

Số: 325/BC - VT

Tp. H.C.M, ngày ... tháng... năm 2015

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

Công ty Cổ phần Du lịch và Tiếp thị GTVT Việt Nam- Vietravel
Năm 2014

I. Thông tin chung

1. Thông tin khái quát

- Tên giao dịch: Công ty Cổ phần Du lịch và Tiếp thị GTVT Việt Nam- Vietravel
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0300465937
- Vốn điều lệ: 36.500.000.000 đồng
- Địa chỉ: 190 Pasteur, Phường 6, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh
- Số điện thoại: 08. 38228898
- Số fax: 08. 38299142
- Website: www.vietravel.com
- Mã cổ phiếu (nếu có):

2. Quá trình hình thành và phát triển

* Giai đoạn 1992 – 1995:

- Tiền thân là Trung tâm Tracodi Tour thuộc Tổng Công ty Đầu tư phát triển GTVT (Tracodi) tách ra năm 1992 với thành viên ban đầu chỉ với 07 người và số vốn hơn 6 triệu đồng được quy đổi từ chiếc máy fax do một công ty bạn ở nước ngoài tặng, phải đi thuê trụ sở làm việc tại 16 bis Alexanderoche, Phường Bến Nghé, Quận 1, Tp. HCM. Đứng đầu là Ông Nguyễn Quốc Kỳ với cương vị là Giám đốc. Ngành nghề kinh doanh chính là tổ chức cho du khách Nhật đến Việt Nam và thực hiện các thủ tục xuất nhập cảnh.
- Năm 1993 Trung tâm Tracodi Tour nhận được Giấy phép kinh doanh lữ hành quốc tế số 48/GPDL, bắt đầu từ đây, Trung tâm chính thức thành lập các phòng ban theo hướng chuyên môn hóa như Phòng Điều hành HDV, Phòng Thị trường, Phòng Tài chính Kế toán, Văn phòng Trung tâm.
- Ngày 20/12/1995 Trung tâm chính thức phát triển thành doanh nghiệp độc lập với tên gọi là Công ty Du lịch và Tiếp thị GTVT (Vietravel), trực thuộc Bộ Giao thông Vận tải theo Quyết định thành lập số 4962/QĐ-TCCB ký ngày 02/12/1995.

- Năm 1996 – 1998 công ty mở rộng hoạt động kinh doanh thành lập thêm các Trung tâm, Văn phòng Chi nhánh như Chi nhánh Hà Nội, Chi nhánh Nha Trang, Chi nhánh Quy Nhơn, Phòng Du lịch Trong Nước, Phòng Du lịch Nước ngoài, Văn phòng Dịch vụ Du lịch Chợ Lớn, Tân Định.

*** Giai đoạn 1995 – 2000:**

- Giai đoạn này Vietravel đã từng bước xây dựng thương hiệu, đưa thương hiệu Vietravel đến với khách hàng. tính đến năm 2000, Vietravel đã xây dựng được hệ thống các phòng ban chức năng: Văn phòng, Phòng Điều hành HDV, Phòng Thị trường nước ngoài, Phòng Du lịch Trong nước, Phòng thương mại điện tử; các chi nhánh tại Hà Nội, Quy Nhơn, Nha Trang, Đà Nẵng và Văn phòng Du lịch Chợ Lớn.

- Trong giai đoạn này, Vietravel đã tham gia vào các Hiệp hội Du lịch: Hiệp hội du lịch Việt Nam & Tp.HCM (VITA), Hiệp hội các Hãng tổ chức du lịch Mỹ (USTOA), Hiệp hội các đại lý du lịch Hoa Kỳ (ASTA).

- Là một doanh nghiệp còn non trẻ, Vietravel đã từng bước thâm nhập thị trường bằng những bước đi vững chắc, vượt qua khó khăn của cuộc khủng hoảng kinh tế Châu Á, Vietravel đã tạo được dấu ấn thương hiệu Vietravel trong lòng khách hàng và đối tác trong và ngoài nước.

- Đánh dấu sự thành công của giai đoạn 1995-2000, Vietravel đã vinh dự được Chủ tịch nước tặng thưởng Huân chương Lao động hạng Ba vì đã có thành tích xuất sắc trong công tác những năm 1996-2000.

*** Giai đoạn 2001 – 2005:**

- Đây là giai đoạn cực kỳ khó khăn bởi tình hình thế giới và trong nước phải đương đầu với dịch Cúm gia cầm H5N1(2002), đại dịch Sars (2003), thảm họa động đất - sóng thần (2004)... Ban Lãnh đạo cùng toàn thể CBNV Công ty đã cùng đồng tâm hiệp lực, kề vai sát cánh trong khó khăn, tìm mọi phương cách để duy trì và mở rộng hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Tuy gặp rất nhiều khó khăn trong hoạt động kinh doanh, nhưng đây lại là giai đoạn phát triển mạnh mẽ nhất của Vietravel: Do nhu cầu kinh doanh phát triển cần có trụ sở và mặt bằng rộng để có thể phát triển hoạt động kinh doanh, Công ty đã chuyển địa điểm về 190Pasteur, thành lập các Khối kinh doanh ở trụ sở chính: Khối Du lịch Trong nước, Khối Du lịch Nước ngoài, Khối Thị trường nước ngoài, thành lập thêm Phòng Chăm sóc khách hàng, Phòng Nghiên cứu phát triển, Phòng Báo chí, mở thêm Chi nhánh Cần Thơ, Chi nhánh Huế, Chi nhánh Lào Cai, Trung tâm Tư vấn du học (VOSC), Trạm dịch vụ du lịch Phú Nhuận (tiền thân của Trung tâm Lữ hành Thế giới), Văn phòng Du lịch Âu Cơ, Văn phòng dịch vụ Vietravel tại Sân bay TSN (Tiền thân của TT DVDL Lá Xanh) và Xí nghiệp DVVC Xuyên Á (Asia Express).

- Công ty còn mạnh dạn mở rộng quy mô hoạt động, đưa thương hiệu Vietravel vượt ra ngoài biên giới bằng việc thành lập 02 Văn phòng đại diện tại Nhật và Pháp.

- Thương hiệu Vietravel tiếp tục khẳng định uy tín của mình trên thị trường trong và ngoài nước khi nhận được Cờ thi đua của Chính phủ tặng cho đơn vị “Hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ, dẫn đầu

phong trào thi đua năm 2004 khối các Công ty kinh doanh trực thuộc Bộ GTVT”, và các bằng ghi nhận “Công ty du lịch đưa khách đến Thái Lan nhiều nhất năm 2004” của Tổng cục Du lịch Thái Lan và “Công ty du lịch đưa khách đến Malaysia nhiều nhất năm 2005” của Bộ Du lịch Malaysia.

- Kết thúc giai đoạn phát triển thứ hai của mình, kết quả của quá trình vượt khó để phát triển thương hiệu, Kỷ niệm 10 năm thành lập Công ty, tháng 12/2005 Vietravel lại một lần nữa vinh dự được Chủ tịch nước trao tặng Huân chương lao động hạng Nhì vì đã có thành tích xuất sắc từ năm 2000-2004

*** Giai đoạn 2006 – 2010:**

- Với thương hiệu Vietravel và uy tín trên đã được xây dựng trong 10 năm, Vietravel đã vinh dự được Chính phủ giao điều phối toàn bộ phương tiện vận chuyển phục vụ Hội nghị APEC tổ chức tại Việt Nam năm 2006 và đã vinh dự được Nhà nước tặng thưởng Huân chương Lao động Hạng Nhì vì đã có thành tích xuất sắc trong công tác phục vụ thành công Hội nghị APEC. Đến năm 2010, Vietravel tiếp tục vinh dự được Chính phủ giao nhiệm vụ tổ chức phương tiện vận chuyển phục vụ Hội nghị cấp cao ASEAN 17 tại thủ đô Hà Nội và Công ty đã hoàn thành nhiệm vụ được giao một cách xuất sắc.

- Với tầm nhìn chiến lược trước sự phát triển như vũ bão của Công nghệ số, ngay từ năm 2005 Vietravel đã triển khai các giải pháp tổng thể về công nghệ theo một quy trình chặt chẽ, ngày 30/01/2007 mạng bán tour trực tuyến đầu tiên tại Việt Nam www.travel.com.vn của Vietravel đã ra đời, góp phần tạo cầu nối gắn kết khách hàng với Vietravel qua kênh thông tin đa chiều với nhiều tiện ích để du khách có thể thỏa mãn nhu cầu du lịch mọi lúc mọi nơi.

- Cũng bắt đầu từ giai đoạn này, chương trình khuyến mãi “Mùa hè vô tận” và “Sắc thu vàng” của Vietravel đã ra mắt trên phạm vi cả nước và được duy trì cho đến nay được đông đảo khách hàng hưởng ứng nhiệt tình.

- Các sản phẩm du lịch mang dấu ấn tiên phong của Vietravel ngày càng được nhiều người biết đến, trong giai đoạn khẳng định thương hiệu, Vietravel đã ghi dấu bằng 02 sản phẩm du lịch:

- Tour du lịch lặn biển và đám cưới dưới nước năm 2008 (Sản phẩm “Đám cưới dưới nước” đã được kỷ lục guinness CN công nhận là sự kiện đám cưới dưới nước đầu tiên ở Việt Nam).

Và sản phẩm du lịch kết hợp cổ động bóng đá: Năm 2009 lần đầu tiên ra mắt sản phẩm du lịch kết hợp cổ động đội tuyển bóng đá Seagames tại Lào. Cho đến nay, sản phẩm có một không hai trên thị trường du lịch này vẫn luôn được sự ủng hộ nhiệt tình của cổ động viên và du khách mỗi khi đến mùa Seagames.

- Năm 2010 Văn phòng đại diện của Vietravel tại Mỹ chính thức hoạt động.

- Trong giai đoạn này, Công ty vẫn tiếp tục mở rộng địa bàn hoạt động của mình bằng việc thành lập chi nhánh Đồng Nai (2008), Bình Dương (2008), Hải Phòng (2008), Phú Quốc (2009), Âu Cơ (2010), mở rộng các loại hình kinh doanh với việc thành lập TT Phát triển nguồn nhân lực (VIMAC) (2008), TT Dạy nghề Vietravel (2009)...

- Cuối năm 2010, thực hiện chủ trương chuyển đổi mô hình hoạt động các doanh nghiệp Nhà nước thành Công ty TNHH Một thành viên, ngày 15/06/2010 Công ty đã chính thức đổi thành Công ty TNHH Một thành viên Du lịch và Tiếp thị GTVT VN – Vietravel. Đây là cột mốc đánh dấu bước chuyển đổi sang giai đoạn phát triển mới sau 15 năm hình thành và phát triển.
- Đánh dấu thành công của giai đoạn “Vietravel khẳng định thương hiệu và vươn lên tầm khu vực”, Ngày 02/7/2010 Công ty đã vinh dự được Nhà nước trao tặng Huân chương lao động Hạng Nhất vì đã có thành tích xuất sắc trong công tác giai đoạn 2005-2010.

*** Giai đoạn 2011 – đến nay:**

- Năm 2011 Công ty đã tiến hành sát nhập bộ phận kinh doanh GIT của các đơn vị kinh doanh tại Tp.HCM: TT DLLH Thế Giới, TT DLLH Chợ Lớn, CN Phú Mỹ Hưng tập trung về các Khối DLTN và DLNN, thành lập hệ thống các văn phòng bán lẻ khắp các địa bàn trong Tp.HCM. Với cơ cấu hoạt động mới này, sức mạnh và sự chuyên nghiệp của bộ phận kinh doanh đã được phát huy một cách mạnh mẽ.
- Ngày 28/11/2011 Thủ tướng Chính phủ Quyết định phê duyệt danh sách các công ty trực thuộc Bộ Giao thông Vận tải được thực hiện cổ phần hóa doanh nghiệp trong đó có Công ty TNHH Một thành viên Du lịch và Tiếp thị GTVT Việt Nam – Vietravel.
- Năm 2012 Công ty tiếp tục tái cơ cấu các đơn vị kinh doanh và các phòng ban nghiệp vụ hỗ trợ. Trong Quý 3/2012 Công ty bước đầu thực hiện theo mô hình Vietravel 5 bằng việc tập trung hoạt động theo cơ cấu vùng Miền Trung và Miền Tây Nam bộ với các đầu mối tại các khu vực là Chi nhánh Đà Nẵng – Đầu mối Miền Trung, Chi nhánh Cần Thơ – Đầu mối miền Tây.
- Ngày 09 tháng 03 năm 2012 Công ty Vietravel có văn bản số 1588/ BGTVT – TC của Bộ Giao thông Vận tải về việc xác định giá trị doanh nghiệp và lựa chọn tổ chức tư vấn xác định GTDN lấy thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp là ngày 31/12/2011. Quyết định số 882/QĐ-BGTVT ngày 24 tháng 04 năm 2012 về việc quy định lại Ban chỉ đạo Cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Công ty du lịch và tiếp thị GTVT VN- Vietravel,
- Năm 2013 Công ty Vietravel đang tiến hành các thủ tục cổ phần hóa theo nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ.
- Năm 2014, Công ty chính thức chuyển từ hình thức sở hữu Nhà nước sang mô hình Công ty cổ phần không còn vốn của Nhà nước. Đây là giai đoạn quan trọng, đánh dấu sự thay đổi về cách quản lý, năng động hơn và linh hoạt hơn trong thị trường có nhiều thay đổi như ngành dịch vụ du lịch, làm cơ sở để Công ty định hướng trong việc duy trì và phát triển Vietravel trong tương lai.

3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

- Ngành nghề kinh doanh:

Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu của Công ty là kinh doanh Du lịch lữ hành nội địa và quốc tế, xuất khẩu lao động, tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại, tổ chức sự kiện, đại lý vé máy bay cho các hãng hàng không

3.1. Kinh doanh du lịch lữ hành nội địa và quốc tế:

Kinh doanh Dịch vụ Du lịch lữ hành là hoạt động kinh doanh chính của Vietravel từ giai đoạn mới thành lập đến nay. Các sản phẩm du lịch luôn luôn mang dấu ấn tiên phong của Vietravel với đa dạng sản phẩm như: sản phẩm du lịch thể thao, tổ chức hội nghị, sự kiện văn hóa lớn của quốc gia v.v... Phạm vi hoạt động của Vietravel về lĩnh vực hoạt động này có phạm vi từ Nam ra Bắc, sản phẩm tour tuyến và hiện diện thương mại của Vietravel có mặt tại tất cả các tỉnh thành trên cả nước. Nhiều năm liền đạt giải thưởng Công ty du lịch hàng đầu Việt Nam, huân chương lao động hạng nhất, nhì, ba, bằng khen của Thủ tướng chính phủ.

Kinh doanh lữ hành nội địa: trong những năm qua Công ty Vietravel phấn đấu phục vụ đưa khách Việt Nam du lịch trong nội địa với số lượng rất lớn. Hàng năm, Công ty đều đứng trong nhóm vị trí đứng đầu các công ty lữ hành trên cả nước về thị phần và doanh thu của hoạt động đưa khách trong nước du lịch tại Việt Nam.

Kinh doanh lữ hành nước ngoài: đây là thế mạnh của Công ty. Trong những năm qua, theo thống kê Vietravel luôn đứng vị trí số 1 trong việc đưa khách du lịch Việt Nam đi nước ngoài tham quan và đóng góp tỷ trọng rất lớn trong kinh doanh của Công ty. Trong tương lai, Công ty sẽ tiếp tục duy trì, cải tiến để thỏa mãn nhu cầu khách tối ưu để vẫn là đơn vị kinh doanh khách Outbound đứng đầu cả nước.

Kinh doanh lữ hành quốc tế: hàng năm Vietravel phục vụ hàng chục ngàn khách nước ngoài vào Việt Nam, con số này giúp Công ty đứng trong nhóm những đơn vị đưa khách quốc tế đến tham quan, nghỉ dưỡng ở Việt Nam.

3.2. Xuất khẩu lao động:

Dịch vụ xuất khẩu lao động là một trong những hoạt động kinh doanh của Công ty Vietravel. Hàng năm Công ty Vietravel cung cấp lao động Việt Nam cho các thị trường Nhật Bản, Malaysia, Đài Loan,... Dịch vụ xuất khẩu lao động đã góp phần tích cực trong việc giải quyết việc làm cũng như mang lại nguồn thu nhập ổn định cho xã hội và cho gia đình.

3.3. Tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại:

Hiện nay Công ty Vietravel cũng đã tổ chức cho các đối tác trong và ngoài nước có nhu cầu kết hợp chương trình tour du lịch với tổ chức các hội thảo, sự kiện lớn, độc lập và không nằm trong gói tour du lịch của Công ty.

* Các Chi nhánh/ Văn phòng trong nước:

- Chi nhánh Hà Nội: Số 3 Hai Bà Trưng, P. Trảng Tiền, Q. Hoàn Kiếm- Hà Nội
- Chi nhánh XKLD Hà Nội: Phòng 502- Số 02 Trần Thánh Tông- Q. Hai Bà Trưng
- Chi nhánh Hải Phòng: Số 4 Trần Hưng Đạo, Q. Hồng Bàng- TP. Hải Phòng
- Chi nhánh Vinh: 06 Liên Kề, Tecco- Quang Trung- TP.Vinh
- Chi nhánh Huế : 17 Lê Quý Đôn- P. Phú Hội- TP. Huế- Thừa Thiên Huế
- Chi nhánh Đà Nẵng : 58 Pasteur- Quận Hải Châu- TP. Đà Nẵng

- Chi nhánh Quảng Ngãi: 516 Quang Trung- P.Nguyễn Nghiêm-TP. Quảng Ngãi
- Chi nhánh Quy Nhơn: 515 Trần Hưng Đạo- P.Lê Hồng Phong- TP.Quy Nhơn
- Chi nhánh Nha Trang: 100 Quang Trung- P.Lộc Thọ- TP. Nha Trang
- Trung tâm Lặn biển Nha Trang: 23D Biệt Thự- P.Lộc thọ, TP. Nha Trang
- Chi nhánh Đồng Nai: 242 đường 30/04-P. Thanh Bình- TP.Biên Hòa- Đồng Nai
- Chi nhánh Bình Dương: 317 Đại Lộ Bình Dương, P. Chánh Nghĩa, Bình Dương
- Chi nhánh Cần Thơ: 05-07 Trần Văn Khéo- P.Cái Khế-Q.Ninh Kiều- Cần Thơ
- Chi nhánh Rạch Giá: 150 Nguyễn Trung Trực, P.Vĩnh Thanh- TP. Rạch Giá- Kiên Giang
- Chi nhánh Phú Quốc : 53 đường 30/04- KP.1- TT. Dương Đông- Phú Quốc
- Chi nhánh Vũng Tàu: 150 Trương Công Định, P.3, TP. Vũng Tàu
- Chi nhánh Long Xuyên: 23A Lý Thái Tổ, P.Mỹ Long, Tp. Long Xuyên
- Chi nhánh Cà Mau: 90 Trần Hưng Đạo- P.5-TP. Cà Mau
- Xí nghiệp DVVC Xuyên Á: 23B Trường Sơn- P.4- Q. Tân Bình
- Trung tâm Dạy nghề: Lầu 2, 35 Trần Quốc Toàn, P.8, Q.3
- Trung Tâm DVDL Lá Xanh: VP Tầng lửng Ga đi Quốc nội- Sân bay Tân Sơn Nhất
- Trung tâm nguồn nhân lực Việt Nam: 134 Phở Quang- P.9, Q.Phú Nhuận
- Xí nghiệp Xây dựng Ngôi Sao: 23B Trường Sơn, P.4- Q.Tân Bình
- VP Phú Nhuận: 32A Phan Đăng Lưu- P.6- Q.Bình Thạnh
- VP Phú Mỹ Hưng: 1409 Nguyễn Văn Linh- Mỹ Toàn 2- Phú Mỹ Hưng
- VP Âu Cơ: 286 Âu Cơ- P.9- Q. Tân Bình
- VP Cây Gõ: 1456E Đường 3/2- P.2- Q.11
- VP Gò Vấp: 37 Quang Trung-P.10-Q. Gò Vấp
- VP Cộng Hòa: 492 Cộng Hòa- P.13, Q.Tân Bình
- VP Tân Bình: 1130 CMT8- P.4- Q.Tân Bình
- VP Chợ Lớn: 30 Châu Văn Liêm- P.10- Q.5
- VP Q.10: 505 Lê Hồng Phong- P.2- Q.10
- VP Thủ Đức: 142 Võ Văn Ngân- P.Bình Thọ- Thủ Đức

* Các Chi nhánh/ Văn phòng nước ngoài:

- Chi nhánh Campuchia: 175-St.155- Sangkat Tuoul Tompung II- Khan Chamkarmorn- Phnompenh- Cambodia
- Văn Phòng tại Mỹ: 9191 Bolsa Avenue Suite 219 Westminster, CA.92683

* Công ty con:

- Công ty TNHH Vận chuyển Thế Giới: 90A Nguyễn Thị Minh Khai- P.6- Q.3

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

Cơ cấu tổ chức hoạt động của Công ty Vietravel

a. Ban Quản lý điều hành:

- Hội đồng quản trị : 05 người;
- Ban Kiểm Soát : 03 người;
- Ban Điều hành công ty:
- + Tổng Giám đốc : 01 người;
- + Phó Tổng Giám đốc : 04 người;
- + Kế toán trưởng : 01 người;
- + Bộ máy giúp việc : theo tình hình thực tế

b. Khối các Phòng nghiệp vụ: 04 đơn vị

- Văn phòng Công ty.
- Phòng Tổ chức Nhân sự
- Phòng Tài Chính Kế toán.
- Phòng Kế hoạch Đầu Tư

c. Khối các Phòng Hỗ trợ: 06 đơn vị

- Phòng Công nghệ Thông tin
- Phòng Mua dịch vụ;
- Phòng Tổ chức sự kiện;
- Phòng Hướng Dẫn viên;
- Ban Tiếp thị và Truyền thông;
- Khối Điều hành tour.

d. Các Khối kinh doanh : 03 đơn vị

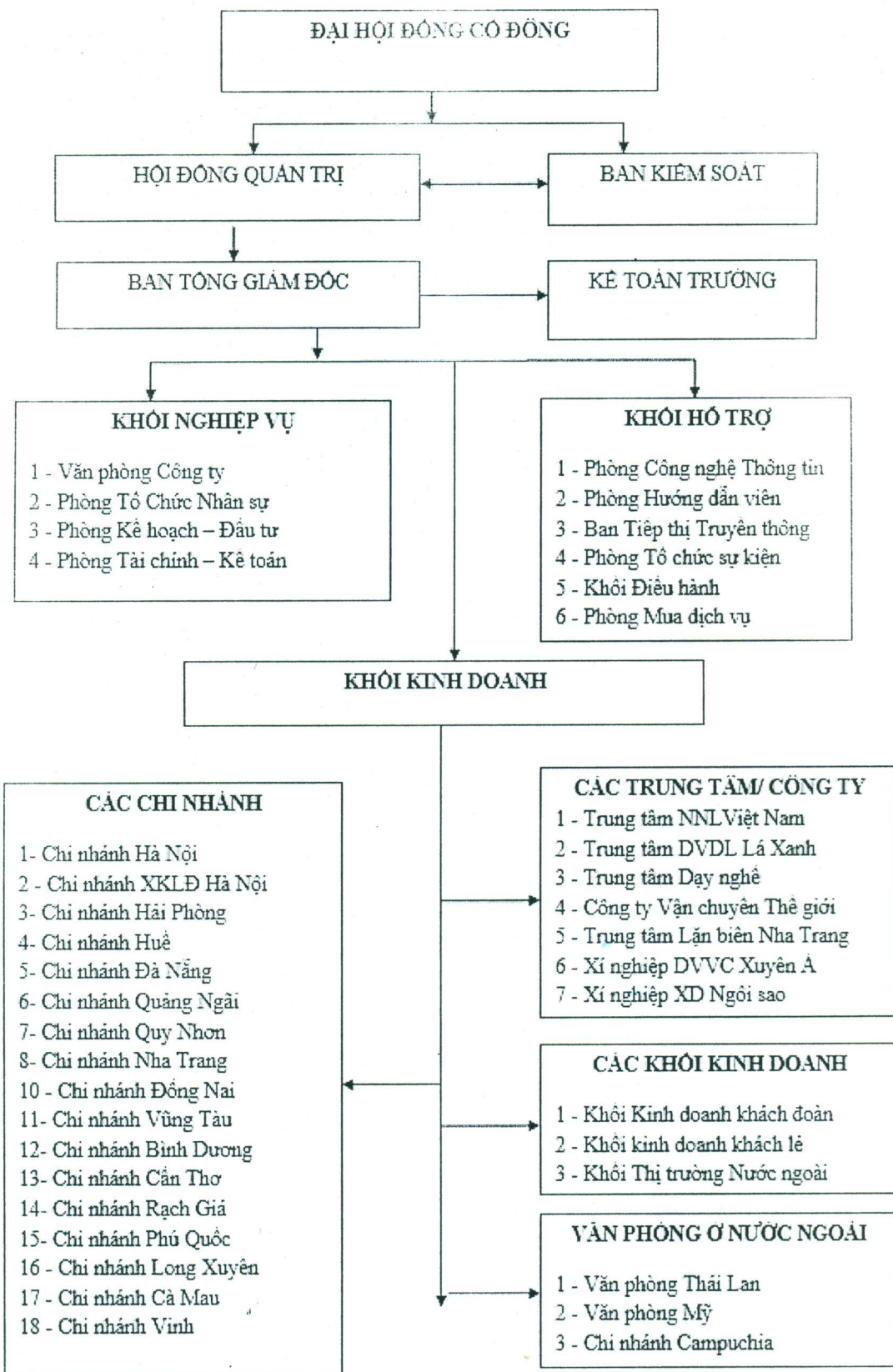
- Khối Du lịch khách lẻ
- Khối Du lịch Khách đoàn
- Khối TT Nước ngoài.

e. Các Chi nhánh:

- Chi nhánh Hà Nội
- Chi nhánh XKLD Hà Nội
- Chi nhánh Hải Phòng
- Chi nhánh Vinh
- Chi nhánh Huế
- Chi nhánh Đà Nẵng
- Chi nhánh Quảng Ngãi
- Chi nhánh Quy Nhơn
- Chi nhánh Nha Trang
- Trung tâm Lặn biển Nha Trang
- Chi nhánh Đồng Nai
- Chi nhánh Bình Dương

- Chi nhánh Cần Thơ
 - Chi nhánh Rạch Giá
 - Chi nhánh Phú Quốc
 - Chi nhánh Vũng Tàu
 - Chi nhánh Long Xuyên
 - Chi nhánh Cà Mau
 - Xí nghiệp DVVC Xuyên Á
 - Trung tâm Dạy nghề
 - Trung Tâm DVDL Lá Xanh
 - Trung tâm nguồn nhân lực Việt Nam
 - Xí nghiệp Xây dựng Ngôi Sao
- f. Các Chi nhánh/ Văn phòng nước ngoài:
- Chi nhánh Campuchia
 - Văn phòng Thái Lan
 - Văn Phòng tại Mỹ
- g. Công ty con, công ty liên kết

STT	Tên công ty	Quan hệ với Công ty
1	Công ty TNHH Indochina Heritage Travel	Công ty con
2	Công ty TNHH MTV Dịch vụ Vận chuyển Thế Giới	Công ty con
3	Công ty Cổ phần Tiếp thị Thể thao – Du lịch – Giải trí Việt Nam	Công ty liên kết



5. Định hướng phát triển

- Các mục tiêu chủ yếu của Công ty: Công ty Du lịch Vietravel đề ra mục tiêu chiến lược:
 - Trở thành Công ty đa quốc gia

- Năm 2015: phần đầu trong Top 10 công ty lữ hành hàng đầu Đông Nam Á
 - Năm 2017: phần đầu đến năm 2017 đưa cổ phiếu của Vietravel niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh.
 - Năm 2020: phần đầu trong Top 10 công ty lữ hành hàng đầu Châu Á
- Để đạt được chiến lược như vậy, Công ty đề ra những mục tiêu phải thực hiện được:
- Đáp ứng được tổ hơn nữa yêu cầu của ngành du lịch Việt Nam.
 - Mở rộng thị trường du lịch trong và ngoài nước.
 - Đa dạng hoá sản phẩm về du lịch.
 - Nghiên cứu, đầu tư cho các dịch vụ hỗ trợ du lịch của Công ty.
 - Ứng dụng công nghệ để phát triển toàn diện.

6. *Các rủi ro:*

* **Rủi ro về kinh tế:**

- Đây là rủi ro mà bất cứ ngành nghề kinh doanh nào cũng chịu tác động. Khi gia nhập nền kinh tế thì các doanh nghiệp phải lường trước và linh hoạt vượt qua những khó khăn như lạm phát, lãi suất, tăng trưởng kinh tế, chính sách đầu tư công của nhà nước,...

- Cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới hiện nay, khởi nguồn từ năm 2008, đến nay vẫn làm cho kinh tế các nước, trong đó có Việt Nam rất khó khăn. Du lịch là lĩnh vực chịu tác động từ nhiều quốc gia trên thế giới nên khi có biến động về kinh tế thì ngành này cũng chịu ảnh hưởng. Công ty Du lịch Vietravel là một công ty đầu ngành trong ngành du lịch của Việt Nam nên cũng chịu tác động bởi những rủi ro mà tất cả doanh nghiệp trong nền kinh tế phải đối mặt.

* **Rủi ro về chính sách, pháp lý:**

- Dù hoạt động ở nơi nào, các doanh nghiệp chịu sự quản lý của các chính sách, pháp lý. Các doanh nghiệp phải tuân thủ và kinh doanh theo khuôn khổ mà pháp luật cho phép. Nếu chính sách có những thay đổi nhiều và bất ngờ sẽ gây ra cho các công ty nói chung, các doanh nghiệp du lịch nói riêng có thể có những thuận lợi nhưng cũng rất nhiều rủi ro trong hoạt động.

* **Rủi ro về dịch bệnh:**

- Trong hoạt động du lịch, có những rủi ro tác động đến hoạt động kinh doanh của ngành lớn hơn nhiều so với các lĩnh vực khác như về dịch bệnh. Dịch bệnh xảy ra làm cho nhu cầu du lịch của khách hàng tại những nơi này gần như bằng 0, vì đây là những sản phẩm của công ty du lịch nên ảnh hưởng này là rất lớn.

* **Rủi ro về biến động chính trị trên thế giới:**

- Hoạt động du lịch chịu tác động rất nhiều bởi tình hình chính trị trên thế giới. Khi tình hình quốc gia nào diễn biến phức tạp, dẫn đến an ninh bất ổn làm cho tâm lý khách không yên tâm đi tham quan và nhu cầu du lịch vì thế giảm rất nhiều, ảnh hưởng đến doanh thu tại thị trường đó và kế hoạch kinh doanh của công ty. Với mối quan hệ và liên kết với trên 60 quốc gia, Vietravel sẽ chịu nhiều tác động nếu các quốc gia này có biến động

II. Tình hình hoạt động trong năm

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

– Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm:

STT	Chỉ tiêu	Kết quả
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	3.459.583.245.055
2	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	3.459.583.245.055
3	Giá vốn hàng bán	3.263.700.084.689
4	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	195.883.160.366
5	Doanh thu hoạt động tài chính	1.334.829.970
6	Chi phí tài chính	4.734.089.722
7	- Trong đó: chi phí lãi vay	4.316.402.191
8	Chi phí bán hàng	16.913.139.426
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	164.214.144.993
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	11.356.616.195
11	Thu nhập khác	5.587.741.886
12	Chi phí khác	3.797.628.624
13	Lợi nhuận khác	1.790.113.262
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	13.146.729.457
15	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	2.354.119.553
16	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	10.792.609.904

– Tình hình thực hiện so với kế hoạch: So sánh kết quả đạt được trong năm so với các chỉ tiêu kế hoạch và các chỉ tiêu năm liền kề. Phân tích cụ thể nguyên nhân dẫn đến việc không đạt/ đạt/vượt các chỉ tiêu so với kế hoạch và so với năm liền kề.

⇒ So với cùng kỳ năm 2013:

- Về lượt khách: toàn Công ty tăng trưởng 12%. Trong đó khách Việt Nam đi du lịch trong nước (khách DLTN) tăng trưởng 23%, khách Việt Nam đi du lịch nước ngoài (khách DLNN) giảm 6% và khách quốc tế giảm 17% so với cùng kỳ.

- Về doanh thu: toàn Công ty tăng trưởng 13%. Trong đó doanh thu từ DLTN tăng trưởng 34%, doanh thu từ dịch vụ khác tăng trưởng 40%, doanh thu từ DLNN tăng 4% và doanh thu từ khách quốc tế giảm 10% so với cùng kỳ.

- Về lãi gộp: toàn Công ty tăng trưởng 9%. Trong đó lãi gộp từ DLTN tăng trưởng 29%, DLNN tăng 1%, dịch vụ khác tăng 15% và lãi gộp từ khách quốc tế giảm 16% so với cùng kỳ.

⇒ So với kế hoạch đặt ra năm 2014:

- Hoàn thành kế hoạch đặt ra về cả 3 chỉ tiêu về lượt khách, doanh thu, lãi gộp đạt lần lượt 102%, 100% và 100% kế hoạch.

⇒ Nguyên nhân của kết quả hoạt động kinh doanh trên là do những bất ổn về kinh tế, chính trị, dịch bệnh đã ảnh hưởng nặng nề đến hoạt động kinh doanh của công ty năm nay khi lưu thông du lịch giữa các quốc gia giảm sút đáng kể. Du lịch inbound tại các chi nhánh thực hiện chưa tốt, không hoàn thành kế hoạch năm và giảm đi so với cùng kỳ. Du lịch nước ngoài cũng vướng phải những khó khăn này, nhưng nhờ vào một số thị trường mới nổi bù đắp và các chương trình khuyến mãi kích cầu kéo chỉ tiêu doanh thu và lãi gộp tương đương với cùng kỳ.

2. Tổ chức và nhân sự

- Danh sách Ban điều hành:

- | | |
|--------------------------|------------------------------------|
| ➤ Ông Nguyễn Quốc Kỳ | : Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc |
| ➤ Ông Nguyễn Minh Ngọc | : Phó Tổng Giám đốc |
| ➤ Bà Nguyễn Thị Lê Hương | : Phó Tổng Giám đốc |
| ➤ Ông Trần Đoàn Thế Duy | : Phó Tổng Giám đốc |
| ➤ Ông Võ Quang Liên Kha | : Phó Tổng Giám đốc |
| ➤ Ông Đỗ Thanh Hùng | : Kế toán trưởng |

- Tóm tắt tiểu sử của Ban Điều hành:

Ông Nguyễn Quốc Kỳ - Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

- | | |
|-----------------------|---|
| - Họ và tên | : Nguyễn Quốc Kỳ |
| - Giới tính | : Nam |
| - Ngày tháng năm sinh | : 13 tháng 9 năm 1958 |
| - Nơi sinh | : Hà Nội |
| - Quốc tịch | : Việt Nam |
| - Số CMND | : 024333215 Cấp ngày: 05/1/2005 Nơi cấp: CATP.HCM |
| - Dân tộc | : Kinh |
| - Quê quán | : Bình Định |
| - Địa chỉ thường trú | : |
| - Trình độ văn hóa | : 10/10 |
| - Trình độ chuyên môn | : Thạc sĩ Quản trị kinh doanh |
| - Quá trình công tác | |
| Từ 1983 đến 1987 | : Cán bộ - Thành đoàn TNCS HCM |
| Từ 1988 đến 1990 | : Trưởng điều hành - Công ty Saigontourist |
| Từ 1990 đến 1992 | : Phó Giám đốc - Công ty Cesais Tour |
| Từ 1992 đến 1995 | : Giám đốc - Trung tâm Tracodi Tour |
| Từ 1995 đến 2002 | : Giám đốc - Công ty du lịch Vietravel |

- Từ 2002 đến 2013 : Tổng Giám đốc – Công ty du lịch Vietravel
- Từ 1/2014 đến nay : Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Vietravel
- Chức vụ công tác hiện nay : Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Vietravel
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác : Phó Chủ tịch kiêm Tổng Thư ký Liên đoàn Quần vợt Việt Nam

Ông Nguyễn Minh Ngọc – Phó Tổng Giám đốc

- Họ và tên : Nguyễn Minh Ngọc
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 27/04/1962
- Nơi sinh : Khánh Hòa
- Quốc tịch : Việt Nam
- Số CMND : 024305645 Cấp ngày 15/09/2011 Tại: TP.HCM
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Khánh Hòa
- Địa chỉ thường trú : 43/9 Phan Xích Long, Q. Phú Nhuận, TP.HCM
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Thạc sĩ Quản trị kinh doanh
- Quá trình công tác :
 - Từ 1986 đến 1990 : Xí nghiệp Thiết kế xây dựng Tỉnh Minh Hải
 - Từ 1991 đến 1996 : Công ty Phát triển nhà Tỉnh Minh Hải
 - Từ 1997 đến 2000 : Công ty Liên doanh khách sạn Embassy, TP HCM
 - Từ 2000 đến nay : Cty CP Du lịch và Tiếp thị GTVT Việt Nam- Vietravel
- Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty Du lịch Vietravel

Bà Nguyễn Thị Lê Hương – Phó Tổng Giám đốc

- Họ và tên : Nguyễn Thị Lê Hương
- Giới tính : Nữ
- Ngày tháng năm sinh : 27 tháng 2 năm 1967
- Nơi sinh : Long Sơn
- Quốc tịch : Việt Nam
- Số CMND : 01195830 Cấp ngày:17 tháng 08 năm 2010 Tại: Hà Nội
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Hải Tân – Hải Lăng – Quảng Trị
- Địa chỉ thường trú : Nhà 20 ngách 4/26, ngõ 4, Phương Mai, Đống Đa, Hà Nội
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh
- Quá trình công tác :
 - Từ 07/1990 đến 05/1996 : Phó Trưởng phòng Công ty Du lịch Oscan Hà Nội
 - Từ 06/1996 đến 08/1998 : Quyền Giám đốc Vietravel – Chi nhánh Hà Nội
 - Từ 09/1998 đến 08/2008 : Giám đốc Vietravel – Chi nhánh Hà Nội
 - Từ 09/2008 đến nay : Phó Tổng Giám đốc Vietravel
- Chức vụ công tác hiện nay : Phó Tổng Giám đốc Vietravel

Ông Trần Đoàn Thế Duy – Phó Tổng Giám đốc

- Họ và tên : Trần Đoàn Thế Duy
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 09 tháng 12 năm 1973
- Nơi sinh : Tỉnh Trà Vinh
- Quốc tịch : Việt Nam
- Số CMND : 024031518 Ngày cấp: 20/ 12/ 2012 Nơi cấp:
TP. Hồ Chí Minh
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Trà Vinh
- Địa chỉ thường trú : 43 đường số 12 Khu dân cư Him Lam, Phường Tân Hưng,
Quận 7, TP.Hồ Chí Minh
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cao học
- Quá trình công tác :
Từ 03/1996 đến 09/1997 : Phiên dịch viên Công ty Vật liệu Xây dựng & TTNT
Tp.HCM
Từ 10/1997 đến 08/1998 : Nhân viên Điều hành dịch vụ Công ty Du lịch Vietravel
Từ 09/1999 đến 10/2000 : Tổ trưởng Tổ Điều hành dịch vụ Công ty Du lịch Vietravel
Từ 11/2000 đến 06/2003 : Phó Trưởng phòng Kinh doanh Du lịch nước ngoài Công ty
Du lịch Vietravel
Từ 07/2003 đến 09/2005 : Trưởng phòng Kinh doanh Du lịch nước ngoài Công ty Du
lịch Vietravel
Từ 10/2005 đến 06/2010 : Giám đốc Khối Kinh doanh Du lịch nước ngoài Công ty Du
lịch Vietravel
Từ 6/2010 đến 12/2013 : Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty Du
lịch Vietravel
Từ 1/2014 đến nay : Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty Du
lịch Vietravel
- Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ
phần Du lịch Vietravel
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác : Không

Ông Võ Quang Liên Kha – Phó Tổng Giám đốc

- Họ và tên : Võ Quang Liên Kha
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 27/09/1974
- Nơi sinh : Đà Nẵng
- Quốc tịch : Việt Nam
- Số CMND : 024907091 - Cấp ngày: 04/04/2014 - Tại: CA TP.HCM
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Nam Phổ, Phú Vang, Thừa Thiên – Huế

- Địa chỉ thường trú : 56/14 Nguyễn Văn Săng, P. Tân Sơn Nhi, Q. Tân Phú, HCM
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Thạc sĩ kinh tế
- Quá trình công tác :
 - Năm 2000 – 07/2004 : Kế toán Tổng hợp Toàn Công ty.
 - Từ 08/2004 – 08/2008 : Phó Phòng Tài chính- Kế toán Công ty.
 - Từ 09/2008 đến 8/2012 : Kế toán trưởng – Trưởng P.TCKT Công ty.
 - Từ 8/2012 đến 12/2013 : Thành viên HĐQT - Phó Tổng Giám đốc.
 - Từ 01/01/2014 đến nay : Thành viên HĐQT - Phó Tổng Giám đốc.
- Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên HĐQT – Phó Tổng Giám đốc Công ty
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác : Không

Ông Đỗ Thanh Hùng – Kế Toán Trưởng

- Họ và tên : ĐỖ THANH HÙNG
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 13-11-1974
- Nơi sinh : SÀI GÒN
- Quốc tịch : VIỆT NAM
- Số CMND : 023384540 Ngày cấp: 15-09-2011 Nơi cấp: CA TP.HCM
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Vĩnh Long
- Địa chỉ thường trú : 140/39 Điện Biên Phủ, P. 17, Q. Bình Thạnh, Tp.HCM
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác : Từ tháng 3 năm 2000 đến nay làm việc tại Vietravel
- Chức vụ công tác hiện nay : Kế toán trưởng Công ty Du lịch Vietravel
- Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác : Không

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

a) Các khoản đầu tư lớn:

Trong năm 2014, Công ty không tiến hành các dự án đầu tư quá lớn mà số tiền đầu tư lớn so với vốn điều lệ của Công ty.

b) Các công ty con, công ty liên kết:

STT	Tên công ty	Quan hệ với Công ty
1	Công ty TNHH Indochina Heritage Travel	Công ty con
2	Công ty TNHH MTV Dịch vụ Vận chuyển Thế Giới	Công ty con
3	Công ty Cổ phần Tiếp thị Thể thao – Du lịch – Giải trí Việt Nam	Công ty liên kết

4. Tình hình tài chính

a) Tình hình tài chính

Chỉ tiêu	Năm 2014
<i>* Đối với tổ chức không phải là tổ chức tín dụng và tổ chức tài chính phi ngân hàng:</i>	
Tổng giá trị tài sản	464.644.952.270
Doanh thu thuần	3.459.583.245.055
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	11.356.616.195
Lợi nhuận khác	1.790.113.262
Lợi nhuận trước thuế	13.146.729.457
Lợi nhuận sau thuế	10.792.609.904
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	12%

b) Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Năm 2014
<i>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</i>	
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	0,21
+ Hệ số thanh toán nhanh: <u>TSLĐ - Hàng tồn kho</u> Nợ ngắn hạn	0,2
<i>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</i>	
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,9
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	9
<i>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</i>	
+ Vòng quay hàng tồn kho: <u>Giá vốn hàng bán</u> Hàng tồn kho bình quân	
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	7,5
<i>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</i>	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	0,31%
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	23,6%
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	2,3%
	0,33%

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

a) Cổ phần:

- Số cổ phần hạn chế chuyển nhượng : 1.209.286
- Số cổ phần tự do chuyển nhượng : 2.440.714
- Tổng số cổ phần : 3.650.000

b) Cơ cấu cổ đông:

STT	Loại cổ đông	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ
1	Cổ đông là cá nhân	3.073.044	84,2%
2	Cổ đông là pháp nhân	456.250	12,5%
3	Cổ phiếu quỹ	120.706	3,3%
	TỔNG CỘNG	3.650.000	100%

c) Giao dịch cổ phiếu quỹ:

- Số lượng cổ phiếu quỹ hiện tại : 120.706
- Các giao dịch cổ phiếu quỹ đã thực hiện trong năm bao gồm thời điểm thực hiện giao dịch, giá giao dịch và đối tượng giao dịch : Phụ lục 1 đính kèm

III. Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc (Ban Giám đốc báo cáo và đánh giá về tình hình mọi mặt của công ty)

Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc tối thiểu phải bao gồm các nội dung sau:

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

❖ **Đánh giá mảng kinh doanh Lữ hành của Công ty:**

- Mảng kinh doanh lữ hành (Inbound, Outbound và Nội địa) là mảng quan trọng và là cốt lõi kinh doanh của Công ty, trong năm 2014 thì tính riêng mảng lữ hành đã đóng góp 91% về lượt khách, 92% doanh thu và trên 90% lãi gộp trong kết quả kinh doanh, trong đó các Chi nhánh lớn Hà Nội, Đà Nẵng, Cần Thơ và khu vực TPHCM có tỷ trọng đóng góp là chủ chốt. Một số chi nhánh tuy có hoàn thành kế hoạch những hiệu quả cuối cùng bị âm do nhiều nguyên nhân phân tích trên, một số chi nhánh thì kết quả hoạt động thu vừa đủ chi chưa có tích lũy.
- Mảng kinh doanh lữ hành cũng là mảng Công ty tập trung vào đầu tư lớn nhất về bộ máy tổ chức, sản phẩm và tài chính để giữ vững kết quả hoạt động của Công ty.

❖ **Đánh giá mảng kinh doanh dịch vụ của Công ty:**

- Mảng kinh doanh dịch vụ của Công ty kinh doanh khá hiệu quả trong năm 2014 đối với các đơn vị như Công ty Vé, XN vận chuyển, TT Lá xanh đóng góp xấp xỉ 8% lãi gộp cho Công ty, ngoài nhiệm vụ kinh doanh bên ngoài các đơn vị dịch vụ còn làm nhiệm vụ hỗ trợ các đơn vị kinh doanh bên trong

nội bộ Công ty. Công ty cũng đã định hướng một số đơn vị kinh doanh dịch vụ là đơn vị kinh doanh cốt lõi của công ty để có hướng đầu tư, mở rộng thêm trong năm 2015.

- Trong năm công ty cũng đã đầu tư cho một số đơn vị như Lá Xanh, Công ty Vé... để từng bước đáp ứng yêu cầu của Công ty.

❖ **Đánh giá mảng kinh doanh khác của Công ty:**

- Năm 2014, là một năm hoạt động kinh doanh khá khó khăn với các mảng kinh doanh khác của Công ty như Xuất khẩu lao động, Dạy nghề trong đó có nhiều nguyên nhân khách quan và chủ quan, tuy các mảng kinh doanh khác cũng đóng góp vào kết quả chung của công ty nhưng tỷ trọng chưa cao và có đơn vị vẫn còn chỉ số kinh doanh âm.
- Trong mảng kinh doanh khác của công ty cũng có đơn vị được định hướng là đơn vị kinh doanh cốt lõi nhằm tiếp tục được đầu tư để đáp ứng yêu cầu trong giai đoạn mới.

❖ **Đánh giá về công tác điều hành Công ty:**

- **Về công tác tổ chức máy:** Năm 2014 mô hình tổ chức toàn Công ty đã xây dựng được 46 đơn vị đầu mối với tổng số 1,027 lao động. Năm 2014, Ban Lãnh đạo Công ty chủ trương không tăng nhân sự mà chủ yếu tái cấu trúc bộ máy toàn Công ty để tạo hiệu quả về năng suất lao động. Kết quả đạt được là số lượng lao động toàn Công ty hầu như không tăng so với cùng kỳ, trong khi đó doanh thu tăng trưởng làm cho năng suất lao động bình quân toàn Công ty tăng trưởng 12% so với cùng kỳ năm 2013.
- **Về cơ chế lương thưởng và thu nhập người lao động:** Nhìn chung thu nhập bình quân người lao động tại Vietravel năm 2014 vẫn giữ mức cao so với các đơn vị cùng ngành.
- **Công tác điều hành dịch vụ:** Thực hiện tốt việc điều hành theo kế hoạch kinh doanh của công ty và bám sát các hoạt động của các mảng kinh doanh theo chức năng nhiệm vụ.
- **Công tác cung ứng dịch vụ (Purchasing):** Chất lượng dịch vụ của Công ty ổn định vào các mùa thấp điểm, vào các mùa cao điểm số lượng than phiền cũng giảm nhiều so với giai đoạn trước là một mặt tích cực trong năm qua.
- Chủ trương lớn của Công ty trong năm 2014 là tập trung công tác mua dịch vụ nước ngoài về đầu mối tại trụ sở Công ty để thuận lợi trong việc đàm phán với đối tác về giá. Đồng thời chủ trương cho phép đa dạng hóa các đối tác nhà cung cấp, đã góp phần giảm áp lực cạnh tranh sản phẩm, giá trên thị trường.
- **Về công tác hướng dẫn viên:** HDV ngày càng thể hiện rõ được vai trò, nghiệp vụ chuyên nghiệp hơn do liên tục được đào tạo, bồi dưỡng. Đồng thời thực hiện khá tốt vai trò là người giám sát chất lượng dịch vụ trên tour, phản ánh kịp thời và cụ thể tình hình để các đơn vị liên quan điều chỉnh phù hợp thực tế và theo nhu cầu khách hàng.
- **Về Công tác Marketing:** Năm 2014 các chương trình khuyến mại qua 03 mùa kinh doanh (xuân, hè, thu) các hoạt động sự kiện, tài trợ, hoạt động cộng đồng, xã hội vẫn tiếp tục được duy trì và phủ đều toàn quốc. Việc hỗ trợ tiếp thị cho các đơn vị dịch vụ và kinh doanh khác ngoài du lịch cũng được chú trọng đầu tư hơn thông qua Ban Tiếp thị của Công ty.

- Thương hiệu Công ty tiếp tục được đầu tư thông qua việc nhận được các giải thưởng trong và ngoài nước.
- Trong năm 2014 hoạt động tiếp thị đồng thời được chuyển dịch ngân sách từ kênh offline sang đầu tư mảng online với các hoạt động như: Cuộc thi ảnh khoảnh khắc mùa hè, chương trình Book tour online... cùng lúc với việc đẩy mạnh truyền thông trên báo mạng, banner QC Google, SEO, hoạt động email marketing... đặc biệt là truyền thông mạng xã hội thông qua Fanpage (Facebook), mạng Twitter, màn hình LED, hệ thống TV tại các phòng giao dịch, hệ thống POSM hỗ trợ công tác tiếp thị... giúp rút ngắn khoảng cách truyền tải thông điệp đến với đối tượng tiếp nhận.
- Vietravel cũng là đơn vị dẫn đầu tiên trên cả nước có những chương trình liên kết marketing theo mùa với các ngân hàng (mua tour trả góp 0%, hoàn tiền khi thanh toán bằng thẻ tín dụng), và hợp tác toàn diện với BIDV, cũng như nhận ngân sách tài trợ từ MasterCard, 123pay, Ngân lượng nhằm gia tăng giá trị cho khách hàng khi đi tour.
- **Về công tác ứng dụng công nghệ:** Website travel.com.vn tiếp tục tạo hiệu quả trong việc giới thiệu sản phẩm, bán hàng, và quảng bá thương hiệu đến khách hàng. Trong năm qua Công ty triển khai website phục vụ cho các mảng kinh doanh đặc thù. Bên cạnh đó trong năm qua Công ty cũng triển khai nhiều phần mềm phục vụ cho công tác quản lý kinh doanh, tiết kiệm thời gian, chi phí và nhân sự như: Hệ thống Etour Ver 2 (GIT và FIT), và các phần mềm phục vụ cho các quy trình điều hành, mua dịch vụ, hướng dẫn viên, phần mềm phục vụ báo cáo, hệ thống thông tin khách hàng, cơ sở dữ liệu dịch vụ, đối tác... Các dự án về phần mềm, sau khi hoàn thành đã đáp ứng được yêu cầu công việc về quản lý và kinh doanh. Tiết kiệm tối đa chi phí, đảm bảo được bảo mật công nghệ.
- Ngoài ra bộ phận chuyên trách còn tham gia và đạt được các giải thưởng về công nghệ thông tin, được rất nhiều ban tổ chức và các đơn vị đánh giá cao về ứng dụng CNTT trong công tác quản lý và kinh doanh, góp phần nâng cao thương hiệu Công ty.
- **Về công tác đầu tư mở rộng hệ thống:** Trong năm, Công ty tiến hành đầu tư, mở rộng hệ thống phân phối tại các tỉnh khắp cả nước như: Quảng Ninh (miền Bắc), Tam Kỳ, Pleiku, Buôn Ma Thuột (miền Trung) và Cà Mau, Châu Đốc, Rạch Giá (miền Tây). Việc mở rộng này nhằm chiếm lĩnh các thị trường cũng như gia tăng lợi thế cạnh tranh cho toàn công ty đối với đối thủ cạnh tranh và giảm định phí trên khách.
- Công ty tiến hành tái cơ cấu, đầu tư cho các đơn vị kinh doanh tiềm năng theo định hướng chiến lược trở thành các đơn vị độc lập, cốt lõi của Công ty.

2. *Tình hình tài chính*

a) *Tình hình tài sản*

Tình hình tài sản trong năm không có biến động, công tác thu nợ được theo dõi và không làm ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

b) *Tình hình nợ phải trả*

- Tình hình nợ hiện tại, biến động lớn về các khoản nợ.

Do đặc thù kinh doanh của ngành nên số tiền phải trả cho người bán cũng như người mua trả trước khá cao so với mức vốn của Công ty. Nhìn chung, tình hình nợ hiện tại không có những biến động lớn ảnh hưởng đến Công ty.

- Công ty không có số nợ phải trả xấu hay bị ảnh hưởng chênh lệch của tỉ lệ giá hối đoái đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

* Về công tác kinh doanh:

- Các đơn vị tập trung vào kế hoạch kinh doanh và kế hoạch tài chính đã được Công ty giao, bám sát kế hoạch hàng tháng và có phân kỳ tài chính cụ thể đi kèm để theo dõi và báo cáo Công ty theo định kỳ.

- Bám sát kế hoạch hành động của đơn vị xây dựng từ đầu năm.

- Chú trọng công tác mở rộng thị phần, phân khúc lại khách hàng, chủ động mở tour đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng.

- Liên tục theo dõi những biến động trên thị trường để điều chỉnh kịp thời về các chính sách giá, sản phẩm. Lưu ý công tác điều hành hạn chế sai sót nhằm tiết giảm chi phí tăng lợi nhuận

- Tăng cường công tác tiếp thị tại chỗ.

- Xây dựng, tham gia và phối hợp tốt lợi thế của các chương trình khuyến mãi, đặc biệt là 03 chương trình khuyến mãi lớn thường niên.

- Tăng cường giữ thị phần, quản lý tốt khách hàng truyền thống, tăng khả năng xử lý thành công các booking, bên cạnh việc giữ thị phần hiện tại cần tăng cường mở rộng hoạt động ra các khu vực thị trường chưa vươn tới.

- Trước mắt cần tái cấu trúc bộ máy khối TTNN, tập trung công tác tuyển dụng và đào tạo nhân sự có thể đảm đương việc chuyên trách các thị trường.

* Về công tác tổ chức, quản lý, nhân sự:

- Tiếp tục tái cấu trúc một số đơn vị

- Công ty xây dựng kế hoạch nhân sự năm 2015 dựa trên cơ sở năng suất lao động, và sẽ tiến hành phân vùng, phân khu vực, giao quyền chủ động cho các đơn vị thành viên tuyển dụng, tiếp nhận những cán bộ, nhân viên có năng lực để bố trí công việc tại các đơn vị.

- Về công tác tiền lương và thu nhập người lao động, Công ty tiến hành xây dựng chức trách nhiệm vụ của từng vị trí công tác của CB-CNV làm cơ sở xây dựng cơ chế tiền lương và thang bảng lương hợp lý trên cơ sở năng suất lao động và có tính đến yếu tố vùng miền.

- Xây dựng thang bảng lương mới theo cơ chế 3P để tập động lực cho nhân viên phấn đấu và tăng cao năng suất.

* Về công tác Marketing:

- Công ty sẽ tập trung tái định vị cấu trúc sản phẩm đảm bảo tiếp cận các phân khúc khách hàng

- Định hướng kế hoạch sản phẩm với các mùa kinh doanh ngắn trong năm để đảm bảo các hoạt động xây dựng kế hoạch bán, tiếp thị, truyền thông và chăm sóc khách hàng được triển khai nhanh và đồng bộ.
- Xây dựng các chương trình quảng bá tiếp cận phù hợp bám sát các hoạt động quảng bá chung của Tổng Cục Du lịch các nước để tiết kiệm kinh phí.
- Xác lập ngân sách và nguồn lực cụ thể để đầu tư cho các chương trình khuyến mãi
- Duy trì và phát triển các hoạt động thương hiệu với cộng đồng địa phương.
- Tăng cường công tác chăm sóc khách hàng.

*** Về công tác ứng dụng công nghệ:**

- Trong năm sẽ tối ưu lại các website: Etour Ver 3 và triển khai hệ thống Voice Data trên website công ty, xây dựng website cho các đơn vị mới thành lập.
- Yêu cầu chung đối với các phần mềm sau khi hoàn thành là phải đáp ứng được yêu cầu về quản lý và kinh doanh của Công ty, tiết kiệm chi phí và thời gian triển khai các công việc.
- Tất cả các đơn vị trong toàn Công ty được tin học hóa và sử dụng hệ thống mạng 100%, ngoài ra hệ thống ngân hàng dữ liệu giúp cho cán bộ tiếp cận thông tin chính xác và nhanh chóng.

4. Kế hoạch phát triển trong tương lai

- Trong những năm tới, công ty tiếp tục định hướng du lịch là lĩnh vực hoạt động chính, mang lại doanh thu và lợi nhuận nhiều nhất. Với tỷ trọng luôn chiếm gần 90% cơ cấu doanh thu, Công ty sẽ tập trung phát triển những lĩnh vực có thế mạnh như du lịch nước ngoài và du lịch trong nước. Đồng thời nghiên cứu biện pháp thúc đẩy du lịch quốc tế, lĩnh vực Công ty còn yếu. Mục tiêu là vẫn giữ chỉ tiêu tăng trưởng bình quân 15%/năm.
- Những kế hoạch này được công ty cụ thể bằng các biện pháp thực hiện, đánh giá thận trọng tính khả thi khi đầu tư tại các thị trường du lịch quốc tế chủ yếu của khách như: Mỹ, Pháp, Singapore, Thái Lan, Úc,...
- Xây dựng bộ máy quản lý theo vùng, chia 5 vùng trên cả nước, gắn kết quả hoạt động kinh doanh với trách nhiệm của các quản lý của vùng. Việc này giúp cho hoạt động của Vietravel linh hoạt hơn, kịp thời hơn và hiệu quả hơn.
- Tiếp tục đổi mới, ứng dụng các phương thức tiếp thị, bán hàng hiện đại bằng công nghệ thông tin, nghiên cứu những sản phẩm du lịch phù hợp với nhu cầu và khả năng chi trả của nhiều thành phần khách.
- Tuy du lịch vẫn sẽ chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu doanh thu nhưng con số này sẽ không quá cao như trước. Công ty vẫn sẽ tập trung chủ yếu vào du lịch nhưng đồng thời nghiên cứu, thúc đẩy hoạt động kinh doanh của các ngành khác để phát triển một cách tương đối đồng đều và hạn chế sự phụ thuộc quá nhiều vào du lịch.

IV. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty

1. *Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty*

- Trong năm 2014 tình hình kinh tế chính trị tiếp tục có nhiều biến động ảnh hưởng tiêu cực đến đến tâm lý khách hàng, do vậy nhu cầu về du lịch giảm hẳn.
- Thị trường khó khăn làm thay đổi xu hướng đi du lịch của người dân, khách lựa chọn đi du lịch trong nước thay vì đi du lịch nước ngoài. Tuy nhiên, giá vẫn là ưu tiên lựa chọn hàng đầu của hầu hết khách hàng, các chương trình ở thị trường xa nếu giảm giá vẫn thu hút được nhiều khách. Trong tình cảnh đó, các công ty đua nhau giảm giá làm cho tỷ lệ lợi nhuận giảm theo.
- Kênh phân phối cứng tại khu vực Thành phố Hồ Chí Minh, miền Đông Nam bộ và miền Trung tạm ổn, tuy nhiên tại miền Tây và Hà Nội chưa được đầu tư đúng mức. Nhiều khu vực còn nhiều tiềm năng đang bị bỏ ngỏ. Kênh phân phối mềm chỉ chiếm 7% trong tổng kết quả kinh doanh chung của Công ty, vì vậy các đơn vị kinh doanh và hỗ trợ có liên quan cần phải xây dựng kế hoạch đầy mạnh hơn nữa kênh phân phối này.
- Mức độ hoàn thành kế hoạch năm 2014 ở mức 100%, tuy nhiên tăng gần 10% trên mỗi chỉ tiêu nếu so với cùng kỳ.
- Về báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, đề nghị Phòng Kế hoạch Đầu tư tách riêng phần doanh số của các đơn vị mới đầu tư và hoạt động để đánh giá thực chất kết quả kinh doanh của toàn Công ty.
- Trong năm 2014 các chỉ tiêu thuộc thị trường gần giảm đáng kể do cạnh tranh tăng cao, Công ty cần xem xét làm mới sản phẩm nhằm đa dạng hóa hệ thống sản phẩm, lấy truyền thông làm điểm nhấn như vậy cạnh tranh về giá sẽ giảm.
- Giá đầu trong thời gian qua diễn biến khá phức tạp kéo theo giá dịch vụ giảm, điều này có thể tạo sự thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của Công ty do có thể cung cấp những chương trình giá rẻ, phù hợp với nhu cầu của khách hàng.
- Các đối thủ trực tiếp không ngừng mở rộng hệ thống kênh phân phối, xu hướng khách tự đặt dịch vụ tăng. Vì vậy, Công ty có thể đẩy mạnh hoạt động kinh doanh mảng Free & Easy.
- Về công tác sản phẩm bán, đề nghị đẩy mạnh mảng kinh doanh Free & Easy, ưu tiên quan tâm phát triển những sản phẩm gắn kết các sự kiện.
- Khi xây dựng thang bảng lương mới, đề nghị Phòng Tổ chức Nhân sự phải cân nhắc kỹ khi xây dựng mức lương tiêu chuẩn, nếu không chi phí sẽ tăng cao do mức phí đóng bảo hiểm xã hội tăng.
- Về sản phẩm và giá bán: Các chi nhánh tại cùng khu vực phải tăng cường phối hợp, liên kết với với nhau để xây dựng sản phẩm, bán cùng phân khúc, thị hiếu khách hàng sẽ mang lại nhiều kết quả hơn so với việc gửi khách về chi nhánh vùng hoặc văn phòng chính.
- Mảng du lịch trong nước phát triển mạnh hơn so với du lịch nước ngoài. Tại thị trường trong nước, tuyến miền Trung phát triển mạnh nhất. Đối với các tuyến nước ngoài, có sự phân hóa rõ ràng giữa tuyến ở thị trường gần và thị trường xa. Tại thị trường gần, lượt khách chiếm ưu thế, tuy nhiên doanh thu và lãi gộp vẫn chưa cao do tâm lý và sự phá giá của các Công ty nhỏ, Công ty đã

thay đổi về giá bán kéo theo tỷ lệ lãi giảm. Đề nghị Tổ Kế hoạch khi xây dựng kế hoạch năm 2015 phải lưu ý đến yếu tố này. Doanh thu tại thị trường trung và xa trong năm 2014 đã có thể bù đắp cho thị trường gần. Tuy nhiên khách ở thị trường này từng bước cũng chuyển động theo xu hướng thích giá rẻ, điều này đã được minh chứng qua diễn biến tình hình kinh doanh trong năm vừa qua.

- Trong năm 2014 Công ty đã xây dựng nhiều sản phẩm giá rẻ thông qua các chương trình phối hợp với các hãng hàng không. Trong năm 2015, Công ty cần tiếp tục làm việc với các hãng hàng không bám sát, tiếp cận những chặng bay có giá ưu đãi để hỗ trợ cho mảng kinh doanh khách lẻ. Về hoạt động kinh doanh khách đoàn, lãnh đạo phải theo sát các đoàn tàu lớn tránh bị mất đoàn.

- Nhằm phát triển mảng kinh doanh online, Công ty phải có bộ phận phụ trách chuyên biệt để xây dựng giá bán cùng những chương trình khuyến mãi riêng. Có như vậy mới nâng cao hiệu quả hoạt động của mảng kinh doanh này.

- Trong năm 2014 các chỉ tiêu thuộc thị trường gần giảm đáng kể do cạnh tranh tăng cao, Công ty cần xem xét làm mới sản phẩm nhằm đa dạng hóa hệ thống sản phẩm, lấy truyền thông làm điểm nhấn như vậy cạnh tranh về giá sẽ giảm.

- Khi xây dựng thang bảng lương mới, bộ phận xây dựng phải phân nhóm người lao động để xây dựng bảng lương cho phù hợp.

2. *Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Tổng Giám đốc công ty*

Quan hệ làm việc giữa HĐQT và Ban Tổng Giám đốc được thực hiện theo đúng quy định tại Điều lệ Công ty và Quy chế quản trị Công ty.

Ban Tổng Giám đốc đã tham gia tất cả các cuộc họp HĐQT, báo cáo kết quả kinh doanh hàng quý và đề xuất các công việc khác cần trình và xin ý kiến HĐQT.

Hàng tuần tổ chức họp giao ban giữa Ban Tổng Giám đốc và lãnh đạo các đơn vị để cập nhật thông tin, tình hình kinh doanh và giải quyết kịp thời các công việc định kỳ và vấn đề phát sinh theo đúng thẩm quyền phân cấp

3. *Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị*

- Tiếp tục thúc đẩy các chi nhánh phát triển các văn phòng và đại lý. Tuy nhiên đại đa số đại lý chỉ quan tâm đến việc trở thành đại lý cấp 2 (theo hình thức nhượng quyền) vì vậy các bộ phận liên quan phải nhanh chóng nghiên cứu đưa ra chủ trương, quy chế để triển khai trong năm 2015.

- Xu hướng lựa chọn những chương trình giá rẻ vẫn là xu hướng chủ đạo trong năm 2014, ngay cả những dịp cao điểm. Do vậy trong năm 2015 Công ty phải bám sát xu thế này mới mang đến hiệu quả.

- Tổ Kế hoạch xây dựng kế hoạch năm 2015 dựa trên những phân tích, đánh giá về thị trường, thị phần và năng suất lao động. Nếu các đơn vị bám sát những giải pháp đã đề ra thì việc hoàn thành kế hoạch trong năm 2015 sẽ có nhiều khả thi hơn.

- Nâng cao nhận thức của lãnh đạo các đơn vị trong công tác quản trị nhân sự và hình thái kinh doanh tại đơn vị. Lãnh đạo đơn vị phải đầu tư cho công tác quản trị nhân sự, từ khâu tuyển dụng

nhân sự, đào tạo, sử dụng và quy hoạch, nghiêm túc triển khai công tác đánh giá nhân viên thông qua bảng tiêu chí đánh giá công việc KPIs. Yêu cầu Phòng Tổ chức Nhân sự thực hiện vai trò giám sát đảm bảo bộ máy nhân sự tại các đơn vị được tổ chức theo mô hình Công ty đã đề ra, đặc biệt lưu ý đối với các chi nhánh.

- Xây dựng phương án trả lương mới theo tiêu chí 3Ps (Position, Person và Performance). Lương phải phản ánh đúng khả năng, năng lực, trình độ cũng như hiệu quả hoàn thành công việc của nhân sự. Phòng Tổ chức Nhân sự Công ty chịu trách nhiệm phối hợp với các đơn vị tổng hợp bảng mô tả công việc của tất cả các vị trí để tính lương tiêu chuẩn trên từng vị trí, thực hiện phân loại nhân viên qua các đợt thi xếp sao tại văn phòng chính của Công ty, sau đó từng bước triển khai tại các chi nhánh. Yêu cầu Phòng Tổ chức Nhân sự đẩy nhanh tiến độ hoàn thành việc xây dựng thang bảng lương mới ngay trong tháng 01 năm 2015 để chính thức áp dụng vào đầu tháng 02 năm 2015.
- Củng cố, kiện toàn Văn hóa tại Công ty, các đơn vị trực thuộc để mọi người cùng hành xử theo một chuẩn mực nhất định và duy trì mối quan hệ gắn kết giữa những nhân viên với nhau với cùng một mục tiêu đưa Công ty phát triển lên tầm cao mới. Giao Phòng Tổ chức Nhân sự làm đầu mối hỗ trợ các đơn vị xây dựng văn hóa tại chỗ, đồng thời giám sát việc triển khai thực hiện để không đi ngược với định hướng ban đầu cũng như Văn hóa chung của Công ty.

V. Quản trị công ty.

1. Hội đồng quản trị

a) Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị:

STT	HỌ TÊN	CHỨC VỤ	SỐ CỔ PHẦN	TỶ LỆ
1	Nguyễn Quốc Kỳ	Chủ tịch HĐQT	84.430	2,31%
2	Nguyễn Minh Ngọc	Thành viên HĐQT	49.300	1,35%
3	Nguyễn Thị Lê Hương	Thành viên HĐQT	49.700	1,36%
4	Trần Đoàn Thế Duy	Thành viên HĐQT	50.500	1,38%
5	Võ Quang Liên Kha	Thành viên HĐQT	50.400	1,38%

b) Các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị:.

Trong năm 2014, Công ty chưa có các tiểu ban thuộc Hội đồng Quản trị.

c) Hoạt động của Hội đồng quản trị:

Hội đồng quản trị đã tổ chức đầy đủ các kỳ họp định kỳ tháng, quý, năm và bất thường theo quy định của Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty.

Hội đồng quản trị đã ban hành các Nghị quyết, Quyết định liên quan đến hoạt động của Công ty trong phạm vi trách nhiệm và thẩm quyền, phù hợp với quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty, bám sát Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông năm 2014.

Phối hợp với Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc rà soát, hoàn thiện các quy trình, quy định của Công ty, đảm bảo phù hợp với văn bản pháp luật hiện hành.

Kiểm tra việc thực hiện thẩm quyền của HĐQT Công ty trong việc mua bán cổ phiếu trong năm 2014, HĐQT Công ty đã ra quyết định mua lại cổ phần của các cổ đông nghi việc không quá 10% và bán ra theo đúng quy định trong Điều lệ Công ty và pháp luật nhà nước.

Hội đồng quản trị kiêm Ban TGD điều hành Công ty, trong năm 2014 đã hoạt động tích cực với tinh thần trách nhiệm cao, đã thảo luận và đưa ra những quyết định chỉ đạo đáp ứng kịp thời yêu cầu quản lý, điều hành hoạt động của công ty trong năm qua.

Tập trung chỉ đạo các đơn vị còn yếu kém, hoạt động chưa đạt hiệu quả theo yêu cầu của Công ty.

Giám sát chặt chẽ bộ máy tổ chức nhân sự, quy hoạch lại nguồn nhân lực, điều chỉnh thay đổi, cơ cấu tổ chức lại các đơn vị theo hướng tinh gọn, năng động và hiệu quả hơn.

Củng cố, tăng cường giám sát đối với hoạt động báo cáo của các đơn vị thành viên, đảm bảo tính chính xác và thường xuyên.

Chỉ đạo kiểm tra, giám sát chặt chẽ việc đầu tư mua sắm tài sản, trang thiết bị, sửa chữa, cải tạo cơ sở vật chất, cơ sở hạ tầng, trên cơ sở tuân thủ các chế độ quy định của Công ty và pháp luật.

Trong năm đã quyết định thành lập tổ kiểm soát nội bộ, phối hợp Ban kiểm soát nhằm tăng cường phục vụ công tác kiểm tra, giám sát tình hình hoạt động và tình hình tài chính toàn công ty và các đơn vị trực thuộc.

Phát động chương trình tiết kiệm, chống lãng phí trong hoạt động kinh doanh cũng như trong công tác quản lý điều hành văn phòng, xây dựng các tiêu chí về các loại định phí, biến phí để dễ dàng kiểm soát tính hợp lý và hiệu quả trong việc sử dụng chi phí của các đơn vị toàn Công ty, đồng thời đề ra các biện pháp tiết giảm chi phí cụ thể để áp dụng tại văn phòng Công ty và hướng dẫn các đơn vị thực hiện.

Trong năm 2014, Hội đồng Quản trị và Ban Điều hành Công ty đã có một số chỉ đạo đúng đắn, quyết định tiến hành tái cơ cấu và sáp nhập một số đơn vị trong Công ty cho phù hợp với nhu cầu phát triển, giải thể một số đơn vị chi nhánh hoạt động kinh doanh không hiệu quả, cắt lỗ, bảo toàn vốn.

Trong năm 2015, hống nhất mua lại 40% cổ phần Công ty TNHH Một thành viên Xuất nhập khẩu và Phát triển Văn hóa (CDIMEX) với trị giá 8.000.000.000 đồng (Tám tỷ đồng), tương đương 800.000 cổ phiếu trên cơ sở đánh giá và đề xuất của Phòng Kế hoạch Đầu tư.

Bên cạnh đó, đầu tư mua thêm tăng số cổ phần đang nắm giữ tại Công ty Cổ phần Du lịch Thương mại Nha Trang lên 10% trong năm 2015.

Trong công tác định hướng đầu tư HĐQT-Ban TGD điều hành công ty đã thực hiện đúng quy định trong Điều lệ và pháp luật.

d) Hoạt động của thành viên Hội đồng quản trị độc lập không điều hành.

Trong năm 2014, Hội đồng quản trị không có thành viên không điều hành.

e) Hoạt động của các tiểu ban trong Hội đồng quản trị:

Trong năm 2014, Công ty chưa có các tiểu ban thuộc Hội đồng Quản trị.

2. Ban Kiểm soát

a) Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát:

STT	Họ và tên	Chức vụ	Số cổ phần	Tỷ lệ
1	Lê Thị Tuyết Mai	Trưởng Ban KS	5.500	0,15%
2	Phạm Minh Huy	Thành viên BKS	5.600	0,16%
3	Huỳnh Phan Phương Hoàng	Thành viên BKS	6.400	0,175%

b) Hoạt động của Ban kiểm soát: (đánh giá hoạt động của Ban kiểm soát, nêu cụ thể số lượng các cuộc họp của Ban kiểm soát, nội dung và kết quả của các cuộc họp).

- Trong năm 2014 Ban kiểm soát đã tổ chức họp 5 lần
- + Lần đầu họp bầu Trưởng ban kiểm soát và phân công nhiệm vụ các thành viên trong Ban sau Đại hội cổ đông lần đầu.
- + Họp lần 2 thống nhất Quy trình, Quy chế hoạt động Ban kiểm soát.
- + Họp lần 3 thảo luận thống nhất về kế hoạch hành động của Ban trong năm.
- + Họp lần 4 định kỳ tổng kết, đánh giá tình hình hoạt động Ban kiểm soát quý, 6 tháng.
- + Họp lần 5 tổng kết năm 2014, họp về kế hoạch hoạt động năm 2015.
- Họp định kỳ với Ban lãnh đạo Công ty 12 lần: mỗi tháng Trưởng Ban kiểm soát tham dự họp với HĐQT - Ban Tổng Giám đốc điều hành Công ty, báo cáo tình hình hoạt động Ban kiểm soát hàng tháng, thông báo các phát hiện sai sót trong quá trình kiểm tra kiểm soát cho HĐQT- Ban TGD kịp thời chỉ đạo xử lý, chấn chỉnh.
- Tham gia họp giao ban công ty 12 lần: Ban kiểm soát tham gia đầy đủ các buổi họp giao ban Công ty hàng tháng, các buổi họp sơ kết, tổng kết tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm, nhắc nhở các đơn vị có phát hiện sai sót trong việc thực hiện KH kinh doanh và kế hoạch tài chính hàng tháng và việc thực hiện các quy định, quy trình trong Công ty và việc thực hiện quy định pháp luật NN.
- Ban kiểm soát hoạt động theo chương trình hành động đã đề ra trong năm, phối hợp với HĐQT- Ban TGD Công ty và các đơn vị liên quan để thực hiện nhiệm vụ của Ban theo đúng chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn đã quy định trong Điều lệ Công ty và Quy chế Ban kiểm soát.

3. Các giao dịch và thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc và Ban kiểm soát

a) Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích:

Trong năm 2014, lương thưởng của Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát không vượt quá mức thù lao duyệt chi đã đề ra.

STT	Họ và tên	Chức vụ	Mức thù lao
1	Nguyễn Quốc Kỳ	Chủ tịch HĐQT	5.000.000 đồng/tháng
2	Nguyễn Minh Ngọc	Thành viên HĐQT	5.000.000 đồng/tháng
3	Nguyễn Thị Lê Hương	Thành viên HĐQT	5.000.000 đồng/tháng
4	Trần Đoàn Thế Duy	Thành viên HĐQT	5.000.000 đồng/tháng
5	Võ Quang Liên Kha	Thành viên HĐQT	5.000.000 đồng/tháng
6	Lê Thị Tuyết Mai	Trưởng Ban KS	39.663.000 đồng/tháng
7	Phạm Minh Huy	Thành viên BKS	3.000.000 đồng/tháng
8	Huỳnh Phan Phương Hoàng	Thành viên BKS	3.000.000 đồng/tháng

b) Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ:

Xem phụ lục 2 đính kèm

VI. Báo cáo tài chính

1. Ý kiến kiểm toán

- Công ty kiểm toán đã kiểm toán Báo cáo tài chính hợp nhất bao gồm Báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Du lịch và Tiếp thị GTVT Việt Nam – Vietravel (Công ty mẹ) và Công ty con là Công ty TNHH MTV Dịch vụ vận chuyển Thế giới, gọi chung là (Tập đoàn) được lập ngày 30 tháng 3 năm 2015 – bao gồm Bảng cân đối kế toán hợp nhất tại ngày 31 tháng 12 năm 2014, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày và Bản thuyết minh Báo cáo tài chính hợp nhất.

* Cơ sở của ý kiến kiểm toán ngoại trừ

- Công ty mẹ chưa thu thập được báo cáo tài chính năm 2014 của Công ty TNHH Indochina Heritage Travel (Công ty con) nên chưa hợp nhất báo cáo tài chính của công ty vào Báo cáo tài chính hợp nhất của Tập đoàn.

- Báo cáo tài chính năm 2014 của Công ty Cổ phần Tiếp thị Thể thao – Du lịch – Giải trí Việt Nam (Công ty liên kết) cũng chưa thu thập nên Công ty đang ghi nhận khoản đầu tư này trên báo cáo tài chính hợp theo phương pháp giá gốc thay vì phải được điều chỉnh lại theo phương pháp vốn chủ sở hữu.

- Tập đoàn cũng chưa xem xét lập dự phòng cho khoản đầu tư cổ phiếu vào Công ty Cổ phần Du lịch Nha Trang do chưa có thông tin tài chính của Công ty này.

- Ngoại trừ ảnh hưởng của các vấn đề trên Báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Tập đoàn tại ngày 31 tháng 12 năm 2014, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với chuẩn mực kế toán, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính hợp nhất.

2. Báo cáo tài chính được kiểm toán

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT
Năm 2014

Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU		Mã số	Thuyết minh	Năm nay
1.	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.1	3,459,583,245,055
2.	Các khoản giảm trừ doanh thu	02		-
3.	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10		3,459,583,245,055
4.	Giá vốn hàng bán	11	VI.2	3,263,700,084,689
5.	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20		195,883,160,366
6.	Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.3	1,334,829,970
7.	Chi phí tài chính	22	VI.4	4,734,089,722
	Trong đó: chi phí lãi vay	23		4,316,402,191
8.	Chi phí bán hàng	24	VI.5	16,913,139,426
9.	Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	VI.6	164,214,144,993
10.	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		11,356,616,195
11.	Thu nhập khác	31	VI.7	5,587,741,886
12.	Chi phí khác	32	VI.8	3,797,628,624
13.	Lợi nhuận khác	40		1,790,113,262
14.	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		13,146,729,457
15.	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51	V.20	2,354,119,553
16.	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	52		-
17.	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		10,792,609,904
18.	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	VI.9	2,988

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2014

Đơn vị tính: VND

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm
A			
- TÀI SẢN NGẮN HẠN	100		333,520,531,874
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	V.1	78,055,016,830
1. Tiền	111		78,055,016,830
2. Các khoản tương đương tiền	112		-
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120		3,300,000,000
1. Đầu tư ngắn hạn	121	V.2	3,300,000,000
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	129		-
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		228,976,229,369
1. Phải thu khách hàng	131	V.3	122,596,032,760
2. Trả trước cho người bán	132		55,786,656,362
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		-
Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134		-
4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	135	V.4	51,071,864,542
5. Các khoản phải thu khác	139	V.5	(478,324,295)
6. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi			
IV. Hàng tồn kho	140		444,537,271
1. Hàng tồn kho	141	V.6	444,537,271
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		-
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		22,744,748,404
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	V.7	4,382,003,679
2. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		1,011,531,479
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	154	V.8	753,507,259
4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	157		-
5. Tài sản ngắn hạn khác	158	V.9	16,597,705,987
B			
- TÀI SẢN DÀI HẠN	200		131,124,420,396
I. Các khoản phải thu dài hạn	210		-
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		-
2. Vốn kinh doanh ở các đơn vị trực thuộc	212		-
3. Phải thu dài hạn nội bộ	213		-
4. Phải thu dài hạn khác	218		-
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	219		-

II. Tài sản cố định	220		59,272,356,847
1. Tài sản cố định hữu hình	221	V.10	37,308,545,914
<i>Nguyên giá</i>	222		114,519,791,523
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	223		(77,211,245,609)
2. Tài sản cố định thuê tài chính	224		-
<i>Nguyên giá</i>	225		-
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	226		-
3. Tài sản cố định vô hình	227	V.11	20,851,810,933
<i>Nguyên giá</i>	228		26,147,027,964
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	229		(5,295,217,031)
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230		1,112,000,000
III. Bất động sản đầu tư	240		-
<i>Nguyên giá</i>	241		-
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	242		-
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250		16,060,680,891
1. Đầu tư vào công ty con	251	V.12	3,734,263,753
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252	V.13	2,525,457,138
3. Đầu tư dài hạn khác	258	V.14	9,800,960,000
4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	259		-
V. Tài sản dài hạn khác	260		55,791,382,658
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	V.15	53,502,870,583
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262		-
3. Tài sản dài hạn khác	268	V.16	2,288,512,075
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	270		464,644,952,270

NGUỒN VỐN		Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm
A	NỢ PHẢI TRẢ	300		418,813,193,055
I. Nợ ngắn hạn	310			395,131,061,604
1. Vay và nợ ngắn hạn	311	V.17		61,536,465,464
2. Phải trả người bán	312	V.18		141,746,588,133
3. Người mua trả tiền trước	313	V.19		135,463,297,998
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	V.20		8,067,856,733
5. Phải trả người lao động	315			15,685,279,727
6. Chi phí phải trả	316			-
7. Phải trả nội bộ	317			-
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	318			-
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	V.21		33,791,926,259
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	320			-
11. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	323	V.22		(1,160,352,710)
12. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	327			-
II. Nợ dài hạn	330			23,682,131,451

1.	Phải trả dài hạn người bán	331		-
2.	Phải trả dài hạn nội bộ	332		-
3.	Phải trả dài hạn khác	333	V.23	1,015,215,000
4.	Vay và nợ dài hạn	334	V.24	6,472,650,000
5.	Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335		-
6.	Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336		-
7.	Dự phòng phải trả dài hạn	337		-
8.	Doanh thu chưa thực hiện	338	V.25	16,194,266,451
9.	Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	339		-
B				
-	NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		45,831,759,215
I.	Vốn chủ sở hữu	410		45,831,759,215
1.	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	V.26	36,500,000,000
2.	Thặng dư vốn cổ phần	412		-
3.	Vốn khác của chủ sở hữu	413		-
4.	Cổ phiếu quỹ	414	V.26	(378,810,000)
5.	Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415		-
6.	Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416		-
7.	Quỹ đầu tư phát triển	417	V.26	-
8.	Quỹ dự phòng tài chính	418	V.26	-
9.	Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419	V.26	1,045,225
10.	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420	V.26	9,709,523,990
11.	Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản	421		-
12.	Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	422		-
II.	Nguồn kinh phí và quỹ khác	430		-
1.	Nguồn kinh phí	432		-
2.	Nguồn kinh phí đã hình thành tài sản cố định	433		-
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	440		464,644,952,270

CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

CHỈ TIÊU	Thuyết minh	Số cuối năm
1. Tài sản thuê ngoài		-
2. Vật tư, hàng hóa nhận giữ hộ, nhận gia công		-
3. Hàng hóa nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược		-
4. Nợ khó đòi đã xử lý		-
5. Ngoại tệ các loại:		
Dollar Mỹ (USD)		523,424.17
6. Dự toán chi sự nghiệp, dự án		-

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT

(Theo phương pháp trực tiếp)

Năm 2014

Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay
I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh			
1. Tiền thu bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác	01		3,399,415,532,764
2. Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hóa và dịch vụ	02		(3,945,932,189,126)
3. Tiền chi trả cho người lao động	03		(109,640,663,255)
4. Tiền chi trả lãi vay	04		-
5. Tiền chi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp	05		-
6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	06		1,122,550,729,433
7. Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	07		(488,016,176,866)
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh</i>	<i>20</i>		<i>(21,622,767,050)</i>
II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư			
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	21	V.10	(857,753,772)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	22		-
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23	V.2	(3,300,000,000)
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24		-
5. Tiền chi đầu tư, góp vốn vào đơn vị khác	25		(5,698,290,000)
6. Tiền thu hồi đầu tư, góp vốn vào đơn vị khác	26		-
7. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27		-
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</i>	<i>30</i>		<i>(9,856,043,772)</i>
III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính			
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận góp vốn của chủ sở hữu	31		-
2. Tiền chi trả góp vốn cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành	32		-
3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	33	V.17	79,749,377,033
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	34	V.17,24	(85,521,791,406)
5. Tiền chi trả nợ thuê tài chính	35		-
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36		-

Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40		(5,772,414,373)
Lưu chuyển tiền thuần trong năm	50		(37,251,225,195)
Tiền và tương đương tiền đầu năm			-
Tiền và tương đương tiền nhận từ trước cổ phần hóa	60		115,306,242,025
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61		-
Tiền và tương đương tiền cuối năm	70	V.1	78,055,016,830

Xác nhận của đại diện theo pháp luật

của Công ty

TỔNG GIÁM ĐỐC



NGUYỄN QUỐC KỲ

PHỤ LỤC 1: CÁC GIAO DỊCH CỔ PHIẾU QUỸ CỦA CÔNG TY

STT	Họ và tên	Số cổ phiếu quỹ của Cty		
		Mua của Cty	Bán cho Cty	Tổng
1	Nguyễn Anh Tuấn		597	597
2	Đặng Duy Cường		1.168	1.168
3	Đỗ Văn Hùng		1.168	1.168
4	Lê Thị Thu Xuân		747	747
5	Cao Thị Kim Thoa		2.200	2.200
6	Nguyễn Mai Thùy Châu		5.000	5.000
7	Bùi Thị Hồng Trâm		2.225	2.225
8	Vũ Thị Thu Hằng		569	569
9	Phan Thị Ngọc Trinh		2.100	2.100
10	Lê Thảo Vi		2.000	2.000
11	Trịnh Thùy Linh		2.000	2.000
12	Hoàng Ngọc Sơn		2.000	2.000
13	Nguyễn Thanh Thúy		2.100	2.100
14	Nguyễn Thị Thu Huyền		2.000	2.000
15	Nguyễn Xuân Thắng		2.500	2.500
16	Nguyễn Thị Hữu Dung		3.339	3.339
17	Đỗ Văn Pho		2.100	2.100
18	Bùi Tấn Tài		1.098	1.098
19	Đỗ Quốc Anh		679	679
20	Nguyễn Quang Hà Thi		1.398	1.398
21	Lê Trung Thuật		1.448	1.448
22	Nguyễn Thanh Hải(CNCT)		1.061	1.061
23	Nguyễn Thị Ngọc Vui		2.100	2.100
24	Nguyễn Văn Tài		1.441	1.441
25	Trần Thị Thúy An(CNCT)		637	637
26	Võ Thị Mỹ Tiên		896	896
27	Hoàng Nguyễn Tường Vi		2.000	2.000
28	Nguyễn Anh Trang		2.200	2.200
29	Võ Nguyễn Anh Thư		5.300	5.300
30	Vương Trần Thanh Hiền		5.600	5.600
31	Nguyễn Văn Chiến		4.000	4.000
32	Đỗ Thị Thu Hương		2.000	2.000
33	Mạch Hồng Đức		1.900	1.900

39
C
C
L
C
T
V
V
3-7

34	Nguyễn Thanh Tuấn		2.500	2.500
35	Nguyễn Thành Tân		2.200	2.200
36	Đặng Thị Minh Tâm		2.100	2.100
37	Nguyễn Đức Quốc Vũ		2.000	2.000
38	Trần Thị Phương Thảo		2.100	2.100
39	Phạm Thị Ngọc Hà		300	300
40	Võ Thị Thu Hà		600	600
41	Nguyễn Tường Hải		2.200	2.200
42	Phạm Thị Kim Ngân		2.000	2.000
43	Phạm Thị Anh Đào		300	300
44	Trần Thị Hoài Nam		100	100
45	Dương Thị Thùy Linh		2.400	2.400
46	Trần Thị Khuyên		2.100	2.100
47	Hoàng Đại Ngãi		3.200	3.200
48	Hoàng Thúy Loan		2.100	2.100
49	Nguyễn Dương Nhật Oanh		2.000	2.000
50	Huỳnh Kim Phong		3.200	3.200
51	Nguyễn Duy Phương		2.100	2.100
52	Lê Long Toàn		2.000	2.000
53	Lê Văn Toàn		100	100
54	Nguyễn Thị Oanh		2.000	2.000
55	Phan Thị Huyền		2.400	2.400
56	Trần Đình Vịnh		2.100	2.100
57	Hoàng Việt Tiến		2.000	2.000
58	Bùi Thanh Huyền		2.400	2.400
59	Dương Mai Lan		5.900	5.900
60	Khổng Văn Lương		2.000	2.000
61	Nguyễn Hoàng Anh		2.300	2.300
62	Nguyễn Hồng Nhung		2.200	2.200
63	Nguyễn Ngọc Dung		3.000	3.000
64	Phạm Tuấn Tú		2.000	2.000
65	Trần Nam Trung		2.300	2.300
66	Trần Thị Thanh Nga		2.000	2.000
67	Đỗ Thị Kim Vàng		100	100
68	Phan Anh Tuấn		2.000	2.000
69	Nguyễn Trung Hiếu		2.000	2.000

70	Nguyễn Trung Dũng		2.000	2.000
71	Phạm Hoàng Bích Liên		2.200	2.200
72	Hồ Đắc Phương Nhi		2.000	2.000
73	Nguyễn Oai Phong		200	200
74	Lê Thành Luân		2.400	2.400
75	Nguyễn Duy Thanh		2.100	2.100
76	Trần Nhật Quang		2.000	2.000
77	Nguyễn Đình Nhã		2.200	2.200
78	Nguyễn Thị Ngọc Hà		2.300	2.300
79	Trần Quang Huân		2.600	2.600
80	Nguyễn Văn Phước		3.200	3.200
81	Lê Thị Thu Ni		2.800	2.800
82	Trần Thanh Quốc		2.500	2.500
83	Đặng Lê Thúy Hạc		2.400	2.400
84	Lê Kim Châu		2.500	2.500
85	Huỳnh Quốc Minh		2.200	2.200
86	Phạm Minh Thành		2.000	2.000
87	Nguyễn Thị Lan Phương		2.000	2.000
89	Nguyễn Thị Thùy Dương		2.000	2.000
89	Đỗ Tiến Bắc		5.100	5.100
90	La Văn Hận		2.000	2.000
91	Nguyễn Thị Quỳnh Anh		2.100	2.100
92	Hứa Mỹ Hạnh		2.100	2.100
93	Phạm Thị Ninh		5.200	5.200
94	Vũ Quốc Tuấn		2.000	2.000
95	Võ Quang Đăng		2.200	2.200
96	Nguyễn Thị Thanh Thảo		2.000	2.000
97	Trần Vũ Dũng		2.000	2.000
98	Trần Thị Kim Yến		2.100	2.100
99	Nguyễn An		3.500	3.500
100	Đào Duy Huy		2.100	2.100
101	Lê Hoàng Khôi		2.000	2.000
102	Đỗ Thị Mộng Thường		2.100	2.100
103	Thạch Như Mai Trân		3.300	3.300
104	Nguyễn Minh Mẫn		5.600	5.600
105	Đỗ Lê Thùy Linh		1.000	1.000

106	Phạm Quang Long		2.500	2.500
107	Lê Hữu Thành		5.600	5.600
108	Liêu Trần Xuân Mai		2.300	2.300
109	Ngô Hải Giang		5.500	5.500
110	Phan Trung Trực		2.000	2.000
111	Võ Hoàng Phú		2.300	2.300
112	Vũ Hoàng Tâm		2.300	2.300
113	Tạ Phan Đông Phương		2.700	2.700
114	Đoàn Anh Trung		2.000	2.000
115	Nguyễn Hữu Công		2.100	2.100
116	Phạm Quang Hưng		5.100	5.100
117	Huỳnh Thọ Cam		5.300	5.300
118	Nguyễn Võ An Dân		2.000	2.000
119	Nguyễn Thị Hải		5.800	5.800
120	Nguyễn Đỗ Quyên		5.100	5.100
121	Trần Văn Minh		2.900	2.900
122	Đoàn Phương Quý		2.200	2.200
123	Lê Thanh Tiền		1.500	1.500
124	Phạm Văn Hòa		2.100	2.100
125	Lại Tiên Thân		2.200	2.200
126	Nguyễn Văn Nhi		2.000	2.000
127	Lê Trung Thuật		552	552
128	Vũ Quang Hùng		2.200	2.200
129	Nguyễn Văn Tài		659	659
130	Nguyễn Thị Ngọc Dung		2.200	2.200
131	Đỗ Tiến Thành		1.432	1.432
132	Hồ Hoàng Trí		1.222	1.222
133	Trịnh Quang Cường		3.494	3.494
134	Nguyễn Ngọc Minh		2.400	2.400
135	Trần Mạnh Hùng		2.100	2.100
136	Tô Trung Hòa		5.500	5.500
137	Trần Thị Hương		5.300	5.300
138	Nguyễn Kim Mỹ		2.400	2.400
139	Lâm Ngọc Vân Anh		2.300	2.300
140	Trần Thanh Huy		2.100	2.100
141	Bảo An		2.700	2.700

142	Châu Giang		2.000	2.000
143	Trần Lê Khánh Trinh		5.400	5.400
144	Bùi Văn Tuấn		2.200	2.200
145	Châu Giang		2.000	2.000
146	Phan Thị Đẹp		2.300	2.300
147	Nguyễn Thị Hồng Loan		2.100	2.100
148	Trần Anh Khoa		2.000	2.000
149	Nguyễn Thị Duy Linh		2.300	2.300
150	Nguyễn Xuân Thịnh		4.000	4.000
151	Nguyễn Thị Thúy Nga		5.900	5.900
152	Nguyễn Tuấn Thanh		2.300	2.300
153	Đoàn Tử Nam		1.600	1.600
154	Nguyễn Quốc Kỳ	78.930		78.930
155	Nguyễn Minh Ngọc	44.000		44.000
156	Nguyễn Thị Lê Hương	44.000		44.000
157	Trần Đoàn Thế Duy	44.000		44.000
158	Võ Quang Liên Kha	44.000		44.000
159	Đỗ Thanh Hùng	30.000		30.000
160	Huỳnh Thị Lan	25.000		25.000
161	Mai Thị Phương Hoa	20.000		20.000

PHỤ LỤC 2: CÁC GIAO DỊCH CỦA CỔ ĐÔNG NỘI BỘ

STT	Họ và tên	Hoạt động giao dịch cổ phiếu trong năm		
		Mua của Cty	Bán cho Cty	Tổng
1	Nguyễn Quốc Kỳ	78.930		78.930
2	Nguyễn Minh Ngọc	44.000		44.000
3	Nguyễn Thị Lê Hương	44.000		44.000
4	Trần Đoàn Thế Duy	44.000		44.000
5	Võ Quang Liên Kha	44.000		44.000
6	Đỗ Thanh Hùng	30.000		30.000

