

**CÔNG TY CỔ PHẦN  
DU LỊCH VÀ TIẾP THỊ GTVT VIỆT NAM  
(Vietravel)**

Trụ sở chính: 190 Pasteur, P.6, Q.3, TP. Hồ Chí Minh  
ĐT: (84.28) 38 668 999 - Fax: (84.28) 38 299 142  
Mạng bán tour: www.travel.com.vn  
Email: info@vietravel.com  
Website: www.vietravel.com  
Số: 378/B.C-VT

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

TP. Hồ Chí Minh, ngày 27 tháng 04 năm 2018

## BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH VÀ TIẾP THỊ GTVT VIỆT NAM - VIETRAVEL

Năm 2017

### 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: 69.125.470.000 đồng
- Địa chỉ: 190 Pasteur, Phường 6, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh
- Số điện thoại: 028 3866 8999
- Số fax: 028 3829 9142
- Website: www.vietravel.com
- Mã cổ phiếu: VTR

#### 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.



TTG  
2017



WTA

VIETNAM VALUE

Báo cáo thường niên Năm 2017 – Công ty CP Du lịch và Tiếp thị GTVT Việt Nam – Vietravel

**\* Giai đoạn 1995 – 2000:**

- Vietravel từng bước xây dựng thương hiệu, đưa thương hiệu Vietravel đến với khách hàng. Vietravel đã xây dựng được hệ thống các phòng ban chức năng và tham gia vào các Hiệp hội Du lịch trong và ngoài nước.
- 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 190 Pasteur, quận 3, thành lập các bộ phận kinh doanh và các chi nhánh cũng như mở rộng ở nước ngoài qua 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 những danh hiệu cao quý của Chính phủ và các cơ quan quản lý du lịch của các quốc gia khác trên thế giới.
- 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](http://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.
- 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 Seagames tại Lào.
- Năm 2010 Văn phòng đại diện của Vietravel tại Mỹ chính thức hoạt động. 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:**

- 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.
- 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 2016, Công ty tiếp tục tăng trưởng theo định hướng phát triển không chỉ trong lãnh thổ Việt Nam mà cả thế giới với việc thành lập các công ty du lịch tại Pháp, Úc.

- Trong năm 2016, Vietravel vinh dự là đơn vị phục vụ toàn bộ hệ thống vận chuyển cho Đại hội Thể thao Bãi biển Châu Á lần thứ 5.

- Năm 2017, Công ty vinh dự lần thứ 2 phục vụ thành công Hội nghị APEC 2017 tại Đà Nẵng.

### 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. 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.

Các dịch vụ du lịch khác: bên cạnh lữ hành, Vietravel cung cấp các dịch vụ khác trong hoạt động du lịch như dịch vụ vận chuyển khách du lịch bằng đường bộ, vé máy bay, dịch vụ đón tiễn sân bay và đặt phòng khách sạn,...

### 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.

### 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: 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: 4 Trần Hưng Đạo, Q. Hồng Bàng, TP. Hải Phòng, Hải Phòng
- Chi nhánh Quảng Ninh: 18 Đường 24/4, P. Bạch Đằng, Hạ Long, tỉnh Quảng Ninh
- Chi nhánh Vinh: 51 Nguyễn Sĩ Sách, P. Hà Huy Tập, TP.Vinh, Nghệ An
- Chi nhánh Thanh Hóa: 109 Dương Đình Nghệ, TP. Thanh Hóa, tỉnh Thanh Hóa
- 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, TP. Quảng Ngãi, tỉnh Quảng Ngãi
- Chi nhánh Quy Nhơn: 515 Trần Hưng Đạo, TP.Quy Nhơn, tỉnh Bình Định
- Chi nhánh Nha Trang: 100 Quang Trung, P. Lộc Thọ, TP. Nha Trang, Khánh Hòa
- Chi nhánh Buôn Ma Thuột: 70 Phan Chu Trinh, P. Thắng Lợi, Buôn Ma Thuột, Đắk Lắk
- Chi nhánh Đà Lạt: 56 Phan Đình Phùng, TP. Đà Lạt, tỉnh Lâm Đồng
- Chi nhánh Đồng Nai: 59 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, Bà Rịa Vũng Tàu
- Chi nhánh Long Xuyên: 23A Lý Thái Tổ, P. Mỹ Long, Tp. Long Xuyên, An Giang
- Chi nhánh Cà Mau: 134 Nguyễn Trãi, P.9, TP. Cà Mau, tỉnh Cà Mau
- Xí nghiệp DVVC Xuyên Á: 23B Trường Sơn, P.4, Q. Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh
- Trung tâm Nguồn nhân lực: 35 Trần Quốc Toản, Phường 8, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh
- Trung Tâm DVDL Lá Xanh: 23B, Trường Sơn, Q. Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh

- Trung tâm tư vấn du học: 35 Trần Quốc Toản, Phường 8, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh
- 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: 103 Quang Trung, P.10, Q. Gò Vấp
- VP Cộng Hòa: 492 Cộng Hòa, P.13, Q.Tân Bình
- VP Chợ Lớn: 30 Châu Văn Liêm, P.10, Q.5
- VP Quận 10: 505 Lê Hồng Phong, P.2, Q.10
- VP Thủ Đức: 142 Võ Văn Ngân, P.Bình Thọ, Thủ Đức

**\* Các Công ty con ở nước ngoài:**

- Công ty TNHH Indochina Heritage Travel: 350Beo đường Preal Monivong, Phường Bung Khen Kon I, Quận Cham Ka Mon, Phnompenh, Cambodia
- Công ty Sài Gòn City travel: 9191 Bolsa Avenue Suite 219 Westminster, CA.92683, Hoa Kỳ.
- Công ty Vietravel Australia: 294 đường Hampshire, Sunshine, bang Victoria 3020, Úc
- Công ty TNHH An Incentive: 19 đường Damesme, 75013 Paris- 19 rue Damesme 75013 Paris, Pháp

**\* Công ty con trong nước:**

- Công ty CP Dịch vụ Vận chuyển Thế Giới (WorldTrans): 153 Nguyễn Đình Chiểu, P. 6, Q. 3, TP. Hồ Chí Minh
- Công ty CP Xuất nhập khẩu và Phát triển Văn Hóa (CDIMEX): 99A Nguyễn Văn Trỗi, P. 12, Q. Phú Nhuận, TP. Hồ Chí Minh
- Công ty CP Du lịch và Thương mại Đầu tư Đảo Ngọc Bích: 53 đường 30/4, thị trấn Dương Đông, Phú Quốc, Kiên Giang

**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 : 05 người;
- + Kế toán trưởng : 01 người;
- + Bộ máy giúp việc : theo tình hình thực tế

b. Khối các Phòng/Ban nghiệp vụ: 04 đơn vị

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

c. Khối các Phòng Hỗ trợ: 06 đơn vị

- Ban Sản phẩm và Mua dịch vụ;
- Ban Tiếp thị;
- Khối Điều hành.
- Ban Hướng dẫn viên
- Trung tâm Công nghệ Thông tin
- Xí nghiệp DVVC Xuyên Á

d. Các Khối kinh doanh : 03 đơn vị

- Khối Kinh doanh Du lịch Khách lẻ
- Khối Kinh doanh Du lịch Khách đoàn
- Khối Thị trường 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 Thanh Hóa
- 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 Đà Lạt
- 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
- f. Các Trung Tâm:
  - Trung tâm Tổ chức sự kiện Đền Ong Việt
  - Trung tâm Tư vấn du học
  - Trung Tâm DVĐL Lá Xanh
  - Trung tâm Nguồn nhân lực Việt Nam.

Công ty con và Công ty liên kết:

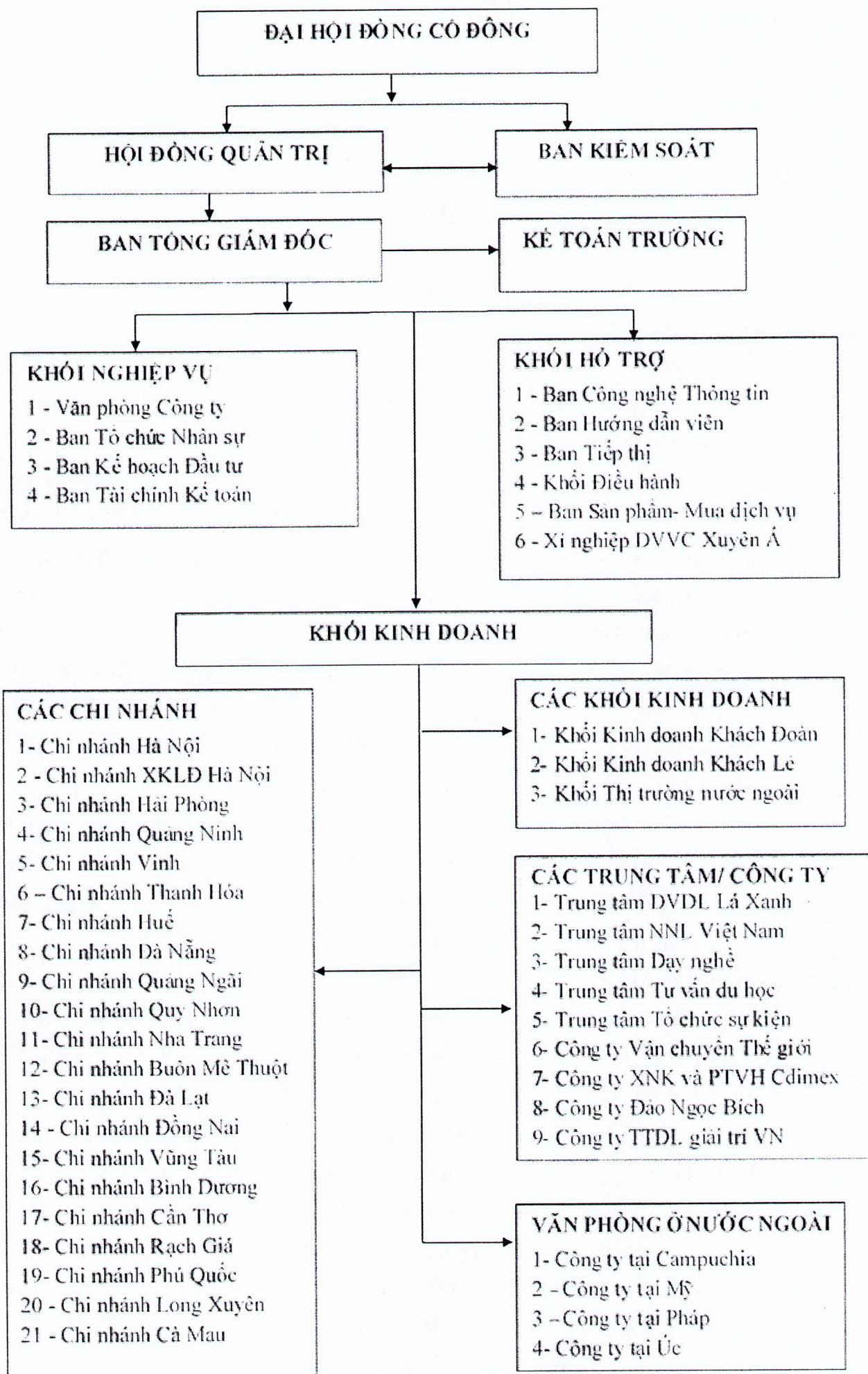
\* Công ty con:

- Công ty TNHH Indochina Heritage Travel
- Công ty Cổ phần Dịch vụ Vận chuyển Thế Giới (WorldTrans)
- 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 (Stream)
- Công ty Cổ phần Du lịch và Thương mại Đầu tư Đảo Ngọc Bích
- Công ty Vietravel Australia Pty Ltd
- Công ty Sài Gòn City Travel & Tours LLC
- Công ty TNHH An Incentives

\* công ty liên kết:

- Công ty Cổ phần Du lịch Thương mại Nha Trang





## 5. Định hướng phát triển

- Các mục tiêu chủ yếu của Công ty: Công ty Du lịch Vietravel đề ra mục tiêu chiến lược:
  - Giữ vững thương hiệu nhà điều hành tour trọn gói hàng đầu thế giới
  - Công ty điều hành du lịch hàng đầu Châu Á
  - Tiếp tục giữ vững vị trí Công ty hàng đầu về lữ hành tại Việt Nam
  - Công nghệ hóa toàn bộ qui trình hoạt động Công ty
  - Nơi làm việc tốt nhất khu vực trong ngành du lịch
  - Toàn Công ty không có đơn vị kinh doanh lỗ

## 6. Các rủi ro:

### \* Rủi ro về kinh tế:

- Du lịch là ngành kinh tế tổng hợp, chịu tác động và rất nhạy cảm với sự thay đổi của các yếu tố vĩ mô khác. Trong năm 2017, rủi ro về tỷ giá thay đổi, đồng USD có nhiều lần biến động khi Fed có các đợt tăng lãi suất trong năm 2017, ghi nhận trong năm 2017 Fed đã 3 lần tăng mức lãi suất cơ bản đến cuối năm ở mức từ 1.25% -1.5%. Việc tỷ giá tăng gây áp lực lên chi phí tour của kinh doanh outbound nhưng không nhiều.

- Năm 2017, ngành du lịch tiếp tục có những bước phát triển rất tốt song song với đà tăng trưởng kinh tế của Việt Nam, tuy nhiên cũng là năm cùng nhìn lại nhằm xác định ngành du lịch đang ở đâu và cần làm gì? Vì nhìn chung nền kinh tế du lịch vẫn chưa định hình một cách rõ ràng và phù hợp về thị trường, đường hướng phát triển các sản phẩm du lịch của địa phương sao cho phát huy được lợi thế so sánh một cách hiệu quả.

### \* Rủi ro về chính sách, pháp lý:

- Năm 2017 là năm chuẩn bị cho những thay đổi lớn trong hoạt động du lịch khi Luật Du lịch mới có hiệu lực từ ngày 01/01/2018, trong đó quy định, ràng buộc chặt chẽ hơn để các đơn vị pháp nhân, cá nhân hoạt động trong ngành du lịch hoạt động chuyên nghiệp hơn, quản lý tốt để phát triển hơn.

### \* Rủi ro về thiên tai:

- Tình hình thiên tai trong năm 2017 xảy ra với mật độ nhiều, động đất và lũ quét mạnh tại một số tỉnh của Trung Quốc; mùa bão khủng khiếp nhất trong lịch sử ở Đại Tây Dương; động đất ở Mexico City, Nhật Bản giai đoạn nửa cuối năm 2017; bão tuyết tại Châu Âu làm giao thông tê liệt và hủy nhiều chuyến bay khiến một số sân bay rơi vào hoảng loạn; Phun trào núi lửa tại Bali (Indonesia). Những vụ thiên tai trên làm ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh du lịch của Vietravel và ngành du lịch.

- Trong nước, thiên tai gây tác động tiêu cực đến tình hình kinh tế- xã hội nhất là giai đoạn nửa cuối năm, Việt Nam chịu nhiều thiệt hại do bão số 12, 13 trải dài từ khu vực Bắc Trung bộ đến Nam trung bộ gây thiệt hại nặng nề, đồng thời tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh du lịch trong nước.

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

- Năm 2017, căng thẳng chính trị gia tăng giữa Triều Tiên và Mỹ cùng các nước Nhật Bản, Hàn Quốc trong vấn đề hạt nhân làm khu vực Châu Á- Thái Bình Dương ảnh hưởng, gây bất ổn đến an ninh trong khu vực và ảnh hưởng đến hành vi tiêu dùng của khách du lịch có nhu cầu đến các quốc gia trong khu vực, nhất là các nước có lượng khách đến cao như Nhật Bản và Hàn Quốc.

**II. Tình hình hoạt động trong năm**

**I. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh**

- Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm: Đơn vị tính:

VND

Stt	Chỉ tiêu	Kết quả
1.	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	6,189,389,314,510
2.	Các khoản giảm trừ doanh thu	4,774,534,557
3.	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	6,184,614,779,953
4.	Giá vốn hàng bán	5,786,872,769,893
5.	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	397,742,010,060
6.	Doanh thu hoạt động tài chính	1,937,839,350
7.	Chi phí tài chính	4,644,164,605
	Trong đó: chi phí lãi vay	2,746,298,652
8.	Phần lãi hoặc lỗ trong công ty liên doanh, liên kết	(341,124,706)
9.	Chi phí bán hàng	34,195,114,500
10.	Chi phí quản lý doanh nghiệp	315,682,813,050
11.	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	44,816,632,548
12.	Thu nhập khác	12,718,668,465
13.	Chi phí khác	9,071,700,872
14.	Lợi nhuận khác	3,646,967,593
15.	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	48,463,600,141
16.	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	11,231,849,847
17.	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	0
18.	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	37,231,750,294

- Tình hình thực hiện so với kế hoạch:

Nhìn chung các mảng kinh doanh của Công ty đều tăng trưởng so với cùng kỳ cả 3 chỉ tiêu lượt khách, doanh thu, lãi gộp. Cả 3 chỉ tiêu trong năm 2017 tăng trưởng so với cùng kỳ hầu như ở các tháng, chu kỳ khách hàng năm thường rơi vào giai đoạn Tết âm lịch (tháng 2), tháng 4 (dịp lễ giỗ tổ Hùng Vương và 30/4) và giai đoạn Hè (tập trung mạnh ở tháng 6,7,8) đây là chu kỳ thị trường qua các năm.

Nguồn thu chính vẫn đến từ mảng DV du lịch lữ hành (87%) trong năm 2017. Ngoài ra trong năm 2017 có sự đóng góp từ các công ty con và liên kết (tăng nguồn thu từ VP Pháp, Úc, Mỹ trong năm 2017).

Cơ cấu đang có xu hướng chuyển dịch đóng góp từ mảng DV du lịch lữ hành qua mảng kinh doanh khác.

Cụ thể như sau:

- Lượt khách: Thực hiện năm 2017 là 790.098 lượt, tăng 17% so với cùng kỳ 2016.
- Doanh thu: Thực hiện năm 2017 là 6.189,4 tỷ đồng, tăng 5% so với cùng kỳ 2016
- Lợi nhuận sau thuế đạt 37,2 tỷ đồng, bằng 89% so với năm 2016.

## 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 Vũ Đức Biên : Phó Tổng Giám đốc
- Bà Huỳnh Phan Phương Hoàng : Phó Tổng Giám đốc tập sự
- 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 :
  - Chủ tịch Liên đoàn Quần vợt Việt Nam.
  - Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Đảo Ngọc Bích.

### **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 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
- Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Vận chuyển Thế Giới.

### **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
- Chủ tịch HĐQT Công ty CP Xuất nhập khẩu và Phát triển Văn Hóa- CDIMEX.

### **Ông Vũ Đức Biên – Phó Tổng Giám đốc**

- Họ và tên : Vũ Đức Biên
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 18/08/1971
- Nơi sinh : Hà Tây

- Quốc tịch : Việt Nam
- Số CMND : 025444355 - Cấp ngày: 27/11/2011 - Tại: CA TP.HCM
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Hà Tây
- Địa chỉ thường trú : B112/67 Bạch Đằng, P2, Q. Tân bình, Tp.HCM
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Đại học kinh tế
- Quá trình công tác :
- Từ Tháng 11/2017 – nay : Phó Tổng Giám đốc Vietravel (phụ trách chuyên trách Công ty Worldtrans).

**Bà Huỳnh Phan Phương Hoàng – Phó Tổng Giám đốc tập sự**

- Họ và tên : Huỳnh Phan Phương Hoàng
- Giới tính : Nữ
- Ngày tháng năm sinh : 03/09/1976
- Nơi sinh : Quảng Ngãi
- Quốc tịch : Việt Nam
- Số CMND : 023949072 - Cấp ngày: 12/12/2012 - Tại: CA TP.HCM
- Dân tộc : Kinh
- Quê quán : Quảng Ngãi
- Địa chỉ thường trú : 113/17 Trần Quang Diệu, P.14, Q.3, TP.HCM
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Đại học Đông Nam Á học
- Quá trình công tác :
- Từ 08/1998 – 08/2000 : Nhân viên Khối Du lịch Nước ngoài
- Từ 09/2000 – 06/2003 : Tổ trưởng Tổ Điều hành Dịch vụ - Du lịch nước ngoài
- Từ 06/2003 đến 09/2005 : Phó Trưởng Phòng Du lịch nước ngoài
- Từ 09/2005 đến 04/2013 : Phó Giám đốc Khối Thị trường Du lịch Nước ngoài
- Từ 04/2013 – 06/2015 : Phó Giám đốc Khối KDDL Khách lẻ
- Từ 06/2015 : Giám đốc Khối KDDL Khách lẻ
- Từ 02/2018 – nay : Phó Tổng Giám đốc tập sự - kiêm Giám đốc Khối KDDL Khách lẻ
- Chức vụ công tác hiện nay : Phó Tổng Giám đốc tập sự Công ty kiêm Giám đốc Khối KDDL Khách lẻ

**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
- Những thay đổi trong ban điều hành: Không

❖ Số lượng cán bộ, nhân viên. Số liệu nhân sự năm 2017 của Công ty như sau:

Tổng số lao động: 1.149 nhân sự.

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

Trong năm 2017, Công ty đầu tư cho ngành nghề cốt lõi là du lịch trong đó đầu tư xe vận chuyển, thuê bao chuyến bay để kinh doanh, mở rộng hệ thống phân phối, thành lập thêm chi nhánh Thanh Hóa, đầu tư cho công tác quảng bá thương hiệu và kinh doanh của Công ty qua hoạt động kinh doanh đường bay thuê bao chuyến, làm màn hình Led tại Đà Lạt. Ngoài ra, Công ty tiếp tục đầu tư cho hệ thống công nghệ hóa của Công ty.

Tổng số vốn đầu tư trong năm của Vietravel hơn 57 tỷ đồng, trong đó vốn đầu tư nhiều nhất là đầu tư xe vận chuyển, chiếm hơn 55% tổng vốn đầu tư của Công ty năm 2017.

#### a) Tình hình tài chính

Chỉ tiêu	Năm 2017
<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	1,046,911,563,232
Doanh thu thuần	6,184,614,779,953
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	44,816,632,548
Lợi nhuận khác	3,646,967,593
Lợi nhuận trước thuế	48,463,600,141
Lợi nhuận sau thuế	37,231,750,294
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	42%

b) Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Năm 2017
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán	
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn:	1.07
+ Hệ số thanh toán nhanh:	1.03
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn	
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0.87
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	6.70
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động	
+ Vòng quay hàng tồn kho:	253
<u>Giá vốn hàng bán</u>	
Hàng tồn kho bình quân	
	5.91
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	0.60%
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	27.40%
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	3.56%
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	0.72%

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

a) Cổ phần:

- Số cổ phần hạn chế chuyển nhượng	: 4.924.974
- Số cổ phần tự do chuyển nhượng	: 1.987.573
- Tổng số cổ phần	: 6.912.547

b) Cơ cấu cổ đông:

STT	Loại cổ đông	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ
1	Cổ đông là cá nhân	5.259.091	76,08%
2	Cổ đông là pháp nhân	967.250	13,99%
3	Cổ đông BCH Công đoàn	209.145	3,03%
4	Cổ phiếu quỹ	477.061	6,9%
5	<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>6.912.547</b>	<b>100%</b>

c) Giao dịch cổ phiếu quỹ:

SĐT	Tên cổ đông	Mã cổ đông	SLCP Công ty mua lại
1	Nguyễn Trần Thế Duy	CD0847	2.000
2	Trương Thạch Thảo	CD0121	2.000
3	Nguyễn Thế Minh	CD0727	2.000
4	Nguyễn Thụy Phương Dung	CD0232	5.000
5	Trần Đăng Khôi	CD0703	2.000
6	Hồ Trung Dũng	CD0770	600
7	Ngô Thanh Bình	CD0512	2.000
8	Phạm Tú Anh	CD0822	5.000
9	Nguyễn Minh Tân	CD0515	2.000
10	Nguyễn Thị Mai Hồng	CD0367	2.000
11	Nguyễn Thị Thúy An	CD0371	2.000
12	Trần Hoàng Vũ	CD0765	2.000
13	Nguyễn Văn Thuận	CD0523	2.000
14	Nguyễn Mạnh Tuấn	CD0771	1.000
15	Lê Thị Dư	CD0781	1.200
16	Hoàng Thị Thơm	CD0686	2.000
17	Võ Thị Yên Vân	CD0036	2.000
18	Bùi Hoàng Hạ	CD0251	2.000
19	Nguyễn Thanh Huyền	CD0247	5.000
20	Phạm Thị Hồng Hiếu	CD0379	2.000
21	Vũ Thị Giang	CD0402	2.000
22	Võ Kim Điền	CD0092	2.000
23	Dương Quang Cường	CD0158	2.000
24	Huỳnh Huy Luật	CD0016	2.000
26	Vũ Thị Vân	CD0324	5.000
27	Phạm Thị Ngọc Tuyết	CD0872	5.000
28	Nguyễn Huỳnh Trúc Sơn	CD0815	2.000
29	Nguyễn Đăng Khoa	CD0680	2.000
30	Trần Thị Thu Giang	CD0467	2.000
31	Lê Thị Thu Xuân	CD0101	1.253
25	Võ Tấn Huy	CD0135	5.000
32	Nguyễn Võ Trường An	CD0755	2.000
33	Phan Quốc Quý	CD0385	2.000
34	Nguyễn Ngọc Mỹ	CD0516	2.000
35	Nguyễn Lê Hải Âu	CD0141	2.000
36	Nguyễn Minh Vương	CD0025	2.000
37	Nguyễn Ngọc Khánh	CD0209	5.000
38	Vũ Thị Thu Hằng	CD0133	1.431
39	Nguyễn Thị Phương Cúc	CD0662	2.000
40	Lâm Minh Luân	CD0791	2.000
41	Lê Thị Thanh Hiếu	CD0728	2.000
42	Nguyễn Thị Vinh Phúc	CD0230	2.000
43	Nguyễn Hoàng Anh Như	CD0286	2.000
44	Hồ Liên Anh	CD0450	2.000
	<b>TỔNG CỘNG</b>		<b>104.484</b>

### 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

- Trong năm 2017, các mảng kinh doanh của toàn Công ty đều có mức độ tăng trưởng so với cùng kỳ. Cả 3 chỉ tiêu trong năm 2017 tăng trưởng so với cùng kỳ hầu như ở các tháng, chu kỳ khách hàng năm thường rơi vào giai đoạn Tết âm lịch (tháng 2), tháng 4 (dịp lễ giỗ tổ Hùng Vương và 30/4) và giai đoạn Hè (tập trung mạnh ở tháng 6,7,8) đây là chu kỳ thị trường qua các năm.

- Nguồn thu chính vẫn đến từ mảng DV du lịch lữ hành (87%) trong năm 2017. Ngoài ra trong năm 2017 có sự đóng góp từ các công ty con và liên kết (tăng nguồn thu từ VP Pháp, Úc, Mỹ trong năm 2017). Hoạt động kinh doanh Inbound tiếp tục duy trì kết quả tăng trưởng rất tốt.

- Các mảng kinh doanh khác vẫn chưa đạt được như kỳ vọng, tỷ trọng đóng góp doanh thu về còn thấp, dưới 10%, trong đó vé máy bay đóng góp 5% trong tổng doanh thu, dịch vụ khác chiếm 6% và bán hàng hóa đóng góp 2%.

##### ❖ Công nghệ thông tin

- Bộ phận công nghệ thông tin đã hoàn thiện cơ bản các dự án ứng dụng công nghệ phục vụ cho hoạt động kinh doanh toàn Công ty một số các dự án tác động nhanh đến hoạt động Công ty, phối hợp các bộ phận liên quan xây dựng mới và hoàn thiện các trang website, cơ bản hoàn thành ứng dụng App Mobile Travel.

- Tuy nhiên, chưa triển khai áp dụng triệt để hết các ứng dụng công nghệ vào hoạt động kinh doanh hiện tại của Công ty. Mặc dù là Công ty đầu tiên triển khai mạng bán tour trực tuyến nhưng khả năng khai thác đang dần lạc hậu và chưa đạt như mong đợi. Tuy công nghệ chưa thể thay đổi hoàn toàn loại hình truyền thống tại Việt Nam nhưng nếu không bắt kịp xu hướng thị trường thì sẽ trở thành thách thức lớn.

##### ❖ Công tác sản phẩm

- Công tác nghiên cứu, khảo sát và xây dựng sản phẩm mới gắn liền với nhu cầu thiết yếu của các đơn vị kinh doanh, sản phẩm tương đối phong phú, đa dạng nắm bắt cơ bản xu hướng thị trường. Đặc biệt xây dựng được các sản phẩm bán truyền thống và sản phẩm gắn liền với các hoạt động lễ hội, sự kiện lớn trong và ngoài nước cũng như các sản phẩm charter quốc tế khởi hành từ các đầu TP. Hồ Chí Minh, Hà Nội, Thanh Hóa, Đà Nẵng, Nha Trang, Cần Thơ.

- Tuy nhiên, sản phẩm thiếu sự khác biệt, chưa có sản phẩm mang tính đột phá; nhân sự phát triển về sản phẩm vẫn còn khá mỏng; công tác cập nhật sản phẩm chưa được các đơn vị thực hiện thường xuyên và liên tục

#### ❖ Công tác dịch vụ

- Hệ thống đối tác cung ứng dịch vụ đa dạng và phong phú mang lại một số chính sách giá tốt dẫn đến chất lượng mua và thương lượng giá dịch vụ ngày càng đạt hiệu quả cao. Triển khai xây dựng được kho dữ liệu về hệ thống cung ứng dịch vụ làm nguồn tài nguyên cho các đơn vị khai thác phục vụ cho công tác kinh doanh tại các đơn vị trong toàn Công ty.

- Tuy nhiên, mảng dịch vụ vẫn chưa chủ động chuyển sang hình thái sở hữu dịch vụ (hàng không, nhà hàng, khách sạn...) nên rất khó khăn về chính sách giá, phụ thuộc nhiều vào đối tác và không kiểm soát về chất lượng trong giai đoạn kinh doanh cao điểm.

#### ❖ Công tác thương hiệu

- Kết thúc năm 2017, thương hiệu Công ty đạt nhiều thành công ấn tượng thu hút sự quan tâm chú ý của khách hàng trong nước và quốc tế tạo được môi trường uy tín hỗ trợ cho các hoạt động kinh doanh đạt và vượt các chỉ tiêu đặt ra. Trong năm qua, Công ty cũng đã luôn đồng hành với các hoạt động xã hội, đồng hành cùng người dân trong các hoạt động tại địa phương, chú trọng vào các hoạt động mang tính nhân văn

- Công tác truyền thông thương hiệu giữa các khu vực và các chi nhánh trong cùng khu vực chưa đồng đều, nhiều đơn vị chưa nhận thức được tầm quan trọng của công tác xây dựng thương hiệu có vai trò quyết định tác động đến kết quả kinh doanh.

#### ❖ Công tác truyền thông và xúc tiến bán

- Năm 2017, công tác truyền thông được triển khai khá tốt, đặc biệt là truyền thông các giải thưởng trong nước và quốc tế mà Công ty đã đạt được hỗ trợ tích cực vào công tác kinh doanh. Ngoài ra, các phương tiện truyền thông cũng như các kênh truyền thông của Công ty được mở rộng, độ phủ sóng mạnh hơn, tiếp cận được nguồn khách hàng phong phú.

- Các hoạt động và phương thức tiếp thị khuyến mại được linh động điều chỉnh theo tình hình thực tế thị trường và thay đổi phù hợp với từng chi nhánh khu vực, nhanh chóng thay đổi các phương thức tiếp cận khách hàng. Ngoài các giai đoạn kinh doanh chính của năm, hàng loạt các hoạt động sự kiện lớn trong nước đã tạo hiệu ứng tích cực hỗ trợ rất tốt cho công tác bán, tạo hình ảnh tốt về thương hiệu đối với khách hàng.

- Hoạt động truyền thông cần đẩy mạnh quảng bá để nhiều khách biết rõ về các chương trình khuyến mãi cũng như sản phẩm bán, nhất là các dịp cao điểm. Hoạt động truyền thông vẫn chưa thật sự thống nhất theo cùng format dẫn đến nhiều khách hàng chưa nắm rõ thông điệp mang lại.

#### ❖ Công tác chăm sóc khách hàng

- Tiếp tục phát huy nhiệm vụ quan trọng trong ngành dịch vụ để giữ được thị phần. Phát triển được hệ thống mạng lưới win together rộng khắp cả nước và thể thành viên trên toàn quốc.

- Tuy nhiên khó khăn hiện nay chưa quản trị và khai thác tốt được nguồn dữ liệu khách cũng như đối tác. Nhiều đơn vị chưa xem trọng công tác chăm sóc khách hàng trong năm nên rủi ro đánh mất khách khá cao.

#### ❖ Hệ thống kênh bán

- Kênh bán Công ty trong năm 2017 tập trung chủ yếu kênh cơ hữu, hệ thống kênh cơ hữu rộng khắp từ bắc đến nam và mở rộng ra nước ngoài: Mỹ, Campuchia, Úc, Pháp.

- Rủi ro kênh bán cơ hữu hiện nay trước áp lực làn sóng công nghệ đang gia nhập ngành du lịch. Mạng online chưa thật sự phát triển mạnh tại Công ty là thách thức lớn trong tương lai. Khả năng chuyển từ hình thức bán cơ hữu sang online vẫn còn chậm trong khi xu hướng thế giới đang ứng dụng công nghệ diễn ra rất nhanh.

#### ❖ Công tác tổ chức nhân sự

- Nhằm xây dựng định hướng phát triển lâu dài của Công ty, tạo ra sự công bằng về chế độ lương, thưởng phù hợp với năng lực của CBNV, toàn Công ty đã từng bước chuẩn hóa công tác quản lý về nhân sự, triển khai bảng mô tả công việc và xây dựng hệ thống KPIs.

- Bất cập về năng lực nhân sự tại các đơn vị kinh doanh, trình độ chênh lệch lớn; Tốc độ tăng nhân sự cao nhưng không tương đồng với năng suất lao động mang lại. Chính sách về lương và vị trí công việc còn nhiều yếu kém do chưa áp dụng chuẩn đánh giá chung.

#### ❖ Công tác điều hành

- Tin học hóa công tác điều hành bám sát vào từng công đoạn, từng bộ phận trong nội bộ và quy trình phối hợp với các đơn vị khác có liên quan như chi nhánh, kế toán, các khối kinh doanh rút ngắn khoảng cách về thời gian và các công đoạn thủ công tạo nhiều thuận lợi cho công tác điều hành tour. Đã thiết lập được đội ngũ nhân viên điều hành chuyên nghiệp, hoàn thành tốt công tác điều hành các đoàn có số lượng khách lớn tại các điểm đến.

#### ❖ Công tác Hướng dẫn viên

- Năm 2017, đội ngũ Hướng dẫn viên của Công ty đạt yêu cầu về chất lượng và số lượng, dần dần hiện thực hóa Hướng dẫn viên trở thành đại sứ thương hiệu của Công ty; Công tác đào tạo, training luôn được Công ty quan tâm và thực hiện thường xuyên, đưa tin học hóa vào công tác đào tạo chuyên tuyển cho Hướng dẫn viên.

- Tình trạng thiếu Hướng dẫn viên mùa cao điểm, đặc biệt HDV các thị trường xa và HDV inbound phục vụ khách Hoa. Đồng thời, vẫn còn khá nhiều lời than phiền từ phía khách hàng liên quan đến thái độ phục vụ của Hướng dẫn viên.

❖ **Công tác kế hoạch và đầu tư phát triển**

- Triển khai công tác kế hoạch, kinh doanh bám sát theo các chỉ tiêu đề ra và đánh giá kịp thời vào cuối mỗi tuần, tháng, quý, năm nhằm có giải pháp điều chỉnh kịp thời đối với các vấn đề kinh doanh, hoạt động của Công ty; Công tác báo cáo, thống kê đã từng bước tin học hóa theo định hướng Công ty; Theo dõi và hỗ trợ kịp thời các đơn vị kinh doanh và nghiệp vụ hỗ trợ toàn Công ty; Báo cáo các cơ quan sở ban ngành hữu quan quản lý đầy đủ và chính xác.

- Công tác nghiên cứu phát triển chưa thật sự mạnh và đi đầu định hướng toàn Công ty. Các dự án triển khai còn khá chậm không theo tiến độ yêu cầu. Công tác kế hoạch còn nặng về lý thuyết ngoài kinh doanh ra chưa bám sát sâu vào các mảng hoạt động khác.

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).

Theo ghi nhận tại Báo cáo tài chính Hợp nhất năm 2017, tổng tài sản đạt 1.046,9 tỷ đồng. Trong đó, tài sản ngắn hạn đạt 924.6 tỷ đồng chiếm 88% trên tổng tài sản, tài sản dài hạn đạt 122,3 tỷ đồng chiếm 12% trên tổng tài sản.

So với cùng kỳ năm 2016 tổng tài sản năm 2017 tăng 161.7 tỷ đồng tương đương 18.27%.

Nguyên nhân:

+ Các khoản phải thu ngắn hạn tăng 70.7 tỷ đồng, chủ yếu tăng ở 2 chỉ tiêu phải thu ngắn hạn của khách hàng và trả trước cho người bán. Trong năm 2017 Công ty áp dụng chính sách đặt trước dịch vụ để có mức giá mua tốt nhất.

+ Tài sản cố định tăng 22,6 tỷ đồng. Năm 2017 Công ty đầu tư thêm phương tiện vận tải phục vụ kinh doanh và đầu tư vào lĩnh vực công nghệ.

+ Tiền và các khoản tương đương tiền tăng 24.9 tỷ đồng

+ Hàng tồn kho tăng 12,2 tỷ đồng.

b) *Tình hình nợ phải trả*

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

Theo ghi nhận tại Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2017 tổng nợ phải trả năm 2017 tăng 144.4 tỷ đồng tương đương 18.84% so với năm 2016.

Nguyên nhân:

+ Phải trả ngắn hạn cho người bán tăng 42,9 tỷ đồng.

- + Người mua trả tiền trước ngắn hạn tăng 82,8 tỷ đồng.
- + Vay dài hạn tăng 26,4 tỷ đồng. Mục đích vay đầu tư phung tiện vận chuyển
- + Phát hành trái phiếu chuyển đổi 03 năm theo Nghị quyết Đại HĐCĐ thường niên năm 2017
- + Khoản vay ngắn hạn giảm 26,4 tỷ đồng

Theo đánh giá của Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn A&C cho Báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán tại ngày 31/12/2017 của Công ty Cổ phần Du lịch và Tiếp thị GTVT Việt Nam - Vietravel thì Công ty hoàn toàn đủ 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*

#### ❖ **Về định hướng chiến lược:**

- Hoàn thiện định hướng chiến lược và kế hoạch hành động cho giai đoạn 2018 - 2020 tầm nhìn 2025 về mô hình Công ty, cơ cấu tổ chức, quản trị, ngành nghề kinh doanh, hệ thống phân phối, nguồn vốn...
- Chuẩn hóa các quy định, quy chế, quy trình trên nền tảng công nghệ thông tin cho tất cả các mảng hoạt động trong toàn Công ty

#### ❖ **Về kinh doanh**

- Xác định Công ty kinh doanh trên ba mảng lõi hành, vận chuyển đa phương thức, đầu tư thương mại.
- Xác định trong nước trọng điểm là khách Outbound và Nội địa, thị trường mục tiêu với khách Inbound, mảng kinh doanh vận chuyển tập trung vào hàng không và đường bộ, đầu tư tập trung vào các dự án lớn nâng cao năng lực và khép kín qui trình kinh doanh của Công ty bên cạnh sẽ phát triển nguồn khách tiềm năng từ các Công ty ở nước ngoài..
- Thị trường trọng điểm: Xu hướng khách lẻ 2018 sẽ dần co hẹp lại theo loại hình khai thác mới như F&E, du lịch tự túc, tự đặt dịch vụ thông qua kênh online và mạng chia sẻ...tuy nhiên mảng khách đoàn sẽ không thay đổi nhiều do đặc thù du lịch tổ chức các hoạt động đội nhóm.
- Ngoài ra thị trường TP. Hồ Chí Minh và Miền Bắc sẽ là 2 thị trường có sự bùng nổ và ảnh hưởng nhiều nhất về công nghệ kết nối và chia sẻ trong năm 2018. Thị trường mục tiêu: các đơn vị có tỷ trọng đóng góp tỷ trọng lãi tương đối và có sự bức phá mạnh dự báo năm 2018 vẫn là các thị trường chính, các thành phố lớn.

#### ❖ **Công tác công nghệ thông tin**

- Nhiệm vụ trọng tâm Công nghệ 2018 là nghiên cứu tự động hóa hoàn toàn các hệ thống điều hành Công ty: chỉ đạo hoạt động, kết nối giữa các bộ phận và điều hành tour. Từng bước chuyên hóa đưa tỷ trọng đóng góp của hệ thống kinh doanh online cao hơn so với hiện nay.

#### ❖ **Công tác sản phẩm dịch vụ**



- Sản phẩm đưa vào kinh doanh phải thực tế và đáp ứng được yêu cầu khách hàng và xu hướng của thị trường. Tiếp tục nghiên cứu các dòng sản phẩm mới theo nhu cầu xã hội.

- Chuyển hình thức mua dịch vụ sang hình thức sở hữu và khai thác nhằm khép kín dịch vụ. Xây dựng hệ thống dữ liệu dịch vụ cung ứng cho toàn công ty là cơ sở dữ liệu để các đơn vị kinh doanh chủ động sử dụng phục vụ kinh doanh.

#### ❖ Công tác Marketing

- Khẳng định vai trò Marketing là khâu quyết định đi trước định hướng kinh doanh toàn Công ty với yêu cầu vận dụng sâu hơn nữa về phương pháp tiếp thị số “Digital marketing” phù hợp với yêu cầu thị trường và xu hướng hiện nay.

#### ❖ Hệ thống kênh bán và giá bán

- Từng bước nâng cao công tác kinh doanh kênh bán online dựa vào hệ thống website của Vietravel, trong đó phấn đấu đưa chỉ tiêu kinh doanh kênh bán online đạt cao hơn so với hiện nay. Các kênh cơ hữu tại một số địa phương chuyển sang hình thức tổ chức văn phòng tiếp thị và phát triển thị trường và chăm sóc khách hàng.

- Theo định hướng chung của toàn Công ty về việc phải có sản phẩm giá tốt và xu hướng giá bán phù hợp để gia tăng thị phần trong năm 2018.

#### ❖ Công tác tổ chức nhân sự

- Xây dựng mô hình tổ chức mới phù hợp với định hướng chiến lược Công ty thông qua việc phân loại các đơn vị dựa trên qui mô, tỷ trọng kinh doanh, tình hình thực tế để có phân quyền và giao quyền triệt để.

- Hoàn thiện bộ mô tả công việc tất cả các vị trí và áp dụng KPIs vào công việc để nâng cao hiệu suất lao động của Công ty. Xây dựng qui chế tiền lương mới phù hợp với mô tả công việc, vị trí, chức danh theo KPIs trong toàn hệ thống Công ty.

- Đào tạo nâng cao chuyên môn theo xu hướng thích ứng công nghệ mới toàn Công ty nhằm chuẩn bị nguồn lực theo yêu cầu phát triển giai đoạn 2018 – 2020 toàn Công ty.

#### ❖ Công tác điều hành và HDV

- Tin học hóa các công đoạn công tác điều hành toàn Công ty

- Xây dựng hình ảnh HDV thật sự trở thành đại sứ thương hiệu của Công ty.

#### - Công tác kế hoạch và đầu tư phát triển

- Tập trung cho công tác nghiên cứu nhằm đưa ra được những hình thái, phương pháp đưa công ty lên tầm cao mới trong giai đoạn công nghệ 4.0

- Chính thức đưa vào hoạt động văn phòng Singapore và tiếp tục nghiên cứu đầu tư thành lập văn phòng đại diện tại các quốc gia khác. Triển khai kế hoạch mở rộng thị

trường kinh doanh tại các tỉnh có nhiều tiềm năng và độ bao phủ còn thấp theo định hướng chiến lược.

❖ **Công tác tài chính kế toán**

- Tin học hóa toàn bộ các công đoạn kế toán có kết nối, quản trị được trên hệ thống
- Xây dựng kế hoạch phân bổ nguồn tài chính sử dụng trong năm 2018 và các dự án đầu tư của Công ty.

❖ **Các công tác khác**

- Văn hóa doanh nghiệp tiếp tục truyền thông nội bộ đến cán bộ nhân viên toàn Công ty tuân thủ quy định và văn hóa doanh nghiệp tại chỗ.
- Tiếp tục giữ nguyên tắc của Công ty Kỷ cương – Kế hoạch – Hiệu quả

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

- Mục tiêu là vẫn giữ chỉ tiêu tăng trưởng bình quân từ 15%/năm.
- Năm 2018, định hướng của Công ty vẫn là hoạt động chính trong lĩnh vực dịch vụ du lịch, trong đó lõi hành là ngành kinh doanh cốt lõi. Bên cạnh đó, theo định hướng của thị trường và xu thế hiện đại, Công ty sẽ từng bước xây dựng hệ thống bán online nhằm giúp tăng nguồn thu và giảm chi phí hoạt động.
- Xây dựng hệ thống công nghệ thông tin, ứng dụng các phương thức tiếp thị, bán hàng hiện đại bằng công nghệ thông tin, chuyển dần sang hình thức online khi xu hướng khách mua hàng trực tuyến ngày càng tăng.
- Bên cạnh các văn phòng, công ty đã thành lập ở nước ngoài hiện tại, Vietravel sẽ tiếp tục đầu tư mới các đơn vị kinh doanh tại các quốc gia là điểm du lịch có lượng khách lớn hoặc có nhiều tiềm năng về du lịch.
- Xây dựng bộ máy quản lý theo vùng, nâng cao trách nhiệm, quyền hạn và gắn kết quả hoạt động kinh doanh với trách nhiệm của các quản lý của vùng, giúp cho hoạt động của Vietravel linh hoạt hơn, kịp thời và hiệu quả hơn.
- Đầu tư mở rộng ra các ngành nghề trong dịch vụ du lịch như nhà hàng, khách sạn, mua sắm để hỗ trợ cho lĩnh vực cốt lõi lõi hành, phục vụ nhu cầu của khách cũng như khép kín hệ sinh thái du lịch, tăng nguồn thu cho Công ty
- Căn cứ vào sự phát triển nhu cầu xã hội và khả năng đáp ứng của Công ty trên cơ sở lấy dịch vụ du lịch làm then chốt, Vietravel tập trung xây dựng, hình thành chuỗi dịch vụ tạo hệ sinh thái dịch vụ thỏa mãn các nhu cầu của khách hàng Công ty và của xã hội.

**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**

- ❖ **Đánh giá kết quả hoạt động**

Năm 2017 Công ty đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ, kế hoạch kinh doanh đã đặt ra trong năm, qua đó lập mốc kỷ lục mới trong hoạt động kinh doanh của Công ty, tiếp tục giữ vững vị trí đứng đầu ngành lữ hành Việt Nam trong bối cảnh trong năm diễn ra nhiều biến động về môi trường thiên nhiên và chính trị xã hội trong và ngoài nước tác động tiêu cực đến ngành du lịch trong nước và quốc tế. Để có được sự thành công này, bên cạnh sự phấn đấu, cố gắng không ngừng nghỉ của tập thể, cán bộ nhân viên Công ty phải kể đến sự chủ động, sáng tạo và giám sát chặt chẽ của Hội đồng quản trị trong việc đề ra những định hướng đúng đắn, tạo nguồn nhân lực vững chắc, nâng cao năng suất lao động bằng cách áp dụng bảng đánh giá KPIs, đón đầu xu thế thị trường, chiến lược tiếp thị truyền thông, đặc biệt xây dựng kế hoạch chuyển dần hoạt động kinh doanh cứng sang hoạt động kinh doanh trực tuyến, áp dụng công nghệ trong hoạt động chi đạo và điều hành toàn qua đó làm giảm chi phí và nâng cao hiệu quả trong hoạt động

❖ **Hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2017**

Trong năm 2017, Hội đồng quản trị đã tổ chức 25 cuộc họp, ban hành 25 Biên bản, Nghị quyết và Quyết định thực hiện các nhiệm vụ theo chức năng, quyền hạn của Hội đồng quản trị theo Điều lệ hoạt động của Công ty.

Về công tác kinh doanh: Thông qua kế hoạch kinh doanh năm 2017 và đề ra các giải pháp phát triển thị trường, chuyển dần sang hình thức bán online và App Mobile đặc biệt chú trọng mạng bán Free&Easy, củng cố và nâng cao hiệu quả khai thác hoạt động kinh doanh của các đại lý trong và ngoài nước, tin học hóa công tác chỉ đạo và điều hành, chuyển dần hình thức mua dịch vụ sang hình thức sở hữu dịch vụ, đẩy mạnh hoạt động kinh doanh bằng hình thức thuê bao nguyên chuyên, tập trung chuyển đổi truyền thông truyền thống sang truyền thông kỹ thuật số.

Về công tác tổ chức: tái cấu trúc lại toàn bộ bộ máy hoạt động kinh doanh, mô hình tổ chức, lưu đồ quản lý và phân công công việc của Ban LĐ các cấp, tái cấu trúc Ban Sản phẩm và Mua Dịch vụ, Ban Tổ chức Nhân sự, Trung tâm Hướng dẫn viên, bổ nhiệm 01 Phó Tổng Giám đốc tập sự, tuyển dụng và bổ nhiệm 01 Phó Tổng Giám đốc, thành lập Văn phòng thường trực Hội đồng quản trị.

Về công tác thành lập mới các đơn vị trực thuộc: Quyết định thành lập và một số đơn vị đã đi vào hoạt động gồm: chi nhánh Thanh Hóa, văn phòng giao dịch Thủy Nguyên trực thuộc chi nhánh Hải Phòng, văn phòng giao dịch Cẩm Phả trực thuộc chi nhánh Quảng Ninh và văn phòng giao dịch Cam Ranh trực thuộc chi nhánh Nha Trang. Di chuyển văn phòng kinh doanh sang địa điểm mới cho hai chi nhánh Đà Lạt và Cà Mau.

Về việc chào bán, mua cổ phần: Quyết định mua lại cổ phiếu của nhân sự nghỉ việc trong 4 đợt. Triển khai việc bán trái phiếu theo nghị quyết đại hội đồng cổ đông năm 2016, triển khai nghị quyết của đại hội đồng cổ đông năm 2017 về phát hành cổ phiếu riêng lẻ tăng vốn điều lệ.

Về công tác đầu tư: Quyết định phê duyệt phương án đầu tư 15 xe vận chuyển với tổng vốn đầu tư 33.303.000.000VND, phê duyệt dự án đầu tư thấp sáng Kỳ Đài và dự án xây dựng tại số 01 Nguyễn Huệ (Huế), dự án mua đất tại Phú Quốc.

❖ **Về tổ chức các cuộc họp Hội đồng quản trị**

Trong năm 2017 các cuộc họp Hội đồng quản trị đã được thực hiện đúng trình tự, thủ tục theo đúng Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty. Biên bản các cuộc họp Hội đồng quản trị được lập đầy đủ và có chữ ký của các thành viên tham gia dự họp, đảm bảo đúng hình thức theo quy định của pháp luật. Trước khi họp, hồ sơ được gửi trước cho các thành viên xem xét trước để chuẩn bị.

**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.
- 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.

### 3. *Kết quả giám sát đối với hoạt động điều hành Công ty*

Trong năm 2017, Hội đồng quản trị đã thực hiện tốt chức năng giám sát đối với hoạt động điều hành Công ty. Các thành viên Hội đồng quản trị kiêm nhiệm vai trò trong Ban Điều hành có trách nhiệm tham dự các cuộc họp giao ban định kỳ của Ban Điều hành vì vậy luôn nắm rõ tình hình hoạt động của Công ty và có sự phối hợp tốt với Ban Điều hành để đưa ra các quyết định đúng đắn, khắc phục khó khăn, hoàn thành tốt kế hoạch đã đề ra. Nhìn chung công tác giám sát đối với Ban Điều hành được duy trì thường xuyên và chặt chẽ đảm bảo hoạt động của Công ty ổn định và theo đúng quy định của pháp luật, đạt được kế hoạch do Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị đề ra.

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

- Quyết định thông qua kế hoạch kinh doanh năm 2018, tiếp tục đẩy mạnh hoạt động kinh doanh thông qua mạng bán online, mở rộng thêm hệ thống các chi nhánh, văn phòng giao dịch tại miền Bắc và thành phố Hồ Chí Minh, chuyển đổi phương thức mua dịch vụ nhằm tạo ra sản phẩm giá tốt trong bối cảnh cạnh tranh trong ngành du lịch ngày càng gay gắt, giám sát chặt chẽ công tác quản trị nguồn nhân lực, đảm bảo tiêu chí tăng nhân sự phải tăng năng suất tương ứng, tiến hành mở rộng đầu tư vào các lĩnh vực ngoài lĩnh vực kinh doanh cốt lõi: khách sạn, nhà hàng, quà lưu niệm, liên doanh, liên kết...
- Tổ chức tốt đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2018, với các nội dung quan trọng về sửa đổi bổ sung điều lệ, quy chế nội bộ về quản trị công ty theo Nghị định 71 và Thông tư 95 ban hành trong năm 2017, thực hiện mô hình quản trị của công ty đại chúng, phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ.
- Thực hiện phân công công việc giữa các thành viên Hội đồng quản trị, phụ trách theo từng mảng công việc nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của Hội đồng quản trị trong việc hoạch định định hướng và giám sát kết quả triển khai của Ban Điều hành; thực hiện chế độ công bố thông tin theo quy định của pháp luật, triển khai Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2018, có quyết sách đúng đắn trong công tác đầu tư, mở rộng hệ thống kinh doanh.
- Tìm kiếm ứng viên phù hợp ứng cử vị trí thành viên độc lập Hội đồng quản trị để giới thiệu Đại hội đồng cổ đông năm 2018 bầu thông qua.
- Thực hiện tốt công tác giám sát Ban Điều hành của Công ty, đảm bảo hiệu quả trong công tác chỉ đạo và đúng pháp luật để không làm phương hại đến hoạt động của Công ty.

## V. *Quản trị công ty.*

## 1. Hội đồng quản trị

a) Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị: (không có thay đổi trong năm 2017)

STT	HỌ TÊN	CHỨC VỤ	SỐ CỔ PHẦN	TỶ LỆ
1	Nguyễn Quốc Kỳ	Chủ tịch HĐQT	385.851	5,58%
2	Nguyễn Minh Ngọc	Thành viên HĐQT	195.276	2,83%
3	Nguyễn Thị Lê Hương	Thành viên HĐQT	196.724	2,85%
4	Trần Đoàn Thế Duy	Thành viên HĐQT	199.620	2,88%
5	Võ Quang Liên Kha	Thành viên HĐQT	199.258	2,88%
6	Nguyễn Lưu	Thành viên HĐQT	47.700	0,69%
7	Nguyễn Nguyệt Vân Khanh	Thành viên HĐQT	5.300	0,08%

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

Trong năm 2017, 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 2017.

Kiểm tra việc thực hiện thẩm quyền của HĐQT Công ty trong việc mua bán cổ phiếu trong năm 2017, 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 2017 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.

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

Trong năm 2017, 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 2017, 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: *(không có thay đổi trong năm 2017)*

STT	Họ và tên	Chức vụ	Số cổ phần	Tỷ lệ
1	Lê Thị Tuyết Mai	Trưởng Ban KS	24.490	0,354%
2	Mai Thị Ngân	Thành viên BKS	1.456	0,021%
3	Phạm Minh Huy	Thành viên BKS	14.496	0,21%

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).

Thực hiện chức năng nhiệm vụ của Ban Kiểm soát theo quy định tại Điều lệ Công ty và Quy chế hoạt động của Ban Kiểm soát.

Nội dung các hoạt động trong năm:

+ Tổ chức các cuộc họp định kỳ để triển khai công việc của Ban, tham gia các buổi họp định kỳ với HĐQT, Ban TGD điều hành Công ty, các cuộc họp giao ban toàn Công ty hàng tháng, các buổi họp sơ kết quý, tổng kết tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm.

+ Kiểm tra, giám sát tình hình thực hiện việc triển khai Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông ngày 22/04/2017 của HĐQT, giám sát hoạt động của HĐQT đảm bảo thực hiện nghiêm túc Nghị quyết ĐHCĐ đề ra, thông qua việc thường xuyên kiểm tra tính pháp lý, trình tự thủ tục ban hành các Nghị quyết, Quyết định, các văn bản ban hành trên cơ sở tuân thủ đầy đủ các quy định của pháp luật hiện hành, Điều lệ Công ty.

+ Kiểm soát việc xây dựng và tuân thủ hệ thống các Quy chế, Quy định, Quy trình đã ban hành trong toàn Công ty và các đơn vị trực thuộc.

+ Thực hiện việc kiểm tra công tác tài chính kế toán, hệ thống chứng từ, ghi chép sổ kế toán theo đúng các chuẩn mực kế toán do Bộ Tài chính ban hành, việc lưu giữ chứng từ sổ sách, công tác lập báo cáo tài chính theo đúng quy định.

+ Kiểm soát quá trình xây dựng và thực hiện kế hoạch kinh doanh, tình hình thực hiện KHTC hàng tháng, xem xét tính minh bạch của các báo cáo tài chính quản trị và giám sát công tác kiểm toán báo cáo tài chính năm của đơn vị kiểm toán độc lập đã được ĐHCĐ năm 2017 thông qua.

+ Định kỳ hàng tháng BKS tổng hợp các kết quả kiểm tra, giám sát, các phát hiện sai sót, các biến cố bất thường, xác định nguyên nhân, đề xuất hướng xử lý gửi thông báo đến HĐQT, Ban TGD điều hành xem xét, kịp thời chỉ đạo xử 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 2017, 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	7.000.000 đồng/tháng
2	Nguyễn Minh Ngọc	Thành viên HĐQT	6.000.000 đồng/tháng
3	Nguyễn Thị Lê Hương	Thành viên HĐQT	6.000.000 đồng/tháng
4	Trần Đoàn Thế Duy	Thành viên HĐQT	6.000.000 đồng/tháng
5	Võ Quang Liên Kha	Thành viên HĐQT	6.000.000 đồng/tháng
6	Nguyễn Lưu	Thành viên HĐQT	6.000.000 đồng/tháng
7	Nguyễn Nguyệt Vân Khanh	Thành viên HĐQT	6.000.000 đồng/tháng
8	Lê Thị Tuyết Mai	Trưởng Ban KS	42.968.250 đồng/tháng
9	Phạm Minh Huy	Thành viên BKS	3.000.000 đồng/tháng
10	Mai Thị Ngân	Thành viên BKS	16.250.000 đồng/tháng

b) Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ: *(không có giao dịch trong năm 2017)*

## 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 2017, 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.

**CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH VÀ TIẾP THỊ GIAO THÔNG VẬN TẢI VIỆT NAM - VIETRAVEL**

Địa chỉ: Số 190, đường Pasteur, Phường 6, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

**BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT**

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2017

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT**

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2017

Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	
			Số cuối năm	Số đầu năm
<b>A - TÀI SẢN NGÂN HẠN</b>	<b>100</b>		<b>924.616.392.389</b>	<b>784.109.794.656</b>
<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>110</b>	<b>V.1</b>	<b>178.075.606.247</b>	<b>153.126.603.308</b>
1. Tiền	111		174.845.606.247	139.512.603.308
2. Các khoản tương đương tiền	112		3.230.000.000	13.614.000.000
<b>II. Đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>120</b>		<b>1.410.000.000</b>	<b>796.500.000</b>
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	V.2a	1.410.000.000	796.500.000
<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>130</b>		<b>610.743.424.539</b>	<b>540.029.329.092</b>
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	V.3	233.044.257.214	222.874.188.145
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132	V.4	176.037.188.262	145.396.257.700
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	600.000.000	1.200.000.000
6. Phải thu ngắn hạn khác	136	V.6a	207.579.385.450	176.961.080.706
7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	137	V.7	(6.517.406.387)	(6.402.197.459)
8. Tài sản thiếu chờ xử lý	139		-	-
<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>		<b>28.986.263.461</b>	<b>16.769.345.193</b>
1. Hàng tồn kho	141	V.8	29.253.381.212	16.819.147.485
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149	V.8	(267.117.751)	(49.802.292)
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>		<b>105.401.098.142</b>	<b>73.388.017.063</b>
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	V.9a	103.109.708.210	69.796.375.100
2. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		1.938.533.644	3.316.508.062
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153	V.10	352.856.288	275.133.901
4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	154		-	-
5. Tài sản ngắn hạn khác	155		-	-



**CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH VÀ TIẾP THỊ GIAO THÔNG VẬN TẢI VIỆT NAM - VIETRAVEL**

Địa chỉ: Số 190, đường Pasteur, Phường 6, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

**BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT**

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2017

**Bảng cân đối kế toán hợp nhất (tiếp theo)**

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm		Số đầu năm	
<b>B- TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>200</b>		<b>122.295.170.843</b>		<b>101.085.140.159</b>	
<b>I. Các khoản phải thu dài hạn</b>	<b>210</b>		<b>5.822.074.140</b>		<b>3.659.820.521</b>	
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		-		-	
2. Trả trước cho người bán dài hạn	212		-		-	
3. Vốn kinh doanh ở các 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	5.822.074.140		3.659.820.521	
7. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	219		-		-	
<b>II. Tài sản cố định</b>	<b>220</b>		<b>63.826.375.557</b>		<b>41.373.560.508</b>	
1. Tài sản cố định hữu hình	221	V.11	55.681.092.572		32.737.935.269	
- Nguyên giá	222		171.492.153.339		141.312.393.943	
- Giá trị hao mòn lũy kế	223		(115.811.060.767)		(108.574.458.674)	
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	8.145.282.985		8.635.625.239	
- Nguyên giá	228		16.210.976.613		15.730.724.113	
- Giá trị hao mòn lũy kế	229		(8.065.693.628)		(7.095.098.874)	
<b>III. Bất động sản đầu tư</b>	<b>230</b>		-		-	
- Nguyên giá	231		-		-	
- Giá trị hao mòn lũy kế	232		-		-	
<b>IV. Tài sản dở dang dài hạn</b>	<b>240</b>		<b>8.749.618.800</b>		<b>4.167.552.800</b>	
1. Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn	241		-		-	
2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242	V.13	8.749.618.800		4.167.552.800	
<b>IV. Đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>250</b>		<b>16.680.755.100</b>		<b>20.069.769.145</b>	
1. Đầu tư vào công ty con	251	V.2b	5.194.605.674		8.480.680.000	
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252	V.2b	958.828.315		1.088.129.145	
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	V.2a	726.361.111		700.000.000	
<b>V. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>260</b>		<b>27.216.347.246</b>		<b>31.814.437.185</b>	
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	V.9b	23.452.109.246		29.986.597.185	
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	3.764.238.000		1.827.840.000	
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>270</b>		<b>1.046.911.563.252</b>		<b>885.194.934.815</b>	

**CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH VÀ TIẾP THỊ GIAO THÔNG VẬN TÀI VIỆT NAM - VIETRAVEL**

Địa chỉ: Số 190, đường Pasteur, Phường 6, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

**BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT**

Chu kỳ năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2017

**Bảng cân đối kế toán hợp nhất (tiếp theo)**

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
<b>A - NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>300</b>		<b>911.014.084.353</b>	<b>766.617.705.659</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>		<b>867.813.559.353</b>	<b>758.066.930.659</b>
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311	V.15	278.737.107.386	235.825.288.210
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312	V.16	428.585.448.260	345.742.679.195
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	V.17	15.818.473.768	17.853.647.370
4. Phải trả người lao động	314		61.908.929.881	55.038.127.936
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315		231.716.094	46.170.000
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	2.816.972.990	118.909.091
9. Phải trả ngắn hạn khác	319	V.19a	66.939.893.328	68.197.749.022
10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	V.20a	7.109.250.000	33.522.587.597
11. Dự phòng phải trả ngắn hạn	321		-	-
12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322	V.21	5.665.767.646	1.721.772.238
13. Quỹ bình ổn giá	323		-	-
14. Giao dịch mua bán tại trái phiếu Chính phủ	324		-	-
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>330</b>		<b>43.200.525.000</b>	<b>8.550.775.000</b>
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		-	-
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.19a	1.049.525.000	682.525.000
8. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	338	V.20b	23.295.000.000	7.868.250.000
9. Trái phiếu chuyển đổi	339	V.22	18.856.000.000	-
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		-	-

17-C  
V  
P.T.H  
ÁNT.Đ  
M  
EL  
CH

15-C  
Y  
DU HA  
TU VA  
C  
SCH

**CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH VÀ TIẾP THỊ GIAO THÔNG VẬN TÀI VIỆT NAM - VIETRAVEL**

Địa chỉ: Số 190, đường Pasteur, Phường 6, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

**BÁO CÁO TÀI CHÍNH HIỆP NHẤT**

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2017

**Bảng cân đối kế toán hợp nhất (tiếp theo)**

CHI TIẾT	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
<b>B - NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>400</b>		<b>135.897.478.879</b>	<b>118.577.229.156</b>
<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>410</b>		<b>135.897.478.879</b>	<b>118.577.229.156</b>
1. Vốn góp của chủ sở hữu	411	V.23a	69.125.470.000	65.627.770.000
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	411a		69.125.470.000	65.627.770.000
- Cổ phiếu ưu đãi	411b		-	-
2. Thặng dư vốn cổ phần	412	V.23a	285.516.725	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.23a	(4.818.316.100)	(3.763.027.700)
6. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	416		-	-
7. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	417	V.23a	147.296.764	21.308.157
8. Quỹ đầu tư phát triển	418	V.23a	10.256.650.310	4.160.807.113
9. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	419		-	-
10. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	420		-	-
11. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421	V.23a	51.265.366.488	43.400.588.502
- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	421a		14.539.713.527	43.400.588.502
- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối kỳ này	421b		36.725.652.960	-
12. Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản	422		-	-
13. Lợi ích của cổ đông không kiểm soát	429	V.23a	9.635.494.692	8.879.143.359
<b>II. Nguồn kinh phí và quỹ khác</b>	<b>430</b>		<b>-</b>	<b>-</b>
1. Nguồn kinh phí	432		-	-
2. Nguồn kinh phí đã hình thành từ sản cố định	433		-	-
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>440</b>		<b>1.046.911.563.132</b>	<b>885.194.934.815</b>

Ngô Chi Dũng  
Người lập biểu

Đỗ Thanh Hùng  
Kế toán trưởng

TP. Hồ Chí Minh, ngày 31 tháng 3 năm 2018

Nguyễn Quốc Kỳ  
Tổng Giám đốc

**CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH VÀ TIẾP THỊ GIAO THÔNG VẬN TÀI VIỆT NAM - VIETRAVEL**

Địa chỉ: Số 190, đường Pasteur, Phường 6, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

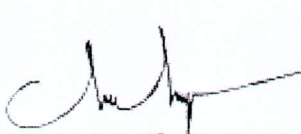
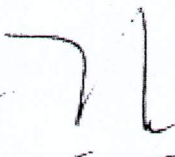
Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2017

**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT**

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2017

Đơn vị tính: VND

CHI TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Đơn vị tính: VND	
			Năm nay	Năm trước
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	V.1.1	6.189.389.314.510	5.268.808.568.523
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	V.1.2	4.774.534.557	5.300.716.621
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10		6.184.614.779.953	5.263.507.851.902
4. Giá vốn hàng bán	11	V.1.3	5.786.872.769.893	4.908.238.888.918
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20		397.742.010.060	355.268.962.984
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	V.1.4	1.937.839.350	3.727.335.724
7. Chi phí tài chính	22	V.1.5	4.644.164.605	5.943.276.065
Trong đó: chi phí lãi vay	23		2.746.298.652	4.792.605.712
8. Phần lãi hoặc lỗ trong công ty liên kết, liên doanh	24	V.2c	(341.124.706)	(314.592.768)
9. Chi phí bán hàng	25	V.1.6	34.195.114.500	33.483.654.937
10. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	V.1.7	315.682.813.050	268.653.146.147
11. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		44.816.632.548	50.601.628.791
12. Thu nhập khác	31	V.1.8	12.718.668.465	5.292.083.381
13. Chi phí khác	32	V.1.9	9.071.700.872	3.085.612.783
14. Lợi nhuận khác	40		3.646.967.593	2.206.470.598
15. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		48.463.600.141	52.808.099.389
16. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51	V.17	11.231.849.847	10.862.898.579
17. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	52		-	-
18. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		<u>37.231.750.294</u>	<u>41.945.200.810</u>
<i>Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ</i>	61		<i>36.725.652.961</i>	<i>41.647.112.332</i>
<i>Lợi nhuận sau thuế của cổ đông không kiểm soát</i>	62		<i>506.097.333</i>	<i>298.088.478</i>
19. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	V.10	<u>4.478</u>	<u>5.978</u>
20. Lãi suy giảm trên cổ phiếu	71	V.10	<u>3.809</u>	<u>5.978</u>

Ngô Chí Dũng  
Người lập biểu

Đỗ Thanh Hùng  
Kế toán trưởng



Quang Quốc Kỳ  
Tổng Giám đốc

Hồ Chí Minh, ngày 31 tháng 3 năm 2018

**CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH VÀ TIẾP THỊ GIAO THÔNG VẬN TẢI VIỆT NAM - VIETRAVEL**

Địa chỉ: Số 190, đường Pasteur, Phường 6, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

**BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT**

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2017

**BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT**

(Theo phương pháp trực tiếp)

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2017

Đơn vị (tính: VND)

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
<b>I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh</b>				
1. Tiền thu bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác	01		7.197.150.253.866	5.803.679.045.983
2. Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hóa và dịch vụ	02		(5.983.002.175.047)	(5.808.582.640.553)
3. Tiền chi trả cho người lao động	03		(238.286.523.860)	(165.495.146.157)
4. Tiền lãi vay đã trả	04		(1.639.234.095)	(4.792.605.712)
5. Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	05		(16.364.625.732)	(7.962.540.173)
6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	06		1.689.964.631.205	1.208.580.089.143
7. Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	07		(2.571.309.173.876)	(925.243.024.261)
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh</i>	<b>20</b>		<b>76.513.152.461</b>	<b>100.183.178.270</b>
<b>II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư</b>				
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	21		(42.067.297.533)	(9.000.767.647)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	22		237.969.208	285.128.250
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23		(2.640.000.000)	(1.496.500.000)
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24		2.072.894.500	500.000.000
5. Tiền chi đầu tư, góp vốn vào đơn vị khác	25		(4.340.605.674)	-
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		719.852.610	1.761.804.992
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</i>	<b>30</b>		<b>(46.017.186.889)</b>	<b>(7.950.334.405)</b>



Xác nhận của đại diện theo pháp luật của

Công ty  
CHỦ TỊCH  
HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



*Nguyễn Quốc Kỳ*

