

Mẫu CBTT/SGDHCM-06

(Ban hành kèm theo Quyết định số 07/2013/QĐ-SGDHCM ngày 24/07/2013 của TGD SGDCK TPHCM về Quy chế Công bố thông tin tại SGDCK TPHCM)

**CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH
THÀNH THÀNH CÔNG**
Số: 01/2017/CBTT-TTCT

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

Tp.HCM, ngày 03 tháng 01 năm 2017

**CÔNG BỐ THÔNG TIN TRÊN CÔNG THÔNG TIN ĐIỆN TỬ CỦA
ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC VÀ SGDCK TPHCM**

Kính gửi: - Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
- Sở Giao dịch Chứng khoán TP HCM

Công ty: CỐ PHẦN DU LỊCH THÀNH THÀNH CÔNG

Mã chứng khoán: VNG

Địa chỉ trụ sở chính: 62 Trần Huy Liệu, Phường 12, Quận Phú Nhuận, Tp.HCM

Điện thoại: 08.38634999

Fax: 08.38634888

Người thực hiện công bố thông tin: Bà Tsan Quay Liang

Địa chỉ: 62 Trần Huy Liệu, Phường 12, Quận Phú Nhuận

Điện thoại: Di động: 0901850001; Cơ quan: 08.38634999

Loại thông tin công bố 24 giờ 72 giờ bất thường theo yêu cầu định kỳ

Nội dung thông tin công bố:

- Giấy chứng nhận chào bán Cổ phiếu ra công chúng số 87/GCN-UBCK.
- Bản cáo bạch Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công.

(Đính kèm theo)

Chúng tôi xin cam kết các thông tin công bố trên đây là đúng sự thật và hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật về nội dung các thông tin đã công bố./.

Trân trọng!

Người công bố thông tin *ml*



Tsan Quay Liang

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHỨNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.



BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH THÀNH THÀNH CÔNG

(Giấy chứng nhận ĐKDN số 3500753423 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu cấp lần đầu ngày 11/07/2006, và thay đổi lần thứ 13 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 02/06/2015)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHỨNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số /GCN - UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày tháng năm 2016)

TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT (BVSC)

BAOVIET  **Securities**

CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT

BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI:

Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công.
62 Trần Huy Liệu, Phường 12, Quận Phú Nhuận, Tp.HCM.
Website: www.vinagolf.vn

Điện thoại: (84-8) 3846 3555
Fax: (84-8) 3846 3666

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt.
08 Lê Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.
233 Đồng Khởi, Quận 1, TP.Hồ Chí Minh.
Website: www.bvsc.com.vn

Điện thoại: (84-4) 3928 8888
Fax: (84-4) 3928 9888
Điện thoại: (84-8) 3821 8564
Fax: (84-8) 3821 8566

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN

Họ tên: Trần Thị Lưu Thủy.
62 Trần Huy Liệu, Phường 12, Quận Phú Nhuận, Tp.HCM

Điện thoại: (84-8) 3846 3555
Fax: (84-8) 3846 3666

CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH THÀNH THÀNH CÔNG

(Giấy chứng nhận ĐKDN số 3500753423 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu cấp lần đầu ngày 11/07/2006, và thay đổi lần thứ 13 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp.HCM cấp ngày 02/06/2015)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu:	Cổ phiếu CTCP Du lịch Thành Thành Công
Mệnh giá:	10.000 đồng/cổ phần.
Giá bán:	10.000 đồng/cổ phần.
Loại cổ phiếu:	Cổ phiếu phổ thông.
Tổng số lượng chào bán:	62.205.000 cổ phần.
Tổng giá trị chào bán:	622.050.000.000 đồng (Sáu trăm hai mươi hai tỷ, không trăm năm mươi triệu đồng).

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Trụ sở chính:	08 Lê Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.	
Điện thoại:	(84-4) 3928 8888	Fax: (84-4) 3928 9888
Chi nhánh:	233 Đồng Khởi, Quận 1, Tp.HCM.	
Điện thoại:	(84-8) 3821 8564	Fax: (84-8) 3821 8566
Website:	www.bvsc.com.vn	

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

Công ty TNHH Hãng Kiểm toán AASC

Trụ sở chính:	Số 01 Lê Phụng Hiểu, Hoàn Kiếm, Hà Nội.	
Điện thoại:	(84-4) 3824 1990	Fax: (84-4) 3825 3973
Website:	www.aasc.com.vn	Email: webmaster@aasc.com.vn



MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	6
1. Rủi ro về kinh tế:.....	6
2. Rủi ro luật pháp:.....	7
3. Rủi ro về đặc thù ngành và đặc thù của Công ty:.....	7
3.1. Rủi ro về chính trị.....	7
3.2. Rủi ro về tài chính.....	7
4. Rủi ro của đợt chào bán và rủi ro của dự án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán:.....	7
4.1. Rủi ro của đợt chào bán.....	8
4.2. Rủi ro của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán.....	8
5. Rủi ro pha loãng cổ phiếu từ đợt chào bán:.....	8
6. Rủi ro quản trị công ty:.....	9
7. Rủi ro khác:.....	10
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	11
1. Tổ chức phát hành:.....	11
2. Tổ chức tư vấn:.....	11
III. CÁC KHÁI NIỆM:.....	12
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH:.....	13
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển:.....	13
1.1. Lịch sử hình thành và phát triển:.....	13
1.2. Giới thiệu về Công ty:.....	13
2. Cơ cấu tổ chức công ty:.....	15
3. Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty:.....	17
SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CTCP DU LỊCH THÀNH THÀNH CÔNG.....	17
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của công ty và những người có liên quan; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông tại ngày chốt gần nhất trên mức vốn thực góp hiện tại:.....	20
4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty và những người có liên quan tại ngày 15/07/2016:.....	20
4.2. Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ tại ngày 15/07/2016.....	20



4.3. Cơ cấu cổ đông của Công ty tại ngày chốt gần nhất trên mức vốn thực góp hiện tại (ngày 15/07/2016).....	20
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành:.....	21
5.1. Danh sách công ty mẹ và công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công:.....	21
5.2. Danh sách công ty con và những công ty mà Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối:.....	21
6. Giới thiệu về quá trình tăng vốn của Công ty	23
7. Hoạt động kinh doanh:.....	23
7.1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh qua các năm:.....	23
7.2. Doanh thu và lợi nhuận theo từng nhóm sản phẩm, dịch vụ qua các năm:.....	26
7.3. Tình hình đầu tư, hiệu quả đầu tư, hiệu quả sản xuất kinh doanh hay cung cấp dịch vụ trong các lĩnh vực đầu tư, sản xuất kinh doanh hay cung cấp dịch vụ chính của tổ chức phát hành:.....	27
7.4. Hoạt động Marketing:.....	28
7.5. Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền:.....	28
7.6. Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã ký kết:.....	29
8. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong 02 năm gần nhất và Quý I/2016:30	
8.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2014, 2015, và 9 tháng 2016:.....	30
8.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2014, 2015:.....	32
9. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành:	33
10. Chính sách đối với người lao động:.....	35
10.1. Số lượng và cơ cấu người lao động trong Công ty:.....	35
10.2. Chính sách đối với người lao động:.....	36
11. Chính sách cổ tức:.....	37
12. Tình hình tài chính:.....	37
12.1. Các chỉ tiêu cơ bản:.....	37
12.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:.....	40
13. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng	40
13.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị:.....	41
13.2. Danh sách thành viên Ban kiểm soát:.....	47
13.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc:.....	51
13.4. Kế toán trưởng:.....	54
14. Tài sản:.....	55
15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2016:.....	56
16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức:.....	57
17. Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức.....	58



18. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty:	58
19. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu:	58
V. CỔ PHIẾU PHÁT HÀNH	59
1. Tên cổ phiếu phát hành:	59
2. Loại cổ phiếu:	59
3. Mệnh giá:	59
4. Đối tượng phát hành:	59
5. Tổng số cổ phiếu phát hành:	59
6. Giá chào bán dự kiến:	59
7. Phương pháp tính giá:	59
8. Phương thức phân phối:	59
8.1. Phương thức làm tròn cổ phiếu khi thực hiện quyền mua:	59
8.2. Phương thức xử lý số cổ phiếu lẻ và cổ phiếu chào bán không hết:	59
9. Thời gian phân phối cổ phiếu:	60
10. Đăng ký mua cổ phiếu:	60
10.1. Thời hạn đăng ký mua:	60
10.2. Đăng ký mua cổ phiếu và chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu	60
10.3. Phương thức thanh toán:	60
10.4. Chuyển giao cổ phiếu:	60
10.5. Quyền lợi người mua cổ phiếu:	60
10.6. Số lượng cổ phiếu đặt mua tối thiểu	61
11. Phương thức thực hiện quyền	61
12. Giới hạn tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài:	61
13. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng:	62
14. Các loại thuế có liên quan đến cổ phiếu chào bán	62
15. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu:	62
VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN	63
1. Mục đích chào bán:	63
2. Thông tin về các công ty mục tiêu:	63
VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN	70
VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC CHÀO BÁN:	72
IX. PHỤ LỤC:	73



I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế:

Nền kinh tế tăng trưởng hoặc suy giảm sẽ làm ảnh hưởng trực tiếp đến sự phát triển của ngành du lịch. Là điểm đến hấp dẫn du khách nhiều nước trên thế giới, ngành du lịch Việt Nam không chỉ bị tác động bởi tốc độ tăng trưởng kinh tế trong nước mà còn bị ảnh hưởng mạnh từ sự phát triển chung của thế giới. Bức tranh chung về tình hình kinh tế thế giới trong năm 2015 tuy chưa thực sự khởi sắc nhưng cũng đã có dấu hiệu phục hồi. Theo số liệu mới nhất của Ngân hàng Thế giới (WB), tốc độ tăng trưởng toàn cầu năm 2015 là 2,4%, nhưng về cơ bản có thể thấy, những tác động của khủng hoảng tài chính và nợ công đã không còn trầm trọng, kinh tế toàn cầu bắt đầu thích nghi dần với những biến động về chính trị, an ninh. Nền kinh tế thế giới năm 2015 bộc lộ một số đặc điểm thuận lợi đan xen khó khăn.

Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) giữa Mỹ với 11 nước thành viên khu vực đã được ký kết. Đây được xem là hiệp định của thế kỷ, TPP quy tụ các quốc gia đang nắm giữ tới 40% GDP toàn cầu và có thể giúp kinh tế toàn cầu gia tăng thêm 300 tỷ USD mỗi năm. TPP cũng là hiệp định thương mại mới nhất kể từ khi thành lập WTO, vượt xa khuôn khổ thương mại hàng hóa và dịch vụ, hình thành các dây chuyền sản xuất toàn cầu, tăng năng suất và khả năng cạnh tranh của các quốc gia thành viên...

Trong năm 2015, ngành Du lịch Việt Nam cũng có những thuận lợi cùng nhiều cơ hội phát triển mạnh mẽ bên cạnh những thách thức. Cụ thể, Việt Nam hội nhập sâu rộng sẽ tạo xung lực tích cực để phát triển kinh tế, từ đó tạo động lực phát triển ngành Du lịch, cả du lịch quốc tế và trong nước. Tuy nhiên, mức độ cạnh tranh thu hút khách quốc tế sẽ ngày càng gia tăng giữa các quốc gia trong khu vực, khả năng thâm nhập và chiếm lĩnh thị trường của các tập đoàn đa quốc gia sẽ ngày càng gia tăng lấn át các doanh nghiệp Việt Nam khi hội nhập sâu. Các yếu tố bất lợi như dịch bệnh, khủng hoảng, thiên tai xảy ra dưới nhiều hình thức, mức độ tác động khó lường... Bên cạnh đó là sự gia tăng bất ổn về kinh tế, chính trị, nạn khủng bố tại nhiều quốc gia và khu vực trên thế giới khiến cho lượng khách quốc tế đến Việt Nam suy giảm mạnh.

Kết thúc năm 2015, ngành Du lịch Việt Nam đã đạt những kết quả đáng ghi nhận, đánh dấu nhiều chuyển biến tích cực. Sau thời gian liên tục sụt giảm từ giữa năm 2014, bắt đầu từ tháng 7 năm 2015 lượng khách quốc tế đến Việt Nam đã tăng trưởng so với cùng kỳ năm 2014, đưa tổng số khách quốc tế đến Việt Nam năm 2015 đạt 7.943.651 lượt, tăng nhẹ so với năm 2014. Khách nội địa tăng trưởng ấn tượng, đạt 57 triệu lượt, tăng 48% so với năm 2014. Tổng thu từ khách du lịch đạt cao nhất từ trước đến nay (đạt 338.000 tỷ đồng) thể hiện chất lượng và hiệu quả dịch vụ du lịch được cải thiện.

Với những tác động mạnh mẽ từ các rủi ro tăng trưởng kinh tế trong và ngoài nước đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty, Ban điều hành Công ty luôn đánh giá đây là một trong những yếu tố quan trọng hàng đầu cần phải được xem xét, cân nhắc thận trọng



khi xây dựng kế hoạch, chiến lược kinh doanh cho Công ty nhằm nỗ lực hạn chế phần nào sự ảnh hưởng từ yếu tố rủi ro này.

2. Rủi ro luật pháp:

Các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công chịu sự điều chỉnh của Luật Doanh nghiệp và các văn bản pháp luật chuyên ngành có liên quan.

Ngoài ra, là một công ty đại chúng, hoạt động của Công ty sẽ phải tuân thủ theo Luật chứng khoán, các văn bản pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán. Hiện nay, hệ thống văn bản pháp luật của Việt Nam vẫn đang trong quá trình hoàn thiện, vì thế các luật và văn bản dưới luật trên có thể sẽ còn được điều chỉnh cho phù hợp với sự phát triển của nền kinh tế, những thay đổi của hệ thống pháp luật, chính sách trong nước có thể ảnh hưởng đến kế hoạch chính sách kinh doanh của Công ty. Để hạn chế rủi ro này, Công ty luôn chú trọng nghiên cứu, nắm bắt các đường lối chủ trương của Đảng và Nhà Nước để từ đó xây dựng chiến lược, kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh cho phù hợp.

3. Rủi ro về đặc thù ngành và đặc thù của Công ty:

3.1. Rủi ro về chính trị

Bên cạnh những yếu tố về tăng trưởng kinh tế, thu nhập bình quân đầu người ..., chính trị là một yếu tố vô cùng quan trọng ảnh hưởng trực tiếp đến ngành du lịch của thế giới nói chung và của Việt Nam nói riêng. Sự bất ổn chính trị trong nội bộ quốc gia và trong toàn khu vực không chỉ kìm hãm sự phát triển của nền kinh tế, làm sụt giảm thu nhập của người dân mà còn kéo theo tình hình mất an ninh trong khu vực. Những yếu tố đó là nguyên nhân chính dẫn đến doanh thu của ngành du lịch bị sụt giảm mạnh, ảnh hưởng đáng kể đến ngành du lịch của Việt Nam nói chung và của Công ty nói riêng.

Ngoài ra, Công ty đang sở hữu 49% vốn điều lệ, vốn góp: 1.190.700 USD (tương đương 24,22 tỷ đồng Việt Nam) ở Công ty Cổ phần TNHH Du lịch Vinagolf Angkor, có trụ sở chính đặt tại Vương quốc Campuchia. Nếu xảy ra bất kỳ sự thay đổi nào về địa chính trị của Vương quốc Campuchia sẽ ảnh hưởng đến tình hình hoạt động của Công ty liên kết này cũng như ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của Công ty.

3.2. Rủi ro về tài chính

Rủi ro về lãi suất và vốn vay: Công ty chịu rủi ro về lãi suất cho vay thả nổi trên thị trường. Tại thời điểm ngày 31/12/2015, số dư nợ vay của Công ty là 162,43 tỷ đồng, trong đó, vay các đối tượng bên ngoài 45,12 tỷ đồng với lãi suất vay bình quân là 10,5%/năm, vay các tổ chức tín dụng Ngân hàng là 117,31 tỷ đồng với lãi suất vay bình quân 9%/ năm. Như vậy, bất kỳ sự thay đổi nào trong lãi suất vay và chính sách tín dụng sẽ ảnh hưởng lớn đến chi phí vay và việc đáo hạn gốc vay của Công ty.

4. Rủi ro của đợt chào bán và rủi ro của dự án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán:



4.1. Rủi ro của đợt chào bán

Giá trị sổ sách của cổ phiếu VNG tại thời điểm 31/12/2015 theo báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất năm 2015 là: 13.344 đồng/cổ phiếu – cao hơn giá chào bán 33,44%. Giá trị sổ sách của cổ phiếu VNG tại thời điểm 31/03/2016 theo báo cáo tài chính hợp nhất quý 1 năm 2016 là: 13.077 đồng/cổ phiếu – cao hơn giá chào bán 30,77%.

Giá thị trường 1 cổ phiếu VNG tại thời điểm ngày 15/07/2016 (trước thời điểm công bố thông tin tờ trình Đại hội) là 11.500 đồng/cổ phiếu – cao hơn giá chào bán 15%. Giá thị trường 1 cổ phiếu VNG tại thời điểm gần nhất ngày 15/07/2016 là 14.700 đồng/cổ phiếu – cao hơn giá chào bán 47%.

Với mức chênh lệch giá giữa giá thị trường, giá trị sổ sách và giá chào bán cho cổ đông hiện hữu thì khả năng bán hết số cổ phần dự kiến chào bán là khả thi. Nhưng từ nay đến ngày chính thức phát hành, thị trường chứng khoán vẫn luôn biến động và khó lường trước được mức độ thay đổi do đó đến ngày chính thức phát hành vẫn sẽ tiềm ẩn rủi ro Công ty không bán hết số cổ phần chào bán. Trong trường hợp cổ đông hiện hữu không thực hiện mua hết số cổ phần chào bán, Hội đồng quản trị sẽ xem xét chào bán cho các đối tượng khác nhưng vẫn đảm bảo giá chào bán không thấp hơn giá chào bán cho cổ đông hiện hữu.

4.2. Rủi ro của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán

Toàn bộ số tiền thu được từ đợt chào bán sẽ được dùng để đầu tư vào một số công ty đang hoạt động cùng ngành với VNG. Việc đầu tư này là cơ sở để VNG trở thành công ty mẹ, nắm cổ phần chi phối tại các công ty mục tiêu này, tạo tiền đề cho việc tăng trưởng mạnh mẽ quy mô cũng như khu vực hoạt động của Công ty.

Việc lựa chọn các công ty mục tiêu đã được Hội đồng quản trị nghiên cứu trên cơ sở thận trọng, có so sánh với các cơ hội đầu tư khác và đã được Hội đồng quản trị giải trình chi tiết với Đại hội đồng cổ đông. Trong trường hợp chào bán không thu đủ số tiền tối thiểu như dự kiến, Hội đồng quản trị sẽ cân nhắc thứ tự cần thiết khi tiến hành đầu tư vào các công ty trên. Việc xác định thứ tự ưu tiên khi đầu tư, giá trị đầu tư vào mỗi công ty được Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị quyết định, đảm bảo mang lại lợi ích tốt nhất cho Công ty và các cổ đông. Tiến độ đầu tư vào các công ty trên sẽ được Hội đồng quản trị báo cáo đầy đủ với cổ đông và thực hiện công bố thông tin theo quy định.

5. Rủi ro pha loãng cổ phiếu từ đợt chào bán:

- **Pha loãng giá thị trường:**

Giá định giá thị trường trước ngày giao dịch không hưởng quyền là 11.500 đồng/cổ phiếu, như vậy giá cổ phiếu bị điều chỉnh (do việc phát hành cổ phiếu theo quyền mua cho cổ đông hiện hữu) tại ngày giao dịch không hưởng quyền là 10.259 đồng/cổ phiếu.

- **Pha loãng thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS) và giá trị sổ sách mỗi cổ phần (BV):**

Do số lượng cổ phần của Công ty sau khi phát hành sẽ tăng lên nên ngay sau khi phát hành thu nhập trên 1 cổ phần và giá trị sổ sách 1 cổ phần của Công ty sẽ bị pha loãng. Giá sử đến



ngày 30/09/2016 đợt phát hành sẽ kết thúc và Công ty thu được toàn bộ số tiền từ đợt phát hành trên.

STT	NỘI DUNG	ĐƠN VỊ	NĂM 2016 (dự tính)
1	Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ dự kiến năm 2016	(đồng)	870.635.627
2	Vốn chủ sở hữu trước thời điểm phát hành (31/12/2015)	(đồng)	173.466.206.951
3	Số lượng cổ phần trước phát hành – Cổ phiếu quỹ	(cổ phần)	13.000.000
4	Số lượng cổ phần chào bán cho cổ đông hiện hữu	(cổ phần)	62.205.000
5	Số lượng cổ phần sau khi phát hành $\{=(4)+(5)\}$	(cổ phần)	75.205.000
6	Số lượng cổ phần bình quân gia quyền sau khi phát hành tại thời điểm 30/09/2016 $\{=((3)\times 9-(5)\times 3)/12\}$	(cổ phần)	28.551.250
7	Vốn chủ sở hữu dự kiến sau phát hành $\{=(2)+10.000\times(4)\}$	(đồng)	795.516.206.951
8	EPS năm 2016 nếu không phát hành $\{=(1)/(3)\}$	(đồng/Cp)	67
9	EPS năm 2016 nếu có phát hành $\{=(1)/(6)\}$	(đồng/Cp)	30
10	Tỷ lệ pha loãng EPS do phát hành	%	-54,47%
11	BV trước khi phát hành cho cổ đông hiện hữu $\{=(2)/(3)\}$	(đồng/Cp)	13.344
12	BV sau khi phát hành $\{=(7)/(5)\}$	(đồng/Cp)	10.578
13	Tỷ lệ pha BV do phát hành		-20,73%

Trên thực tế, sự khác biệt về tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận và vốn chủ sở hữu sẽ có ảnh hưởng đến chỉ số EPS cũng như BV của Công ty. Mức độ pha loãng này sẽ được giảm đi khi Công ty sử dụng số tiền huy động được từ đợt phát hành để đầu tư một cách hiệu quả nhất, mang về tốc độ tăng trưởng tốt hơn trong tương lai.

• **Pha loãng tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết:**

Do số lượng cổ phần lưu hành sẽ tăng lên sau khi hoàn tất phát hành nên tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết của cổ đông sẽ bị giảm trong trường hợp cổ đông hiện hữu không tham gia mua thêm cổ phiếu tương ứng với tỷ lệ đang nắm giữ.

6. Rủi ro quản trị công ty:

Công ty được thành lập và hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần từ năm 2006 và trở thành công ty niêm yết từ năm 2009. Cơ cấu điều hành và quản trị của Công ty được thiết lập và tuân thủ theo các quy định của Luật doanh nghiệp, Luật chứng khoán và các quy



định pháp luật chuyên ngành có liên quan.

Bên cạnh việc thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ công bố thông tin trong lĩnh vực chứng khoán, hệ thống quản trị của Công ty còn được kiểm soát chặt chẽ bởi đội ngũ Ban kiểm soát uy tín và chuyên nghiệp do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Do đó các hoạt động điều hành của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc luôn minh bạch và được giám sát một cách cẩn trọng. Ngoài ra, với kinh nghiệm lâu năm trong ngành du lịch, đội ngũ quản trị của Công ty luôn nỗ lực hạn chế tối đa các rủi ro trong vấn đề quản trị Công ty.

7. Rủi ro khác:

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch họa, hỏa hoạn... là những rủi ro bất khả kháng. Nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty.





II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

1. Tổ chức phát hành:

Bà Tsan Quay Liang	Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc
Ông Bùi Tấn Khải	Chức vụ: Kế toán trưởng
Ông Hoàng Mạnh Tiến	Chức vụ: Trưởng ban kiểm soát

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là chính xác, trung thực và cam kết chịu trách nhiệm về tính trung thực, chính xác của những thông tin và số liệu này.

2. Tổ chức tư vấn:

Đại diện theo pháp luật:

Ông Nhữ Đình Hòa	Chức vụ: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt
Ông Võ Hữu Tuấn	Chức vụ: Giám đốc Chi nhánh Tp.HCM - Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công cung cấp.



III. CÁC KHÁI NIỆM:

Công ty:	Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công
Tổ chức tư vấn:	Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt
BVSC:	Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt
VNG:	Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công
DHĐCĐ:	Đại hội đồng cổ đông
HDQT:	Hội đồng quản trị
BKS:	Ban kiểm soát
BTGD:	Ban Tổng Giám đốc
TGD:	Tổng Giám đốc
P.TGD:	Phó Tổng Giám đốc
CNĐKDN:	Chứng nhận đăng ký doanh nghiệp
CTCP:	Công ty cổ phần
TNHH:	Trách nhiệm hữu hạn
UBND:	Ủy ban nhân dân
QLDN:	Quản lý doanh nghiệp
DTT:	Doanh thu thuần
CPQL:	Chi phí quản lý
CPBH:	Chi phí bán hàng
CBCNV:	Cán bộ công nhân viên
TSCĐ:	Tài sản cố định
BCTC:	Báo cáo tài chính
GTGT:	Giá trị gia tăng
CP:	Cổ phiếu



IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH:

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển:

1.1. Lịch sử hình thành và phát triển:

Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công được hình thành trên cơ sở chuyển đổi tên từ Công ty Cổ phần Du lịch Golf Việt Nam (VINAGOLF). VINAGOLF tiền thân là những đơn vị hoạt động kinh doanh khách sạn, du lịch tại hai chi nhánh Đà Lạt và Cần Thơ trực thuộc Công ty Xây dựng và Phát triển Đô thị tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu. Trong đó, Chi nhánh Đà Lạt được thành lập tháng 9/1995 theo quyết định số 551/QĐ.UBT của UBND tỉnh Lâm Đồng, hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ khách sạn và dịch vụ ăn uống với 2 khách sạn là Golf 1, và Golf 3. Chi nhánh Cần Thơ được thành lập theo quyết định số 297/QĐ.UBT của UBND tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu, quản lý khách sạn Golf Cần Thơ với tiêu chuẩn 4 sao có quy mô hiện đại nhất tại Thành phố Cần Thơ cũng như tại khu vực miền Tây Nam Bộ.

Tháng 12/2005, thực hiện chủ trương Cổ phần hóa của nhà nước, UBND tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu ra Quyết định số 5336/QĐ.UBND về việc phê duyệt phương án cổ phần hóa và chuyển Chi nhánh Đà Lạt và Cần Thơ của Công ty Xây dựng và Phát triển Đô thị tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu thành Công ty cổ phần Du lịch Golf Việt Nam (VINAGOLF). Đại hội đồng cổ đông thành lập công ty VINAGOLF đã được tiến hành vào ngày 30/06/2006. Ngày 11/07/2006 Công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần đầu với vốn điều lệ là 130 tỷ đồng, trong đó tỉ lệ vốn góp của Công ty Xây dựng và Phát triển đô thị tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu (nay là Công ty Cổ phần Xây dựng và Phát triển Đô thị tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu) là 51%.

Ngày 17/12/2009, Công ty Cổ phần Du lịch Golf Việt Nam chính thức được niêm yết trên sàn chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh với giá giao dịch ngày đầu tiên là 16.000 đồng/cổ phiếu.

Ngày 01/4/2012, Công ty VINAGOLF thành lập 02 (hai) Công ty con hoạt động dưới hình thức công ty TNHH một thành viên do VINAGOLF sở hữu 100% vốn trên cơ sở hoạt động sản xuất kinh doanh của 02 khách sạn Golf 3 tại Đà Lạt và Khách sạn Golf Hội An tại Thành phố Hội An.


Ngày 27/12/2014 Công ty Cổ phần Du lịch Golf Việt Nam đã được Sở Kế hoạch & Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp thay đổi lần thứ 10, chuyển đổi tên gọi thành Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công.

1.2. Giới thiệu về Công ty:

- Tên Công ty: Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công
- Tên viết bằng tiếng nước ngoài: Thanh Thanh Cong Tourist Joint Stock Company
- Tên viết tắt: TTC Tourist

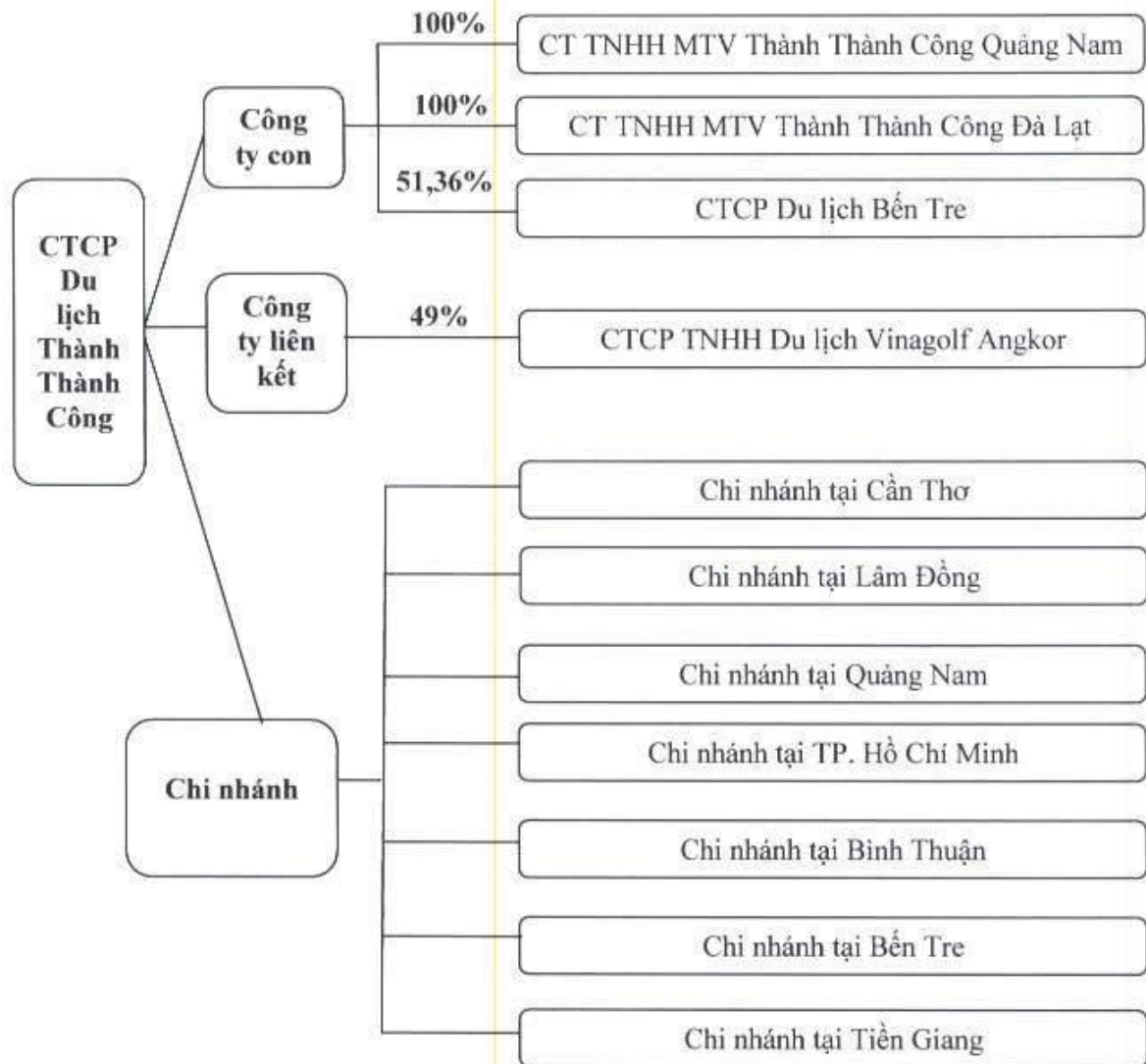


- Niêm yết tại: Sở Giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh
- Mã chứng khoán: VNG

- Logo: 
- Vốn điều lệ: 130.000.000.000 đồng
- Tương ứng với : 13.000.000 cổ phiếu phổ thông
- Trụ sở chính: 62 Trần Huy Liệu, Phường 12, Quận Phú Nhuận, Tp.HCM
- Điện thoại: (84.8) 3863 4999
- Fax: (84.8) 3863 4888
- Website: www.vinagolf.vn
- Email: info@ttctourist.vn
- Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh: số 3500753423 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu cấp lần đầu ngày 11/07/2006, và thay đổi lần thứ 13 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp.HCM cấp ngày 02/06/2015.
- Ngành nghề kinh doanh của Công ty:
 - Kinh doanh cơ sở lưu trú du lịch khách sạn;
 - Kinh doanh dịch vụ ăn uống;
 - Kinh doanh trò chơi điện tử có thưởng cho người nước ngoài (chỉ được phép hoạt động tại khách sạn TTC Premium Cần Thơ);



2. Cơ cấu tổ chức công ty:



Hiện tại, Công ty có các công ty con, công ty liên kết và Chi nhánh trực thuộc sau:

- Công ty con:
Thông tin chi tiết của công ty con được thể hiện tại Mục 5.2.a phần IV
- Công ty liên kết:
Thông tin chi tiết của công ty liên kết được thể hiện tại Mục 5.2.b phần IV
- Chi nhánh hạch toán trực thuộc:
 - Chi nhánh tại Cần Thơ:
 - Thành lập ngày 07/08/2006.
 - Địa chỉ: Số 02, đường Hai Bà Trưng, phường Tân An, quận Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ.
 - Hoạt động kinh doanh: Kinh doanh cơ sở lưu trú du lịch khách sạn; kinh doanh dịch vụ ăn uống; Kinh doanh lữ hành; Kinh doanh trò chơi điện tử có

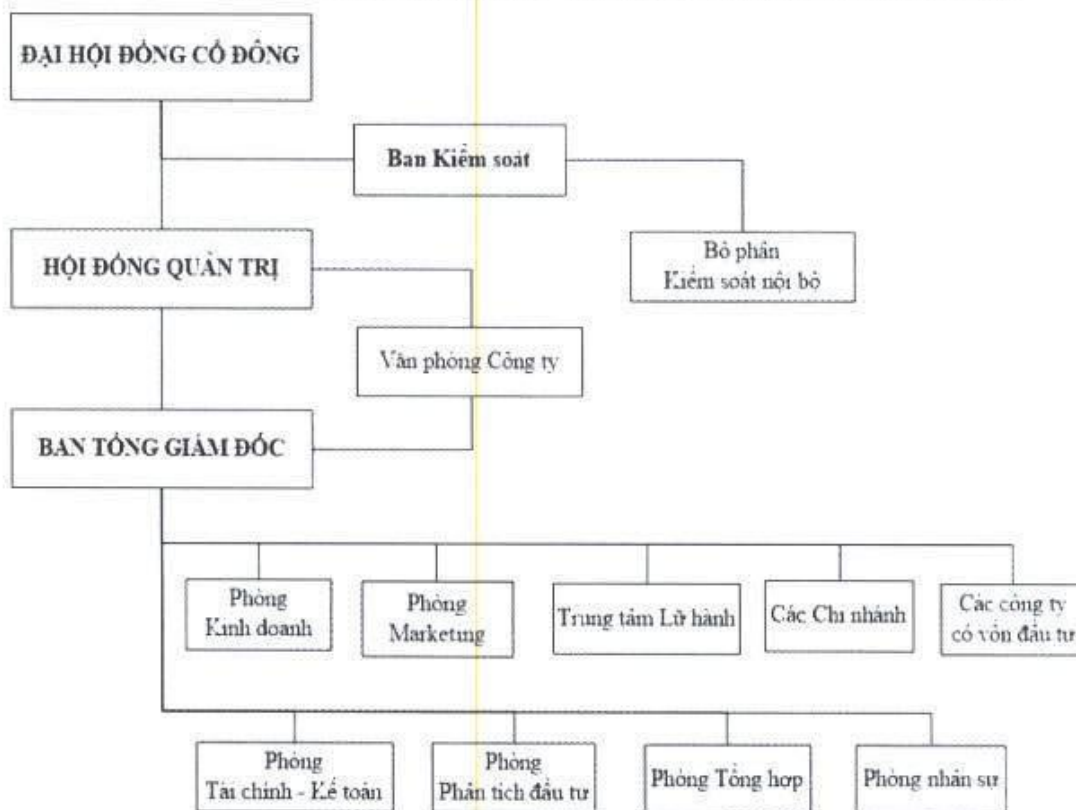


- thường cho người nước ngoài.
- Cơ sở kinh doanh đang quản lý: Khách sạn TTC Premium Cần Thơ
 - Chi nhánh tại Lâm Đồng:
 - Thành lập ngày 19/11/2015, hạch toán trực thuộc từ ngày 01/01/2016
 - Địa chỉ: số 11 Đinh Tiên Hoàng, TP Đà Lạt, Tỉnh Lâm Đồng.
 - Hoạt động kinh doanh: Kinh doanh cơ sở lưu trú du lịch khách sạn; kinh doanh dịch vụ ăn uống; Kinh doanh lữ hành.
 - Cơ sở kinh doanh đang quản lý: Khách sạn Golf 1
 - Chi nhánh tại Quảng Nam
 - Thành lập ngày 21/03/2016, hạch toán trực thuộc từ ngày 01/04/2016
 - Địa chỉ: số 87 Cửa Đại, Phường Cẩm Châu – TP Hội An, tỉnh Quảng Nam
 - Hoạt động kinh doanh: Kinh doanh cơ sở lưu trú du lịch khách sạn; kinh doanh dịch vụ ăn uống; Kinh doanh lữ hành.
 - Cơ sở kinh doanh đang quản lý: Khách sạn Indochine
 - Chi nhánh tại TP Hồ Chí Minh
 - Thành lập ngày 25/03/2016, hạch toán trực thuộc từ ngày 01/05/2016
 - Địa chỉ: số 315 Hoàng Văn Thụ, Phường 2 - Quận Tân Bình – TP. Hồ Chí Minh .
 - Hoạt động kinh doanh: Kinh doanh lữ hành nội địa, Quốc tế, bán vé máy bay
 - Cơ sở kinh doanh đang quản lý: Văn phòng Trung tâm du lịch Lữ hành tại TP Hồ Chí Minh;
 - Chi nhánh tại Bình Thuận
 - Thành lập ngày 16/03/2016, hạch toán trực thuộc từ ngày 01/06/2016
 - Địa chỉ: số 01 Từ Văn Tư, Phường Phú Trinh, TP.Phan Thiết, T.Bình Thuận.
 - Hoạt động kinh doanh: Kinh doanh lữ hành nội địa, Quốc tế, bán vé máy bay
 - Cơ sở kinh doanh đang quản lý: Văn phòng Trung tâm du lịch Lữ hành tại Bình Thuận
 - Chi nhánh tại Bến Tre:
 - Thành lập ngày 17/03/2016, hạch toán trực thuộc từ ngày 01/05/2016
 - Địa chỉ: Số 65 Đại lộ Đồng Khởi – TP Bến Tre, tỉnh Bến Tre;
 - Hoạt động kinh doanh: Kinh doanh lữ hành nội địa, Quốc tế, bán vé máy bay
 - Cơ sở kinh doanh đang quản lý: Văn phòng Trung tâm du lịch Lữ hành tại Bến Tre
 - Chi nhánh tại Tiền Giang:
 - Thành lập ngày 23/03/2016, hạch toán trực thuộc từ ngày 01/05/2016
 - Địa chỉ: Số 08 Đường 30/4, Phường 1 - TP Mỹ Tho, Tỉnh Tiền Giang.
 - Hoạt động kinh doanh: Kinh doanh lữ hành nội địa, Quốc tế, bán vé máy bay
 - Cơ sở kinh doanh đang quản lý: Văn phòng Trung tâm du lịch Lữ hành tại Tiền Giang



3. Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty:

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CTCP DU LỊCH THÀNH THÀNH CÔNG



Nguồn: CTCP Du lịch Thành Thành Công

Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công được tổ chức và điều hành theo mô hình Công ty cổ phần, tuân thủ theo:

- Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam được Quốc hội khóa XIII thông qua ngày 26 tháng 11 năm 2014 và các văn bản hướng dẫn;
- Luật và các quy định khác có liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty;
- Điều lệ của Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công do Đại hội đồng cổ đông thông qua.

Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty chi tiết được thể hiện theo sơ đồ dưới đây, cụ thể:

Đại hội đồng cổ đông: là cơ quan có thẩm quyền cao nhất quyết định mọi vấn đề quan trọng của Công ty theo Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty. ĐHĐCĐ là cơ quan thông qua chủ trương chính sách đầu tư trong việc phát triển Công ty, quyết định cơ cấu vốn, bầu ra cơ quan quản lý và điều hành sản xuất kinh doanh của Công ty.

Hội đồng quản trị: do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, là cơ quan quản lý cao nhất của Công ty. Hội đồng quản trị có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định và thực hiện các vấn đề liên quan đến mục đích quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền quyết định của ĐHĐCĐ. Hội đồng quản trị thực thi nhiệm vụ hoạch định chủ trương, đường lối, mục tiêu, chiến lược phát triển của toàn Công ty đồng thời kiểm tra,



giám sát quá trình tổ chức thực hiện của bộ máy điều hành. Hiện tại Hội đồng quản trị Công ty có 5 thành viên, nhiệm kỳ mỗi thành viên là 5 năm (2011-2016).

Ban kiểm soát: do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh và báo cáo tài chính của Công ty. Hiện tại Ban kiểm soát Công ty gồm 4 thành viên, mỗi thành viên có nhiệm kỳ 5 năm (2011-2016).

Ban điều hành: do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, gồm Tổng Giám đốc, các Phó Tổng giám đốc, kế toán trưởng. Tổng giám đốc do HĐQT bổ nhiệm, chịu trách nhiệm trước HĐQT, quyết định theo thẩm quyền tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Các Phó Tổng giám đốc và Kế toán trưởng do HĐQT bổ nhiệm theo đề xuất của Tổng giám đốc.

Các phòng nghiệp vụ

- **Phòng Kiểm soát nội bộ:**
 - Thực hiện công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ.
 - Tham gia đóng góp ý kiến để hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ.
 - Thực hiện các công việc khác theo phân công phân nhiệm của Ban kiểm soát Công ty.
- **Văn phòng công ty:**
 - Cầu nối giữa các cơ quan: HĐQT, Ban kiểm soát, Ban Điều hành Công ty và các cơ quan bên ngoài;
 - Tham mưu cho HĐQT về các chức năng quản trị;
 - Tổ chức, thực hiện các nghiệp vụ thư ký theo yêu cầu của HĐQT.
- **Phòng Kinh doanh:**
 - Tổ chức bán các sản phẩm, dịch vụ do Công ty cung cấp.
 - Phát triển, quản lý hệ thống kênh phân phối.
 - Phát triển sản phẩm, dịch vụ mới, khách hàng mới.
 - Quản lý, chăm sóc, giải quyết khiếu nại, đo lường sự hài lòng của khách hàng.
- **Phòng Marketing:**
 - Xây dựng và triển khai hoạt động Quản lý thương hiệu Công ty.
 - Tổ chức tiếp thị, giới thiệu các sản phẩm, dịch vụ của Công ty.
- **Trung tâm lễ hành:**
 - Tổ chức bán các sản phẩm, cung cấp dịch vụ du lịch nội địa và quốc tế của Công ty.
 - Xây dựng và tổ chức thực hiện chương trình, kế hoạch quảng bá các sản phẩm du lịch của Công ty.
 - Nghiên cứu phát triển sản phẩm, dịch vụ du lịch mới. Tìm kiếm khách hàng.
 - Quản lý, chăm sóc, giải quyết khiếu nại, đo lường sự hài lòng của khách hàng.
 - Xây dựng, tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh.
 - Thực hiện các công việc khác theo phân công phân nhiệm của Ban lãnh đạo Công ty.



- Phòng Tài chính – Kế toán:
 - Hoạch định tài chính.
 - Huy động, điều tiết và quản lý vốn.
 - Quản lý ngân quỹ, chứng từ có giá.
 - Tham mưu, tư vấn, hỗ trợ về lĩnh vực đầu tư, tài chính, vốn.
 - Hoạch định kế hoạch.
 - Điều phối công tác kế hoạch toàn Công ty.
 - Thực hiện các nghiệp vụ kế toán theo đúng quy định pháp luật về kế toán, thuế.
 - Thực hiện công tác kế toán quản trị theo yêu cầu của Tổng Giám đốc.
 - Thực hiện các công việc khác theo phân công phân nhiệm của Ban lãnh đạo Công ty
 - Phòng Phân tích đầu tư:
 - Thu thập thông tin, nghiên cứu và phân tích thị trường.
 - Đề xuất, thẩm định, quản lý đầu tư dự án.
 - Dự báo kết quả kinh doanh, dự báo rủi ro, phân tích tiềm năng và triển vọng của dự án.
 - Công tác khác.
 - Phòng Tổng hợp:
 - Hành chính:
 - ✓ Công tác văn thư - lưu trữ.
 - ✓ Công tác quản lý tài sản.
 - ✓ Công tác hành chính phục vụ.
 - Mua sắm theo quy định của Công ty.
 - Công tác Công nghệ thông tin tại Công ty và các đơn vị trực thuộc.
 - Thực hiện các công việc khác theo phân công phân nhiệm của Ban lãnh đạo Công ty.
 - Phòng Nhân sự:
 - Hoạch định nguồn nhân lực và tuyển dụng nhân sự.
 - Xây dựng, thực hiện chính sách lương, thưởng và các chế độ khác cho người lao động.
 - Đào tạo nguồn nhân lực cho Công ty.
- Các đơn vị trực thuộc**
- Các Chi nhánh:
 - Thực hiện công tác chi nhánh, hoạt động theo ủy quyền của Công ty tại Chi nhánh;
 - Hoạt động kinh doanh, cung cấp dịch vụ;
 - Hỗ trợ quản lý khách sạn tại Chi nhánh.
 - Thực hiện các công việc khác theo phân công phân nhiệm của Ban lãnh đạo Công ty.
 - Thông tin chi tiết về các Chi nhánh được thể hiện ở Mục 2 Phần IV.



- Các công ty có vốn đầu tư:
 - Thông tin chi tiết về các công ty con, công ty liên kết được thể hiện ở Mục 5.2. phần IV.
- 4. **Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của công ty và những người có liên quan; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông tại ngày chốt gần nhất trên mức vốn thực góp hiện tại:**

Căn cứ theo Danh sách cổ đông chốt tại thời điểm gần nhất ngày 15/07/2016, cơ cấu cổ đông của Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công như sau:

4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty và những người có liên quan tại ngày 15/07/2016:

Stt	Tên cổ đông	Số đăng ký sở hữu	Địa chỉ	Số CP sở hữu	Tỷ lệ (%)
1	CTCP Đầu tư Thành Thành Công	0301466073	62 Trần Huy Liệu, Phường 12, Quận Phú Nhuận, Tp.HCM	5.105.000	39,27%
2	Tạ Thị Phương Trang	023037136	672 Lê Quang Định, Phường 1, Quận Gò Vấp, Tp.HCM	917.000	7,05%
3	Huỳnh Văn Thành	024069237	23 Trịnh Văn Cấn, Quận 1, Tp.HCM	661.200	5,09%
Tổng cộng				6.683.200	51,41%

Nguồn: CTCP Du lịch Thành Thành Công

4.2. Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ tại ngày 15/07/2016

Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công được cổ phần hóa từ ngày 11/07/2006 theo quyết định số 5336/QĐ.UBND của UBND tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu và chính thức niêm yết tại Sở Giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh vào ngày 17/12/2009 nên thời hạn quy định về việc hạn chế chuyển nhượng cổ phiếu đối với cổ đông sáng lập đã không còn hiệu lực.

4.3. Cơ cấu cổ đông của Công ty tại ngày chốt gần nhất trên mức vốn thực góp hiện tại (ngày 15/07/2016)

STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số CP sở hữu	Tỷ lệ (%)
1	Cổ đông là tổ chức	5	5.468.660	42,07%
1	Trong nước	5	5.468.660	42,07%
2	Nước ngoài	0	0	0,00%



STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số CP sở hữu	Tỷ lệ (%)
II	Cổ đông cá nhân	617	7.531.340	57,93%
1	Trong nước	611	7.407.350	56,98%
2	Nước ngoài	6	123.990	0,95%
III	Cổ phiếu quỹ	0	0	0,00%
	Tổng	622	13.000.000	100,00%

Nguồn: CTCP Du lịch Thành Thành Công

5. **Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành:**

5.1. **Danh sách công ty mẹ và công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công:**

Không có

5.2. **Danh sách công ty con và những công ty mà Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối:**

a. **Công ty con:**

• **Công ty TNHH MTV Thành Thành Công Quảng Nam**

- Cơ sở kinh doanh lưu trú: Khách sạn Indochine tại TP. Hội An – tỉnh Quảng Nam
- Tiêu chuẩn: ★ ★ ★
- Địa chỉ: 87 Cửa Đại, Phường Cẩm Châu, Thành phố Hội An, tỉnh Quảng Nam.
- Lĩnh vực sản xuất kinh doanh: Dịch vụ khách sạn, nhà hàng, ăn uống, kinh doanh lữ hành nội địa & quốc tế.
- Vốn điều lệ đăng ký: 12 tỷ đồng.
- Vốn điều lệ thực góp: 5.615.201.228 đồng.
- Tỷ lệ sở hữu : 100%
- Giá trị trích lập dự phòng cho khoản đầu tư này (31/12/2015): 2.669.712.239 đồng
- Công ty TNHH Thành Thành Công Quảng Nam hoạt động theo mô hình Công ty mẹ - Công ty con theo giấy CN ĐKKD số 4000834891. Công ty chính thức đi vào hoạt động từ ngày 01/04/2012, năm 2015 Công ty thuê



lại Khách sạn Indochine tại Thành phố Hội An, tỉnh Quảng Nam để khai thác kinh doanh.

• **Công ty TNHH MTV Thành Thành Công Đà Lạt**

- Cơ sở kinh doanh lưu trú: Khách sạn Golf 3 – Đà Lạt
- Tiêu chuẩn: ★★★★★
- Địa chỉ: 04 Nguyễn Thị Minh khai, TP Đà Lạt, Tỉnh Lâm đồng.
- Lĩnh vực sản xuất kinh doanh: Dịch vụ khách sạn, nhà hàng, ăn uống; kinh doanh lữ hành nội địa & quốc tế.
- Vốn điều lệ đăng ký: 27 tỷ đồng
- Vốn điều lệ thực góp: 13.081.152.262 đồng
- Tỷ lệ sở hữu: 100%
- Công ty TNHH Thành Thành Công Đà Lạt hoạt động theo mô hình Công ty mẹ – Công ty con theo giấy CNĐKKD số 5801088534. Công ty chính thức đi vào hoạt động từ ngày 01/04/2012 trên cơ sở hoạt động kinh doanh của Khách sạn Golf 3 tại TP. Đà Lạt.

• **Công ty Cổ phần Du lịch Bến Tre**

- Cơ sở kinh doanh dịch vụ: Nhà hàng – Khách sạn tại Nhà hàng Đồng Khởi 2, Khách sạn Bến Tre, Nhà hàng nổi Bến Tre, Nhà hàng Đồng Châu, Đồng Khởi Palace.
- Địa chỉ: 16 đường Hai Bà Trưng, Phường 2, Thành phố Bến Tre, tỉnh Bến Tre.
- Lĩnh vực sản xuất kinh doanh: Dịch vụ khách sạn, nhà hàng, ăn uống, kinh doanh lữ hành nội địa & quốc tế.
- Vốn điều lệ đăng ký: 48.593.480.000 đồng.
- Vốn điều lệ thực góp: 48.593.480.000 đồng.
- Tỷ lệ sở hữu: 51,36%
- Giá trị vốn đầu tư của VNG vào CTCP Du lịch Bến Tre: 52.411.590.000 đồng.
- Công ty Cổ phần Du lịch Bến Tre hoạt động theo mô hình Công ty cổ phần theo giấy CN ĐKKD Công ty Cổ phần số 130038122 của Phòng Đăng ký kinh doanh Sở Kế hoạch & Đầu tư tỉnh Bến Tre cấp ngày 01/06/2014.

b. Công ty liên kết:

• Công ty Cổ phần TNHH Du lịch Vinagolf Angkor:

- Địa chỉ: National Road 6, Phum Kruos, Svay Dangkum, Siemreap,



Cambodia kingdom.

- Lĩnh vực sản xuất kinh doanh: Kinh doanh cơ sở lưu trú du lịch, dịch vụ ăn uống, vận chuyển khách du lịch, kinh doanh lữ hành.
- Vốn điều lệ đăng ký: 2.430.000 USD.
- Vốn điều lệ thực góp: 24.772.623.054 đồng, tương đương 1.190.700 USD
- Tỷ lệ sở hữu: 49%
- Giá trị trích lập dự phòng cho khoản đầu tư này (31/12/2015): 2.019.669.350 đồng.

6. Giới thiệu về quá trình tăng vốn của Công ty

Vốn điều lệ của Công ty tại thời điểm cổ phần hóa ngày 11/07/2006 theo quyết định số 5336/QĐ.UBND của UBND tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu là 130.000.000.000 đồng.

Căn cứ theo Giấy Chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 3500753423 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu cấp lần đầu ngày 11/07/2006, và thay đổi lần thứ 13 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp.HCM cấp ngày 02/06/2015, vốn điều lệ từ thời điểm thành lập cho đến nay vẫn là 130.000.000.000 đồng. Công ty không thực hiện tăng vốn điều lệ từ khi thành lập cho đến hiện tại.

7. Hoạt động kinh doanh:

7.1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh qua các năm:

Công ty hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ khách sạn. Tình hình khai thác hệ thống khách sạn của Công ty trong năm 2014 và 2015 như sau:

Khách sạn	Tổng số phòng bán được 2015	Công suất phòng 2015	Giá phòng bình quân (đồng)
THỰC HIỆN 2015			
KS TTC Cần Thơ	7.096	32%	818.729
KS Golf 3 - Đà Lạt	18.389	61%	655.183
KS Indochine - Quảng Nam	9.312	40%	388.829
THỰC HIỆN 2014			
KS TTC Cần Thơ		47%	948.220
KS Golf 3 - Đà Lạt	14.443	51%	682.166
SO SÁNH 2015/2014			
KS TTC Cần Thơ		68%	86%
Golf 3	127%	119%	96%



Các vị trí kinh doanh và hệ thống khách sạn của Công ty bao gồm:

a. Thành phố Cần Thơ

- Khách sạn TTC Premium Cần Thơ
 - Tiêu chuẩn: ★★★★★
 - Địa chỉ: số 02 Hai Bà Trưng – Quận Ninh Kiều – TP Cần Thơ
 - Ưu điểm về vị trí: tọa lạc tại Bến Ninh Kiều, ngay trung tâm thành phố Cần Thơ, tại đây du khách có thể ngắm nhìn toàn bộ phong cảnh thành phố và sông Hậu. Trong vòng 500 mét du khách có thể đến chùa Ông, chợ đêm và Sân vận động Cần Thơ. Cách chợ nổi Cái Răng 6 Km, Sân bay Cần Thơ 7 km và khoảng 3 giờ để đến được Thành phố Hồ Chí Minh.
 - Mô tả khách sạn: Khách sạn cao 10 tầng với 107 phòng được trang bị tốt, không gian rộng rãi, thoáng mái và hiện đại. Khách sạn có 5 loại phòng khác nhau từ: Deluxe City View, Deluxe River View, Premium Suite, TTC Suite và loại phòng cao cấp nhất là President Suite.



b. Thành phố Đà Lạt – Lâm Đồng

- Khách sạn Golf 3
 - Tiêu chuẩn: ★★★★★
 - Địa chỉ: 04 Nguyễn Thị Minh Khai, TP Đà Lạt, Tỉnh Lâm Đồng
 - Ưu điểm về vị trí: Khách sạn nằm tại trung tâm TP. Đà Lạt bên bờ hồ Xuân Hương và cạnh chợ Đà Lạt; cách TP. Hồ Chí Minh 320 km về phía Tây Bắc, nằm trên độ cao 1.500 mét so với mực nước biển, nhiệt độ



trung bình khoảng 18°C; cách sân bay Đà Lạt 30 phút đi bằng xe ô tô

- Mô tả khách sạn: Khách sạn có 78 phòng ngủ được trang bị tiện nghi hiện đại và đồng bộ.



- Khách sạn Golf 1

- Tiêu chuẩn: ★★
- Địa chỉ : 11 Đinh Tiên Hoàng, TP Đà Lạt, Tỉnh Lâm Đồng
- Ưu điểm về vị trí: ngay cạnh sân Golf Đà Lạt, chỉ cách trung tâm thành phố và chợ Đà Lạt khoảng 15 phút tản bộ, cách sân bay Đà Lạt khoảng 45 phút đi xe
- Mô tả khách sạn: Khách sạn gồm 36 phòng nghỉ với đầy đủ tiện nghi



c. Thành phố Hội An – Quảng Nam

- Khách sạn Indochine

- Tiêu chuẩn: ★★★
- Địa chỉ: 87 Cửa Đại, Cẩm Châu, TP Hội An, Quảng Nam



- Ưu điểm về vị trí: Khách sạn Indochine Hội An nằm cách bãi biển Cửa Đại 10 phút đi bộ, từ Khách sạn Indochine Hội An đến trung tâm thành phố mất 1 đoạn lái xe ngắn. Khách sạn cách Sân bay Quốc tế Đà Nẵng 30km, Ga Đà Nẵng 35 km và Trung Tâm Phố Cổ Hội An 3km. Từ khách sạn, du khách có thể dễ dàng tiếp cận đến các địa danh nổi tiếng như thương cảng Faifo, chợ cá nổi, Cầu Nhật Bản, thánh địa Mỹ Sơn, Ngũ Hành Sơn, Bảo tàng Chăm, Làng rau Trà Quế, Làng mộc Kim Bồng...
- Mô tả khách sạn: Khách sạn mang dáng dấp của một tòa nhà kiểu Pháp vào những năm đầu của thế kỷ 20. Khách sạn Indochine Hội An có sân vườn, bể bơi ngoài trời, bể bơi trẻ em, trung tâm thể dục, nhà hàng, quán bar, bãi đỗ xe và 65 phòng nghỉ sang trọng.



7.2. Doanh thu và lợi nhuận theo từng nhóm sản phẩm, dịch vụ qua các năm:

a. Doanh thu thuần từng nhóm sản phẩm, dịch vụ qua các năm:

Đơn vị tính : triệu đồng

Khoản mục	Năm 2014		Năm 2015		9 tháng 2016	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Bán hàng	0	0,00%	20.853	23,71%	86.591	41,03%
Cung cấp dịch vụ	54.344	100,00%	65.406	74,36%	124.448	58,97%
Hàng hóa bất động sản	0	0,00%	1.700	1,93%	0	0,00%
Tổng doanh thu thuần	54.344	100%	87.959	100%	211.039	100%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2014, 2015 và BCTC hợp nhất 9 tháng năm 2016

Doanh thu của Công ty chủ yếu đến từ hoạt động cung cấp dịch vụ khách sạn. Từ năm 2015, bên cạnh hoạt động kinh doanh khách sạn, Công ty có mở rộng thêm nguồn thu



từ hoạt động bán hàng. Cụ thể:

- Doanh thu branch shop đường tại Chi nhánh Cần Thơ: 3.012 triệu đồng.
- Doanh thu từ hợp nhất kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Du lịch Bến Tre từ ngày 30/11/2015: 17.841 triệu đồng.

Ngoài ra, trong năm 2015, nguồn thu của Công ty còn đến từ hoạt động bán bất động sản, do Công ty chuyển nhượng 01 khu đất tại đường Hàn Thuyên, TP. Đà Lạt, Tỉnh Lâm Đồng giá trị 1.700.000.000 đồng.

b. Lợi nhuận gộp từng nhóm sản phẩm, dịch vụ qua các năm:

Đơn vị tính: triệu đồng

Khoản mục	Năm 2014		Năm 2015		9 tháng 2016	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Bán hàng	0	0,00%	1.011	15,05%	1.881	9,56%
Cung cấp dịch vụ	18.751	100,00%	5.301	78,91%	17.795	90,44%
Hàng hóa bất động sản	0	0,00%	405	6,03%	0	0,00%
Tổng lợi nhuận gộp	18.751	100%	6.717	100%	19.676	100%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2014, 2015 và BCTC hợp nhất 9 tháng năm 2016

7.3. Tình hình đầu tư, hiệu quả đầu tư, hiệu quả sản xuất kinh doanh hay cung cấp dịch vụ trong các lĩnh vực đầu tư, sản xuất kinh doanh hay cung cấp dịch vụ chính của tổ chức phát hành:

a. Dự án đầu tư xây dựng Khách sạn Golf 1 - Đà Lạt: (Đạt tiêu chuẩn 4 sao):

Khách sạn được thiết kế xây dựng trên khu đất có diện tích rộng 4.440m² nằm trên đường Đinh Tiên Hoàng – phường 2 - TP. Đà Lạt. Khách sạn đạt tiêu chuẩn 4 sao với qui mô 3 tầng hầm, 12 tầng cao gồm 144 phòng. Công ty đã lập và hoàn chỉnh các hồ sơ thiết kế xây dựng ban đầu, được cấp giấy chứng nhận đầu tư và giấy phép xây dựng công trình, đang triển khai công tác chuẩn bị tiến hành các thủ tục kế tiếp để thi công xây dựng công trình. Tổng giá trị đã đầu tư vào dự án xây dựng Khách sạn Golf 1 đến thời điểm ngày 31/12/2014 bao gồm giá trị xây dựng cơ bản là: 25.534.093.386 đồng, giá trị quyền sử dụng đất có thời hạn đến 14/11/2057 là: 26.995.200.000 đồng. Hiện nay Công ty vẫn đang tìm kiếm đối tác để cùng hợp tác đầu tư và phát triển dự án.

b. Đầu tư vào Công ty cổ phần TNHH Du lịch Vinagolf Angkor:

Được sự chấp thuận của Bộ Kế hoạch và Đầu tư theo giấy chứng nhận đầu tư ra nước ngoài số 451/BKHĐT-ĐTRNN ngày 16/06/2011, Công ty Vinagolf (nay là TTCTourist) tiến hành thành lập Công ty Cổ phần TNHH du lịch Vinagolf Angkor theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số Co.0602KH/2011 do Bộ



Thương Mại – Vương Quốc Campuchia cấp ngày 26/7/2012 với vốn điều lệ 1.900.000 USD trong đó, Vinagolf góp 49% vốn. Tháng 07/2013, Công ty Cổ phần TNHH du lịch Vinagolf Angkor tăng vốn điều lệ 2.430.000 USD theo giấy phép kinh doanh số 3704/BTM ngày 24/06/2013 của Bộ trưởng Bộ thương mại Vương quốc Campuchia, theo đó, Công ty Vinagolf góp thêm 259.700 USD tương đương 5,4 tỷ đồng nâng tổng số vốn góp của Công ty TTCTorist là: 1.190.700 USD và nắm giữ 49% cổ phần trong Công ty Cổ phần TNHH Vinagolf Angkor.

c. Khách sạn Golf Cần Thơ:

Khách sạn Golf Cần Thơ phải đóng cửa để thực hiện việc cải tạo từ tháng 4/2015 và mở cửa đón khách trở lại vào tháng 09/2015 với tên gọi mới và nhận diện mới “TTC Hotel Premium Cần Thơ”, hoàn thành đưa vào khai thác khu vực lưu trú với 108 phòng và khu vực nhà hàng tiệc cưới gồm 3 sảnh với sức chứa 800 – 900 khách, riêng khu vực hồ bơi dự kiến đưa vào hoạt động từ Tháng 05/2016.

d. Khách sạn Golf 3:

Cải tạo sửa chữa tăng hầm làm phòng đa năng và đi vào hoạt động từ cuối tháng 08/2015 (sức chứa 90 khách phục vụ Hội nghị, tiệc, đoàn ăn), khu vực vệ sinh, thảm hành lang của khách sạn nhằm nâng cấp cơ sở vật chất và chất lượng dịch vụ, thay mới chăn drap, gối mềm, thay mới ti vi và các công cụ dụng cụ đã cũ.

7.4. Hoạt động Marketing:

Với công tác truyền thông và tiếp thị, Trung tâm lữ hành tui mới đưa vào hoạt động nhưng cũng dần dần tạo được hình ảnh riêng với du khách. Trong năm phục vụ được 4.500 lượt khách.

Tham gia các hội chợ của ngành như: hội chợ ITB – Đức Ngày Hội Du Lịch tại công viên 23/09 từ ngày 26/03 đến hết 29/03 năm 2016, nhằm đẩy mạnh công tác quảng bá hình ảnh hệ thống nhà hàng, khách sạn, Hội chợ quốc tế VITM ở Hà nội từ 03/04 đến hết 06/04 năm 2016, nhằm quảng bá hình ảnh Công ty với đối tác, khách hàng trong và ngoài nước.

Bên cạnh đó, Công ty đã thực hiện nhiều chương trình khuyến mãi, tạo các gói sản phẩm mới lạ và hấp dẫn hướng đến đối tượng là cán bộ công nhân viên của các công ty lớn.

7.5. Nhận hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền:

Nhãn hiệu thương mại của Công ty:



Nhãn hiệu thương mại của Công ty đã được đăng ký để cấp Giấy chứng nhận đăng ký



nhân hiệu với Cục Sở hữu trí tuệ ngày 11/08/2015. Ngày 11/09/2015 Cục Sở hữu trí tuệ đã có Quyết định số 55879/QĐ-SHTT về việc chấp nhận đơn hợp lệ đối với việc đăng ký Nhân hiệu thương mại của Công ty.

7.6. Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã ký kết:

Một số hợp đồng cung cấp Dịch vụ lữ hành lớn của VNG trong năm 2016

STT	Số hiệu Hợp đồng	Thời điểm ký kết	Thời điểm thực hiện	Giá trị (đồng)	Đối tác
1	TTCtravel 70/2015/QT/TL	16/12/2015	05/01/2016	2.248.389.400	CTCP Đại Nam
2	TTCtravel 01/2016/ ND/ĐL-HCM	14/01/2016	19/01/2016	186.952.500	Global Mind Commodities Trading Pte.LTD
3	TTCtravel 03/2015/QT/TL	16/02/2016	23/03/2016	251.062.500	Công ty TNHH TM Đầu tư Thuận Thiên
4	TTCtravel 005/2015/QT/TL	18/01/2016	19/01/2016	166.215.600	CTCP thủy điện Trương Phú
5	TTCtravel 007/HĐDLND/ PT2016	02/02/2016	18/02/2016	215.000.000	Công ty TNHH Đông Đô Thành
6	TTCtravel 09/2016/ N Đ/DV	15/02/2016	15/02/2016	178.000.000	CTCP Xuất nhập khẩu Bến Tre
7	TTCtravel 03/2015/QT/UC	29/02/2016	17/03/2016	111.160.000	CTCP Đầu tư Thành Thành Công
8	TTCtravel 014/2016/ND/VT	03/03/2016	12/03/2016	199.200.000	CTCP Đường Nước Trong
9	TTCtravel 017/HĐ DL/ND/ĐL2016	23/03/2016	15/07/2016	348.000.000	CTCP Khai thác và Quản lý Khu Công nghiệp Đặng Huỳnh
10	TTCtravel 018/HĐ DL/ND/ ĐL	14/03/2016	15/04/2016	240.000.000	Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín - CN. Bà Rịa - Vũng Tàu.
11	TTCtravel 019/2016/QT/NB	23/03/2016	14/04/2016	535.700.000	CTCP Mía đường Thành Thành Công Tây Ninh
12	TTCtravel	31/03/2016	07/04/2016	385.650.000	Phan Thị Hoàng Mỹ



STT	Số hiệu Hợp đồng	Thời điểm ký kết	Thời điểm thực hiện	Giá trị (đồng)	Đối tác
	021/2016/QT/ ĐL				
III3	TTCtravel 024/2016/NĐ/NT	18/04/2016	18/05/2016	2.291.600.000	CTCP Đường Biên Hòa
14	TTCtravel 023/2016/NĐ/NT	26/04/2016	04/05/2016	854.750.000	CTCP Đường Biên Hòa
15	TTCtravel 029/2016/NĐ/CT	15/07/2016	27/05/2016	215.050.000	Trường PTTH Lê Quý Đôn - Đồng Nai
16	TTCtravel 025/2016/QT/CAM	19/05/2016	22/05/2016	345.315.000	CTCP Khu Công nghiệp Thành Thành Công
17	TTCtravel 027/2016/NĐ/ĐN	06/05/2016	21/05/2016	2.835.000.000	CTCP Mia đường Thành Thành Công Tây Ninh
18	TTCtravel 032/2016/NĐ/PT	16/05/2016	23/05/2016	222.750.000	CTCP Du lịch Thanh Bình
19	TTCtravel 0/2016/NĐ/		25/05/2016	975.000.000	Công ty TNHH MTV Thành Thành Công Gia Lai
20	TTCtravel 026/2016/NĐ/CT	15/07/2016	05/06/2016	645.450.000	CTCP Đường Biên Hòa – Phan Rang
21	TTCtravel 034/2016/QT	17/05/2016	18/06/2015	239.000.000	CTCP SX – TM Bao Bi Thành Thành Công
22	37/HĐDV-TTC-CT	06/05/2016	20/05/2016	204.000.000	Cty TNHH DL và Sự Kiện Việt
23	39/HĐDV-TTC-CT	11/05/2016	17/05/2016	185.188.000	Cty CP Phân Bón Bioway Hitech
24	016/HĐDV-TTC-CT	10/03/2016	16/03/2016	136.300.000	Cty TNHH Sự Kiện Vàng

Nguồn: CTCP Du lịch Thành Thành Công

8. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong 02 năm gần nhất và Quý III/2016:

8.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2014, 2015, và 9 tháng 2016:



Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	% tăng, giảm 2015 /2014	9 tháng 2016
Tổng tài sản	194.844	392.891	101,64%	386.775
Doanh thu thuần	54.344	87.959	61,85%	211.039
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	-213	1.764	N/A	1.400
Lợi nhuận khác	1.906	1.301	-31,76%	1.575
Lợi nhuận trước thuế hợp nhất	1.694	3.065	80,95%	2.975
Lợi nhuận sau thuế hợp nhất	408	2.201	439,57%	1.110
Lợi nhuận sau thuế công ty mẹ	408	2.527	519,50%	3.483
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	0%	0%		

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2014, 2015 và BCTC hợp nhất 9 tháng năm 2016

Tổng tài sản của Công ty cuối năm 2015 so với đầu năm tăng gần 101,64%, chủ yếu do đầu tư, cải tạo nâng cấp Khách sạn TTC Cần Thơ (Golf Cần Thơ cũ) và mua sắm TSCĐ, CCDC cho Khách sạn Indochine Quảng Nam. Ngoài ra, tổng tài sản hợp nhất tăng còn do việc hợp nhất số liệu tài chính của công ty con là CTCP Du Lịch Bến Tre.

Năm 2015 doanh thu đạt 91% so với kế hoạch chủ yếu do Khách sạn TTC Cần Thơ đưa vào hoạt động giai đoạn 1 từ tháng 9 (trễ hơn dự kiến 1 tháng) cộng thêm sau khi đưa vào khai thác, khách sạn vẫn tiếp tục thi công giai đoạn 2 là sảnh tiệc cưới (hoàn tất cuối tháng 12) và đang thi công hồ bơi dự kiến hoàn tất tháng 05/2016. Việc khách sạn vừa hoạt động vừa sửa chữa cũng ảnh hưởng đến khả năng kinh doanh của khách sạn.

Công ty thuê Khách sạn Indochine để kinh doanh từ ngày 01/01/2015, cơ sở vật chất của khách sạn xuống cấp, nhân sự có sự biến động cộng thêm vị trí của khách sạn nằm cách xa trung tâm Hội An, điều này phần nào ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của khách sạn.

Trung tâm Lữ hành mới đi vào hoạt động, kết quả kinh doanh tuy chưa đạt được chỉ tiêu doanh thu nhưng năm 2015 Trung tâm đã đưa được nhiều đoàn khách đến lưu trú, sử dụng các sản phẩm dịch vụ du lịch tại các cơ sở lưu trú du lịch – khách sạn của Công ty, làm tiền đề cho việc phát triển kinh doanh của Trung tâm lữ hành cho các năm kế tiếp.

Lợi nhuận trước thuế của Công ty có sự đóng góp lớn từ hoạt động tài chính và hoạt động khác.

Trong Quý 1 năm 2016, Công ty ghi nhận 1 khoản lỗ lớn trong hoạt động kinh doanh, nguyên nhân là do chi phí khấu hao sau khi hoàn tất việc tu bổ các hệ thống khách sạn và chi phí lãi vay khá lớn. Trong lúc đó, Khách sạn TTC Cần Thơ mới đi vào hoạt động



trở lại nên chưa bắt kịp được nhịp độ hoạt động và công suất phòng như trước. Ngoài ra, quý 1 hàng năm còn là thời gian thấp điểm của ngành du lịch vì thế việc đưa khai thác hệ thống khách sạn của Công ty chưa đạt hiệu quả như mong muốn.

Trong thời gian tới, hoạt động kinh doanh của Công ty nhiều khả năng sẽ đạt kết quả cao hơn dựa trên các cơ sở: Quý 2, Quý 3 hàng năm là thời gian cao điểm của hoạt động du lịch; Khách sạn TTC Cần Thơ hoàn thành việc nâng cấp sửa chữa (hồ bơi đi vào hoạt động) sẽ giúp tăng công suất hoạt động và tăng giá bán phòng; ngoài ra, dịch vụ Hội nghị Tiệc cưới cũng sẽ góp phần tăng doanh thu của Khách sạn TTC Cần Thơ.

Bên cạnh đó, trong 9 tháng 2016 Công ty đã mở rộng thêm hoạt động Lữ hành thông qua việc mở các chi nhánh Bến Tre, Tiền Giang, Bình Thuận. Hoạt động này sẽ đẩy mạnh hoạt động kinh doanh của các khách sạn và doanh thu toàn Công ty.

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Yếu tố chi phí	Năm 2014		Năm 2015		9 tháng 2016	
		Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT	Giá trị	% DTT
1	Giá vốn hàng bán	35.593	65,50%	81.242	92,36%	191.363	90,68%
2	Chi phí bán hàng	1.711	3,15%	3.260	3,71%	4.256	2,02%
3	Chi phí QLDN	15.621	28,74%	17.871	20,32%	19.196	9,10%
4	Chi phí tài chính	5.466	10,06%	5.089	5,79%	7.791	3,69%
Cộng		58.391	107,45%	107.462	122,17%	222.605	105,48%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2014, 2015 và BCTC hợp nhất 9 tháng năm 2016

8.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2014, 2015:

• Thuận lợi:

- Sau thời gian liên tục sụt giảm từ giữa năm 2014, từ tháng 7 năm 2015 lượng khách quốc tế đến Việt Nam đã tăng trưởng so với cùng kỳ năm 2014, đưa tổng số khách quốc tế đến Việt Nam năm 2015 đạt 7.943.651 lượt, tăng nhẹ so với năm 2014. Khách nội địa tăng trưởng ấn tượng, đạt 57 triệu lượt, tăng 48% so với năm 2014.
- Công ty đã gần hoàn thiện và nâng cấp thành công hệ thống khách sạn hiện tại, đảm bảo chất lượng phục vụ tầm cỡ quốc tế, sẵn sàng đón đầu lượng du khách gia tăng khi nền kinh tế hồi phục trở lại.

• Khó khăn:

- Hệ thống khách sạn của Công ty chịu sự cạnh tranh gay gắt của các khách sạn trên địa bàn; khách sạn Golf Cần Thơ đi vào sửa chữa từ Tháng 03/2015 nên ít



nhiều ảnh hưởng đến kế hoạch chung của toàn Công ty. Thị trường bất động sản chưa có nhiều khởi sắc vì vậy kế hoạch chuyển nhượng 01 lô đất còn lại trong dự án Vinagolf Hàn Thuyên – Đà Lạt vẫn chưa chuyển nhượng thành công trong năm 2015.

- Khách sạn Indochine do năm đầu tiên nhận bàn giao, vị trí cách xa trung tâm Hội An, gây khó khăn trong việc kinh doanh. Mặt khác, cơ sở vật chất đã xuống cấp, tuy có sửa chữa nhưng vẫn khó cạnh tranh với các khách sạn lân cận cùng đẳng cấp.
- Khách sạn Golf Cần Thơ tuy đưa vào hoạt động từ tháng 09/2015 nhưng vẫn còn đang tiếp tục sửa chữa giai đoạn 2 là nhà hàng tiệc cưới và hồ bơi nên ảnh hưởng đến việc khai thác dẫn đến doanh thu không đạt theo kế hoạch được giao.
- Trung tâm lễ hành đã đưa vào hoạt động gần 2 năm, đưa được nhiều đoàn khách lớn Du lịch trong nước và nước ngoài, bước đầu khẳng định được thương hiệu tại thành phố Hồ Chí Minh.
- Khách sạn Golf 1 tại Đà Lạt nằm trong mục tiêu kế hoạch sẽ chuyển nhượng toàn bộ dự án trong năm 2015 tuy nhiên do chưa tìm được đối tác nhận chuyển nhượng nên nguồn thu dự kiến từ hoạt động này không thực hiện đúng như kế hoạch đề ra.
- Mặc dù công tác phát triển nguồn nhân lực luôn được chú trọng thể hiện qua công tác quy hoạch, đánh giá và bố trí sử dụng nguồn nhân lực. Tuy nhiên, nguồn nhân lực tại địa phương chưa đáp ứng được nhu cầu và xu thế phát triển chung.

9. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành:

9.1. Vị thế của Công ty trong ngành:

Hệ thống khách sạn của Công ty trải rộng từ miền Tây đến miền Trung. Công ty có hệ thống khách sạn đạt tiêu chuẩn từ 2 sao đến 4 sao đáp ứng được mọi phân khúc khách hàng từ trung cấp đến cao cấp. Đối tượng khách hàng của Công ty cũng rất đa dạng, TTC Cần Thơ đa phần là nguồn khách doanh nghiệp, còn khách sạn Golf 3 và Hội An chủ yếu khai thác nguồn khách từ các đại lý du lịch (TA – Travel agency/ OTA – Online travel agency).

Công ty đang từng bước xây dựng chuỗi khách sạn với nhận diện thương hiệu chung là TTC Tourist. Với kế hoạch đầu tư mở rộng trong giai đoạn tới Công ty đang hướng đến việc trở thành một thương hiệu khách sạn lớn nhất của khu vực miền Tây và miền Trung Việt Nam.

9.2. Triển vọng phát triển của ngành:



Du lịch từ lâu được coi là ngành công nghiệp không khói đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế. Theo thống kê của Hội đồng Du Lịch Thế Giới (WTTC) vào năm 2014, đóng góp trực tiếp của GDP ngành du lịch đạt 2.366 tỷ USD, chiếm 3,1% GDP toàn cầu. Dự báo đến năm 2025, GDP ngành du lịch sẽ tăng bình quân 3,9% hằng năm, đạt mức 3.593 tỷ USD và chiếm 3,3% trong GDP toàn cầu (Theo thống kê của Hội đồng Du lịch Thế giới năm 2015 - WTTC). Kết quả nghiên cứu năm 2015 của Tổ chức Du lịch Thế Giới (UNWTO) cũng chỉ ra rằng sẽ có một sự chuyển dịch lớn của du khách quốc tế từ đây đến năm 2020, theo đó điểm đến của du khách quốc tế sẽ dịch chuyển qua khu vực châu Á – Thái Bình Dương thay vì các khu vực Âu, Mỹ như trước đây, tỷ phần điểm đến khu vực châu Á – Thái Bình Dương sẽ tăng từ 15% trong năm 2010 lên 26% trong năm 2020 (so với toàn bộ điểm đến của du khách quốc tế trên toàn thế giới).

So các nước trong khu vực châu Á – Thái Bình Dương, Việt Nam có nhiều ưu thế về điều kiện tự nhiên và hệ chính trị - xã hội ổn định, lợi thế đó đã giúp ngành du lịch Việt Nam đã và đang phát triển bền vững trong suốt giai đoạn vừa qua. Giai đoạn 2009 - 2014, lượt khách quốc tế chiếm 17% tổng lượt khách du lịch tại Việt Nam, tăng trưởng bình quân lượt khách hàng năm 13%, đóng góp trên 75% doanh thu du lịch của Quốc gia nhờ mức chi tiêu khá lớn của phân khúc cao cấp này. Năm 2014, lượt khách quốc tế đến Việt Nam đạt mốc 7,9 triệu khách, vượt 0,4 triệu lượt khách so với dự báo năm 2015 của IDTR (dự báo của IDTR – Viện nghiên cứu phát triển du lịch: năm 2015 là 7,5 triệu khách), chi tiêu bình quân của mỗi khách đạt gần 2.000 USD/khách, trong đó chi tiêu về lưu trú và ăn uống chiếm đến 68%.

Tổ Chức Hội Đồng Du Lịch Thế Giới (WTTC) dự báo ngành du lịch Việt Nam sẽ tiếp tục tăng trưởng bền vững trong thời gian tới và đóng vai trò quan trọng trong nền Kinh Tế Việt Nam. Theo WTTC, ngành du lịch Việt Nam hiện đang đóng góp 4,6% trong tổng GDP Quốc gia trong năm 2014 và dự báo sẽ có mức đóng góp 4,8% vào GDP Quốc gia trong năm 2025, tăng trưởng GDP ngành du lịch bình quân được dự báo sẽ là 6,3% hàng năm.

Đầu năm 2013, Chính Phủ cũng đã chính thức phê duyệt “Quy hoạch tổng thể phát triển du lịch Việt Nam đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030”. Theo đó, đến năm 2020, Việt Nam sẽ đưa du lịch cơ bản trở thành ngành kinh tế mũi nhọn. Năm 2020, ngành du lịch phấn đấu thu hút 10,5 triệu lượt khách quốc tế, phục vụ 47,5 triệu lượt khách nội địa; tăng trưởng khách quốc tế là 7%/năm, nội địa là 5,1%/năm (Theo Viện Nghiên Cứu và Phát Triển Du Lịch Việt Nam IDTR).

Riêng đối với ngành dịch vụ lưu trú của Việt Nam, số liệu của Hãng Tư Vấn & Kiểm Toán Grant Thornton năm 2014 cho thấy, ngành lưu trú của Việt Nam trong giai đoạn vừa qua đã có sự dịch chuyển lớn về nguồn cung dịch vụ lưu trú cao cấp. Tính đến năm 2013 có 686 khách sạn 3 sao đến 5 sao trên cả nước, tăng trưởng 7% so với năm 2012. Tuy nhiên, với lượt khách du lịch quốc tế vẫn tăng trưởng trên 10% trong các năm vừa



qua giúp hiệu quả hoạt động của các khách sạn vẫn giữ được sự ổn định về công suất khai thác, giá bán bình quân, chỉ tiêu EBITDA/ Doanh thu.

Có thể thấy việc phát triển kinh tế du lịch luôn là một trong những mũi nhọn ưu tiên phát triển của Việt Nam. Chính phủ đang tập trung đầu tư nhiều hơn cho việc quảng bá hình ảnh đất nước, đồng thời tổ chức một cách chuyên nghiệp và có khoa học các điểm du lịch trọng điểm, đặc biệt chú trọng hơn trong việc đảm bảo an ninh cho du khách. Trong tương lai, ngành du lịch sẽ là một điểm tựa đầy tiềm năng cho việc phát triển kinh tế đất nước.

9.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước, và xu thế chung trên thế giới:

Định hướng phát triển:

- Các mục tiêu chủ yếu của công ty:
 - Cơ cấu và phát triển các dự án phù hợp với nguồn lực hiện có của công ty trên cơ sở: ưu tiên các dự án phát huy hiệu quả nhanh, tìm đối tác để hợp tác phát triển các dự án có nhu cầu vốn lớn.
 - Nâng cấp các khách sạn hiện có của Công ty để giữ vững và phát triển, mở rộng sản xuất kinh doanh.
 - Tìm kiếm cơ hội đầu tư để mở rộng địa bàn kinh doanh các dịch vụ du lịch lữ hành và dịch vụ khách sạn, nhà hàng... ở trong và ngoài nước.
- Chiến lược phát triển trung và dài hạn
 - Đẩy mạnh xây dựng phát triển thương hiệu và công nghệ quản lý; Phát triển nguồn nhân lực đạt tiêu chuẩn ngang tầm các đơn vị kinh doanh ngành Du lịch – Khách sạn trong nước và Quốc tế, nhằm tạo sự phát triển ổn định, bền vững trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế.
 - Xây dựng chiến lược phát triển Công ty phù hợp với môi trường kinh doanh, cân nhắc nội lực của công ty trong giai đoạn mới, nghiên cứu triển khai thêm các lĩnh vực ngành nghề kinh doanh mới có hiệu quả để tạo thêm doanh số cho Công ty và nguồn thu mới.

Việc hoàn thiện và mở rộng hệ thống khách sạn của Công ty đang từng bước nâng thương hiệu TTC Tourist lên một đẳng cấp mới, xứng đáng là lựa chọn hàng đầu cho các du khách. Đảm bảo cho Công ty cơ sở hạ tầng tốt nhất để khai thác tối đa nguồn du khách trong và ngoài nước khi ngành Du lịch hồi phục và phát triển.

10. Chính sách đối với người lao động:

10.1. Số lượng và cơ cấu người lao động trong Công ty:

Tổng số CBCNV của Công ty tại thời điểm 31/12/2015 là 267 người, cơ cấu lao động theo trình độ được thể hiện trong bảng sau:



Tiêu chí	Số lượng	Tỷ trọng
I. Phân theo trình độ	267	100%
Đại học, cao đẳng trở lên	124	53,18%
Trung học cơ sở	43	16,10%
Công nhân kỹ thuật và trình độ khác	100	30,72%
II. Phân theo Hợp đồng lao động	267	100%
Hợp đồng lao động có thời hạn	252	94,38%
Hợp đồng lao động thời vụ	15	5,62%
Tổng cộng	267	100%

Nguồn: CTCP Du lịch Thành Thành Công

10.2. Chính sách đối với người lao động:

➤ Chính sách đào tạo

Công ty có các chính sách đào tạo cụ thể cho từng đối tượng người lao động khác nhau nhằm đảm bảo chất lượng dịch vụ của Công ty cung cấp phải đáp ứng được các yêu cầu khắt khe từ khách hàng.

Hàng năm Công ty thường có các chính sách cử những cán bộ tiềm năng đi đào tạo, hoặc đào tạo tại chỗ bằng cách kết hợp với các trung tâm, các trường đào tạo. Bên cạnh đó, Công ty còn cử cán bộ ra nước ngoài đào tạo nhằm học hỏi kinh nghiệm phát triển các dịch vụ hiện tại của Công ty. Những cán bộ công nhân viên cử đi học đều được Công ty tạo mọi điều kiện về thời gian và chi phí đào tạo.

Thêm vào đó, Công ty còn tổ chức cho cán bộ quản lý tham gia các lớp học ngắn hạn và dài hạn nhằm nâng cao kiến thức quản lý sản xuất kinh doanh, quản lý nguồn nhân lực phù hợp để đáp ứng quy mô hoạt động ngày càng gia tăng của Công ty.

Công tác quy hoạch nhân sự luôn được chú trọng đầu tư để làm tiền đề cho việc xây dựng đội ngũ nhân lực kế thừa sau này. Công ty luôn tạo điều kiện cho nhân viên được phát triển nghề nghiệp và thăng tiến bằng cách ưu tiên đánh giá năng lực nhân viên hiện tại để đào tạo và đề bạt bổ nhiệm lên vị trí công việc cao hơn.

➤ Chính sách lương, thưởng, trợ cấp

Trong năm 2015, Công ty đã thực hiện việc điều chỉnh lương từ lương Gross sang lương Net.

Công ty có chế độ lương riêng phù hợp với đặc trưng công việc của từng cán bộ. Để khuyến khích và cải thiện nâng cao thu nhập cho người lao động, Công ty đã xây dựng hệ thống thang bảng lương và ban hành các quy chế trả lương, thưởng trong Công ty theo tiêu chuẩn riêng phù hợp với hoạt động kinh doanh đặc thù của Công ty.

Các phúc lợi cho người lao động được Ban điều hành chú trọng và có chính sách phù



hợp để khuyến khích người lao động. Hàng năm, Công ty đều tổ chức tặng quà cho CBCNV trong ngày quốc tế phụ nữ 8/3 và tặng quà cho CBCNV diện chính sách nhân ngày thương binh liệt sĩ, ngày thành lập quân đội 22/12... Tham gia các hoạt động xã hội như tương thân tương ái, giúp đỡ CBCNV có hoàn cảnh khó khăn, ủng hộ đồng bào bị lũ lụt, đóng góp vào quỹ xóa đói giảm nghèo. Đẩy mạnh hoạt động của các tổ chức Đảng, Công đoàn, Đoàn Thanh niên, thông qua các chương trình văn thể mỹ, tạo không khí vui tươi lành mạnh trong Công ty.

Hàng năm, Công ty tổ chức CBCNV đi nghỉ dưỡng, nghỉ mát kinh phí trích từ quỹ phúc lợi của Công ty.

11. Chính sách cổ tức:

Công ty sẽ chi trả cổ tức cho các cổ đông khi kinh doanh có lãi và đã hoàn thành các nghĩa vụ đối với Nhà nước theo qui định của pháp luật.

Cổ đông sẽ được chia cổ tức tương ứng với phần vốn góp và tùy theo đặc điểm tình hình kinh doanh theo quyết định của ĐHĐCĐ.

Tỷ lệ cổ tức sẽ được ĐHĐCĐ quyết định dựa trên cơ sở đề xuất của HĐQT, với căn cứ là kết quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương án hoạt động kinh doanh của các năm tới.

Giai đoạn hiện tại Công ty đang tập trung nguồn vốn cho hoạt động đầu tư mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh. Vì vậy, trong 2 năm 2014, 2015 và dự kiến trong năm 2016 Công ty sẽ không chi trả cổ tức cho cổ đông.

12. Tình hình tài chính:

12.1. Các chỉ tiêu cơ bản:

- Báo cáo về vốn điều lệ, vốn kinh doanh và tình hình sử dụng vốn điều lệ, vốn kinh doanh

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2015	30/09/2016
Vốn điều lệ	130.000.000.000	130.000.000.000	130.000.000.000
Thặng dư vốn cổ phần	910.000.000	910.000.000	910.000.000
Cổ phiếu quỹ	0	0	0
Quỹ đầu tư phát triển	6.719.655.738	6.719.655.738	6.719.655.738
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	1.879.537.561	4.242.721.821	7.680.408.093
Lợi ích cổ đông không kiểm soát	0	31.593.829.392	29.177.182.894
Nợ phải trả	55.334.964.992	219.425.028.806	212.287.750.159
Tổng nguồn vốn	194.844.158.291	392.891.235.757	386.774.996.884

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2014, 2015 và BCTC hợp nhất 9 tháng năm 2016



- Trích khấu hao tài sản cố định:

Công ty áp dụng trích khấu hao tài sản cố định theo phương pháp khấu hao đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính. Số năm khấu hao của các loại tài sản cố định như sau:

- Nhà cửa, vật kiến trúc :	08 – 50 năm
- Máy móc và thiết bị:	03 – 08 năm
- Phương tiện vận tải:	08 năm
- Thiết bị văn phòng:	03 – 10 năm
- Quyền sử dụng đất:	39 – 50 năm
- Trang web:	20 năm
- Phần mềm máy tính:	05 năm

- Mức lương bình quân:

Mức lương bình quân hàng tháng của người lao động trong Công ty năm 2015 là 10.318.182 đồng/người/tháng. Đây là mức lương khá cạnh tranh so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành và trên cùng khu vực kinh doanh của Công ty.

- Thanh toán các khoản nợ đến hạn:

Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo kiểm toán hợp nhất năm 2014, 2015 Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

- Trích lập các quỹ:

Công ty thực hiện trích lập các quỹ theo quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của VNG và các văn bản pháp luật hiện hành.

Số dư các quỹ như sau:

Chỉ tiêu	Đơn vị tính: đồng		
	31/12/2014	31/12/2015	30/09/2016
Quỹ đầu tư phát triển	6.719.655.738	6.719.655.738	6.719.655.738
Quỹ khen thưởng phúc lợi	-	264.117.371	-
Tổng cộng	6.719.655.738	6.983.773.109	6.719.655.738

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2014, 2015 và BCTC hợp nhất 9 tháng năm 2016

- Các khoản phải nộp theo luật định:

Tính đến thời điểm 30/09/2016, Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế giá trị gia tăng (VAT), thuế thu nhập doanh nghiệp và các loại thuế khác theo quy định của Nhà nước.

- Tổng dư nợ vay:

Chỉ tiêu	Đơn vị tính: đồng		
	31/12/2014	31/12/2015	30/09/2016
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	27.900.000.000	82.180.010.179	49.047.318.148
Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	10.900.000.000	80.251.079.301	99.609.184.445



Chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2015	30/09/2016
Tổng cộng	38.800.000.000	162.431.089.480	148.656.502.593

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2014, 2015 và BCTC hợp nhất 9 tháng năm 2016

- Tình hình công nợ hiện nay:

- Các khoản phải thu:

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2015	30/09/2016
Phải thu ngắn hạn	12.774.290.652	50.537.822.486	59.682.959.345
Phải thu của khách hàng	3.010.567.881	10.838.209.165	10.579.673.586
Trả trước cho người bán	1.663.443.231	16.197.731.339	17.936.844.763
Phải thu về cho vay ngắn hạn	-	10.800.000.000	14.200.000.000
Các khoản phải thu khác	8.821.180.036	13.583.851.351	17.188.443.045
Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	-720.900.496	-881.969.369	-240.761.542
Tài sản thiếu chờ xử lý			18.759.493
Phải thu dài hạn	3.835.386.800	5.149.086.894	9.877.861.709
Phải thu dài hạn khác	3.835.386.800	5.149.086.894	9.877.861.709
Tổng cộng	16.609.677.452	55.686.909.380	65.560.821.054

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2014, 2015 và BCTC hợp nhất 9 tháng năm 2016

Nguyên nhân phát sinh các khoản Dự phòng các khoản phải thu khó đòi là do số công nợ phát sinh từ nhiều năm trước, căn cứ vào các quy định hiện hành của Chế độ kế toán Việt Nam, Công ty đã tiến hành trích dự phòng theo quy định. Hiện tại Công ty đang tiến hành thực hiện công tác thu hồi nợ và đã thu hồi được một số công nợ từ khách hàng. Đến ngày 30/09/2016, số dư từ các khoản phải thu này giảm đáng kể so với năm 2015.

- Các khoản phải trả

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2015	30/09/2016
Nợ ngắn hạn	43.153.032.962	137.588.893.380	111.208.865.778
Phải trả người bán ngắn hạn	2.164.392.968	34.292.283.233	6.371.086.470
Người mua trả tiền trước ngắn hạn	859.613.870	4.750.867.267	33.343.054.684
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	1.661.018.698	1.706.352.963	3.425.460.674
Phải trả người lao động	2.984.443	215.258.445	428.209.076
Chi phí phải trả ngắn hạn	432.032.931	785.124.328	511.591.943



Chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2015	30/09/2016
Phải trả theo tiến độ kế hoạch HĐ xây dựng			
Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	-	102.745.453	488.918.364
Phải trả ngắn hạn khác	10.132.990.052	13.292.134.141	17.593.226.419
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	27.900.000.000	82.180.010.179	49.047.318.148
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	-	264.117.371	-
Nợ dài hạn	12.181.932.030	81.836.135.426	101.078.884.381
Phải trả dài hạn khác	1.268.882.598	984.670.000	964.782.598
Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	10.900.000.000	80.251.079.301	99.609.184.445
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	13.049.432	600.386.125	504.917.338
Tổng cộng	55.334.964.992	219.425.028.806	212.287.750.159

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2014, 2015 và BCTC hợp nhất 9 tháng năm 2016

12.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán		
- Hệ số thanh toán ngắn hạn	0,48	0,67
- Hệ số thanh toán nhanh	0,44	0,50
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn		
- Hệ số Nợ/Tổng tài sản	28,40%	55,85%
- Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	39,66%	126,49%
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động		
- Vòng quay hàng tồn kho	17,76	3,53
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản	0,28	0,22
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời		
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (ROS)	0,75%	2,50%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (ROE)	0,29%	1,27%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (ROA)	0,21%	0,56%
- Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	- 0,39%	2,01%
- Thu nhập trên cổ phần (EPS) (đồng/cổ phiếu)	31	194

13. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

TT	Họ và tên	Chức vụ
I	Hội đồng quản trị	



TT	Họ và tên	Chức vụ
1	Tsan Quay Liang	Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
2	Trần Mến	Thành viên HĐQT không điều hành
3	Nguyễn Cường Dũng	Thành viên HĐQT không điều hành
4	Nguyễn Thị Hương Giang	Thành viên HĐQT điều hành
5	Phan Thị Hồng Vân	Thành viên HĐQT điều hành
II	Ban kiểm soát	
1	Hoàng Mạnh Tiến	Trưởng Ban Kiểm soát
2	Phạm Ngọc Thanh Mai	Thành viên Ban Kiểm soát
3	Nguyễn Công Khanh	Thành viên Ban Kiểm soát
4	Nguyễn Trần Hằng Phương	Thành viên Ban Kiểm soát
III	Ban Tổng giám đốc	
1	Tsan Quay Liang	Tổng Giám đốc
2	Nguyễn Thị Hương Giang	Phó Tổng Giám đốc
3	Phan Thị Hồng Vân	Phó Tổng Giám đốc
4	Hồ Nguyễn Duy Khương	Phó Tổng Giám đốc
5	Nguyễn Thị Huệ Trinh	Giám đốc tài chính
IV	Kế toán trưởng	
1	Bùi Tấn Khải	Kế toán trưởng

13.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị:

a. Chủ tịch HĐQT:

Bà **Tsan Quay Liang**: Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công.

- Họ và tên : **Tsan Quay Liang**
- Giới tính : Nữ
- Ngày sinh : 15/08/1980
- Nơi sinh : Tp. Hồ Chí Minh
- Quê quán : Tp. Hồ Chí Minh
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Hoa
- Số CMND : 023690235
- Cấp ngày : 03/01/2012
- Nơi cấp : Công an TP.HCM
- Địa chỉ thường trú : 173/23/8 Khuông Việt, P.Phù Trung, Q.Tân Phú, TP.HCM



- Số ĐT liên lạc : (84.8) 3863 4999
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Thạc sĩ
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức danh, đơn vị công tác
2009 – 2011	CTCP SX TM Thành Thành Công – Trợ lý Tổng giám đốc
2012 – tháng 01/2015	CTCP Du lịch Thanh Bình – Tổng giám đốc
Tháng 01/2015 – nay	CTCP Du lịch Thanh Bình – Chủ tịch Hội đồng quản trị
T11/2014 – nay	CTCP Nước khoáng Đakai – Chủ tịch Hội đồng quản trị
T03/2015 – nay	CTCP Du lịch Bến Tre – Chủ tịch Hội đồng quản trị
T03/2015 – nay	CTCP Du lịch Thành Thành Công Lâm Đồng – Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị
T01/2016 – nay	CTCP Du lịch Núi Tà Cú – Thành viên Hội đồng quản trị
T04/2015 – nay	Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công - Chủ tịch Hội đồng quản trị

- Chức vụ hiện nay tại VNG: Chủ tịch Hội đồng quản trị.
- Chức vụ hiện nay tại tổ chức khác:
 - + Chủ tịch Hội đồng quản trị - CTCP Du lịch Thanh Bình
 - + Chủ tịch Hội đồng quản trị - CTCP Nước khoáng Đakai
 - + Chủ tịch Hội đồng quản trị - CTCP Du lịch Bến Tre
 - + Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị - CTCP Du lịch Thành Thành Công Lâm Đồng
 - + Thành viên Hội đồng quản trị - CTCP Du lịch Núi Tà Cú
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay (15/07/2016): 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ.
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay (15/07/2016) của những người có liên quan: 0 cổ phần.
- Các khoản nợ đối với Công ty : không có
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : không có
- Hành vi vi phạm pháp luật : không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : không có

b. Thành viên HĐQT:

Ông **Trần Mến**: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công.

- Họ và tên : **Trần Mến**
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 03/03/1961
- Nơi sinh : Bình Định
- Quê quán : Bình Định



- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Số CMND/Hộ chiếu : 250486362
- Cấp ngày : 12/06/2010
- Nơi cấp : Công an Lâm Đồng
- Địa chỉ thường trú : 30 Khe Sanh, phường 10, Đà Lạt, Lâm Đồng
- Số ĐT liên lạc : (84.8) 3863 4999
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Trung cấp ngoại thương
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức danh, đơn vị công tác
+ Từ 1979 đến 1983	E572 QK5: Quân Nhu E572
+ Từ 1983 đến 1992	Công ty Xuất nhập khẩu Nghĩa Bình: Cán bộ nghiệp vụ XNK
+ Từ 1992 đến 2000	Buôn bán tự do
+ Từ 2000 đến 2002	CTCP Du lịch Ngọc Lan: Ban kiểm soát
+ Từ 2003 đến 2009	CTCP Du lịch Ngọc Lan và CTCP Thành Ngọc: HĐQT
+ Từ 2009 đến 2015	CTCP Bò KoBe Việt Nam: Phó Chủ tịch HĐQT
+ Từ 2009 đến 2015	CTCP Du lịch Thắng Lợi: Chủ tịch HĐQT
+ Từ 2009 đến nay	CTCP Lâm Công Nghiệp Lâm Đồng: Chủ tịch HĐQT
+ Từ 2009 đến nay	CTCP Du lịch Thành Thành Công Lâm Đồng: Chủ tịch HĐQT
+ Từ 01/2016 đến nay	CTCP Du lịch núi Tà Cú: Phó Chủ tịch HĐQT
+ Từ 05/2016 đến nay	CTCP Du lịch Thành Thành Công: Thành viên HĐQT

- Chức vụ hiện nay tại VNG: Thành viên Hội đồng quản trị.
- Chức vụ hiện nay tại tổ chức khác:
 - + Chủ tịch HĐQT tại CTCP Lâm Công Nghiệp Lâm Đồng;
 - + Chủ tịch HĐQT tại CTCP Du lịch Thành Thành Công Lâm Đồng;
 - + Phó Chủ tịch HĐQT CTCP Du lịch núi Tà Cú.
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay (15/07/2016): 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ, trong đó:
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay (15/07/2016) của những người có liên quan: 0 cổ phần.
- Các khoản nợ đối với Công ty : không có
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : không có
- Hành vi vi phạm pháp luật : không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : không có

c. Thành viên HĐQT:



Ông Nguyễn Cường Dũng: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công.

- Họ và tên : Nguyễn Cường Dũng
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 11/07/1986
- Nơi sinh : Hà Nội
- Quê quán : Hà Nội
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Số CMND/Hộ chiếu : 250653896
- Cấp ngày : 24/04/2003
- Nơi cấp : Công an Lâm Đồng
- Địa chỉ thường trú : 202 Bùi Thị Xuân, Phường 3, Quận Tân Bình, TP. HCM
- Số ĐT liên lạc : (84.8) 3863 4999
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức danh, đơn vị công tác
2008	CTCP Viễn Thông FPT – Nhân viên kinh doanh
2009	Ngân hàng Standard Chartered Bank – Tư vấn tín dụng
2009 – 2010	CTCP Dịch vụ Bưu chính viễn thông Sài Gòn – Nhân viên kế hoạch
2010 – nay	CTCP Đầu tư Thành Thành Công – Phó chánh văn phòng
T05/2016 – nay	CTCP Du lịch Thành Thành Công – Thành viên HĐQT

- Chức vụ hiện nay tại VNG: Thành viên Hội đồng quản trị.
- Chức vụ hiện nay tại tổ chức khác: Phó chánh văn phòng tại CTCP Đầu tư Thành Thành Công.
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay (15/07/2016): 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ.
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay (15/07/2016) của những người có liên quan: 0 cổ phần.
- Các khoản nợ đối với Công ty : không có
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : không có
- Hành vi vi phạm pháp luật : không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : không có

d. Thành viên HĐQT:

Bà Nguyễn Thị Hương Giang: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Du lịch



Thành Thành Công.

- Họ và tên : Nguyễn Thị Hương Giang
- Giới tính : Nữ
- Ngày tháng năm sinh : 09/10/1978
- Nơi sinh : TP Hồ Chí Minh
- Quê quán : TP Hồ Chí Minh
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Số CMND/Hộ chiếu : 023312328
- Cấp ngày : 15/09/2010
- Nơi cấp : Công an TP.HCM
- Địa chỉ thường trú : 88B Võ Thị Sáu – P. Tân Định – Q. 1 - TPHCM
- Số ĐT liên lạc : (84.8) 3863 4999
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân chuyên ngành Kế toán – Kiểm toán
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức danh, đơn vị công tác
2002-2013	Saigontourist
2014	CTCP Đầu tư Thành Thành Công
2015 - nay	CTCP Du lịch Thăng Lợi: Chủ tịch HĐQT
2014 - nay	CTCP Du lịch Thành Thành Công: Thành viên HĐQT

- Chức vụ hiện nay tại VNG: Thành viên Hội đồng quản trị.
- Chức vụ hiện nay tại tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT tại CTCP Du lịch Thăng Lợi
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay (15/07/2016): 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ.
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay (15/07/2016) của những người có liên quan: 0 cổ phần.
- Các khoản nợ đối với Công ty : không có
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : không có
- Hành vi vi phạm pháp luật : không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : không có

e. Thành viên HĐQT:

Bà **Phan Thị Hồng Vân**: Thành viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công.

- Họ và tên : Phan Thị Hồng Vân
- Giới tính : Nữ



- Ngày tháng năm sinh : 12/05/1978
- Nơi sinh : Hà Nội
- Quê quán : Hà Nội
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- CMND : 225100530
- Ngày cấp : 12/06/2012
- Nơi cấp : Công an tỉnh Khánh Hòa
- Địa chỉ thường trú : 11 Pasteur, Xương Huân, Nha Trang, Khánh Hòa
- Điện thoại : (84.8) 3863 4999
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kế toán
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức danh, đơn vị công tác
2000 – 2002	Kế toán Tổng hợp Nhà máy Rapexco.
2002 – 2004	Kế toán Tổng hợp Tập đoàn Galant Ocean.
2004 – 2007	Kế toán Trưởng Công ty TNHH Đại Thành.
2007 – 2010	Kế toán Trưởng Công ty Cổ phần Văn hóa Phương Nam – Chi nhánh Khánh Hòa.
01/2011 – 12/2013	Giám đốc Tài chính Công ty TNHH Hoàn Cầu Khánh Hòa.
05/2014 – 07/2014	Chuyên viên Kiểm soát Nội bộ - Chuyên viên Kế hoạch Công ty Cổ phần Du lịch Thắng Lợi.
07/2014 – 11/2014	Trưởng Phòng Tài chính – Chuyên viên Kiểm soát Nội bộ Công ty Cổ phần Du lịch Thắng Lợi.
11/2014 – 07/2015	Giám đốc Tài chính Công ty Cổ phần Du lịch Thắng Lợi
08/2015 – 01/2016	Quyền Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Du lịch Thắng Lợi.
02/2016 – 21/04/2016	Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Du lịch Thắng Lợi.
22/04/2016 – nay	Quyền Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Du lịch Thắng Lợi
5/2016 – nay	Thành viên Hội đồng quản trị CTCP Du lịch Thành Thành Công

- Chức vụ hiện nay tại VNG: Thành viên Hội đồng quản trị.
- Chức vụ hiện nay tại tổ chức khác: Quyền Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Du lịch Thắng Lợi
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay (15/07/2016): 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ.
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay (15/07/2016) của những người có liên quan: 0 cổ phần.
- Các khoản nợ đối với Công ty : không có
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : không có



- Hành vi vi phạm pháp luật : không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : không có

13.2. Danh sách thành viên Ban kiểm soát:

a. Trưởng Ban kiểm soát:

Ông **Hoàng Mạnh Tiến**: Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công.

- Họ và tên : Hoàng Mạnh Tiến
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 20/11/1962
- Nơi sinh : Thành phố Hồ Chí Minh
- Quê quán : Thành phố Hồ Chí Minh
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Số CMND/Hộ chiếu : 020295400
- Cấp ngày : 10/10/2008
- Nơi cấp : Công an TP.HCM
- Địa chỉ thường trú : 159 Thích Quảng Đức, P.4, Q. Phú Nhuận, Tp.HCM
- Số ĐT liên lạc : (84.8) 3863 4999
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân luật
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức danh, đơn vị công tác
1996 – 2011	Trưởng phòng Kiểm toán nội bộ Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín
2011 – 2013	Phó Tổng giám đốc CTCP Chứng khoán Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín
8/2013 – 5/2014	Trưởng phòng Kiểm toán nội bộ Ngân hàng TMCP Nam Việt
5/2014 – 09/2014	Trợ lý Chủ tịch HĐQT CTCP Mía đường Thành Thành Công Tây Ninh
9/2014 – nay	Chuyên viên CTCP Đầu tư Thành Thành Công
05/2016 – nay	Trưởng BKS CTCP Du lịch Thắng Lợi
01/2016 – nay	Trưởng BKS CTCP Du lịch núi Tà Cú
05/2016 – nay	Trưởng BKS CTCP Du lịch Thanh Bình
05/2016 – nay	Trưởng BKS CTCP Du lịch Thành Thành Công

- Chức vụ hiện nay tại VNG: Trưởng Ban kiểm soát.
- Chức vụ hiện nay tại tổ chức khác:
 - + Chuyên viên CTCP Đầu tư Thành Thành Công;



- + Trưởng BKS Công ty Cổ phần Du lịch Thăng Lợi;
- + Trưởng BKS Công ty Cổ phần Du lịch Núi Tà Cú;
- + Trưởng BKS Công ty Cổ phần Du lịch Thanh Bình.
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay (15/07/2016): 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ.
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay (15/07/2016) của những người có liên quan: 0 cổ phần.
- Các khoản nợ đối với Công ty : không có
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : không có
- Hành vi vi phạm pháp luật : không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : không có

b. Thành viên Ban kiểm soát:

Bà Phạm Ngọc Thanh Mai: Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công.

- Họ và tên : Phạm Ngọc Thanh Mai
- Giới tính : Nữ
- Ngày tháng năm sinh : 12/11/1982
- Nơi sinh : Đồng Nai
- Quê quán : Đồng Nai
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Số CMND/Hộ chiếu : 271451426
- Cấp ngày : 21/04/2012
- Nơi cấp : Công an Đồng Nai
- Địa chỉ thường trú : 31 Ấp Tân Phát, Xã Đồi 61, Huyện Trảng Bom, Tỉnh Đồng Nai
- Số ĐT liên lạc : (84.8) 3863 4999
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kinh tế, CC hành nghề thuế, CC Kiểm toán viên (CPA)
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức danh, đơn vị công tác
3/2008 đến 8/2008	Ngân hàng ACB
9/2008 đến 5/2011	Công ty TNHH Mazars Việt Nam
5/2011 đến nay	Phó phòng KSNB CTCP Đầu tư Thành Thành Công
3/2015 – nay	Trưởng BKS Công ty CP Du lịch Thành Thành Công Lâm Đồng.
6/2015 – nay	Thành viên BKS Công ty CP Du lịch Thăng Lợi



Thời gian	Chức danh, đơn vị công tác
2014– nay	Thành viên BKS CTCP Thương mại Thành Thành Công
4/2014– nay	Thành viên BKS CTCP Du lịch Thành Thành Công

- Chức vụ hiện nay tại VNG: Thành viên Ban kiểm soát.
- Chức vụ hiện nay tại tổ chức khác:
 - + Phó phòng KSNB tại CTCP Đầu Tư Thành Thành Công;
 - + Trường BKS CTCP Du lịch Thành Thành Công Lâm Đồng;
 - + Thành viên BKS CTCP Du lịch Thăng Lợi;
 - + Thành viên BKS CTCP Thương mại Thành Thành Công.
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay (15/07/2016): 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ.
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay (15/07/2016) của những người có liên quan: 0 cổ phần.
- Các khoản nợ đối với Công ty : không có
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : không có
- Hành vi vi phạm pháp luật : không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : không có

c. Thành viên Ban kiểm soát:

Ông Nguyễn Công Khanh: Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công.

- Họ và tên : Nguyễn Công Khanh
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 20/05/1983
- Nơi sinh : Cà Mau
- Quê quán : Cà Mau
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Số CMND/Hộ chiếu : 385063929
- Cấp ngày : 06/07/2004
- Nơi cấp : Công an Bạc Liêu
- Địa chỉ thường trú : 1.01 Lô D, KN Quân Đội, Phan Văn Trị, P.7, Q. Gò Vấp, Tp.HCM
- Số ĐT liên lạc : (84.8) 3863 4999
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:



Thời gian	Chức danh, đơn vị công tác
3/2012 – 3/2014	Trưởng BKS CTCP Kho vận Thiên Sơn; Trưởng BKS CTCP KCN Thành Thành Công - An Hòa Trưởng BKS CTCP KCN Đặng Huỳnh Kiểm soát viên CTCP XNK Bến Tre, Toàn Thịnh Phát
4/2014 – 11/2015	Trợ lý TGD, kiểm kê toán trưởng CTCP Đầu tư Tín Việt
12/2015 – nay	Chuyên viên kiểm soát nội bộ CTCP Đầu tư Thành Thành Công
01/2016 – nay	Thành viên Hội Đồng kiểm soát TTC Group
01/2016 – nay	Kiểm soát viên CTCP Du lịch Núi Tà Cú
04/2016 – nay	Trưởng BKS CTCP Du lịch Bến Tre
05/2016 – nay	Thành viên BKS CTCP Du lịch Thành Thành Công

- Chức vụ hiện nay tại VNG: Thành viên Ban kiểm soát.
- Chức vụ hiện nay tại tổ chức khác:
 - + Chuyên viên KSNB tại CTCP Đầu Tư Thành Thành Công ;
 - + Thành viên Hội Đồng kiểm soát TTC Group;
 - + Kiểm soát viên CTCP Du lịch Núi Tà Cú ;
 - + Trưởng BKS CTCP Du lịch Bến Tre.
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay (15/07/2016): 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ.
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay (15/07/2016) của những người có liên quan: 0 cổ phần.
- Các khoản nợ đối với Công ty : không có
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : không có
- Hành vi vi phạm pháp luật : không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : không có

d. Thành viên Ban kiểm soát:

Bà **Nguyễn Trần Hằng Phương**: Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công.

- Họ và tên : Nguyễn Trần Hằng Phương
- Giới tính : Nữ
- Ngày tháng năm sinh : 15/04/1986
- Nơi sinh : Hà Nội
- Quê quán : Hà Nội
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Số CMND/Hộ chiếu : 362136680



- Cấp ngày : 30/03/2015
- Nơi cấp : Công an Tp.Cần Thơ
- Địa chỉ thường trú : 13 B6 Khu Dân Cư 91B, P An Khánh, Q. Ninh Kiều, Tp.Cần Thơ
- Số ĐT liên lạc : (84.8) 3863 4999
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức danh, đơn vị công tác
8/2009 – 5/2015	Kiểm toán viên tại CN CT TNHH Kiểm toán và tư vấn A&C
5/2015 – 12/2015	Chuyên KSNB CTCP Du lịch Thành Thành Công
1/2016 – nay	Chuyên viên KSNB CTCP Đầu tư Thành Thành Công
01/2016 – nay	Thành viên BKS CTCP Du lịch Núi Tà Cú
5/2016 – nay	Thành viên BKS CTCP Du lịch Thành Thành Công

- Chức vụ hiện nay tại VNG: Thành viên Ban kiểm soát.
- Chức vụ hiện nay tại tổ chức khác:
 - + Thành viên BKS CTCP Du lịch Núi Tà Cú;
 - + Chuyên viên KSNB CTCP Đầu tư Thành Thành Công.
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay (15/07/2016): 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ.
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay (15/07/2016) của những người có liên quan: 0 cổ phần.
- Các khoản nợ đối với Công ty : không có
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : không có
- Hành vi vi phạm pháp luật : không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : không có

13.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc:

a. Tổng Giám đốc

Bà **Tsan Quay Liang**: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công.

Thông tin chi tiết vui lòng xem tại mục 13.1.a – Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công.

b. Phó Tổng Giám đốc

Bà **Nguyễn Thị Hương Giang**: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công.

Thông tin chi tiết vui lòng xem tại mục 13.1.d – Thành viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ



phần Du lịch Thành Thành Công.

c. Phó Tổng Giám đốc

Bà **Phan Thị Hồng Vân**: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công.

Thông tin chi tiết vui lòng xem tại mục 13.1.e – Thành viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công.

d. Phó Tổng Giám đốc

Bà **Hồ Nguyễn Duy Khương**: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công.

- Họ và tên : Hồ Nguyễn Duy Khương
- Giới tính : Nữ
- Ngày tháng năm sinh : 01/12/1984
- Nơi sinh : Quảng Nam
- Quê quán : Quảng Nam
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Số CMND/Hộ chiếu : 205084811
- Cấp ngày : 30/01/2012
- Nơi cấp : CA Quảng Nam
- Địa chỉ thường trú : Khu phố 4, phường An Sơn, thành phố Tam Kỳ, tỉnh Quảng Nam
- Số ĐT liên lạc : (84.8) 3863 4999
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Kỹ sư công nghệ
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức danh, đơn vị công tác
03/2007 – 09/2009	Cán bộ nghiên cứu Phòng thí nghiệm trọng điểm quốc gia vật liệu polymer & composite – Đại học Quốc gia TpHCM
13/09/2010 – 30/06/2011	Chuyên viên Phòng đầu tư Công ty CP SX-TM Thành Thành Công.
01/07/2011 – 04/09/2012	Chánh văn phòng Hội đồng quản trị Công ty CP Thành Ngọc; thành viên HĐQT Công ty CP Lâm công nghiệp Lâm Đồng; thành viên Ban kiểm soát Công ty CP Nước khoáng Khánh Hòa
05/09/2012 – 30/06/2014	Chánh văn phòng Công ty Công ty CP Đường Biên Hòa
01/03/2014 – 31/12/2014	Chánh văn phòng HĐQT kiêm Chánh văn phòng TGD Công ty CP MĐ Thành Thành Công Tây Ninh
01/12/2014 – 15/07/2015	Giám đốc khối kiểm Chánh văn phòng Công ty CP Đường Biên Hòa



Thời gian	Chức danh, đơn vị công tác
15/07/2015 – 30/6/2016	Phó Tổng giám đốc Công ty CP MDThành Thành Công Tây Ninh
01/07/2016 – nay	Quyền Tổng giám đốc Công ty CP Du lịch Thành Thành Công Lâm Đồng
04/07/2016 – nay	Phó Tổng giám đốc Công ty CP Du lịch Thành Thành Công

- Chức vụ hiện nay tại VNG: Phó Tổng giám đốc.
- Chức vụ hiện nay tại tổ chức khác: Quyền Tổng giám đốc Công ty CP Du lịch Thành Thành Công Lâm Đồng
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay (15/07/2016): 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ.
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay (15/07/2016) của những người có liên quan: 0 cổ phần.
- Các khoản nợ đối với Công ty : không có
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : không có
- Hành vi vi phạm pháp luật : không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : không có

e. Giám đốc tài chính:

Bà **Nguyễn Thị Huệ Trinh**: Giám đốc tài chính Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công.

- Họ và tên : Nguyễn Thị Huệ Trinh
- Giới tính : Nữ
- Ngày tháng năm sinh : 15/02/1977
- Nơi sinh : Quảng Ngãi
- Quê quán : Quảng Ngãi
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Số CMND/Hộ chiếu : 024797137
- Cấp ngày : 24/07/2007
- Nơi cấp : Công an Tp.HCM
- Địa chỉ thường trú : 177 Lê Đình Thám, Phường Tân Quý, Quận Tân Phú, Tp.HCM
- Số ĐT liên lạc : (84.8) 3863 4999
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:



Thời gian	Chức danh, đơn vị công tác
1999 – 2011	Kế toán tổng hợp Công ty LD Bò Sữa Đồng Nai TNHH
2012 – nay	Chuyên viên CTCP Đầu tư Thành Thành Công
27/06/2016 – nay	Giám đốc Tài chính CTCP Du lịch Thành Thành Công

- Chức vụ hiện nay tại VNG: Giám đốc tài chính
- Chức vụ hiện nay tại tổ chức khác: Chuyên viên CTCP Đầu tư Thành Thành Công
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay (15/07/2016): 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ.
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay (15/07/2016) của những người có liên quan: 0 cổ phần.
- Các khoản nợ đối với Công ty : không có
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : không có
- Hành vi vi phạm pháp luật : không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : không có

13.4. Kế toán trưởng:

Ông **Bùi Tấn Khải**: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công.

- Họ và tên : Bùi Tấn Khải
- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 03/02/1982
- Nơi sinh : Phú Yên
- Quê quán : Phú Yên
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Số CMND/Hộ chiếu : 221112727
- Cấp ngày : 17/08/2003
- Nơi cấp : Công an Phú Yên
- Địa chỉ thường trú : Chung cư Ehom4, Quốc lộ 13, P. Vĩnh Phúc
- Số ĐT liên lạc : (84.8) 3863 4999
- Trình độ văn hóa : Đại học
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân Tài chính – Kế toán
- Quá trình công tác:

Thời gian	Chức danh, đơn vị công tác
04/2005 – 03/2010	Trưởng nhóm kiểm toán Công ty TNHH Kiểm toán & Tin học Sài Gòn
04/2010 – 07/2012	Trưởng Bộ phận kiểm soát nội bộ tại CTCP Giao dịch Hàng hóa Sài Gòn Thương tín
08/2012 – 11/2015	Chuyên viên kiểm soát nội bộ tại CTCP Đầu tư Thành Thành Công



Thời gian	Chức danh, đơn vị công tác
11/2015 – 05/2015	Kế toán trưởng CTCP Du Lịch Thanh Bình
11/2015 – nay	Kế toán trưởng CTCP Nước khoáng Đakai
04/2016 – nay	Kế toán trưởng CTCP Du Lịch Thành Thành Công

- Chức vụ hiện nay tại VNG: Kế toán trưởng.
- Chức vụ hiện nay tại tổ chức khác: Kế toán trưởng CTCP Du Lịch Thanh Bình; Kế toán trưởng CTCP Nước khoáng Đakai.
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay (15/07/2016): 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ.
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay (15/07/2016) của những người có liên quan: 0 cổ phần.
- Các khoản nợ đối với Công ty : không có
- Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : không có
- Hành vi vi phạm pháp luật : không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : không có

14. Tài sản:

Giá trị tài sản cố định theo báo cáo tài chính tại thời điểm 30/09/2016 :

Khoản mục	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Đơn vị tính: đồng	
			Giá trị còn lại	% còn lại
Tài sản vô hình	67.351.198.808	10.692.135.855	56.659.062.953	84,12%
Phần mềm vi tính	65.000.000	10.833.335	54.166.665	83,33%
Trang web	30.909.091	12.363.647	18.545.444	60,00%
Quyền sử dụng đất	67.255.289.717	10.668.938.873	56.586.350.844	84,14%
Tài sản hữu hình	182.673.470.911	62.582.338.819	120.091.132.092	65,74%
Nhà cửa, vật kiến trúc	167.288.350.949	54.830.058.452	112.458.292.497	67,22%
Máy móc và thiết bị	6.134.325.989	3.247.939.830	2.886.386.159	47,05%
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	5.077.739.764	2.758.432.043	2.319.307.721	45,68%
TSCĐ dùng quản lý	3.885.099.663	1.697.532.856	2.187.566.807	56,31%
TSCĐ hữu hình khác	287.954.546	48.375.638	239.578.908	83,20%
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang			70.478.097.333	
Phần mềm Gihotech			186.000.000	
Đầu tư Khách sạn Golf 1 Đà Lạt			25.534.093.368	
Sửa chữa Ks Golf 3 Đà Lạt			2.280.009.091	
Cài tạo khách sạn Golf Cần Thơ			38.942.998.037	
Trung tâm tiệc cưới Đồng Khởi			2.481.818.182	
Khác			1.053.178.655	



TỔNG CỘNG

250.024.669.719 129.933.537.627 257.920.428.233

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất 9 tháng năm 2016

15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2016:

15.1. Các chỉ tiêu kế hoạch thực hiện:

Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 tổ chức ngày 30/05/2016 đã nhất trí thông qua kế hoạch kinh doanh của Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2016	Thực hiện năm 2015	% tăng/giảm so với năm 2015
Vốn điều lệ	752.050	130.000	478,50%
Doanh thu thuần	122.024	87.959	38,73%
Lợi nhuận sau thuế (LNST)	849	2.201	61,44%
Tỷ lệ LNST/Vốn điều lệ	0,11%	1,69%	
Tỷ lệ LNST/Doanh thu	0,70%	2,50%	
Tỷ lệ cổ tức	0%	0%	

Nguồn: VNG

15.2. Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức:

Năm 2016 được đánh giá là một năm nền kinh tế thế giới sẽ có sự phục hồi mạnh mẽ hơn. Như vậy, Công ty có cơ sở để lạc quan về tình hình phát triển ngành Du lịch Khách sạn trong năm 2016. Hội đồng Quản trị đề ra kế hoạch cho từng Đơn vị Chi nhánh/ Công ty thành viên như sau:

Triển khai bám sát và hoàn thành các mục tiêu, kế hoạch đã được phê duyệt bao gồm:

a. Tăng cường phát huy hiệu quả công tác kinh doanh tiếp thị

- o Nguồn khách
 - Tập trung chào bán các công ty du lịch trong dịp hè, đẩy mạnh quan hệ với các công ty du lịch nội địa và nước ngoài.
 - Tập trung vào phân khúc khách thương nhân trung bình, trung bình khá, khách M.I.C.E tiệc, hội nghị, tiệc outside, tiếp tục đào tạo nâng cao chất lượng phục vụ, củng cố lại thực đơn và chất lượng món ăn, nâng cao công tác chăm sóc khách hàng, hậu mãi.
 - Duy trì quan hệ mật thiết với các Đại lý đặt phòng qua các chương trình chăm sóc khách hàng như: thăm hỏi thường xuyên; tặng hoa, quà nhân ngày sinh nhật; tặng hoa nhân ngày thành lập công ty, ngày quốc khánh một số nước như Trung quốc, Singapore, Nhật, Hàn quốc, Mỹ, Pháp, Đức...
 - Đẩy mạnh tìm kiếm nguồn khách của Trung tâm lữ hành.



- Liên hệ với các Bộ, Ban, Ngành, Công ty có tổ chức các hội nghị, hội thảo, khóa đào tạo... (các công ty được phẩm, bảo hiểm, thực phẩm, hóa chất...), đẩy mạnh doanh thu phòng và nhà hàng.
- Tiếp tục sales trip nhằm thắt chặt mối quan hệ với các cơ quan Ban ngành để đón nguồn khách tại các địa phương.
 - o Tăng cường các chính sách bán hàng và truyền thông
- Xây dựng chương trình khuyến mãi tiệc cưới để đẩy mạnh doanh thu tiệc cưới, thực hiện các chương trình khuyến mãi mùa thấp điểm, tiệc giáng sinh và tiệc tất niên/tổng kết...; xây dựng nhiều chương trình tour mới lạ, hấp dẫn mang màu sắc riêng của DL TTC.
- Xây dựng các chương trình bán chéo sản phẩm.
- Tiếp tục thực hiện các chính sách bán phòng linh động, khuyến mãi giá tour.....
- Thực hiện các chương trình chăm sóc khách hàng tại chỗ (đón khách cũ, sinh nhật khách, miễn phí đưa khách ra sân bay...).
- Quảng cáo hình ảnh các khách sạn và trung tâm lữ hành của Công ty qua các kênh truyền thông về Du Lịch và Giải Trí.
- Cài đặt màn hình LCD tại các thang máy khách sạn để quảng cáo chéo sản phẩm nhà hàng khách sạn, lữ hành thuộc hệ thống của Công ty
 - o Nguồn nhân lực cho công tác bán hàng
- Tuyển dụng nhân sự có kinh nghiệm.
- Đào tạo nhân sự bán hàng tại các khách sạn để đẩy mạnh công tác bán hàng tại chỗ (Lễ tân, Sales).

b. Tập trung công tác nâng cao chất lượng dịch vụ

- Tăng cường công tác kiểm tra và giám sát chất lượng hàng ngày.
- Khen thưởng CBNV có thành tích tốt trong công tác phục vụ khách hàng.
- Tổ chức các khóa huấn luyện đào tạo nội bộ và đào tạo bên ngoài để nâng cao trình độ nghiệp vụ chuyên môn cho CBNV.

c. Hoạt động đầu tư tài chính

- Mở rộng đầu tư vào các công ty hoạt động trong ngành du lịch sở hữu các khách sạn, nhà hàng, khu vui chơi nhằm gia tăng quy mô và thương hiệu của du lịch TTC.
- Tăng cường công tác kiểm soát tốt chi phí để tăng hiệu quả trong hoạt động kinh doanh.
- Quản lý dòng tiền một cách linh hoạt để giảm chi phí sử dụng vốn.

16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức:



Với tư cách là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích và đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công.

Nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đưa ra là có tính khả thi.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

17. Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức

Trong vòng 30 ngày sau khi hoàn thành đợt chào bán, VNG sẽ hoàn tất các thủ tục để thực hiện đăng ký lưu ký và niêm yết bổ sung số cổ phiếu phát hành thêm theo đúng quy định của pháp luật.

18. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty:

Không có.

19. Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu:

Không có



V. CỔ PHIẾU PHÁT HÀNH

1. **Tên cổ phiếu phát hành:** Cổ phiếu Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công.
2. **Loại cổ phiếu:** Cổ phiếu phổ thông.
3. **Mệnh giá:** 10.000 đồng/cổ phiếu.
4. **Đối tượng phát hành:** Cổ đông hiện hữu.
5. **Tổng số cổ phiếu phát hành:** 62.205.000 cổ phần (tương đương tổng giá trị tính theo mệnh giá là 622.050.000.000 đồng).
6. **Giá chào bán dự kiến:** 10.000 đồng/cổ phiếu
7. **Phương pháp tính giá:**

Giá chào bán cổ phiếu được xác định bằng với mệnh giá cổ phiếu.

8. Phương thức phân phối:

Phát hành 62.205.000 cổ phần (tương đương tổng giá trị tính theo mệnh giá là 622.050.000.000 đồng) cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 1 : 4,785. Tại thời điểm chốt danh sách cổ đông phục vụ cho đợt phát hành này, mỗi cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu sẽ được 01 quyền mua và cứ 01 quyền mua sẽ được mua 4,785 cổ phiếu mới phát hành thêm của đợt chào bán.

8.1. Phương thức làm tròn cổ phiếu khi thực hiện quyền mua:

Số cổ phiếu cổ đông được quyền mua sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị. Ví dụ: Cổ đông sở hữu 165 cổ phiếu sẽ được mua 789 cổ phiếu ($165 \times 4,785/1 = 789,525$. Làm tròn xuống thành 789 cổ phiếu).

8.2. Phương thức xử lý số cổ phiếu lẻ và cổ phiếu chào bán không hết:

Các cổ phiếu lẻ phát sinh do việc làm tròn khi thực hiện quyền mua và các cổ phiếu cổ đông hiện hữu từ chối mua hoặc mua không hết được Đại hội cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị Công ty nghiên cứu, đàm phán và quyết định chào bán cho các đối tượng khác tại thời điểm phù hợp với tình hình thực tế, đảm bảo tuân thủ đúng và đầy đủ các quy định của pháp luật. Giá chào bán không thấp hơn mức giá chào bán cho cổ đông hiện hữu.

Căn cứ theo Mục 7 Nghị Định 60/2015/NĐ-CP ban hành ngày 26/06/2015 của Thủ tướng Chính Phủ, số cổ phiếu chào bán cho các đối tượng khác theo quyết định trên của Hội đồng quản trị sẽ bị hạn chế chuyển nhượng 01 năm kể từ ngày hoàn thành đợt chào bán.

Ngoài ra, căn cứ theo quy định tại khoản 4 Điều 11 Thông tư 123/2015/TT-BTC ngày 18/08/2015 hướng dẫn hoạt động đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam, Công ty phải đảm bảo việc phát hành không làm tăng tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại Công ty. Do đó số cổ phiếu chào bán cho các đối tượng khác theo quyết định trên của Hội đồng quản trị sẽ chỉ được chào bán cho các nhà đầu tư trong nước.



9. Thời gian phân phối cổ phiếu:

Thời gian phân phối cổ phiếu dự kiến trong quý 3 và quý 4 năm 2016 và trong vòng 90 ngày kể từ ngày nhận Giấy chứng nhận đăng ký chào bán do UBCKNN cấp.

10. Đăng ký mua cổ phiếu:

10.1. Thời hạn đăng ký mua

Thời hạn cho cổ đông đăng ký và thực hiện quyền mua tối thiểu là 20 ngày. Công ty sẽ công bố chính thức thời hạn đăng ký mua khi Công ty được UBCKNN cấp Giấy chứng nhận chào bán chứng khoán ra công chúng.

10.2. Đăng ký mua cổ phiếu và chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu

Cổ đông đăng ký mua cổ phiếu và chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu tại công ty chứng khoán nơi cổ đông mở tài khoản (đối với cổ đông đã lưu ký) hoặc tại Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công – Số 62, Trần Huy Liệu, phường 12, quận Phú Nhuận, Tp. Hồ Chí Minh (đối với cổ đông chưa lưu ký).

Người sở hữu quyền mua có thể chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu của mình cho người khác và chỉ được chuyển nhượng 01 lần (người nhận chuyển nhượng không được chuyển nhượng quyền mua cho người khác).

10.3. Phương thức thanh toán:

Tiền mua cổ phần sẽ được thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản theo hướng dẫn tại nơi đăng ký mua cổ phiếu. Toàn bộ số tiền thu được từ đợt chào bán phải được chuyển vào tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu.

10.4. Chuyển giao cổ phiếu

Toàn bộ số lượng cổ phần chào bán cho cổ đông hiện hữu sau khi thực hiện báo cáo kết quả chào bán cho Ủy ban Chứng khoán Nhà nước sẽ được đăng ký lưu ký bổ sung tại Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam và đăng ký niêm yết bổ sung tại Sở giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh.

Cổ đông nhận cổ phiếu đã mua thông qua công ty chứng khoán nơi cổ đông mở tài khoản (đối với cổ đông đã lưu ký) hoặc tại Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công – Số 62, Trần Huy Liệu, phường 12, quận Phú Nhuận, Tp. Hồ Chí Minh (đối với cổ đông chưa lưu ký).

Thời gian nhận chuyển giao cổ phiếu sẽ được Công ty thông báo đến các cổ đông sau khi hoàn tất đợt chào bán.

10.5. Quyền lợi người mua cổ phiếu:

Người mua cổ phiếu sẽ được hưởng các quyền lợi như các cổ đông phổ thông khác của VNG kể từ ngày được ghi nhận trong sổ đăng ký cổ đông.

Cổ phiếu phát hành trong đợt phát hành thêm là cổ phiếu phổ thông và không bị hạn chế chuyển nhượng (trừ các cổ phiếu lẻ phát sinh do việc làm tròn khi thực hiện quyền mua



và các cổ phiếu cổ đông hiện hữu từ chối mua được chào bán cho các đối tượng khác theo như quy định thể hiện tại Mục 8.2 Phần V của Bản cáo bạch này)

10.6. Số lượng cổ phiếu đặt mua tối thiểu

Không hạn chế số lượng mua tối thiểu. Cổ đông hoặc người nhận chuyển nhượng quyền mua được quyền đặt mua từ 01 cổ phiếu đến số lượng cổ phiếu tối đa được quyền mua.

11. Phương thức thực hiện quyền

Công ty thực hiện phát hành thêm cổ phần phổ thông và chào bán số cổ phần đó cho tất cả cổ đông phổ thông theo tỷ lệ cổ phần hiện có tại thời điểm chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền mua cổ phần. Cổ đông sau khi nhận được thông báo về việc sở hữu quyền mua cổ phiếu sẽ thực hiện quyền mua hoặc chuyển nhượng quyền mua và đăng ký mua cổ phiếu theo hướng dẫn tại mục V.8, V.9 và V.10 của Bản cáo bạch này.

12. Giới hạn tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài:

Hiện tại, lĩnh vực hoạt động chính của Công ty là kinh doanh dịch vụ lưu trú. Bên cạnh lĩnh vực chính này, Công ty cũng đang hoạt động trong một số ngành nghề khác. Căn cứ theo các quy định của pháp luật và điều ước quốc tế có liên quan đến các ngành nghề mà Công ty đã đăng ký và căn cứ theo quy định tại Nghị định 60/2015/NĐ-CP, giới hạn tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài tại Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công tối đa là 0%.

Căn cứ theo quy định tại khoản 4 Điều 11 Thông tư 123/2015/TT-BTC ngày 18/08/2015 hướng dẫn hoạt động đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam, do việc thay đổi quy định pháp luật đã dẫn tới Công ty có tỷ lệ sở hữu nước ngoài thực tế vượt mức tối đa theo quy định, trong đợt chào bán cho cổ đông hiện hữu sắp tới, Công ty cam kết sẽ thực hiện một số giải pháp để bảo đảm đợt chào bán không làm tăng tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại Công ty. Cụ thể Hội đồng quản trị của VNG sẽ thực hiện lần lượt 2 Phương án xử lý sau:

- Trong trường hợp một số cổ đông hiện hữu không thực hiện quyền mua cổ phiếu, việc tiếp tục chào bán phần cổ phiếu này được Hội đồng quản trị cam kết chỉ chào bán cho nhà đầu tư trong nước để đảm bảo tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài sau phát hành không vượt quá tỷ lệ sở hữu tại ngày chốt danh sách cổ đông thực hiện quyền mua cổ phiếu.
- Nếu sau khi kết thúc đợt phát hành vẫn phát sinh tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài tại VNG vượt tỷ lệ sở hữu tại ngày chốt danh sách cổ đông thực hiện quyền mua cổ phiếu thì Hội đồng quản trị sẽ điều chỉnh giảm số lượng cổ phiếu mà các Cổ đông nước ngoài đã thực hiện quyền mua tương ứng theo tỷ lệ sở hữu của từng Cổ đông nước ngoài đã thực hiện quyền mua để đảm bảo tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài tại VNG không vượt tỷ lệ ban đầu theo quy định (giảm số lượng cổ phiếu VNG thực tế phát hành và hoàn trả lại một phần tiền đã thực hiện quyền mua cổ phiếu cho Cổ đông nước ngoài).



Công ty cam kết chịu hoàn toàn trách nhiệm về việc đảm bảo tỷ lệ sở hữu nhà đầu tư nước ngoài theo quy định, đồng thời đảm bảo đầy đủ quyền lợi của cổ đông khi thực hiện phát hành cổ phiếu.

Tỷ lệ nắm giữ cổ phần của cổ đông nước ngoài tại VNG ngày 15/07/2016 là 0,79% vốn điều lệ (tương đương 102.200 cổ phần).

13. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng:

Cổ phần phát hành cho cổ đông hiện hữu là cổ phiếu phổ thông và được tự do chuyển nhượng.

14. Các loại thuế có liên quan đến cổ phiếu chào bán

Thuế thu nhập doanh nghiệp: Hiện nay, Công ty đang áp dụng mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 20%.

Thuế GTGT: Công ty đang áp dụng mức thuế suất GTGT chung cho các mặt hàng sản xuất là 10%.

Các loại thuế khác: Công ty tuân thủ theo Luật thuế hiện hành của nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam.

15. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu:

Tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu của cổ đông hiện hữu:

- Ngân hàng : Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Phú Thọ
- Số tài khoản : 042 1000 483 366
- Tên tài khoản : Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công



VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

1. Mục đích chào bán:

Bổ sung nguồn vốn để Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công đầu tư vào các Công ty có tiềm năng phát triển cùng ngành Du lịch để nâng cao năng lực cạnh tranh, gia tăng quy mô và khẳng định thương hiệu của TTC Tourist trên thị trường du lịch.

2. Thông tin về các công ty mục tiêu:

Nguồn vốn thu được từ kế hoạch chào bán cổ phiếu trong năm 2016 sẽ được dùng để đầu tư vào các công ty mục tiêu sau:

a. Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công Lâm Đồng

- Tổng quan:
 - Tên công ty: Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công Lâm Đồng
 - Trụ sở chính: Số 42 Nguyễn Chí Thanh, P1, Tp. Đà Lạt, tỉnh Lâm Đồng.
 - Vốn điều lệ: 241.709.220.000 đồng.
 - Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 5800396328 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Lâm Đồng cấp lần đầu ngày 25/07/2003, đăng ký thay đổi lần thứ 20 ngày 14/07/2015.
 - Lĩnh vực kinh doanh chính: Dịch vụ lưu trú ngắn ngày.
- Kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính:

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	2014	2015
Doanh thu thuần	91.131.000.047	119.591.802.791
Lợi nhuận trước thuế	2.197.240.852	8.241.470.246
Lợi nhuận sau thuế	2.178.764.812	8.237.560.386
Tổng tài sản	349.957.908.500	399.048.372.657
Vốn chủ sở hữu	256.883.197.841	264.297.002.189

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2015 của Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công Lâm Đồng

- Các chi nhánh, địa điểm kinh doanh:

Tên	Địa điểm	Diện tích (m ²)	Tiêu chuẩn	Quy mô (số phòng)	Lượt khách 2015	CSP 2015 (%)
Khách sạn Ngọc Lan	42 Nguyễn Chí Thanh, P1, Đà	2.292 m ²	4 sao	91 phòng	51.641	76,61



Tên	Địa điểm	Diện tích (m ²)	Tiêu chuẩn	Quy mô (số phòng)	Lượt khách 2015	CSP 2015 (%)
	Lạt, Lâm Đồng					
Khu du lịch Tinh Yêu_ Mộng Mơ	Số 7 Mai Anh Đào, P8, Đà Lạt, Lâm Đồng	25.711 m ²		15 phòng	967.125	
Chè Ngọc Bảo (Góp vốn qua Công ty TNHH MTV Chè Ngọc Bảo)	KP 3A, P Lộc Sơn, Bảo Lộc, Lâm Đồng					

b. Công ty Cổ phần Du Lịch Thăng Lợi

- Tổng quan:
 - Tên công ty: Công ty Cổ phần Du Lịch Thăng Lợi
 - Trụ sở chính: Số 04 Pasteur, phường Xương Huân, Tp, Nha Trang, tỉnh Khánh Hòa.
 - Vốn điều lệ: 283.689.770.000 đồng (Sau thời điểm 31/12/2015, CTCP Du lịch Thăng Lợi đã hoàn tất sáp nhập CTCP Du lịch Bình Thuận vào và ghi nhận việc tăng vốn điều lệ từ 112.578.950.000 đồng lên 283.689.770.000 đồng)
 - Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 4200351556 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Khánh Hòa cấp lần đầu ngày 02/03/1999, đăng ký thay đổi lần thứ 19 ngày 30/12/2015.
 - Lĩnh vực kinh doanh chính: Dịch vụ du lịch – nhà hàng – khách sạn.
- Kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính:

Đơn vị tính: Đồng

Chi tiêu	2014	2015
Doanh thu thuần	111.925.639.927	100.900.540.970
Lợi nhuận trước thuế	21.470.618.569	773.693.097
Lợi nhuận sau thuế	15.926.471.491	434.345.428
Tổng tài sản	301.667.409.669	303.659.338.124
Vốn chủ sở hữu	96.809.356.453	131.132.394.623

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2015 của Công ty Cổ phần Du Lịch Thăng Lợi



- Các chi nhánh, địa điểm kinh doanh:

Tên	Địa điểm	Diện tích (m ²)	Tiêu chuẩn	Quy mô (số phòng)	Lượt khách 2015	CSP 2015 (%)
Khách sạn Michelia	Số 04 Pasteur, phường Xương Huân, Tp Nha Trang, tỉnh Khánh Hòa.	3.302	4 sao	199	22.421	84.10%
Khu Du Lịch Độc Lết	Đông Cát, phường Ninh Hải, thị xã Ninh Hòa, tỉnh Khánh Hòa.	125.311	2 sao	51	78.324	49,60%

c. Công ty Cổ Phần Du lịch Thanh Bình

- Tổng quan:
 - Tên công ty: Công ty Cổ Phần Du lịch Thanh Bình
 - Trụ sở chính: Số 512 Lý Thường Kiệt, Phường 7, Quận Tân Bình, Tp.HCM.
 - Vốn điều lệ: 90.000.000.000 đồng
 - Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0302294892 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 20/04/2001, đăng ký thay đổi lần thứ 20 ngày 08/07/2015.
 - Lĩnh vực kinh doanh chính: Dịch vụ du lịch – nhà hàng – khách sạn.
- Kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính:

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	2014	2015
Doanh thu thuần	53.699.897.757	48.942.457.215
Lợi nhuận trước thuế	11.233.488.266	6.960.422.211
Lợi nhuận sau thuế	11.233.488.266	6.140.722.760
Tổng tài sản	95.331.880.330	116.654.736.299
Vốn chủ sở hữu	90.052.577.968	96.193.300.728

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2015 của Công ty Cổ phần Du lịch Thanh Bình

- Các chi nhánh, địa điểm kinh doanh:



Tên	Địa điểm	Diện tích (m ²)	Tiêu chuẩn	Quy mô (số phòng)	Lượt khách 2015	CSP 2015 (%)
Khách sạn TTC Deluxe Airport	315 Hoàng Văn Thụ, P.2, Q.Tân Bình, Tp.HCM	414	3 sao	55	6.099	33%
Khách sạn Thanh Bình 2	512 Lý Thường Kiệt, P.7, Q.Tân Bình, Tp.HCM	1.118	3 sao	50	14.548	71%
Khách sạn Bel Ami	489 Lý Thường Kiệt, P.8, Q.Tân Bình, Tp.HCM	425	3 sao	54	13.966	71%
Nhà hàng Ngọc Lan Đình	466 Trần Hưng Đạo B, P.14, Q.5, Tp.HCM					

d. Công ty Cổ Phần Du lịch Bến Tre

- Tổng quan:
 - Tên công ty: Công ty Cổ Phần Du lịch Bến Tre
 - Trụ sở chính: Số 16 Hai Bà Trưng, phường 2, Tp Bến Tre, tỉnh Bến Tre.
 - Vốn điều lệ: 48.593.480.000 đồng
 - Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 1300381220 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bến Tre cấp lần đầu ngày 01/06/2004, đăng ký thay đổi lần thứ 19 ngày 30/12/2015.
 - Lĩnh vực kinh doanh chính: Thương mại, dịch vụ khách sạn.
- Kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính:

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	2014	2015
Doanh thu thuần	267.902.915.574	294.415.761.339
Lợi nhuận trước thuế	4.306.346.903	39.752.468
Lợi nhuận sau thuế	3.573.420.995	39.752.468
Tổng tài sản	126.731.612.253	138.462.513.694
Vốn chủ sở hữu	59.766.359.121	64.955.212.298

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2015 của Công ty Cổ phần Du lịch Bến Tre



- Các chi nhánh, địa điểm kinh doanh:

Tên	Địa điểm	Diện tích (m ²)	Tiêu chuẩn	Quy mô (số phòng)	Lượt khách 2015	CSP 2015 (%)
Khách sạn Bến Tre	8/2 Trần Quốc Tuấn, P.4, TP Bến Tre, Tỉnh Bến Tre	908,8	Dưới tiêu chuẩn sao	17	4.635	58%
Trung tâm hội nghị tiệc cưới Đồng Khởi	16 Hai Bà Trưng, phường 2, TP Bến Tre, tỉnh Bến Tre	2.601,1				
Nhà hàng Đồng Khởi 2	210 B Đại lộ Đồng Khởi, phường Phú Khương, TP Bến Tre, tỉnh Bến Tre	4.635				
Nhà hàng Nội Bến Tre	Công viên Hùng Vương, P.7, TP Bến Tre, Tỉnh Bến Tre	741,4				
Nhà hàng Đông Châu	58-60 Đường Hùng Vương, F2, TP Bến Tre, Tỉnh Bến Tre	197,3				
An Khánh	6A, xã An Khánh, huyện Châu Thành, tỉnh Bến Tre.	5.160				
Văn phòng Trung tâm thương mại Dịch vụ du lịch	510B Đồng Khởi, P. Phú Khương, TP Bến Tre, tỉnh Bến Tre	227,9				
Kho Trung tâm thương mại Dịch vụ du lịch	38 ấp 2, xã Hữu Định, huyện Châu Thành, Tỉnh Bến Tre	1.300				



Tên	Địa điểm	Diện tích (m ²)	Tiêu chuẩn	Quy mô (số phòng)	Lượt khách 2015	CSP 2015 (%)
Nhà phân phối Sơn Phú	Ấp 3, xã Sơn Phú, huyện Giồng Trôm, tỉnh Bến Tre	572				
Cửa hàng sữa	Số 65, Đại lộ Đồng Khởi, Phường 2, TP.BếnTre, Tỉnh Bến Tre	40				
Phòng điều hành	Số 65, Đại lộ Đồng Khởi, Phường 2, TP.BếnTre, Tỉnh Bến Tre	18			3.364	
Chi nhánh du lịch Tiền Giang	Số 8 đường 30/4, Phường 1, TP Mỹ Tho, tỉnh Tiền Giang.	20			27.645	

3. Phương án và kế hoạch hoạt động kinh doanh của các Công ty mục tiêu sau khi hoàn thành mua cổ phần của cổ đông hiện hữu và nắm quyền kiểm soát:

• **Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công Lâm Đồng**

Công ty Cổ phần Du lịch Thành Thành Công Lâm Đồng hiện đang sở hữu Khách sạn Ngọc Lan (tiêu chuẩn 4 sao) và 2 khu du lịch có thương hiệu tại Đà Lạt là Thung Lũng Tình Yêu và Đồi Mộng Mơ. Sau khi Công ty hoàn thành việc mua cổ phần của Công ty CP Du lịch Thành Thành Công Lâm Đồng (TTC Lâm Đồng), Công ty sẽ tiếp tục triển khai kế hoạch kinh doanh của TTC Lâm Đồng, cụ thể:

- Thuê một đơn vị tư vấn thiết kế nước ngoài (chuyên thiết kế và xây dựng các điểm tham quan nổi tiếng trên thế giới) để thiết kế và xây dựng Khu vui chơi Tình Yêu Mộng Mơ Đà Lạt trở thành khu vui chơi, giải trí tầm cỡ lớn nhất khu vực Tây Nguyên và thực sự thu hút du khách.-
- Nghiên cứu phương án M&A với khu vui chơi tại Bình Thuận, Nha Trang và phát triển thành 2 cụm Safari trong thời gian tới.

• **Công ty Cổ phần Du lịch Thăng Lợi**



Công ty Cổ phần Du lịch Thăng Lợi hiện đang sở hữu các khách sạn 4 sao tại Nha Trang, Bình Thuận và trung tâm tiệc cưới sang trọng tại Bình Thuận. Kế hoạch của Công ty sau khi sở hữu chi phối Công ty Du lịch Thăng Lợi là tiếp tục triển khai kế hoạch hoạt động và đầu tư như:

- Đầu tư và phát triển các cụm khách sạn tại Thành Phố Hồ Chí Minh, Đà Lạt, Gia Lai, Đà Nẵng, Huế, Bến Tre, Phú Quốc...;
- Phát triển tour dịch vụ khép kín từ Nha Trang đến Cần Thơ với hệ thống khách sạn và khu vui chơi của hệ thống du lịch của Công ty.

• **Công ty Cổ phần Du lịch Thanh Bình**

Công ty Cổ phần Du lịch Thanh Bình đang sở hữu các khách sạn 3 sao tại Thành Phố Hồ Chí Minh và một văn phòng cho thuê, kế hoạch hoạt động sau khi Công ty mua cổ phần của Du lịch Thanh Bình: Tiếp tục đầu tư nâng cấp và phát triển cơ sở vật chất các khách sạn; đồng thời nâng cao chất lượng dịch vụ và đồng bộ hóa thương hiệu Du lịch Thành Thành Công.

• **Công ty Cổ phần Du lịch Bến Tre**

Công ty Cổ phần Du lịch Bến Tre đang sở hữu các Nhà hàng và Trung tâm Hội nghị Tiệc cưới lớn tại Bến Tre. Sau khi nâng tỷ lệ sở hữu của Công ty tại Du lịch Bến Tre, Công ty kế hoạch sẽ đầu tư và phát triển khu vui chơi và lưu trú Mekong quy mô lớn tại Tỉnh Bến Tre.



VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

Tổng số tiền thu được từ đợt chào bán là 622.050.000.000 đồng. Công ty dự kiến phân bổ sử dụng như sau:

Stt	Mục đích sử dụng vốn	Số vốn dự kiến đầu tư (triệu VNĐ)	Tỷ lệ sở hữu
1	Bổ sung nguồn vốn để Công ty cổ phần Du lịch Thành Thành Công đầu tư mua cổ phần các Công ty có tiềm năng phát triển cùng ngành Du lịch cụ thể như sau:		
	• Công ty Cổ Phần Du lịch Thành Thành Công Lâm Đồng	255.769	>70%
	• Công ty Cổ Phần Du lịch Thăng Lợi	253.336	>70%
	• Công ty Cổ Phần Du lịch Thanh Bình	80.786	>70%
	• Công ty Cổ Phần Du lịch Bến Tre	31.797	>70%
2	Chi phí dự phòng	362	
TỔNG CỘNG		622.050	

Số tiền tối thiểu cần thu được trong đợt chào bán là 621.688 triệu đồng. Trong trường hợp chào bán không thu đủ số tiền tối thiểu như dự kiến, Hội đồng quản trị sẽ cân nhắc thứ tự cần thiết khi tiến hành đầu tư vào các công ty trên. Việc xác định thứ tự ưu tiên khi đầu tư, giá trị đầu tư vào mỗi công ty được ủy quyền cho Hội đồng quản trị quyết định, đảm bảo mang lại lợi ích tốt nhất cho Công ty và các cổ đông.

Thời điểm dự kiến để tiến hành việc đầu tư là trong năm 2016 và 2017. Thời điểm cụ thể sẽ do Hội đồng quản trị quyết định sau khi hoàn tất việc phát hành và tùy thuộc vào tiến độ đàm phán với các công ty mục tiêu.

Hiện tại quá trình đầu tư mua cổ phần của các công ty mục tiêu đang trong giai đoạn đàm phán nên Công ty chưa thể công bố chính xác về giá mua và số lượng cổ phiếu sẽ mua đối với từng Công ty mục tiêu.

Tuy nhiên, căn cứ theo tinh thần Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 đã thông qua, số cổ phiếu và mức giá mua đối với từng công ty mục tiêu như sau:

Công ty mục tiêu	Tỷ lệ sở hữu hiện tại (30/06/2016)	Số lượng cổ phiếu dự kiến mua	Tỷ lệ sở hữu	Giá mua dự kiến
CTCP Du lịch Thành Thành Công Lâm Đồng	0%	Từ 16.919.645 cổ phần trở lên.	Từ 70% trở lên	Giá bình quân khoảng 15.500đ/CP.



Công ty mục tiêu	Tỷ lệ sở hữu hiện tại (30/06/2016)	Số lượng cổ phiếu dự kiến mua	Tỷ lệ sở hữu	Giá mua dự kiến
CTCP Du lịch Thăng Lợi	0%	Từ 19.858.284 cổ phần trở lên	Từ 70% trở lên	Giá bình quân khoảng 13.000đ/CP.
CTCP Du lịch Thanh Bình	0%	Từ 6.300.000 cổ phần trở lên	Từ 70% trở lên	Giá bình quân khoảng 13.000đ/CP.
CTCP Du lịch Bến Tre	51,36%	Từ 905.754 cổ phần trở lên	Từ 70% trở lên	Giá bình quân khoảng 20.000đ/CP.

Phương án đầu tư vào từng công ty mục tiêu:

VNG sẽ đầu tư vào 4 công ty mục tiêu theo hình thức mua cổ phiếu của các cổ đông hiện hữu tại 4 công ty trên và thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản cho các cổ đông đó.

Hiện tại, các công ty mục tiêu CTCP Du lịch Thành Thành Công Lâm Đồng, CTCP Du lịch Thanh Bình, CTCP Du lịch Bến Tre chưa phải là công ty đại chúng, do đó việc VNG đầu tư mua cổ phiếu sẽ được thực hiện thông qua thương lượng và thỏa thuận với các cổ đông hiện hữu của 4 công ty mục tiêu này.

Hiện tại, CTCP Du lịch Thăng Lợi đang thực hiện thủ tục đăng ký công ty đại chúng với Ủy ban chứng khoán. Tại thời điểm VNG thực hiện đầu tư mua cổ phiếu của CTCP Du lịch Thăng Lợi, nếu CTCP Du lịch Thăng Lợi đã hoàn tất thủ tục đăng ký đại chúng, việc mua cổ phiếu của VNG sẽ được thực hiện thông qua hình thức chào mua công khai theo quy định pháp luật hiện hành.



VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC CHÀO BÁN:

- 1. Tổ chức tư vấn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt (BVSC)**
Trụ sở chính: Số 8 Lê Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.
Điện thoại: (84-4) 3928 8888 Fax: (84-4) 3928 9888
Chi nhánh: Số 233 Đồng Khởi, Quận 1, Tp, Hồ Chí Minh.
Điện thoại: (84-8) 3914 1993 Fax: (84-8) 3914 1991
Website: www.bvsc.com.vn
- 2. Tổ chức kiểm toán: Công ty TNHH Hãng Kiểm toán AASC**
Trụ sở chính: Số 01 Lê Phụng Hiểu, Hoàn Kiếm, Hà Nội.
Điện thoại: (84-4) 3824 1990 Fax: (84-4) 3825 3973
Website: www.aasc.com.vn Email: webmaster@aasc.com.vn

3. Ý kiến của tổ chức tư vấn về đợt chào bán

Trên cơ sở các thông tin mà BVSC đã thu thập được về VNG và đợt phát hành cổ phiếu, với tư cách là tổ chức tư vấn, BVSC có một số nhận định như sau:

Công ty có những thế mạnh nhất định như hoạt động kinh doanh lâu năm trong ngành, đội ngũ Ban quản trị, cán bộ công nhân viên giàu kinh nghiệm, có chuyên môn cao. Tuy nhiên để đạt được tốc độ phát triển nhanh và đủ khả năng nắm bắt các cơ hội đầu tư hiện có, với nguồn vốn chủ sở hữu ở thời điểm hiện tại còn khá hạn hẹp sẽ tạo ra nhiều hạn chế cho Công ty. Việc gia tăng nguồn vốn trong đợt phát hành này là một bước ngoặt đáng kể trong quá trình phát triển của Công ty, rất cần thiết và phù hợp để Công ty nâng cao năng lực tài chính, mở rộng quy mô và đạt được các mục tiêu kinh doanh dài hạn mà Đại hội đồng cổ đông đã giao phó. Với tiềm năng sắp tới của Công ty và sự nỗ lực của ban điều hành, chúng tôi tin chắc rằng đợt phát hành sẽ có khả năng thành công cao.



IX. PHỤ LỤC:

1. Giấy đăng ký chào bán chứng khoán;
2. Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh;
3. Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty;
4. Tờ trình ĐHĐCĐ thông qua phương án phát hành cổ phiếu;
5. Nghị quyết ĐHĐCĐ thông qua phương án phát hành cổ phiếu;
6. Nghị quyết HĐQT triển khai phương án phát hành;
7. Nghị quyết của HĐQT thông qua Hồ sơ đăng ký chào bán;
8. Danh sách và Sơ yếu lý lịch của từng thành viên HĐQT, BKS, BTGD, KTT;
9. Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2014, 2015; Báo cáo tài chính 9 tháng 2016;
10. Hợp đồng tư vấn phát hành với Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt;
11. Giấy ủy quyền của Công ty Cổ phần. ủy quyền cho Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt nộp hồ sơ đăng ký chào bán.
12. Văn bản xác nhận của ngân hàng về việc mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu của đợt chào bán.



Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 30 tháng 11 năm 2016

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH THÀNH THÀNH CÔNG
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ KIỂM TÒNG GIÁM ĐỐC



TSAN QUAY LIANG

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

KẾ TOÁN TRƯỞNG

GIÁM ĐỐC TÀI CHÍNH

HOÀNG MẠNH TIẾN

BÙI TẤN KHẢI

NGUYỄN THỊ HUỆ TRINH

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT

GIÁM ĐỐC CHI NHÁNH



VÔ HỮU TUẤN



Số: 87/GCN-UBCK

Hà Nội, ngày 28 tháng 12 năm 2016

GIẤY CHỨNG NHẬN
Đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng

CHỦ TỊCH ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC

Căn cứ Luật Chứng khoán ngày 29 tháng 06 năm 2006;

Căn cứ Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán ngày 24 tháng 11 năm 2010;

Căn cứ Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20 tháng 07 năm 2012 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán;

Căn cứ Nghị định số 60/2015/NĐ-CP ngày 26 tháng 06 năm 2015 của Chính phủ sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20 tháng 07 năm 2012 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán;

Căn cứ Quyết định số 48/2015/QĐ-TTg ngày 08 tháng 10 năm 2015 của Thủ tướng Chính phủ quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước trực thuộc Bộ Tài chính;

Căn cứ Thông tư số 162/2015/TT-BTC ngày 26 tháng 10 năm 2015 của Bộ Tài chính hướng dẫn việc chào bán chứng khoán ra công chúng, chào bán cổ phiếu để hoán đổi, phát hành thêm cổ phiếu, mua lại cổ phiếu, bán cổ phiếu quỹ và chào mua công khai cổ phiếu;

Xét Hồ sơ đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng của Công ty cổ phần Du lịch Thành Thành Công;

Xét đề nghị của Vụ trưởng Vụ Quản lý Chào bán chứng khoán,

QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1. Cấp Giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng cho:

CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH THÀNH THÀNH CÔNG

- Tên giao dịch bằng tiếng Anh: THANH THANH CONG TOURIST JOINT STOCK COMPANY;
- Tên viết tắt: TTC TOURIST;
- Địa chỉ trụ sở chính: Số 62 Trần Huy Liệu, Phường 12, Quận Phú Nhuận,



