

Số: 408/BC-VT

TP. Hồ Chí Minh, ngày 27 tháng 04 năm 2016

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

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

Năm 2015

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: 65.627.770.000 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: (1) 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 (2) 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 Saegames tại Lào.

- 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 GTVTVN- 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.
- Năm 2015, Công ty Vietravel là đơn vị đầu tiên trong lĩnh vực du lịch thuê bao nguyên chuyến bay charter, đi tiên phong mở ra hướng kinh doanh mới, sản phẩm mới cho hoạt động du lịch nói chung. Năm 2015, Vietravel lập kỷ lục khi phục vụ hơn 13.886 lượt khách du lịch Thái Lan trong tháng 7, đưa 45 đoàn khách du lịch Châu Âu trong tháng 9 và phục vụ gần 1.000 khách du lịch Hàn Quốc trong tháng 11 năm 2015.

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. Tràng Tiền, Q. Hoàn Kiếm- Hà Nội

- Chi nhánh XKLD Hà Nội: Phòng 502- Số 02 Trần Thánh Tông- Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội
 - Chi nhánh Hải Phòng: Số 4 Trần Hưng Đạo, Q. Hồng Bàng- TP. Hải Phòng, Hải Phòng
 - Chi nhánh Quảng Ninh: Số 18 Đường 24/4, Phường Bạch Đằng- Hạ Long- tỉnh Quảng Ninh.
 - Chi nhánh Vinh: 06 Liên Kê, Tecco- Quang Trung- TP.Vinh, Nghệ AN
 - 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
 - Chi nhánh Buôn Ma Thuột: 70 Phan Chu Trinh- P. Thắng Lợi- TP. Buôn Ma Thuột, Đắk Lắk
 - 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, An Giang
 - 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 Toản, 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 Phố Quang- P.9, Q.Phú Nhuận
 - 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 Thái Lan: #597- St. Hab Guang- Center 1- Svay Dangkom Commune

- 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

- Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu và Phát triển Văn Hóa- CDIMEX: 99A Nguyễn Văn Trỗi- P.12- Q. Phú Nhuận

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 : 07 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:

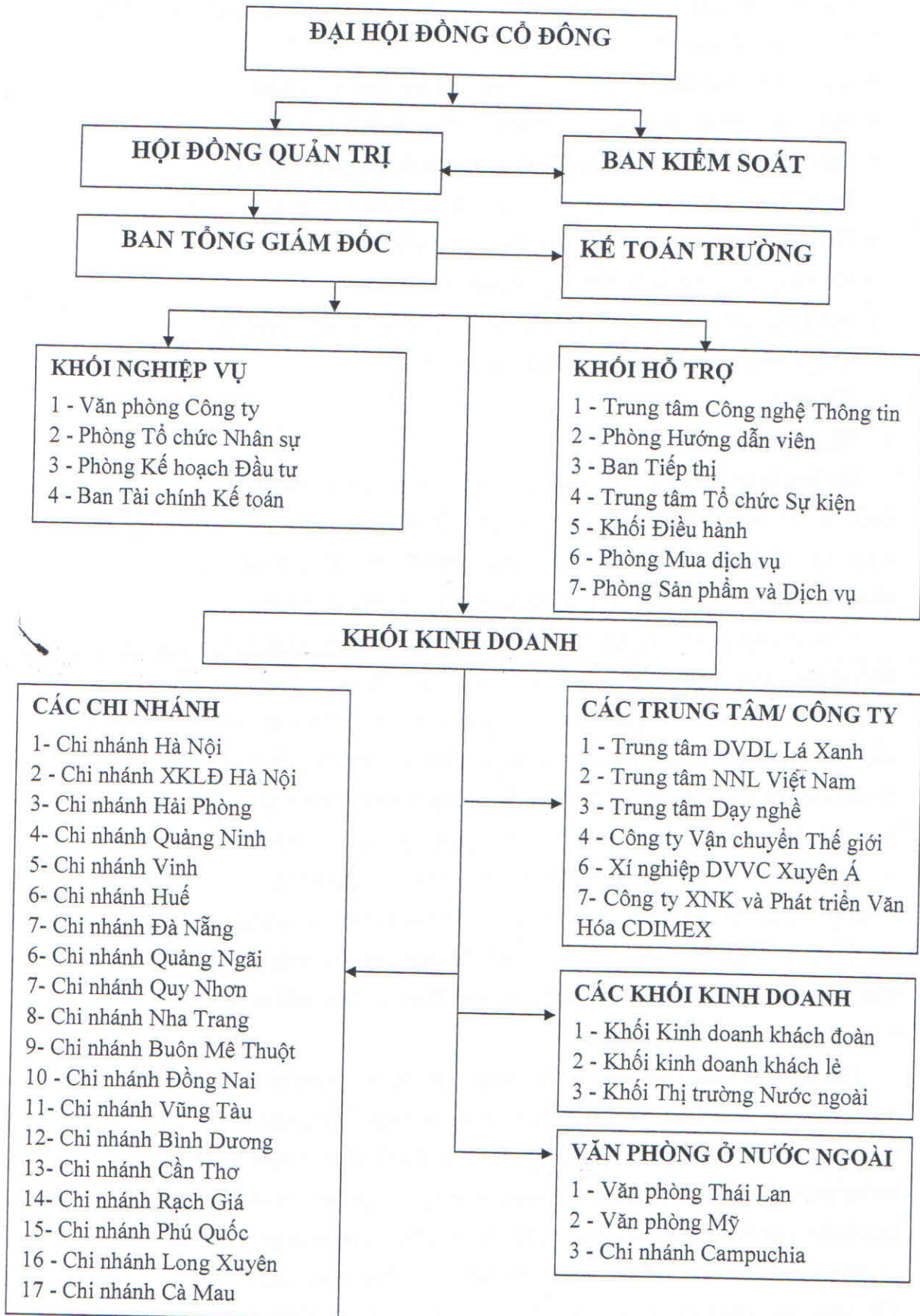
- Chi nhánh Hà Nội

- Chi nhánh XKLD Hà Nội

- Chi nhánh Hải Phòng

- Chi nhánh Quảng Ninh

- Chi nhánh Vinh
 - Chi nhánh Huế
 - Chi nhánh Đà Nẵng
 - Chi nhánh Quảng Ngãi
 - Chi nhánh Quy Nhơn
 - Chi nhánh Nha Trang
 - Chi nhánh Buôn Ma Thuột
 - 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
- f. Các Chi nhánh/ Văn phòng nước ngoài:
- Chi nhánh Campuchia
 - Văn phòng Thái Lan
 - Văn Phòng tại Mỹ
- g. Công ty con và Công ty liên kết:
- Công ty TNHH Indochina Heritage Travel
 - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Vận chuyển Thế Giới
 - Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu và Phát triển Văn Hóa- CDIMEX
 - Công ty Cổ phần Tiếp thị Thể thao – Du lịch – Giải trí Việt Nam



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 2016: phấn đấu trong Top 10 công ty lữ hành hàng đầu Châu Á
 - Năm 2017: trong top 80 doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam
 - Năm 2020: phấn đấu trong Top 5 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:
 - Tiên phong tạo sản phẩm mới, tạo nhu cầu mới để phát triển và cạnh tranh
 - Mở rộng thị trường du lịch trong và ngoài nước.
 - Nghiên cứu, đầu tư cho các sản phẩm, 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:

- Du lịch là ngành nhạy cảm, chịu tác động của rất nhiều yếu tố, trong đó bao gồm và quan trọng là yếu tố 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 đối mặt với những khó khăn như lạm phát, lãi suất, tăng trưởng kinh tế, chính sách đầu tư công của nhà nước,...

- Công ty kinh doanh du lịch chịu nhiều tác động trước tiên và bị ảnh hưởng nhiều nhất vì khi kinh tế suy thoái, kinh doanh khó khăn, hoạt động dịch vụ và ít ảnh hưởng đời sống hàng ngày như du lịch sẽ xem xét cắt giảm trước tiên. Trong năm 2015, kinh tế thế giới có chiều hướng biến chuyển tốt nhưng ảnh hưởng của tỷ giá đã tác động lớn đến du lịch. Việc đồng đô la Mỹ tăng giá so với các đồng tiền mạnh trên thế giới làm chi phí mua dịch vụ của Công ty tăng cũng như xu hướng đi du lịch của các quốc gia có đồng tiền giảm giá như Nhật Bản, Nga giảm xuống.

- Bên cạnh đó, tỷ giá Việt Nam đồng và đô la Mỹ điều chỉnh tăng làm chi phí mua dịch vụ của Công ty. Thuận lợi là lãi suất trong thời gian qua duy trì mức chấp nhận, giảm áp lực chi phí vốn của Công ty. Ngoài ra, lạm phát vẫn ở mức ổn định nên thu nhập của người dân không có thể chia ra nhiều khoản để chi tiêu trong đó có hoạt động vui chơi, giải trí, du lịch.

* Rủi ro về chính sách, pháp lý:

- Yếu tố chính sách pháp luật, quy định pháp lý của Nhà nước có tác động lâu dài và làm ảnh hưởng sâu sắc hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Trong năm 2015, Nhà nước ban hành những quy định, pháp lý tạo thuận lợi cho kinh doanh du lịch như có những chính sách định hướng phát triển du lịch cụ thể hơn, trọng tâm hơn, tiếp tục mở cửa cho các quốc gia có lượng du khách đến Việt Nam nhiều và có mức chi tiêu cao bằng cách miễn giảm thủ tục visa,...

- Bên cạnh các thuận lợi mang lại, thì những quy định trong các Hiệp định Thương mại mà Việt Nam gia nhập trong năm như Hiệp định TPP hay Cộng đồng AEC cũng tạo ra sức ép đổi

mới, ứng phó với làn sóng cạnh tranh mạnh mẽ từ các đơn vị trong nước và đặc biệt là những tập đoàn lớn của thế giới.

*** Rủi ro về dịch bệnh:**

- Dịch bệnh gây ảnh hưởng rất lớn cho hoạt động du lịch do tâm lý hoang mang của du khách cũng như quy định thắt chặt nhập cảnh, khuyến cáo hạn chế đi du lịch của các nước. Trong năm qua, các dịch bệnh Ebola và Mer Cov đã tác động mạnh đến hoạt động kinh doanh của Công ty trong thời gian xảy ra dịch.

*** 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. Năm 2015, tình hình chính trị thế giới có nhiều bất ổn và biến động. Chủ nghĩa khủng bố ngày càng mạnh động hơn, nguy hiểm hơn, các sự kiện tấn công tại trung tâm Châu Âu gây hoang mang cho khách du lịch. Ngoài ra, mối quan hệ căng thẳng giữa các quốc gia xung đột lợi ích cũng làm cho du khách lo sợ cảm giác thiếu an toàn khi đi vui chơi giải trí.

- Để ứng phó với rủi ro này, Công ty đã đưa ra những thị trường thay thế, những quy trình xử lý tình huống khi có biến cố xảy ra để đảm bảo mức độ an toàn cao nhất cho du khách.

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:

Đvt: VND

STT	Chỉ tiêu	Kết quả
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	4.357.038.217.145
2	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	4.355.269.112.875
3	Giá vốn hàng bán	4.076.415.600.973
4	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	278.853.511.902
5	Doanh thu hoạt động tài chính	2.875.324.627
6	Chi phí tài chính	5.388.911.293
7	- Trong đó: chi phí lãi vay	4.152.509.719
8	Chi phí bán hàng	21.817.400.151
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	230.466.775.044
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	24.392.452.595
11	Thu nhập khác	8.382.535.954
12	Chi phí khác	4.840.484.747
13	Lợi nhuận khác	3.542.051.207
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	27.934.503.802
15	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	6.134.236.015
16	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	21.800.267.787

- Tình hình thực hiện so với kế hoạch:

Năm 2015 toàn Công ty đã hoàn thành vượt chỉ tiêu Kế hoạch đề ra sớm hơn dự kiến. Trong đó, lượt khách và doanh thu đã hoàn thành vượt trong tháng 10/2015, chỉ tiêu về lãi gộp hoàn thành vượt kế hoạch vào tháng 11/2015. Cụ thể như sau:

- Lượt khách: Thực hiện năm 2015 là 547.172 lượt, tăng 16% so với kế hoạch đặt ra và tăng 23% so với cùng kỳ 2014.
- Doanh thu: Thực hiện năm 2015 tăng 26% so với cùng kỳ năm 2014.
- Lãi gộp: năm 2015 tăng 41% so với cùng kỳ năm 2014.

⇒ Nguyên nhân của kết quả hoạt động kinh doanh trên là do tuy trong năm có những bất ổn về kinh tế, chính trị, dịch bệnh làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty nhưng Công ty đã nhanh chóng thay đổi, có chính sách giải quyết vấn đề một cách phù hợp và triệt để. Dẫn chứng như tại thị trường Thái Lan tuy bị ảnh hưởng do tình hình đánh bom khủng bố nhưng Vietravel vẫn định hướng khai thác hơn 13.886 lượt khách du lịch Thái Lan trong tháng 7, đồng thời phục vụ đưa 45 đoàn khách du lịch Châu Âu trong tháng 9 và gần 1.000 khách du lịch Hàn Quốc trong tháng 11 năm 2015. Bên cạnh đó, tốc độ tăng trưởng của sản phẩm tour trong nước cũng như khai thác kinh doanh khách du lịch nước ngoài đến Việt Nam (Inbound) phát triển ổn định và tăng lên đã giúp cho kết quả kinh doanh trong năm 2015 của Vietravel có tốc độ tăng trưởng tốt.

2. Tổ chức và nhân sự

- Danh sách Ban điều hành:

- Ông Nguyễn Quốc Kỳ : 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 - 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.
- Chủ tịch HĐQT Công ty CP Xuất nhập khẩu và Phát triển Văn Hóa- CDIMEX.

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 Nhì, 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 chú : 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
- Những thay đổi trong ban điều hành: Không
 - Số lượng cán bộ, nhân viên. Số liệu nhân sự năm 2015 của Công ty như sau:
 - + Tổng số lao động: 1.004 nhân sự.
 - + Trong đó: Lao động nữ: 572 người chiếm 57%, lao động nam: 432 người chiếm 43%

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

- a) Trong năm 2015, Công ty tiến hành đầu tư 8 xe vận chuyển (4 xe 29 chỗ và 4 xe 45 chỗ) để phục vụ hoạt động kinh doanh. Tổng vốn đầu tư là 18.180.000.000, chiếm 28% so với vốn điều lệ của Công ty.
- b) Các công ty con, công ty liên kết:
 - Công ty TNHH Indochina Heritage Travel
 - Công ty TNHH MTV Dịch vụ Vận chuyển Thế Giới
 - Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu và Phát triển Văn Hóa- CDIMEX
 - Công ty Cổ phần Tiếp thị Thể thao – Du lịch – Giải trí Việt Nam

4. Tình hình tài chính

a) Tình hình tài chính

Chỉ tiêu	Năm 2015
<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	737.672.050.284
Doanh thu thuần	4.355.269.112.875
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	24.392.452.595
Lợi nhuận khác	3.542.051.207
Lợi nhuận trước thuế	27.934.503.802
Lợi nhuận sau thuế	21.800.267.787
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	15%

b) Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Năm 2015
<i>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</i>	
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn:	0,94
+ Hệ số thanh toán nhanh:	0,92
<i>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</i>	
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,88
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	7,07
<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	273
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	5,9
<i>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</i>	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	0,50%
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	23,86%
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	2,96%
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	0,56%

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

a) Cổ phần:

- Số cổ phần hạn chế chuyển nhượng	: 4.874.459
- Số cổ phần tự do chuyển nhượng	: 1.688.318
- Tổng số cổ phần	: 6.562.777

b) Cơ cấu cổ đông:

STT	Loại cổ đông	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ
1	Cổ đông là cá nhân	5.203.776	79,29%
2	Cổ đông là pháp nhân	967.250	14,74%
3	Cổ đông BCH Công đoàn	209.145	3,19%
4	Cổ phiếu quỹ	182.606	2,78%
5	TỔNG CỘNG	6.562.777	100%

c) Giao dịch cổ phiếu quỹ:

STT	Họ và tên	Mã cổ đông	Số lượng cổ phiếu Công ty đã mua lại làm cổ phiếu Quỹ Công ty
1	Lê Thị Thùy Linh	CD0652	2,000
2	Nguyễn Thị Hồng Đào	CD0028	2,100
3	Nguyễn Trần Thị Phương Thảo	CD0544	2,000
4	Nguyễn Thanh Tùng	CD0549	2,200
5	Nguyễn Chí Kiên	CD0588	2,300
6	Bùi Diệu Linh	CD0555	2,300
7	Phạm Thúy Nga	CD0620	2,500
8	Nguyễn Hoàng Thanh Thu	CD0054	5,800
9	Bùi Thị Thanh Loan	CD0042	3,200
10	Trương Thị Thanh Thảo	CD0041	5,800
11	Nguyễn Văn Lập	CD0522	900
12	Lê Ngọc Thùy Dương	CD0808	2,100
13	Nguyễn Minh Hải	CD0725	2,400
14	Nguyễn Thị Phương Thảo	CD0735	2,000
15	Ngô Thị Minh Hiếu	CD0719	5,600
16	Nguyễn Hải Tiến	CD0552	2,600
17	Phan Thị Thu Hà	CD0702	5,500
18	Nguyễn Thị Huệ	CD0641	2,200
19	Nguyễn Thị Xương	CD0231	2,100
20	Nguyễn Thị Thanh Hà	CD0480	2,200
21	Trần Huỳnh Mỹ	CD0485	2,200
22	Hoàng Phú Minh	CD0075	900
23	Mai Thị Thúy Hằng	CD0021	1,700
24	Lê Ngọc Linh	CD0062	2,100

25	Hoàng Kim Bích	CD0070	5,700
26	Giang Nữ	CD0339	200
27	Nguyễn Hoàng Nhân	CD0287	2,300
28	Nguyễn Thúy Hằng	CD0374	2,200
29	Phạm Thị Tiên Phương	CD0383	2,000
30	Hồ Quỳnh Anh	CD0341	2,000
31	Nguyễn Mậu Linh	CD0142	2,000
32	Lê Anh Quốc	CD0453	2,100
33	Lưu Quỳnh Chi	CD0476	2,000
34	Huỳnh Thị Thanh Hương	CD0214	2,100
35	Phan Vĩnh Khánh	CD0248	5,000
36	Cao Thanh Khiết	CD0252	2,000
37	Trịnh Đức Kim Vũ	CD0318	2,100
38	Đặng Tân Phong	CD0329	2,000
39	Nhâm Tiến Dũng	CD0612	2,000
40	Phí Minh Khai	CD0646	5,000
41	Nguyễn Thị Thu Hà	CD0732	2,200
42	Trần Lê Dung	CD0754	2,100
43	Võ Thị Ngọc Nguyên	CD0828	2,200
44	Nguyễn Anh Nguyên	CD0023	2,000
45	Nguyễn Thị Phương	CD0460	2,000
46	Nguyễn Lương Thế Nguyên	CD0290	5,000
47	Đinh Đức Dũng	CD0254	2,000
48	Vũ Thị Ngọc Thu	CD0469	2,000
49	Lê Đặng Xuân Hạnh	CD0470	2,000
50	Phan Mạnh Tuấn	CD0527	2,000
51	Trần Văn Khanh	CD0671	1,200
52	Mã Bích Tiên	CD0020	1,000
53	Trịnh Huỳnh Như Thùy	CD0239	2,000
54	Huỳnh Ngọc Phương	CD0451	2,000
55	Huỳnh Thanh Toàn	CD0507	2,000
56	Nguyễn Việt Cường	CD0524	2,000
57	Trần Việt Hùng	CD0628	2,000
58	Lê Thị Lan	CD0737	2,000
59	Hoàng Quốc Trường	CD0747	2,000
	Tổng		145,100

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)

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

❖ **Về hoạt động kinh doanh**

- Công ty hoàn thành và vượt kế hoạch kinh doanh khá sớm, duy trì thị phần ổn định và thương hiệu của Vietravel. Một trong những điểm nổi bật trong năm 2015 là Công ty đã triển khai thêm nhiều sản phẩm mới, chủ động triển khai tổ chức tốt các chuyến bay charter, nối kết các điểm du lịch trọng điểm vì vậy đã tạo ấn tượng tốt với người dân và các cơ quan nhà nước hỗ trợ hiệu

quả cho công tác tiếp thị truyền thông thương hiệu tại địa phương. Hoạt động kinh doanh khách quốc tế tăng mạnh vào những tháng cuối năm khi thị trường Trung Quốc phục hồi sau thời gian dài gián đoạn. Vietravel cũng là đơn vị tiên phong trong việc phối hợp với các đối tác tại Thái Lan khởi động lại thị trường này trong dịp Hè.

- Khách đi du lịch Mỹ, là thị trường mang lại doanh thu và lợi nhuận cao tăng đột biến trong mùa hè 2015 tuy nhiên chỉ chủ yếu tăng ở hai thị trường trọng điểm là Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh, tại các địa phương khác khá ít. Ngoài ra kinh tế Nhật vẫn khó khăn nên lượt khách Nhật giảm, làm ảnh hưởng lớn hoạt động của Khối Thị trường Nước ngoài. Đồng thời sự cạnh tranh trong lĩnh vực du lịch ngày càng gay gắt làm cho tỷ lệ lãi gộp/doanh thu không như kỳ vọng.

❖ Công tác Marketing

- Công tác marketing trong năm 2015 có nhiều khởi sắc, vai trò marketing ngày càng rõ nét, tác động tích cực đến công tác kinh doanh của toàn Công ty. Các chi nhánh năng động hơn trong việc địa phương hóa các chương trình khuyến mại chung, chủ động xây dựng các kế hoạch marketing thương hiệu tại địa phương. Hoạt động tiếp thị trong năm dần dịch chuyển từ kênh offline sang online với nhiều hoạt động phong phú trên các mạng truyền thông đa phương tiện, đồng thời thực hiện các chương trình liên kết marketing theo mùa với các ngân hàng, gia tăng giá trị cho khách hàng khi đi tour.
- Công ty đã tổ chức thành công hàng loạt các các chương trình Mini Trade Show tại thành phố Hồ Chí Minh và các chi nhánh trọng điểm trong cả nước đã mang lại hiệu quả hết sức to lớn vượt ngoài sự mong đợi cả về hiệu quả kinh tế và dấu ấn thương hiệu, công tác tham dự các chương trình Hội chợ du lịch trong và ngoài nước được chuẩn bị chu đáo, đã mang lại hiệu quả tích cực về mặt xã hội với các cơ quan du lịch tại địa phương và mang lại nguồn thu lớn cho Công ty.
- Công ty tiếp tục khẳng định được sự vượt trội về thương hiệu với những giải thưởng cao quý do các cơ quan, tổ chức uy tín trong và ngoài nước trao tặng. Liên tiếp 2 năm liền, Vietravel là Công ty Du lịch Việt Nam duy nhất vinh dự đạt giải thưởng World Travel Awards với 2 danh hiệu “Vietnam's Leading Tour Operator” (Nhà điều hành du lịch hàng đầu Việt Nam) , “Vietnam's Leading Travel Agency” (Cơ quan du lịch hàng đầu Việt Nam). Đặc biệt, Vietravel là đơn vị lữ hành duy nhất của Châu Á đạt danh hiệu cao quý “Asia's Leading Travel Agency” (Cơ quan du lịch hàng đầu Châu Á).

❖ Về công tác sản phẩm

- Công ty vẫn dẫn đầu về tần suất khởi hành tour với nhiều sản phẩm truyền thống và mới lạ, sản phẩm “rút đáy” với giá thấp trên cơ sở tận dụng hệ thống dịch vụ phong phú đáp ứng được xu hướng và nhu cầu của thị trường. Công tác sản phẩm luôn được quan tâm đầu tư, xây dựng trước để thực hiện các chương trình quảng bá, truyền thông chuẩn bị thị trường trước mỗi đợt kinh doanh. Tuy nhiên, các sản phẩm tự khai thác tại các chi nhánh vẫn chưa đa dạng chủ yếu tập trung vào các thị trường Châu Á. Thông tin về các tour khởi hành tại chi nhánh cập nhật trên website còn chậm.

❖ Công tác hướng dẫn viên

- Chất lượng hướng dẫn viên ngày càng hoàn thiện được khách hàng đánh giá cao, việc thực hiện luân chuyển theo định kỳ vị trí nhân viên điều hành hướng dẫn viên đã tạo được tâm lý ổn định và tính công bằng khách quan trong việc bố trí tour tuyến cho hướng dẫn viên.
- Trong năm các Chi nhánh vùng như Cần Thơ, Đà Nẵng đã thành lập Phòng Hướng dẫn viên với chức năng tạo nguồn, đào tạo và hỗ trợ hướng dẫn viên cho các đơn vị trong khu vực.
- Công tác điều hành dịch vụ.
- Công ty đã thực hiện tái cơ cấu Khối Điều hành; phân công, phân nhiệm lại giữa các bộ phận một cách hợp lý và hiệu quả hơn. Công tác điều hành chung toàn Công ty trong năm 2015 được cải thiện đáng kể nhờ việc tăng cường sự phối hợp, chuẩn hóa quy trình, ứng dụng các phần mềm hỗ trợ. Về cơ bản các dịch vụ và hướng dẫn viên ổn định nên không làm ảnh hưởng nhiều đến hoạt động điều hành.

❖ Công tác mua dịch vụ (Purchasing)

- Công tác mua dịch vụ trong năm có nhiều chuyển biến tích cực, chất lượng dịch vụ của Công ty ổn định số lượng than phiền về dịch vụ giảm hẳn.
- Năm 2015, tiếp tục tập trung công tác mua dịch vụ nước ngoài về một đầu mối tạo độ lớn về dịch vụ để dễ dàng hơn trong việc đàm phán với đối tác về giá, đồng thời đa dạng hóa các đối tác cung ứng dịch vụ, đã góp phần giảm áp lực về cạnh tranh sản phẩm, giá trên thị trường.
- Quy trình, hệ thống dữ liệu dịch vụ, hệ thống quản trị, báo cáo điện tử tạo nhiều hiệu quả trong triển khai công việc.

❖ 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. Việc lập thêm mạng làm việc kết nối qua viber giúp cho công tác chỉ đạo và thông tin phối hợp các đơn vị được nhanh và sâu sát hơn trong việc giải quyết công việc. Bên cạnh đó trong năm qua Công ty cũng tiên 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 công tác hỗ trợ, nghiệp vụ.

❖ Về công tác tổ chức nhân sự tiền lương

- Trong năm 2015 Công ty đã tiên hành tái cơ cấu các bộ phận hỗ trợ và kinh doanh theo hướng hiệu quả hơn. Thành lập phòng Hướng dẫn viên thuộc Chi nhánh Cần Thơ và Chi nhánh Đà Nẵng, thành lập Phòng Kinh doanh lặn biển thuộc CN Nha Trang, tách Chi nhánh Rạch Giá ra khỏi Chi nhánh Cần Thơ. Bên cạnh đó giải thể một số đơn vị kinh doanh không hiệu quả: Chi nhánh Pleiku, Chi nhánh Quảng Nam.
- Công tác đào tạo cũng được Công ty quan tâm và chú trọng đầu tư trong năm 2015 thông qua các chương trình đào tạo các nhân viên mới, đào tạo kiến thức và kỹ năng cho nhân viên sale GIT & FIT, đào tạo quản lý cấp trung, cấp cao, một số chương trình đào tạo các nghiệp vụ ngắn hạn cho hướng dẫn viên, trên hết tổ chức thành công đợt tập huấn cho toàn bộ nhân viên Công ty.

- Công ty đã tiến hành các bước xây dựng tiêu chí đánh giá năng lực nhân viên, làm cơ sở xây dựng thang bảng lương mới, trả lương mới theo tiêu chí 3P (Position, Personnel và Performance).
- Thu nhập bình quân người lao động tại Vietravel năm 2015 vẫn giữ mức ổn định so với các đơn vị cùng ngành.

❖ Công tác tài chính kế toán

- Trong năm bộ phận tài chính đã thực hiện tốt công việc điều tiết ngoại tệ khi tỷ giá thế giới biến động, triển khai giám sát chặt về tài chính của các đơn vị theo từng tháng, đây được xem là một công tác quan trọng nhằm hạn chế những sai phạm về tài chính. Tình hình thu hồi công nợ có nhiều cải thiện tuy nhiên công nợ vẫn còn khá cao do một phần nhân viên kinh doanh chủ yếu tập trung kinh doanh chưa quan tâm đến công tác thu hồi công nợ, nhiều khách hàng cố tình kéo dài thời hạn thanh lý, thanh toán.

2. Tình hình tài chính

a) Tình hình tài sản

Phân tích tình hình tài sản, biến động tình hình tài sản (phân tích, đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản, nợ phải thu xấu, tài sản xấu ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh).

Trong năm 2015, tình hình tài sản của Công ty có sự tăng trưởng mạnh, tăng gần 60% so với cùng kỳ năm 2014. Nguyên nhân là do lượng tiền mặt trong quỹ tăng mạnh một phần do kinh doanh tăng cũng như tài sản của Công ty có sự tăng trưởng mạnh do việc hợp nhất các Công ty con nêu trên. Ngoài ra, trong năm 2015, Công ty tiến hành đầu tư bổ sung tổng cộng 8 xe vận chuyển để phục vụ kinh doanh cũng góp phần làm tổng tài sản của Công ty tăng mạnh.

Nợ quá hạn của Công ty giảm so với năm 2014, con số nợ xấu trên 3 năm vào khoảng 6,3 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng rất nhỏ nên không ảnh hưởng nhiều đến hoạt động kinh doanh của Vietravel.

b) Tình hình nợ phải trả

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

So với năm 2014, tình hình vay nợ năm 2015 tăng do Công ty tiến hành các hoạt động đầu tư mới cũng như số còn phải trả trong quá khứ khi đầu tư xe vận chuyển. Theo đánh giá trong báo cáo tài chính hợp nhất có kiểm toán của Công ty Vietravel năm 2015, Công ty hoàn toàn có khả năng trả được các khoản vay ngắn hạn và dài hạn.

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

3.1 Giải pháp chung

- Trong năm 2016 Công ty định hướng mở rộng thị trường theo hướng đa dạng phân khúc khách hàng, theo đó chú trọng bán thêm phân khúc khách hàng có thu nhập trung bình nhằm mở rộng thị phần cho Công ty, hướng người dân có cơ hội được đi du lịch và trở thành nhu cầu thiết yếu hàng ngày của họ. Bên cạnh việc khai thác thị phần theo phân khúc mới, Công ty sẽ tập trung thêm vào việc phát triển thị trường khách quốc tế hướng đến mục tiêu cân

bằng giữa các thị trường khách, đồng thời tăng cường sự liên kết giữa các chi nhánh trong và ngoài nước.

- Tiếp tục đẩy mạnh công tác hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh đồng bộ từ khối Trụ sở đến các Chi nhánh, đơn vị trực thuộc nhằm gia tăng hiệu quả kinh doanh. Tận dụng, khai thác các lợi thế về hình ảnh, thương hiệu uy tín của Công ty trên thị trường.
- Bám sát các biến động diễn ra trong và ngoài nước để có các giải pháp linh hoạt điều chỉnh các sản phẩm cũng như là giá bán cho phù hợp.
- Đẩy mạnh các hoạt động kinh doanh khác ngoài du lịch, đồng thời tiếp tục chủ động nghiên cứu thực hiện đầu tư bên ngoài nhằm đa dạng hóa các danh mục kinh doanh của Công ty, tiếp tục xem xét các tuyến bay tiềm năng để khai thác hoạt động bay theo dạng charter hoặc thuê máy bay.
- Tiến hành xây dựng phương án vận chuyển, chuẩn bị đấu thầu tham gia cung cấp dịch vụ vận chuyển cho các chương trình, hội nghị mang tầm quốc tế trong năm 2016 của Việt Nam.

3.2. Giải pháp cho các đơn vị nghiệp vụ và hỗ trợ

❖ Công tác cơ cấu tổ chức nhân sự:

- Về định hướng tổ chức, Công ty tiếp tục xem xét và xây dựng lại bộ máy tổ chức theo hướng chuyên sâu vào chuyên môn của từng bộ phận, thực hiện tái cơ cấu bộ máy nhân sự của Công ty để đánh giá lại năng suất lao động, nhất là nhân sự kinh doanh thuộc Khối Khách lẻ và Khách đoàn; hoàn thiện và áp dụng cơ chế trả lương 3P đảm bảo lương phù hợp khả năng, năng lực và năng suất lao động.
- Hoàn thiện, bổ sung nguồn nhân lực cho các văn phòng tại nước ngoài, cùng với việc tuyển dụng thêm nguồn nhân sự có trình độ từ quốc tế vào làm việc khi Việt Nam tham gia vào TPP và AEC với mục tiêu thay đổi được tư duy kinh doanh và tạo luồng gió mới cho hoạt động của Công ty.
- Thực hiện quản lý theo hướng chuyên sâu khi các lãnh đạo cấp cao không thể kiêm nhiệm quá nhiều. Đối với cán bộ cấp trung từ các chi nhánh cần kiện toàn bộ máy, đánh giá và phân bổ nguồn lực nhằm tạo điều kiện cho các nhân sự này thể hiện tốt năng lực và vai trò của các lãnh đạo chi nhánh. Định hướng cán bộ nguồn kết hợp với chính sách đào tạo cán bộ trẻ có năng lực để chuẩn bị cho các vị trí nòng cốt cho Công ty trong tương lai.
- Tiếp tục xây dựng văn hóa doanh nghiệp tại Công ty theo định hướng mỗi nhân viên sẽ là một đại sứ thương hiệu đối với khách hàng của Công ty.

❖ Công tác Marketing:

- Công ty tiếp tục định hướng chiến lược quảng bá hình ảnh trên thương trường quốc tế thông qua các giải thưởng quốc tế; đồng thời tham gia tổ chức các sự kiện mang tầm quốc tế nhằm định hướng đưa Vietravel vươn ra thế giới.

- Người dân Việt Nam đang có xu hướng sử dụng những công cụ thông minh để cập nhật, tìm hiểu về những thông tin vì vậy công tác truyền thông sẽ tập trung nhiều hơn đối với các kênh truyền thông đa phương tiện (Facebook, Fanpage, SEO...) đồng thời tăng cường quảng bá các website bán của Công ty (travel.com.vn và trip4you đang được xây dựng).
 - Phát huy những kết quả đạt được tại các Hội chợ, đặc biệt chương trình Mini Trade Show, được sử dụng như các chiến dịch quảng bá trước 02 đợt kinh doanh chính của Công ty (Khuyến mãi Hè và Khuyến mãi Xuân). Định hướng xây dựng các kế hoạch, chương trình truyền thông tiếp thị thông qua các đường bay charter.
 - Chủ động phối hợp chặt chẽ với các đơn vị kinh doanh trước khi lên kế hoạch truyền thông quảng bá, tận dụng các gói hỗ trợ tài chính từ các ngân hàng, phát huy hơn nữa hệ thống win-together nhằm gia tăng giá trị gia tăng cho khách hàng.
 - Tập trung duy trì thị phần thông qua các công tác chăm sóc khách hàng. Thực hiện các chiến dịch nghiên cứu khảo sát (survey) tâm lý khách hàng, định vị lại thị trường khách và phân khúc khách để xây dựng được các bộ sản phẩm đa dạng phù hợp với các cấp độ từ trung bình đến cao cấp.
 - Thực hiện nghiên cứu chiến lược marketing phù hợp cho nhu cầu và đặc thù của từng địa phương có chi nhánh Công ty, nhất là các chương trình khuyến mãi thường niên của Công ty.
- ❖ Công tác tài chính:
- Tiếp tục quản trị tốt công nợ tại các đơn vị thành viên, nhanh chóng giải quyết dứt điểm các khoản nợ còn tồn đọng, chưa thanh lý trong năm 2015.
 - Nghiên cứu phương án tăng cường vốn kinh doanh cho Công ty thông qua hình thức vay vốn, huy động vốn khác và chuẩn bị thủ tục để lên sàn chứng khoán. Đối với nguồn vốn vay, bộ phận Tài chính tiếp tục nghiên cứu lãi suất vay ngân hàng hợp lý theo từng thời kỳ để có nguồn vốn giá rẻ phục vụ kinh doanh và đầu tư. Bên cạnh đó, xem xét, theo dõi diễn biến tỷ giá trên thế giới và trong nước để có biện pháp xử lý khi có biến động về ngoại tệ.
 - Đánh giá, phân bổ tài chính hợp lý đến các đơn vị thành viên để tạo cơ sở cho các đơn vị trực thuộc phát huy khả năng kinh doanh với nguồn vốn sẵn có.
 - Tiến hành phân tích, xem xét tăng tỷ lệ trích lập quỹ dự phòng trong năm 2016, thực hiện chi lương hợp lý cùng với việc gia tăng chỉ số thanh toán nhanh nhằm giảm thiểu các rủi ro có thể xảy ra trong năm 2016.
- ❖ Công tác hướng dẫn viên, cung ứng và điều hành:
- Quản trị, bố trí hợp lý nguồn Hướng dẫn viên trong các giai đoạn cao điểm, thấp điểm trong năm, có chính sách tuyển dụng Hướng dẫn viên đặc biệt là Hướng dẫn viên cho Khôi Thị trường Nước ngoài. Tổ chức các lớp đào tạo nhằm nâng cao năng lực trình độ của Hướng dẫn

viên đảm bảo Hướng dẫn viên Công ty phải giỏi về nghiệp vụ, vững về chuyên môn, có đạo đức và thái độ đúng chuẩn mực trên phạm vi công việc và nhiệm vụ được phân công.

- Đối với công tác điều hành, tiếp tục hoàn thiện cơ cấu tổ chức theo hướng chuyên sâu cho từng bộ phận đảm bảo quản trị, điều hành tốt các tour, tuyến, đồng thời tăng cường tính kết nối trong nội bộ Khối Điều hành của Công ty.
- Bộ phận mua dịch vụ tiếp tục bám sát kế hoạch bán của các đơn vị kinh doanh để có kế hoạch cung ứng dịch vụ đúng chất lượng. Chủ động xây dựng kế hoạch giám sát chất lượng dịch vụ và xử lý đối với các đối tác chưa đáp ứng đúng chất lượng đã cam kết. Đánh giá lại toàn bộ chất lượng các dịch vụ đã mua để có hướng thay thế khi có dịch vụ thay thế hợp lý hơn về giá và chất lượng dịch vụ.

❖ Công tác đầu tư:

- Tiếp tục định hướng đầu tư thành lập mới các văn phòng trong và ngoài nước. Đối với thị trường trong nước, xem xét mở rộng hệ thống phân phối ở khu vực phía Bắc. Đối với thị trường nước ngoài, hoàn thiện lại bộ máy tổ chức tại các Văn phòng Campuchia và Văn phòng Mỹ; đồng thời xem xét thành lập các văn phòng tại Úc, Singapore, Pháp, Thái Lan và Nhật Bản.
- Nghiên cứu triển khai bộ phận chứng khoán của Công ty và chuẩn bị thủ tục cho việc lên sàn chứng khoán, nâng cao khả năng huy động vốn.
- Định hướng các chiến lược đầu tư vào phân khúc bất động sản du lịch (nhà hàng, khách sạn, khu nghỉ dưỡng) và lĩnh vực hàng không (bao gồm công tác thuê máy bay và thuê charter).

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 chiếm gần 90% cơ cấu doanh thu, Công ty sẽ tập trung phát triển những lĩnh vực có thể 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, Nhật Bản.
- 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.

5. *Giải trình của Ban Giám đốc đối với ý kiến kiểm toán (nếu có)- (Trường hợp ý kiến kiểm toán không phải là ý kiến chấp thuận toàn phần).*

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 2015, kết quả kinh doanh của Công ty đều vượt ở tất cả các chỉ số, Hội đồng quản trị ghi nhận và đánh giá cao nỗ lực của tập thể Lãnh đạo và cán bộ nhân viên Công ty đã nỗ lực phấn đấu hoàn thành xuất sắc các nhiệm vụ, kế hoạch đã được giao trong năm 2015 tạo bước đệm hết sức thuận lợi chuyển tiếp sang giai đoạn thực hiện kế hoạch 05 năm lần thứ năm (2016-2020) trong bối cảnh nền kinh tế còn gặp nhiều khó khăn, tình hình hình an ninh chính trị thế giới có nhiều biến động, tác động tiêu cực đến hoạt động kinh doanh du lịch.
- Trên cơ sở kết quả kinh doanh của năm 2015 là tiền đề và động lực để tiến hành xây dựng chiến lược kinh doanh 5 năm 2016-2020.
- Đánh giá lại hiệu quả triển khai hoạt động kinh doanh của Khối Thị trường Nước ngoài trong năm 2015 theo từng thị trường cụ thể, có nhiều chuyển biến tích cực vào những tháng cuối năm, từ đó đề ra định hướng, biện pháp thúc đẩy hoạt động kinh doanh trong năm 2016, phải xây dựng kế hoạch kinh doanh theo từng thị trường, tại từng thời điểm để đặt trước series booking, trên hết phải đầu tư về bộ máy nhân sự, trong đó phải lưu ý đầu tư về mức lương nhằm duy trì mối quan hệ gắn kết giữa nhân sự của Khối đối với Công ty cũng như thu hút những nhân sự có năng lực, trình độ triển khai hoạt động kinh doanh của Khối một cách hiệu quả, đồng thời tạo nguồn nhân sự chuẩn bị cho hoạt động của các Văn phòng sẽ được triển khai tại nước ngoài.
- Tiến hành thành lập các Văn phòng tại nước ngoài nhằm mục tiêu là nhiệm vụ hỗ trợ Công ty trong công tác điều hành, tìm kiếm các sản phẩm dịch vụ mới tại các thị trường trọng điểm, sự hiện diện của các Văn phòng tại nước ngoài còn hết sức cần thiết nhằm gia tăng khả năng khai thác thị trường khách mới khi thị trường khách du lịch Việt Nam đang có xu hướng bão hòa. Vì vậy, yêu cầu Khối Thị trường Nước ngoài phải chủ động phối hợp với các Văn phòng nước ngoài trong công tác triển khai các hoạt động kinh doanh.
- Các Văn phòng nước ngoài tích cực triển khai các nhiệm vụ được giao, đồng thời phải xây dựng được kế hoạch tự khai thác khách; Bộ phận phụ trách phát triển thương hiệu phát huy hơn nữa vai trò của mình trong việc nghiên cứu, tìm kiếm cơ hội mở rộng các văn phòng tại nước ngoài.
- Đối với đối tượng khách đi du lịch theo nhóm (GIT), trong năm 2016, hoạt động đầu tư từ nước ngoài dự kiến tăng khi Hiệp định AEC chính thức có hiệu lực, nhu cầu du lịch của khách hàng là

- các cơ quan, công ty, xí nghiệp theo đó có khả năng sẽ tăng. Yêu cầu Khối Khách đoàn và các chi nhánh phải quản trị khách hàng tại các khu vực được giao khai thác một cách hợp lý và khoa học; tránh bỏ sót khách hàng; đồng thời nâng cao hiệu quả khai thác các booking online.
- Lãnh đạo các đơn vị phải tự học hỏi nhằm nâng cao năng lực trình độ của bản thân, chỉ đạo sát sao nhân viên sales trong công tác đầu thầu để kịp thời hỗ trợ khi cần thiết. Đặc biệt Lãnh đạo các đơn vị phải lưu ý không ngừng xây dựng và củng cố mối quan hệ gắn kết với Lãnh đạo các cơ quan ban ngành tại địa phương, tranh thủ sự quan tâm ủng hộ của họ đối với hoạt động của các đơn vị.
 - Đối với thị trường miền Bắc, tỷ lệ đóng góp của các chi nhánh tại khu vực này vào tổng doanh thu của Công ty vẫn còn thấp, chưa tương xứng với tiềm năng phát triển kinh tế, du lịch tại địa phương. Trong năm 2016, nhanh chóng thành lập các chi nhánh (Văn phòng) tại các tỉnh tập trung nhiều khu công nghiệp có nguồn vốn đầu tư từ nước ngoài; thu nhập bình quân đầu người cao trên cơ sở nghiên cứu, đánh giá của Phòng Kế hoạch Đầu tư.
 - Phấn đấu nâng cao tỷ lệ đóng góp của các đơn vị miền Bắc lên 25% trong tổng cơ cấu doanh thu của Công ty. Yêu cầu Phòng Kế hoạch Đầu tư phối hợp với Phòng Tổ chức Nhân sự chuẩn bị trước nhân sự, đặc biệt đối với các vị trí lãnh đạo, đảm bảo phải có sự chuẩn bị tốt nhất trước khi xây dựng, thành lập mới các Văn phòng.
6. *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.
 - 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 vấn đề phát sinh theo đúng thẩm quyền phân cấp.
7. *Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị*
- 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. Tận dụng website www.travel.com.vn nhằm chiếm lĩnh thị trường khách nội địa, đẩy nhanh tiến độ xây dựng và hình thành website www.trip4you.com phục vụ khai thác khách quốc tế, đồng thời đón đầu dòng khách Free&Easy dự kiến sẽ bùng nổ trong năm 2016 khi nhiều Hãng Hàng không mở đường bay đến Việt Nam nhờ có Hiệp định AEC.
 - Tiếp tục đánh giá và triển khai các đường bay charter trong năm 2016 đóng vai trò chủ chốt và xuyên suốt quá trình triển khai các hoạt động kinh doanh trong năm 2016 nhằm giữ vững tính ổn định đối với thị trường du lịch

- Xây dựng và củng cố mối quan hệ chiến lược với các đối tác cung ứng dịch vụ trong và ngoài nước, là các tập đoàn lớn đang sở hữu hệ thống khách sạn rộng khắp để chủ động trước về khách sạn cũng như đảm bảo về giá và chất lượng dịch vụ.
- Tập trung đầu tư cho công tác xây dựng sản phẩm, phát huy hơn nữa vai trò của Phòng Sản phẩm của Công ty trong việc hình thành các dòng sản phẩm mới, mang tính dẫn dắt trên thị trường tại khu vực thành phố Hồ Chí Minh và tại các chi nhánh, thường xuyên đổi mới các sản phẩm hiện hữu, tìm kiếm thêm các sản phẩm mới nhằm đa dạng hóa bộ sản phẩm bán.
- Phát huy hơn nữa những thành quả từ công tác tiếp thị truyền thông trong năm 2015 trong việc tạo ra xu hướng tiêu dùng trên thị trường. Công tác phát triển thương hiệu phải đi trước nhằm tác động đến nhu cầu của người dân trước khi tung sản phẩm để kích thích nhu cầu tiêu dùng.

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	375.851	5,73%
2	Nguyễn Minh Ngọc	Thành viên HĐQT	189.976	2,89%
3	Nguyễn Thị Lê Hương	Thành viên HĐQT	191.424	2,92%
4	Trần Đoàn Thế Duy	Thành viên HĐQT	194.320	2,96%
5	Võ Quang Liên Kha	Thành viên HĐQT	193.958	2,96%
6	Nguyễn Luru	Thành viên HĐQT	42.400	0,65%
7	Nguyễn Nguyệt Vân Khanh	Thành viên HĐQT	0	0%

b) Các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị:

Trong năm 2015, 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 2015.

Kiểm tra việc thực hiện thẩm quyền của HĐQT Công ty trong việc mua bán cổ phiếu trong năm 2015, 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 2015 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.

Cùng 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.

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

Trong năm 2015, Hội đồng quản trị có 2 thành viên không điều hành. Thành viên quản trị không điều hành đã tham gia đầy đủ các cuộc họp của Hội đồng Quản trị và đưa ra những đóng góp, ý kiến phù hợp với thẩm quyền và quy định của pháp luật cũng như Điều lệ Công ty.

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

Trong năm 2015, 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	24.490	0,37%
2	Mai Thị Ngân	Thành viên BKS	1.456	0,02%
3	Phạm Minh Huy	Thành viên BKS	14.496	0,22%

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 2015, Ban kiểm soát đã tiến hành các cuộc họp định kỳ để triển khai công việc của Ban kiểm soát. Tham gia đầy đủ các buổi họp với HĐQT-Ban TGD điều hành Công ty và các cuộc 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

- Kiểm tra việc thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2015 của HĐQT thông qua hồ sơ, tài liệu, chứng từ và tham dự các cuộc họp của Hội đồng Quản trị- Ban TGD điều hành công ty, giám sát hoạt động của Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc điều hành; đảm bảo tính tuân thủ và thực hiện nghiêm túc Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông đề ra. Giám sát thường xuyên các hoạt động đầu tư, kinh doanh, tình hình báo cáo thực hiện kế hoạch tài chính của công ty, xem xét tính minh bạch của báo cáo tài chính và hệ thống chứng từ liên quan.

- Xem xét tính pháp lý, trình tự thủ tục ban hành các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT trên cơ sở tuân thủ đầy đủ các quy định của Pháp luật hiện hành, các Quy chế, Quy định của Công ty .

- Trong năm 2015 Ban kiểm soát đã phối hợp với các đơn vị nghiệp vụ trong Công ty tiến hành thanh tra trực tiếp tình hình quản lý kinh doanh và quản lý tài chính, tình hình triển khai thực hiện các quy định, Quy chế, hợp đồng... tại một số đơn vị chi nhánh trực thuộc công ty:

+ Khu vực miền Bắc: CN Hà Nội, CN Hải Phòng, CN Lào Cai

+ Khu vực miền trung: Trung Tâm Lặn biển Nha Trang

+ Khu vực Đông Nam bộ: CN Vũng Tàu, CN Đồng Nai, CN Bình Dương

+ Khu vực miền Tây nam bộ: CN Cần Thơ, CN Long Xuyên, CN Cà Mau

+ Khu vực TP HCM: Trung Tâm Vimax, TT Lá Xanh, Khối khách đoàn

- Kết thúc các đợt kiểm tra trực tiếp, Ban kiểm soát đã phát hiện một số sai sót trong việc thực hiện các quy định về chế độ báo cáo số liệu kết quả kinh doanh và một số quy định về quản lý tài chính kế toán, quy định về sử dụng lao động và một số quy định trong công tác điều hành chung, tình hình thực hiện cam kết hợp đồng dịch vụ khách hàng, tình hình thu hồi công nợ... đã lập các biên bản tổng kết tình hình kiểm tra thực tế, xác định các sai sót và đề xuất kiến nghị gửi HĐQT-Ban TGD Công ty xem xét và kịp thời chỉ đạo xử lý những vấn đề còn thiếu sót và chưa phù hợp tại các đơn vị này.

- Qua các cuộc kiểm tra Ban kiểm soát thông báo kết quả công tác kiểm tra, giám sát với HĐQT-Ban điều hành công ty để có những biện pháp xử lý kịp thời những vấn đề còn tồn tại nhằm góp phần tham mưu cho Ban Điều hành Công ty nâng cao hiệu quả quản lý.

3. Các giao dịch và thù lao, 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 2015, 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	6.000.000 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	Nguyễn Lưu	Thành viên HĐQT	5.000.000 đồng/tháng
7	Nguyễn Nguyệt Vân Khanh	Thành viên HĐQT	5.000.000 đồng/tháng
8	Lê Thị Tuyết Mai	Trưởng Ban KS	39.663.000 đồng/tháng
9	Phạm Minh Huy	Thành viên BKS	3.000.000 đồng/tháng
10	Mai Thị Ngân	Thành viên BKS	15.000.000 đồng/tháng

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

STT	Tên cổ đông	Sở hữu cổ phần			Biến động cổ phiếu trong năm 2015		Tổng số hữu
		Tự do chuyển nhượng	Hạn chế chuyển nhượng	Tổng số hữu	Số lượng thực nhận cổ tức	Phát hành riêng lẻ Đợt 1	
BAN TỔNG GIÁM ĐỐC				304.330			1.187.929
1	Nguyễn Quốc Kỳ	81.930	2.500	84.430	10.131	281.290	375.851
2	Nguyễn Minh Ngọc	45.300	4.000	49.300	5.916	134.760	189.976
3	Nguyễn Thị Lê Hương	45.700	4.000	49.700	5.964	135.760	191.424
4	Trần Đoàn Thế Duy	45.500	5.000	50.500	6.060	137.760	194.320
5	Võ Quang Liên Kha	45.400	5.000	50.400	6.048.00	137.510	193.958
6	Nguyễn Lưu	20.000		20.000	2.400	20.000	42.400
KẾ TOÁN TRƯỞNG				36.200			142.564
7	Đỗ Thanh Hùng	31.200	5.000	36.200	4.344.00	102.020	142.564
BAN KIỂM SOÁT				12.600			40.442
8	Lê Thị Tuyết Mai	2.000	3.500	5.500	660	18.330	24.490
9	Mai Thị Ngân	300	1.000	1.300	156		1.456
10	Phạm Minh Huy	800	5.000	5.800	696	8.000	14.496

VI. Báo cáo tài chính

1. Ý kiến kiểm toán

Báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính hợp nhất của Công ty Vietravel và các công ty con tại ngày 31 tháng 12 năm 2015, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và tình hình lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với các 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.

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2015

Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN	100		595.195.673.239	333.845.921.124
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	V.1	149.164.577.003	78.265.934.228
1. Tiền	111		145.664.577.003	78.265.934.228
2. Các khoản tương đương tiền	112		3.500.000.000	-
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	120		-	3.300.000.000
1. Chứng khoán kinh doanh	121		-	-
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh	122		-	-
3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123		-	3.300.000.000
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		420.138.706.154	245.659.697.018
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	V.3	191.145.678.112	123.854.538.542
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132	V.4	103.505.635.834	54.897.417.002
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		-	-
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134		-	-
5. Phải thu về cho vay ngắn hạn	135	V.5	1.700.000.000	-
6. Phải thu ngắn hạn khác	136	V.6a	125.131.512.330	67.386.065.769
7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	137	V.7	(1.344.120.122)	(478.324.295)
8. Tài sản thiếu chờ xử lý	139		-	-
IV. Hàng tồn kho	140		14.918.235.520	444.537.271
1. Hàng tồn kho	141	V.8	15.098.545.139	444.537.271
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149	V.8	(180.309.619)	-
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		10.974.154.562	6.175.752.607
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	V.9a	8.138.241.341	4.382.003.679
2. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		2.610.446.428	1.011.531.479
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153	V.10	225.466.793	782.217.449
4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	154		-	-
5. Tài sản ngắn hạn khác	155		-	-

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
B- TÀI SẢN DÀI HẠN	200		142.476.377.045	128.847.383.262
I. Các khoản phải thu dài hạn	210		2.157.843.145	2.288.512.075
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		-	-
2. Trả trước cho người bán dài hạn	212		-	-
3. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	213		-	-
4. Phải thu nội bộ dài hạn	214		-	-
5. Phải thu về cho vay dài hạn	215		-	-
6. Phải thu dài hạn khác	216	V.6b	2.157.843.145	2.288.512.075
7. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	219		-	-
II. Tài sản cố định	220		51.574.436.213	59.421.622.127
1. Tài sản cố định hữu hình	221	V.11	42.411.608.415	38.569.811.194
- Nguyên giá	222		137.886.616.323	116.301.268.923
- Giá trị hao mòn lũy kế	223		(95.475.007.908)	(77.731.457.729)
2. Tài sản cố định thuê tài chính	224		-	-
- Nguyên giá	225		-	-
- Giá trị hao mòn lũy kế	226		-	-
3. Tài sản cố định vô hình	227	V.12	9.162.827.798	20.851.810.933
- Nguyên giá	228		15.340.724.113	26.147.027.964
- Giá trị hao mòn lũy kế	229		(6.177.896.315)	(5.295.217.031)
III. Bất động sản đầu tư	230		-	-
- Nguyên giá	231		-	-
- Giá trị hao mòn lũy kế	232		-	-
IV. Tài sản dở dang dài hạn	240		1.112.000.000	1.112.000.000
1. Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn	241		-	-
2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242	V.13	1.112.000.000	1.112.000.000
V. Đầu tư tài chính dài hạn	250		11.203.681.913	12.326.417.138
1. Đầu tư vào công ty con	251		-	-
2. Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết	252	V.2a	1.402.721.913	2.525.457.138
3. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	253	V.2b	9.800.960.000	9.800.960.000
4. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn	254		-	-
5. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	255		-	-
VI. Tài sản dài hạn khác	260		76.428.415.774	53.698.831.922
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	V.9b	74.372.095.774	53.698.831.922
2. Tài sản thuê thu nhập hoãn lại	262		-	-
3. Thiết bị, vật tư, phụ tùng thay thế dài hạn	263		-	-
4. Tài sản dài hạn khác	268		-	-
5. Lợi thế thương mại	269	V.14	2.056.320.000	-
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	270		737.672.050.284	462.693.304.386

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
C - NỢ PHẢI TRẢ	300		646.288.070.675	418.617.712.296
I. Nợ ngắn hạn	310		631.039.735.857	411.129.847.296
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311	V.15	146.995.424.342	141.996.564.213
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312	V.16	257.341.106.645	135.463.297.998
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	V.17	17.339.084.475	8.067.856.733
4. Phải trả người lao động	314		27.368.686.383	15.685.279.727
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315		40.000.000	-
6. Phải trả nội bộ ngắn hạn	316		-	-
7. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	317		-	-
8. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	318	V.18	13.590.300.293	16.194.266.451
9. Phải trả ngắn hạn khác	319	V.19a	54.762.637.558	33.346.469.420
10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	V.20a	113.911.419.667	61.536.465.464
11. Dự phòng phải trả ngắn hạn	321		-	-
12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322	V.21	(308.923.506)	(1.160.352.710)
13. Quỹ bình ổn giá	323		-	-
14. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	324		-	-
II. Nợ dài hạn	330		15.248.334.818	7.487.865.000
1. Phải trả người bán dài hạn	331		-	-
2. Người mua trả tiền trước dài hạn	332		-	-
3. Chi phí phải trả dài hạn	333		418.149.818	-
4. Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh	334		-	-
5. Phải trả nội bộ dài hạn	335		-	-
6. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	336		-	-
7. Phải trả dài hạn khác	337	V.19b	1.305.535.000	1.015.215.000
8. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	338	V.20b	13.524.650.000	6.472.650.000
9. Trái phiếu chuyển đổi	339		-	-
10. Cổ phiếu ưu đãi	340		-	-
11. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	341		-	-
12. Dự phòng phải trả dài hạn	342		-	-
13. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	343		-	-

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
D - VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		91.383.979.609	44.075.592.090
I. Vốn chủ sở hữu	410		91.383.979.609	44.075.592.090
1. Vốn góp của chủ sở hữu	411	V.22	65.627.770.000	36.500.000.000
- <i>Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết</i>	411a		65.627.770.000	36.500.000.000
- <i>Cổ phiếu ưu đãi</i>	411b		-	-
2. Thặng dư vốn cổ phần	412	V.22	250.539.725	-
3. Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu	413		-	-
4. Vốn khác của chủ sở hữu	414		-	-
5. Cổ phiếu quỹ	415	V.22	(1.844.320.600)	(378.810.000)
6. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	416		-	-
7. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	417	V.22	97.516.514	5.468.330
8. Quỹ đầu tư phát triển	418	V.22	1.277.143.807	-
9. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	419		-	-
10. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	420	V.22	-	1.045.225
11. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421	V.22	20.201.913.469	7.947.888.535
- <i>Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối</i>				
<i>liên kế đến cuối kỳ trước</i>	421a		(232.845.508)	7.947.888.535
- <i>Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối kỳ này</i>	421b		20.434.758.977	-
12. Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản	422		-	-
13. Lợi ích cổ đông không kiểm soát	429	V.23	5.773.616.694	-
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	430		-	-
1. Nguồn kinh phí	431		-	-
2. Nguồn kinh phí đã hình thành tài sản cố định	432		-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	440		737.672.050.284	462.693.304.386

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VL.1	4.357.038.217.145	3.461.272.806.348
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	VL.2	1.769.104.270	-
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10		4.355.269.112.875	3.461.272.806.348
4. Giá vốn hàng bán	11	VL.3	4.076.415.600.973	3.263.714.764.666
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20		278.853.511.902	197.558.041.682
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	VL.4	2.875.324.027	1.332.568.898
7. Chi phí tài chính	22	VL.5	5.388.911.293	4.740.060.585
Trong đó: chi phí lãi vay	23		4.152.509.719	4.316.402.191
8. Phần lãi hoặc lỗ trong công ty liên doanh, liên kết	24	V.2a	336.702.554	-
9. Chi phí bán hàng	25	VL.6	21.817.400.151	16.913.139.426
10. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	VL.7	230.466.775.044	165.544.719.606
11. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		24.392.452.595	11.692.690.963
12. Thu nhập khác	31	VL.8	8.382.535.954	5.587.745.311
13. Chi phí khác	32	VL.9	4.840.484.747	3.802.173.762
14. Lợi nhuận khác	40		3.542.051.207	1.785.571.549
15. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		27.934.503.802	13.478.262.512
16. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51	V.17	6.134.236.015	2.354.119.553
17. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	52		-	-
18. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		<u>21.800.267.787</u>	<u>11.124.142.959</u>
19. Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ	61		<u>21.670.856.349</u>	<u>11.124.142.959</u>
20. Lợi nhuận sau thuế của cổ đông không kiểm soát	62		<u>129.411.438</u>	<u>-</u>
21. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	VL.10a	<u>4.646</u>	<u>2.844</u>
22. Lãi suy giảm trên cổ phiếu	71	VL.10a	<u>4.646</u>	<u>2.844</u>

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT

(Theo phương pháp trực tiếp)

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh				
1. Tiền thu bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác	01		4.929.395.472.979	3.405.109.706.704
2. Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hóa và dịch vụ	02		(4.909.553.745.510)	(3.951.648.201.731)
3. Tiền chi trả cho người lao động	03		(135.772.630.233)	(110.047.513.869)
4. Tiền lãi vay đã trả	04	VI.4	(4.158.794.366)	-
5. Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	05		(3.269.887.661)	-
6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	06		930.847.184.866	1.123.671.458.416
7. Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	07		(805.850.968.575)	(488.573.654.679)
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh</i>	<i>20</i>		<u><i>1.636.631.500</i></u>	<u><i>(21.488.205.159)</i></u>
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.11	(18.593.861.648)	(857.753.772)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	22		295.769.720	-
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23		(200.000.000)	(3.300.000.000)
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24		3.503.255.116	-
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		500.000.000	-
7. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27	VI.4	167.520.864	-
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</i>	<i>30</i>		<u><i>(14.327.315.948)</i></u>	<u><i>(9.856.043.772)</i></u>

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh		
			Năm nay	Năm trước
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	V.22	25.198.944.500	-
2. Tiền trả lại vốn góp cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành	32		(1.050.043.744)	-
3. Tiền thu từ đi vay	33		159.603.304.436	79.749.377.033
4. Tiền trả nợ gốc vay	34		(100.176.350.233)	(85.521.791.406)
5. Tiền trả nợ gốc thuế tài chính	35		-	-
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36		-	-
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính</i>	40		<u>83.575.854.959</u>	<u>(5.772.414.373)</u>
Lưu chuyển tiền thuần trong năm	50		70.885.170.511	(37.116.663.304)
Tiền và tương đương tiền đầu năm	60	V.1	78.265.934.228	-
Tiền và tương đương tiền nhận từ trước cổ phần hóa		V.1	-	115.383.041.881
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61		13.472.264	(444.349)
Tiền và tương đương tiền cuối năm	70	V.1	<u>149.164.577.003</u>	<u>78.265.934.228</u>

Xác nhận của đại diện theo pháp luật
của Công ty



NGUYỄN QUỐC KỲ