đai TPHCM III (110 km)
Miền trung	- Đà Nẵng — Quảng Ngãi (124 km) - Huế — Quảng Trị (60 km) - Quảng Ngãi — Nha Trang (400 km) - Nha Trang — Phan Thiết (250 km)
Miền Bắc	- Hà Nội — Hải Phòng (100 km)

	<ul style="list-style-type: none">- Nội Bài — Hạ Long (145 km)- Hạ Long — Mông Dương — Móng Cái (175 km)- Hà Nội — Việt Trì (78 km)- Hà Nội — Thái Nguyên (70 km)- Lạng Sơn — Hà Nội — Vinh (463 km)- Láng — Hoà Lạc — Trung Hà (70 km)- Quảng Ninh — Hải Phòng — Ninh Bình (160 km)- Đường vành đai Hà Nội III (78 km) và IV (125 km)
--	---

Nguồn: Bộ giao thông vận tải.

3.8 Kế hoạch phát triển đội xe Mai Linh Express giai đoạn 2006 -2010

Căn cứ trên chiến lược phát triển vận tải đường bộ đến 2020 của Chính phủ ; dựa trên sự củng cố và mở rộng hoạt động xe buýt liên tỉnh hiện tại, công ty cổ phần Mai Linh xây dựng kế hoạch 2006 — 2010 là phát triển thêm 500 xe buýt khai thác trên 41 tuyến đường ngắn và trung bình từ 100 — 200 km, nối liền 27 tỉnh thành, với tổng vốn đầu tư khoảng 34 triệu USD.

Việc lập ra kế hoạch đầu tư thêm 500 xe buýt cũng căn cứ vào tình hình hiện nay là có nhiều điều kiện thuận lợi :

Về hạ tầng giao thông vận tải :

- Kế hoạch xây dựng đường cao tốc trên cả nước.
- Chính phủ cam kết gia tăng chi tiêu cho giao thông vận tải.
- Hệ thống đường bộ đang được nâng cấp.
- Các bến xe đang được nâng cấp.
- Sự tham gia nhiều hơn của khối tư nhân vào việc xây dựng các điểm dừng chân, nâng cao chất lượng phục vụ.

Về thị trường:

- Thị trường tăng trưởng mạnh mẽ (12,6%) trong những năm gần đây và còn tăng trong những năm tới theo đà phát triển kinh tế.

- Thị trường phân khúc với nhiều doanh nghiệp tham gia nhưng không có doanh nghiệp nào chiếm ảnh hưởng lớn.
- Giao thông đường bộ đáp ứng 70% nhu cầu đi lại do tính dễ tiếp cận và chi phí kinh tế.

Về hoạt động liên tỉnh hiện tại của Mai Linh:

- Lợi nhuận 9 tháng đầu năm 2006 tăng 3,4 lần so với 8 tháng cuối năm 2005.
- Chiếm ưu thế tại khu vực Tây nam Bộ.
- Dịch vụ chất lượng cao được khách hàng tín nhiệm.
- Mạng lưới hoạt động trên 47 tỉnh thành hỗ trợ khả năng gia nhập tuyến mới của Mai Linh.
- Kinh nghiệm vận hành, bảo trì thiết bị.

Bảng 2.17: Kế hoạch đầu tư xe 2006 □ 2010 của Mai Linh Express

Tài sản	Tổng trị giá (USD)	Tỉ lệ (%)
500 xe buýt : - Mercedes Sprinter 16 chỗ : 224 xe - Hyundai County 29 chỗ : 188 xe - Mercedes Airbus 43 chỗ: 88 xe	33.166.376	97,50
7 xưởng sửa chữa: - Công suất: 15 xe/xưởng - Diện tích: 1500m ² /xưởng	800.000	2,30
Chi phí tuyển dụng vào đào tạo 2100 lái xe và 250 công nhân	52.572	0,20
Tổng cộng	34.018.948	100

Nguồn : Ban kế hoạch đầu tư và nghiên cứu phát triển Mai Linh

Song song với việc đầu tư thêm phương tiện mới thì Mai Linh còn phải đầu tư xây dựng các nhà xưởng sửa chữa và tuyển dụng, đào tạo lái xe tương ứng. Do đó, với nhu cầu đầu tư 500 xe buýt các loại là 33.166.376 USD thì cần thêm 800.000 USD để xây dựng nhà xưởng sửa chữa và 52.572 USD để tuyển dụng vào đào tạo tài xế.

Kế hoạch đầu tư xe cụ thể qua các năm và các vùng như sau:

Bảng 2.18: Kế hoạch đầu tư xe Mai Linh Express qua các năm

Đơn vị: chiếc xe

Năm	Duyên hải Miền Trung	Tây Nguyên	Tây Nam Bộ	TPHCM	Tổng
Quý IV/2006	0	12	16	14	42
Quý I/2007	16	28	16	46	106
Quý III/2007	14	24	16	44	98
Quý I/2008	54	12	6	46	118
Quý III/2008	32	20	0	36	88
Quý I/2009	8	0	0	40	48
Tổng cộng	124	96	54	226	500

Nguồn : Ban kế hoạch đầu tư và nghiên cứu phát triển Mai Linh

Như vậy, trong năm năm tới Mai Linh chú trọng đầu tư nhiều xe vào cho các tuyến từ TPHCM đi các tỉnh 226 xe và các tuyến tại khu vực duyên hải miền trung 124 xe. Đầu tư thêm 96 xe cho khu vực Tây Nguyên và 54 xe cho các tuyến khu vực Tây Nam Bộ.

Trong quý IV/2006 và quý I/2007 Mai Linh có nhu cầu đầu tư thêm 148 xe, ước tính khoảng 5.180.000 USD, tương đương khoảng 83.398.000.000 VNĐ

3.9 Giải pháp huy động vốn đầu tư để thực hiện chiến lược phát triển đội xe Mai Linh Express của công ty cổ phần Mai Linh

Để đáp ứng nhu cầu về vốn cho đội xe Mai Linh Express trong giai đoạn 2006 — 2010, công ty cổ phần Mai Linh cần tận dụng tối đa các nguồn vốn mà Mai Linh có thể huy động được, trên cơ sở các nguyên tắc cơ bản sau:

Việc huy động vốn phải dựa trên cơ sở hệ thống luật pháp, chế độ, chính sách của Nhà nước Việt Nam.

Doanh nghiệp nào hoạt động trên đất nước Việt Nam đều phải có nghĩa vụ tuân thủ các quy định luật pháp, các chế độ, chính sách của Nhà nước Việt Nam. Mai Linh là một công ty cổ phần nên cũng phải tuân thủ những quy định đó. Công ty cần theo sát và tận dụng tốt mọi chế độ, chính sách ưu đãi dành cho các doanh nghiệp ngoài quốc doanh của Nhà nước.

Đa dạng hoá các hình thức huy động đã và sẽ có trên thị trường vốn, đảm bảo việc huy động vốn kịp thời và có hiệu quả kinh tế, hiệu quả đầu tư cao nhất cho mỗi thương vụ huy động vốn.

Hiện nay và trong tương lai có rất nhiều hình thức, nguồn huy động vốn khác nhau. Mỗi hình thức có những ưu thế và những bất lợi, phù hợp với những mục tiêu và hoàn cảnh khác nhau. Việc đa dạng hoá các hình thức huy động vốn giúp doanh nghiệp có điều kiện tiếp cận với nhiều hình thức cạnh tranh nhau, từ đó lựa chọn được các nguồn vốn phù hợp nhất về chi phí, thời hạn, cách thức giải ngân, thanh toán và các điều kiện khác. Việc đa dạng hoá còn giúp doanh nghiệp giảm sự lệ thuộc vào một nguồn vốn, giảm rủi ro cho doanh nghiệp.

Bảo đảm khả năng thanh toán nợ

Việc dự kiến bảo đảm cân đối khả năng thanh toán trước khi huy động vốn đầu tư là rất cần thiết, nó giúp doanh nghiệp tránh được các chi phí rất cao của việc mất khả năng thanh toán như chi phí để huy động các nguồn vốn khác bổ sung cho việc thanh toán, chi phí mất mát khi xảy ra phá sản, ngoài ra công ty còn phải chịu các chi phí vô hình khác như uy tín, khả năng tiếp cận các nguồn vốn, □

Trên cơ sở các nguyên tắc và tình hình thực tế tại công ty, tác giả mạnh dạn đề xuất các giải pháp huy động vốn để phát triển đội xe Mai Linh Express giai đoạn 2006 — 2010 của công ty cổ phần Mai Linh như sau:

3.4.7 Đối với nguồn vốn tự tích lũy của công ty

Nguồn vốn tự tích lũy của công ty là nguồn vốn nội lực quan trọng và nằm trong tâm kiểm soát của công ty, nó được hình thành từ 2 nguồn cơ bản đó là:

- Quỹ khấu hao, hình thành từ việc trích khấu hao tài sản cố định.
- Quỹ phát triển kinh doanh được bổ sung từ lợi nhuận hoạt động kinh doanh của công ty.

Bảng 2.19: Bảng quỹ khấu hao, quỹ phát triển kinh doanh của Mai Linh qua các năm

Nội dung	Năm 2004	Năm 2005	Đến tháng 9/2006
-----------------	-----------------	-----------------	-------------------------

Quỹ khấu hao	51.799.012.208	70.894.510.912	68.752.523.435
Quỹ đầu tư phát triển kinh doanh	5.594.321.940	6.112.174.051	5.503.308.011
Tổng cộng	57.393.334.148	77.006.684.963	74.255.831.446

Nguồn: Ban tài chính kế toán Mai Linh

Nguồn vốn tự tích lũy của công ty các năm tương đối lớn, gần bằng vốn điều lệ của công ty. Năm 2004, nguồn này chiếm tỉ lệ 13,44% so với giá trị tổng tài sản của công ty ; năm 2005 chiếm 13,82% so với giá trị tổng tài sản của công ty và 9 tháng đầu năm 2006 nguồn vốn tự tích lũy của công ty đã chiếm tới 12,54% so với giá trị tổng tài sản của công ty.

Tuy nhiên, với công ty cổ phần Mai Linh thì nguồn vốn này mới được sử dụng để làm nguồn vốn đối ứng cho các dự án xe taxi mà chưa được sử dụng để đầu tư vào cho đội xe Mai Linh Express. Mai Linh Express chỉ mới hoạt động hơn 18 tháng nên nguồn quỹ tích từ hoạt động còn quá ít. Do đó, việc trông chờ vào nguồn quỹ này để đầu tư cho Mai Linh Express trong thời gian tới là không khả thi.

3.4.8 Vốn phát hành cổ phiếu

Với các nước có thị trường chứng khoán phát triển, phát hành cổ phiếu là một kênh tạo vốn quan trọng bậc nhất của doanh nghiệp. Tuy nhiên, ở Việt Nam, thị trường chứng khoán mới manh nha trong giai đoạn đầu tiên, nhưng hứa hẹn sẽ phát triển mạnh mẽ, khai thông những nguồn vốn to lớn cho các doanh nghiệp.

Là một công ty cổ phần nhưng từ khi thành lập đến nay, ngoài số cổ phần góp vốn của các cổ đông sáng lập thì Mai Linh chưa phát hành thêm cổ phiếu lần nào.

Trong ngành vận tải đường bộ thì Mai Linh cũng là một doanh nghiệp lớn, có uy tín, những năm gần đây có kết quả kinh doanh tương đối khả quan, có tiềm năng phát triển tốt. Do đó phát hành cổ phiếu là một kênh tạo thêm nguồn vốn quan trọng và có vai trò đáng kể đối với doanh nghiệp trong thời gian này. Việc phát hành cổ phiếu cũng là giải pháp huy động vốn mà doanh nghiệp có thể thực hiện được ngay.

Để thực hiện việc phát hành cổ phiếu, doanh nghiệp cần có các dự án khả thi về số vốn phát hành, mục đích phát hành, phương án phát hành, mệnh giá cổ phiếu, thời điểm phát hành, lợi nhuận dự tính, mức chia cổ tức dự tính, □

Doanh nghiệp có thể chọn một trong 2 cách phát hành là: phát hành nội bộ và phát hành ra công chúng.

Phát hành nội bộ: doanh nghiệp có phương án phát hành và công bố cho cán bộ nhân viên công ty được biết và đăng ký tham gia mua cổ phiếu của công ty. Với cách làm này, doanh nghiệp có thể tiến hành ngay và tự doanh nghiệp có thể định ra mức giá bán, doanh nghiệp cũng không cần phải xin phép ý kiến của Ủy ban chứng khoán Nhà nước.

Phát hành ra công chúng: doanh nghiệp cần có phương án phát hành và phải được sự cho phép của Ủy ban chứng khoán Nhà nước, cần có các thông tin công bố công khai, rộng rãi, bảng cáo bạch. Doanh nghiệp tổ chức đấu giá để định ra mức giá bán của cổ phiếu. Doanh nghiệp có thể đưa ra các mức ưu đãi cho cán bộ nhân viên của công ty, các cổ đông hiện hữu, các cổ đông chiến lược.

Với tình hình thực tế và nhu cầu vốn của Mai Linh hiện nay, công ty nên chọn cách phát hành ra công chúng để thu hút các nguồn vốn bên ngoài, đặc biệt trong tình hình hiện nay có rất nhiều quỹ đầu tư và các tổ chức muốn đầu tư vào lĩnh vực vận chuyển liên tỉnh, đầu tư vào Mai Linh như quỹ đầu tư Vinacapital, công ty tài chính Đài Loan, □

Tuy nhiên, công ty cần có phương án cụ thể để đảm bảo tỉ lệ nắm giữ cổ phần của các cổ đông hiện tại cũng như quyền kiểm soát công ty. Dự tính giai đoạn 2006 — 2008 công ty sẽ phát hành cổ phiếu với tổng số vốn huy động khoảng 400 tỷ đồng.

3.4.9 Vốn phát hành trái phiếu

Công ty cũng có thể lựa chọn hình thức phát hành trái phiếu công ty để huy động vốn cho dự án.

Theo đánh giá chung thì việc phát hành trái phiếu cũng đem lại khả năng cung cấp một phần nhu cầu vốn huy động tài trợ đội xe Mai Linh Express của công

ty. Ngoài ra, trong dài hạn, đây sẽ là một nguồn vốn có tiềm năng lớn cho doanh nghiệp.

Hiện nay việc phát hành trái phiếu trong nước của công ty trên thị trường chứng khoán là hoàn toàn khả thi:

Thứ nhất, hành lang pháp luật và các cơ sở hạ tầng cho thị trường này là tương đối đầy đủ.

Thứ hai, đã có doanh nghiệp đi tiên phong trong việc huy động bằng hình thức này và công ty có thể học tập kinh nghiệm để việc phát hành trái phiếu được thành công. Ví dụ vào tháng 9/2003 Tổng công ty dầu khí Việt Nam là đơn vị đầu tiên phát hành trái phiếu công ty, và chỉ trong thời gian vài ngày đã hoàn thành đợt phát hành với tổng số vốn là 300 tỷ đồng.

Thứ ba, Mai Linh là một trong những công ty vận tải hàng đầu tại Việt Nam, có uy tín, nhiều tiềm năng phát triển. Yếu tố này sẽ giúp công ty có thể huy động được vốn với quy mô lớn và chi phí thấp.

Hình thức vay bằng trái phiếu có ưu điểm là có thể vay với quy mô lớn nhưng trong việc phát hành trái phiếu công ty cũng cần cân nhắc một số điểm sau:

Một là, với thị trường trái phiếu trong nước hiện nay, thời hạn trái phiếu đa số là 05 năm, vừa xấp xỉ với thời gian khấu hao và thu hồi vốn của các dự án đầu tư mua xe. Do đó, công ty phải chú ý đến các dòng tiền, các dự án mua xe cho các giai đoạn tiếp theo để có kế hoạch trả nợ phù hợp cho từng đợt phát hành trái phiếu.

Hai là, trong phát hành trái phiếu là phải đảm bảo đáp ứng được kịp thời và đầy đủ số vốn cần thiết. Nếu vốn thu về quá muộn hay không đủ đều làm mất tác dụng của việc huy động vốn qua trái phiếu. Bởi vậy các doanh nghiệp thường phải phát hành trái phiếu thông qua bảo lãnh của một ngân hàng lớn và trả phí hoa hồng cho ngân hàng này. Nếu công ty lựa chọn phát hành trái phiếu có thể thoả thuận với Ngân hàng Đầu tư và phát triển hoặc ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn đề nghị bảo lãnh phát hành.

Dự tính giai đoạn 2006 — 2008 công ty sẽ phát hành trái phiếu công ty với tổng số vốn huy động khoảng 400 tỷ đồng.

3.4.10 Vốn vay các ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng trong nước

Dự án đầu tư phát triển 500 xe buýt giai đoạn 2006 — 2010 của Mai Linh là một dự án lớn, có hiệu quả cao. Việc huy động vốn từ các ngân hàng thương mại, các tổ chức tín dụng trong nước là tương đối thuận lợi. Đặc điểm của vốn vay từ các ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng là thường có mức lãi suất tương đối cao so với các nguồn vốn khác, đồng thời số vốn có thể cho vay là hạn chế.

Tuy nhiên, dự án đầu tư phát triển 500 xe buýt của Mai Linh có lượng vốn lớn và phải huy động từ nhiều nguồn thì việc vay vốn thương mại cũng sẽ là một nguồn vốn không thể không tính đến đối với công ty Mai Linh. Nhất là khi các nguồn vốn khác chưa đủ tài trợ cho phần vốn đối ứng của công ty thì giải pháp vay vốn thương mại sẽ là một nguồn thay thế vô cùng quan trọng.

Để có thể chủ động với nguồn vốn này, công ty phải ký hợp đồng cam kết tài trợ vốn với một ngân hàng thương mại hay tổ chức tín dụng có tiềm lực tài chính đủ mạnh để có thể thực hiện giải ngân một cách kịp thời.

3.4.11 Thuê tài chính

Như đã phân tích, phương thức thuê tài chính là một trong những phương thức mà công ty đang sử dụng và dự kiến sẽ tiếp tục sử dụng trong tương lai. Với phương thức này thông thường công ty cần có số vốn đối ứng tương đương 30% giá trị của dự án. Thời hạn thường là 5 năm và quyền sở hữu tài sản thuộc về công ty khi hết hạn thời gian hợp đồng.

Hiện nay, với công ty cho thuê tài chính của BIDV và Agribank thì số vốn đối ứng mà công ty cần có chỉ ở mức 20% tổng giá trị dự án. Do đó, công ty cần tận dụng tốt các ưu đãi này của các công ty cho thuê tài chính dành cho công ty.

Như vậy, nếu sử dụng giải pháp này thì với dự án 500 xe buýt, trị giá khoảng 34.000.000 USD thì 20% vốn đối ứng công ty cần chuẩn bị khoảng 6.800.000 USD tương đương khoảng 108.800.000.000 đồng, công ty có thể vay từ các ngân hàng thương mại hoặc các tổ chức tín dụng, công ty cũng có thể phát hành trái phiếu hoặc cổ phiếu với số vốn tương ứng.

Với phương thức tài trợ này, công ty có xe để khai thác và sau 5 năm thì tài sản thuộc về công ty. Hơn nữa, theo quy định của chế độ kế toán hiện nay thì tài

sản thuê tài chính được coi là tài sản của công ty và công ty được phép định kỳ khấu hao dần. Do đó, đây là một phương thức mà công ty nên chú ý để tiếp tục sử dụng và tận dụng được các ưu đãi mà các công ty cho thuê tài chính dành cho công ty Mai Linh.

3.4.12 Nhóm các giải pháp khác

Ngoài các phương thức huy động vốn trên, công ty cũng có thể sử dụng các hình thức tài trợ khác để hỗ trợ thêm, tăng nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh của công ty như:

3.4.6.1 Hỗ trợ tài trợ của nhà sản xuất

Do các đặc thù của ngành nên các công ty vận tải đường bộ thường có mối quan hệ mật thiết với các hãng cung cấp xe. Công ty có thể thương lượng với nhà sản xuất để họ có thể là người đứng ra sắp xếp, tìm kiếm các ngân hàng để thực hiện các thu xếp tài chính trọn gói cho mình.

Nếu có mối quan hệ tốt, công ty có thể đề nghị nhà sản xuất thực hiện hỗ trợ trực tiếp cho công ty để mua phương tiện. Nhà sản xuất cung cấp bảo hiểm giá trị tài sản với phương tiện vận tải mà họ cung cấp cho người mua.

Công ty cũng có thể đề nghị nhà sản xuất cung cấp tín dụng trực tiếp. Nhà sản xuất đôi khi có thể cung cấp các khoản tín dụng trực tiếp cho người mua để người mua mua phương tiện vận tải của họ, tuy nhiên họ rất hạn chế sử dụng hình thức này. Nhà sản xuất cung cấp các tài trợ trợ giúp thường dưới dạng các cam kết cho vay với một mức nhất định đối với các phương tiện đặt mua nếu người mua không thể tiếp cận được với các nguồn tài trợ vào thời điểm giao hàng. Tuy vậy, các tài trợ kiểu này thường có chi phí cao và chỉ được nhà sản xuất cung cấp cho các đơn hàng lớn.

Các nhà sản xuất cũng tài trợ bằng các hoạt động thuê mua thông qua các chi nhánh do nhà sản xuất bảo trợ. Nhưng đây cũng không phải là hoạt động thường xuyên của nhà sản xuất.

3.4.6.2 Sử dụng xe chạy thương quyền

Với các phương tiện taxi, công ty đã sử dụng, quản lý và khai thác rất tốt nguồn xe của các cá nhân, tổ chức thuê thương hiệu để kinh doanh (gọi là xe thương quyền). Hiện nay, Mai Linh có khoảng 300 xe taxi chạy thương quyền.

Công ty cũng có thể sử dụng hình thức này để tăng đội xe Mai Linh Express của mình. Tuy nhiên, sử dụng loại xe này công ty cần chú ý đến một số vấn đề:

Thứ nhất, trong hợp đồng cho thuê thương hiệu cần quy định chặt chẽ các điều kiện khi sử dụng thương hiệu Mai Linh để kinh doanh phải thực hiện và tuân thủ đúng và đầy đủ tất cả các quy định, quy chế hoạt động của đội xe Mai Linh Express.

Thứ hai, phải tổ chức đào tạo, huấn luyện tài xế chuyên nghiệp và phải quản lý chặt chẽ tránh trường hợp vì mục tiêu lợi nhuận mà các xe thương quyền cung cấp dịch vụ không tốt, không tuân thủ các quy định của công ty, từ đó là giảm sút uy tín của công ty.

Thứ ba, phải quản lý thật tốt khâu bán vé để tránh trường hợp người bán vé và tài xế thông đồng với nhau để “lấy cắp” tiền của công ty.

Thứ tư, chú ý đến các thoả thuận liên quan đến việc đầu tư xe về chủng loại xe, nhà cung cấp, nơi mua bảo hiểm, để có một đội xe đồng bộ, chất lượng cao.

3.4.6.3 Chương trình □phát huy nội lực□

Thời gian qua, công ty đã thực hiện rất tốt chương trình “ phát huy nội lực”, tức huy động cán bộ nhân viên thay vì gửi tiền vào ngân hàng thì đầu tư vào công ty dưới hình thức tiền gửi tiết kiệm, hàng tháng công ty sẽ chi trả tiền lãi, với lãi suất thường lớn lãi suất ngân hàng từ 0,2% — 0,4 % tùy vào thời hạn gửi và lấy lãi cuối kỳ hay hàng tháng.

Đây là một chương trình mang lại rất nhiều lợi ích, vì công ty vừa có vốn kinh doanh, vừa không phải đi vay ngân hàng hay vay của các tổ chức tín dụng, còn cán bộ nhân viên công ty thì có thêm thu nhập và làm cho họ gắn bó với công ty hơn, từ đó càng ra sức để đóng góp sức xây dựng công ty. Vì vậy, công ty cần tiếp tục sử dụng hình thức huy động vốn này.

Ngoài ra, công ty cũng nhận các nguồn vốn của các cá nhân góp vốn kinh doanh dưới hình thức các hợp đồng góp vốn kinh doanh, hàng tháng công ty cũng chi trả lãi giống như hình thức tiết kiệm của cán bộ nhân viên công ty.

3.10 MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

Để công ty Mai Linh có thể thực hiện vai trò của mình trong việc cung cấp các dịch vụ vận chuyển hành khách liên tỉnh tốt, đảm bảo chất lượng, phục vụ khách hàng ngày càng tốt hơn, nâng cao hiệu quả cạnh tranh và đạt hiệu quả cao trong hoạt động thì công ty cần phải có một đội xe đủ về số lượng, chủng loại và có một cơ chế quản lý vận tải hành khách liên tỉnh phù hợp. Qua phân tích ở trên, tác giả xin có một số kiến nghị với mong muốn tạo cho công ty những thuận lợi nhất trong công tác huy động vốn phát triển đội xe Mai Linh Express.

Thứ nhất, đối với các ngân hàng và các tổ chức tín dụng: Thủ tục cho vay cần đơn giản hơn và rút ngắn thời gian khảo sát doanh nghiệp, xem xét dự án. Nếu công ty đã từng vay vốn tại ngân hàng thì nên giảm bớt khâu khảo sát doanh nghiệp mỗi lần doanh nghiệp làm đơn xin vay vốn tiếp theo. Và ngân hàng cần chú ý để giải ngân theo đúng thời hạn trong hợp đồng để tránh làm ảnh hưởng đến kế hoạch chung của công ty.

Thứ hai, đối với các công ty cho thuê tài chính: Hiện nay phần lớn các công ty cho thuê tài chính thường đòi hỏi phân vốn đối ứng công ty cần có tương đương 30% giá trị dự án. Đối với công ty làm ăn có lãi liên tục qua các năm, tình hình tài chính lành mạnh, dự án tốt các công ty cho thuê tài chính có thể xem xét để giảm tỉ lệ nguồn vốn đối ứng này xuống còn 15% - 20%. Hiện tại, với công ty cho thuê tài chính của BIDV và Agribank thì Mai Linh đã đàm phán và tỉ lệ này là 20%.

Thứ ba, đối với cơ chế quản lý hiện nay Nhà nước đang kiểm soát giá vé trên các tuyến. Với tình hình giá cả xăng dầu tăng, chi phí cầu đường trên các tuyến, □ đề nghị Nhà nước nới lỏng việc kiểm soát giá vé trên các tuyến, có thể để các doanh nghiệp tự điều chỉnh mức giá phù hợp với dịch vụ cung cấp trong khung cho phép của Nhà nước để doanh nghiệp chủ động hơn trong các khoản chi phí, từ đó tính toán dự án sát thực hơn để có thể huy động và sử dụng các nguồn vốn có hiệu quả hơn.

Thứ tư, đối với công ty Mai Linh:

Công ty cần đầu tư thích đáng cho việc tuyển chọn, đào tạo cán bộ có khả năng tiếp cận và thâm nhập và thị trường vốn hiện nay. Hiện nay, đội ngũ kế toán của công ty rất tốt nhưng đội ngũ cán bộ làm về tài chính của công ty chưa nhiều, công ty đang phải sử dụng rất nhiều dịch vụ tư vấn và hỗ trợ của các ngân hàng. Nếu công ty có thể chủ động được về cán bộ thì không những tiết kiệm được chi phí mà còn nâng cao được rất nhiều chất lượng của công tác tài trợ.

Công ty cần xây dựng và thu thập hệ thống thông tin, đảm bảo cập nhật thường xuyên các thông tin, kiến thức mới về tài trợ vốn, về tình hình thị trường tài chính để ra quyết định kịp thời, hiệu quả cao nhất.

Hiện nay, công ty đã thành lập được Trung tâm dịch vụ tài chính với các hoạt động chủ yếu như : quản lý và phát triển nguồn vốn gửi tiết kiệm của cán bộ nhân viên, vốn vay của các nhà đầu tư kinh doanh ; dịch vụ thu đổi ngoại tệ ; dịch vụ đại lý phát triển các loại thẻ của các ngân hàng ; dịch vụ ngân hàng 24/24 (máy ATM) ; dịch vụ bảo hiểm xe các loại. Trên cơ sở đó, công ty có thể xây dựng kế hoạch để phát triển Trung tâm này lên thành công ty tài chính. Khi hội đủ các điều kiện cần thiết công ty nên xin phép thành lập thêm một công ty con nữa là công ty tài chính Mai Linh để phục vụ cho hoạt động của hệ thống Mai Linh trên cả nước và cung cấp các dịch vụ này ra bên ngoài.

Công ty cần tích cực chuẩn bị các điều kiện cần thiết để tham gia vào thị trường chứng khoán vì đây là một kênh huy động vốn rất tốt và có tiềm năng phát triển. Thông qua thị trường chứng khoán công ty có thể đưa hình ảnh của công ty đến gần với công chúng hơn, và khi đã tham gia vào thị trường chứng khoán sẽ thúc đẩy công ty cố gắng làm ăn tốt hơn, có hiệu quả hơn.

KẾT LUẬN

Qua hơn 14 năm phát triển và trưởng thành, cùng với sự chuyển biến của cả nền kinh tế theo cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước, công ty cổ phần Mai Linh đã nỗ lực không ngừng để thích ứng và phát triển và đã đạt được những thành công đáng khích lệ.

Trong bối cảnh toàn cầu hoá, xu thế hội nhập quốc tế đã và đang đem lại cho Việt Nam rất nhiều cơ hội và thách thức. Trong tình hình đó, với xuất phát điểm khá khiêm tốn, tiềm lực hạn chế, mặc dù thời gian qua công ty đã có được những thành công trong hoạt động kinh doanh nhưng công ty cần tiếp tục tận dụng mọi cơ hội thuận lợi để phát triển hơn nữa, thực hiện được mục tiêu đưa Mai Linh trở thành một tập đoàn kinh tế tư nhân đa ngành nghề. Vấn đề huy động vốn để phát triển đội xe Mai Linh Express của công ty Mai Linh là một trong những vấn đề quan trọng có ảnh hưởng đến việc thực hiện mục tiêu đó.

Luận văn đi vào nghiên cứu lý thuyết về huy động vốn, qua đó tìm hiểu, vận dụng trong thực tiễn công tác huy động vốn tại công ty cổ phần Mai Linh và đề ra các giải pháp trong giai đoạn 2006 — 2010. Tác giả hy vọng các giải pháp và kiến nghị được đưa ra trong luận văn sẽ có tác dụng thiết thực đối với công ty cổ phần Mai Linh trong quá trình huy động vốn đáp ứng nhu cầu hoạt động kinh doanh nói chung và tài trợ phát triển đội xe vận tải khách liên tỉnh Mai Linh Express nói riêng.

Em xin chân thành cảm ơn thầy hướng dẫn PGS.TS. Nguyễn Đăng Dờn, các thầy cô trong trường Đại học Kinh tế TP.HCM cùng các anh chị công tác tại công ty cổ phần Mai Linh đã tận tình chỉ bảo, giúp đỡ em hoàn thành đề tài nghiên cứu. Tuy nhiên, do kiến thức và thời gian nghiên cứu có hạn, đề tài sẽ không tránh khỏi những khiếm khuyết, sai sót. Em mong nhận được sự lượng thứ và ý kiến đóng góp của quý thầy cô và các bạn quan tâm để em hoàn chỉnh hơn kiến thức của mình.

TP.HCM, tháng 11/2006