

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN CẤP ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN SẴN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HẸP VÀ ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.



BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN HÀNG KHÔNG VIETJET

vietjetair.com

Giấy CNĐKKD số 0102325399 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp ngày 23/07/2007 và cấp đăng ký thay đổi lần thứ 22 ngày 16/01/2017

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP.HCM

(Đăng ký niêm yết số 29/00-SGDCK do SGDCK Tp.HCM cấp ngày 06/01/2017)

VIET CAPITAL
SECURITIES



TỔ CHỨC TƯ VẤN:

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt (VCSC)

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

CÔNG TY CỔ PHẦN HÀNG KHÔNG VIETJET

Trụ sở chính: Đơn nguyên 1, nhà 2C, khu Đoàn ngoại giao Vạn Phúc, Phường Ngọc Khánh, Quận Ba Đình, Thành phố Hà Nội, Việt Nam

Điện thoại: (84-4) 3728 1828

Fax: (84-4) 3728 1838

Website: www.vietjetair.com

Email: info@vietjetair.com

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT (VCSC)

Trụ sở chính: Tháp tài chính Bitexco, Lầu 15, 2 Hải Triều, Quận 1, Tp. HCM

Điện thoại: (84-8) 3914 3588 Fax: (84-8) 3914 3209 Website: www.vcsc.com.vn

Sân giao dịch: Tòa nhà Vinatex – Tài Nguyên, Lầu 3, 10 Nguyễn Huệ, Quận 1, Tp. HCM

Điện thoại: (84-8) 3914 3588 Fax: (84-8) 3914 3209

Chi nhánh Hà Nội: Lầu 6, 109 Trần Hưng Đạo, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 6262 6999 Fax: (84-4) 6278 2688

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN

Họ và tên: **Yvonne Abdullah**

Chức vụ tại tổ chức niêm yết: Giám đốc Tài chính - Công ty Cổ phần Hàng không VietJet

Số điện thoại: (84-8) 3547 1866

CÔNG TY CỔ PHẦN HÀNG KHÔNG VIETJET

Giấy CNĐKKD số 0102325399 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp ngày 23/07/2007 và cấp đăng ký thay đổi lần thứ 22 ngày 16/01/2017

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

(Giấy chứng nhận đăng ký niêm yết số: do Sở Giao dịch Chứng khoán
Tp. HCM cấp ngày.....)

Tên cổ phiếu:	Cổ phiếu Công ty Cổ phần Hàng không VietJet
Loại cổ phiếu:	Cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá:	10.000 đồng/cổ phần
Tổng số lượng niêm yết:	300.000.000 cổ phần
Tổng giá trị niêm yết theo mệnh giá:	3.000.000.000.000 đồng

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT (VCSC)



Trụ sở chính: Tháp tài chính Bitexco, Lầu 15, 2 Hải Triều, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam

Điện thoại: (84-8) 3914 3588 Fax: (84-8) 3914 3209

Website: www.vcsc.com.vn

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

CHI NHÁNH CÔNG TY TNHH KPMG TẠI TP.HỒ CHÍ MINH

Địa chỉ: Tầng 10, Tòa nhà Sunwah, 115 Nguyễn Huệ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam

Điện thoại: (84-8) 3821 9266 Fax: (84-8) 3821 9267

Website: www.kpmg.com/vn

MỤC LỤC

I.	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....	8
1.	Rủi ro kinh tế	8
2.	Rủi ro về luật pháp	11
3.	Rủi ro đặc thù	12
3.1	Biến động giá nhiên liệu	12
3.2	Cạnh tranh trong ngành hàng không	12
3.3	Thách thức khi triển khai chiến lược tăng trưởng	13
3.4	Khả năng huy động vốn tài trợ đầu tư mở rộng hoạt động kinh doanh.....	14
3.5	Hạn chế về cơ sở hạ tầng sân bay và kiểm soát không lưu	14
3.6	Công ty phụ thuộc vào các bên thứ ba để cung cấp các dịch vụ tại sân bay	15
3.7	Doanh thu của Công ty phụ thuộc vào mối quan hệ với hệ thống phân phối của bên thứ ba	15
3.8	Sự gia tăng chi phí bảo dưỡng đội bay và hiệu quả cung ứng dịch vụ bảo dưỡng của bên thứ ba	15
3.9	Khả năng thu hút, đào tạo và duy trì đội ngũ nhân sự đạt chuẩn với mức chi phí hợp lý.....	15
3.10	Khả năng nhận diện thương hiệu tích cực bởi khách hàng hiện tại và khách hàng tiềm năng.....	16
3.11	Rủi ro về tai nạn hoặc sự cố.....	16
3.12	Biến động giá trị tiền đồng so với ngoại tệ, đặc biệt là đồng USD có thể gây ảnh hưởng bất lợi đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính và triển vọng của Công ty	18
3.13	Rủi ro tăng vốn nhanh.....	18
4.	Rủi ro biến động giá cổ phiếu	18
5.	Rủi ro khác	19
II.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	20
1.	Tổ chức niêm yết.....	20
2.	Tổ chức tư vấn	20
III.	CÁC KHÁI NIỆM VÀ CHỮ VIẾT TẮT	21
IV.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT	22
1.	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	22
1.1.	Lịch sử hình thành và phát triển.....	22
1.2.	Giới thiệu thông tin chung về Công ty	24
1.3	Tóm tắt quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty	25
2.	Cơ cấu tổ chức của Công ty	26

3.	Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty	26
4.	Danh sách và Cơ cấu cổ đông của Công ty.....	32
4.1	Cổ đông sáng lập.....	32
4.2	Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần (có quyền biểu quyết) của Công ty tại thời điểm ngày 12/01/2017	32
4.3	Cơ cấu cổ đông tính đến thời điểm 12/01/2017	33
5.	Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức niêm yết.....	33
5.1	Danh sách công ty nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối của Công ty Cổ phần Hàng không VietJet	33
5.2	Danh sách công ty mà Công ty Cổ phần Hàng không VietJet nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối	34
5.3	Danh sách Công ty mà Công ty Cổ phần hàng không VietJet đầu tư liên kết.....	34
6.	Hoạt động kinh doanh	35
6.1	Sản lượng sản phẩm, giá trị dịch vụ qua các năm.....	35
6.2	Nguyên vật liệu.....	42
6.3	Chi phí hoạt động sản xuất	44
6.4	Trình độ công nghệ.....	46
6.5	Tình hình nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới.....	47
6.6	Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ	47
6.7	Nhãn hiệu thương mại, bằng phát minh sáng chế	50
6.8	Một số hợp đồng lớn tiêu biểu đã và đang thực hiện	51
7.	Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.....	53
7.1	Một số chỉ tiêu hoạt động trong các năm 2014, năm 2015 và năm 2016.....	53
7.2	Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh trong năm 2015 và 2016.....	56
8.	Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	56
8.1	Tổng quan ngành hàng không khu vực châu Á – Thái Bình Dương và Đông Nam Á... ..	56
8.2	Tổng quan ngành hàng không Việt Nam.....	57
8.3	Vị thế của Công ty trong ngành	60
8.4	Triển vọng phát triển ngành.....	63
8.4.1	Triển vọng phát triển ngành hàng không Đông Nam Á.....	63
8.4.2	Triển vọng phát triển ngành hàng không Việt Nam	63
8.5	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.....	67
9.	Chính sách đối với người lao động của Công ty	67
9.1	Số lượng người lao động trong Công ty	67

9.2	Chính sách đối với người lao động.....	68
10.	Chính sách cổ tức.....	70
11.	Tình hình hoạt động tài chính	71
11.1	Các chỉ tiêu cơ bản.....	71
11.2	Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	76
12.	Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng	77
12.1	Danh sách Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát và Kế toán trưởng	77
12.2	Lý lịch thành viên Hội đồng quản trị.....	78
12.3	Lý lịch thành viên Ban Tổng Giám đốc	85
12.4	Lý lịch thành viên Ban Kiểm soát	92
12.5	Lý lịch Giám đốc tài chính và Quyền Kế toán trưởng	95
13.	Tài sản.....	97
14.	Kế hoạch kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2017-2019	97
15.	Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	101
16.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty	101
17.	Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu.....	103
V.	CỔ PHIẾU NIÊM YẾT	104
1.	Loại cổ phiếu	104
2.	Mệnh giá	104
3.	Tổng số cổ phiếu niêm yết.....	104
4.	Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định	104
5.	Giá niêm yết dự kiến.....	106
6.	Phương pháp tính giá	106
7.	Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với nhà đầu tư nước ngoài	107
8.	Các loại thuế có liên quan	107
8.1	Thuế áp dụng đối với Công ty	107
8.2	Thuế áp dụng đối với nhà đầu tư cá nhân.....	107
8.3	Thuế áp dụng đối với nhà đầu tư tổ chức.....	108
VI.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT.....	109
1.	Tổ chức tư vấn	109
2.	Tổ chức kiểm toán	109
VII.	PHỤ LỤC VÀ DANH MỤC VĂN BẢN PHÁP LUẬT CÓ LIÊN QUAN.....	110

DANH MỤC HÌNH

Hình 1: Tăng trưởng GDP của Việt Nam giai đoạn 2005 – 2016.....	9
Hình 2: FDI giải ngân, FDI đăng ký và tăng trưởng FDI giải ngân.....	9
Hình 3: CPI theo tháng giai đoạn 2013 – 2016	10
Hình 4: Tăng trưởng tín dụng của Việt Nam trong năm 2016.....	11
Hình 5: Sơ đồ tổ chức.....	30
Hình 6: Thị phần của các hãng hàng không Việt Nam 2011 – 6T2016	62
Hình 7: Dự kiến tăng trưởng GDP giai đoạn năm 2015 – 2020	63
Hình 8: Dự kiến tăng trưởng GDP bình quân đầu người giai đoạn năm 2015 – 2020	63

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1: Chi tiết quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty	25
Bảng 2: Danh sách cổ đông sáng lập đến 12/01/2017	32
Bảng 3: Danh sách cổ đông lớn đến 12/01/2017.....	32
Bảng 4: Cơ cấu cổ đông đến 12/01/2017.....	33
Bảng 5: Danh sách công ty mà VietJet nắm quyền kiểm soát / chi phối đến 12/01/2017	34
Bảng 6: Danh sách công ty liên doanh liên kết đến 31/12/2016.....	34
Bảng 7: Các tuyến đường bay nội địa đến 31/12/2016	35
Bảng 8: Các tuyến đường bay quốc tế đến 31/12/2016	37
Bảng 9: Đội máy bay của VietJet Air tại thời điểm 31/12/2016	38
Bảng 10: Cơ cấu doanh thu thuần về hoạt động kinh doanh của Công ty giai đoạn 2014 – 2016. 39	
Bảng 11: Chi phí hoạt động của Công ty 2014 – 2016	44
Bảng 12: Tỷ trọng (%) vé bán ra theo kênh phân phối	48
Bảng 13: Các nhãn hiệu thương mại của Công ty đã được bảo hộ.....	50
Bảng 14: Các hợp đồng lớn tiêu biểu đến 31/12/2016	51
Bảng 15: Thông tin tài chính 2014 – 2016.....	53
Bảng 16: Hoạt động luân chuyển hàng không quốc tế năm 2015	57
Bảng 17: Khách du lịch quốc tế đến và đi tại một số nước Đông Nam Á 2010-2015	58
Bảng 18: Số lượt khách đi lại ở Việt Nam.....	58
Bảng 19: Thời gian đi lại theo hình thức vận chuyển	60
Bảng 20: Giá vé trung bình của các phương thức vận chuyển	60
Bảng 21: Dự báo khách du lịch quốc tế đến tại một số nước Đông Nam Á	65
Bảng 22: Dân số và tỷ lệ đô thị hóa ở các quốc gia Đông Nam Á	65
Bảng 23: Cơ cấu lao động Công ty đến 31/12/2016	68
Bảng 24: Thu nhập bình quân 2014 – 2016	70
Bảng 25: Tỷ lệ chi trả cổ tức và cổ phiếu thưởng qua các năm	71

Bảng 26: Chính sách khấu hao tài sản cố định.....	71
Bảng 27: Công nợ với các bên liên quan với Công ty	72
Bảng 28: Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước.....	72
Bảng 29: Lợi nhuận chưa phân phối và các quỹ	73
Bảng 30: Chi tiết nợ vay ngân hàng tại thời điểm 31/12/2016.....	73
Bảng 31: Các khoản phải thu	74
Bảng 32: Các khoản phải trả.....	75
Bảng 33: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu	76
Bảng 34: Danh sách Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát và Kế toán trưởng	77
Bảng 35: Giá trị tài sản cố định hữu hình theo báo cáo tài chính tại thời điểm 31/12/2016.....	97
Bảng 36: Giá trị tài sản cố định vô hình theo báo cáo tài chính tại thời điểm 31/12/2016.....	97
Bảng 37: Kế hoạch kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức 2017-2019	97
Bảng 38: Đội máy bay dự kiến của Công ty tại thời điểm cuối năm giai đoạn 2017 – 2019.....	98
Bảng 39: Danh sách hạn chế chuyển nhượng 6 tháng và 1 năm kể từ thời điểm niêm yết	104
Bảng 40: Bảng tính hệ số P/E dự kiến năm 2016.....	107
Bảng 41: Danh mục văn bản pháp luật có liên quan	110

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro kinh tế

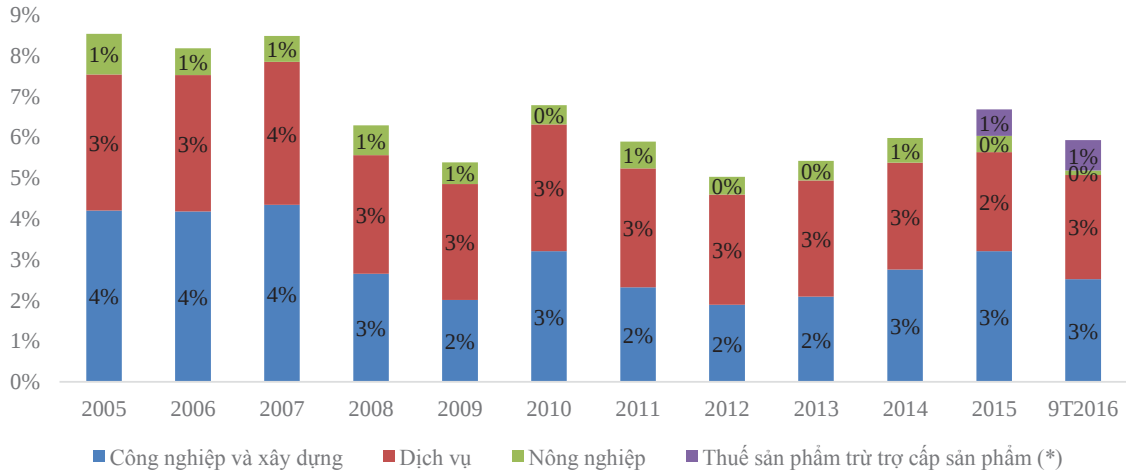
Yếu tố vĩ mô của nền kinh tế đóng vai trò quan trọng trong quá trình tăng trưởng của doanh nghiệp. Hiệu quả hoạt động và triển vọng kinh doanh đặt ra yêu cầu doanh nghiệp phải thích nghi kịp thời với sự biến động của các yếu tố từ môi trường kinh doanh. Rủi ro về kinh tế được xác định là loại rủi ro hệ thống tạo ra từ yếu tố vĩ mô, trong đó các yếu tố cơ bản tác động đến hoạt động kinh doanh là *i) tốc độ tăng trưởng kinh tế và ngành hàng không; ii) tỷ lệ lạm phát và iii) tỷ lệ lãi suất*. Phân tích môi trường vĩ mô nền kinh tế nhằm dự phòng mức độ tác động của yếu tố rủi ro đến chiến lược tăng trưởng và đảm bảo sự vận hành mô hình kinh doanh.

1.1 Tốc độ tăng trưởng kinh tế và ngành hàng không

Là một bộ phận của nền kinh tế nên hoạt động kinh doanh của Công ty luôn gắn liền với tốc độ tăng trưởng kinh tế. Theo số liệu của GSO, GDP trong 9 tháng đầu năm 2016 tăng 5,93% so với cùng kỳ năm trước, tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng GDP quý sau cao hơn quý trước (quý I tăng 5,48%, quý II tăng 5,78% và quý III tăng 6,40%) nhưng vẫn thấp hơn mức tăng 6,53% của cùng kỳ năm 2015. Công nghiệp và xây dựng tiếp tục dẫn dắt tăng trưởng kinh tế với mức tăng trưởng 7,50% trong 9 tháng đầu năm, thấp hơn so với mức 9,72% cùng kỳ năm trước, nhưng vẫn cao hơn so với cùng kỳ các năm 2010 - 2014. Đáng chú ý, tuy công nghiệp tăng trưởng chậm hơn so với 9 tháng đầu năm 2015, sản xuất - chế biến - chế tạo vẫn đạt kết quả cao với mức tăng trưởng 11,22% trong 9 tháng đầu năm 2016, đạt mức cao nhất trong vòng bảy năm qua nhờ vào dòng vốn đầu tư ổn định từ các tập đoàn đa quốc gia. Giải ngân FDI vào Việt Nam đạt 11,02 tỷ USD trong ba quý đầu năm, tăng 12,4% so với cùng kỳ năm trước, cao hơn so với mức tăng trưởng cùng kỳ các năm 2014 (+3,2%) và 2015 (+10,1%). Việt Nam cũng đã hoàn tất thương lượng một số hiệp định thương mại tự do quan trọng, trong đó có dự thảo TPP và Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - EU, nhờ thế dòng vốn FDI được kỳ vọng sẽ tiếp tục được rót vào thị trường Việt Nam.

Là một doanh nghiệp hoạt động trong ngành hàng không nên sự tăng trưởng hoạt động kinh doanh của Công ty cũng đồng hành với tốc độ tăng trưởng của ngành hàng không Việt Nam. Số liệu của IATA cho thấy thị trường hàng không Việt Nam có tốc độ tăng trưởng nhanh thứ 3 thế giới với tỷ lệ trung bình 16,6%/năm trong giai đoạn 2001 – 2014. Trong báo cáo triển vọng năm 2016, IATA cũng dự báo Việt Nam sẽ là thị trường hàng không phát triển nhanh thứ 5 thế giới, đạt 150 triệu lượt hành khách vận chuyển vào năm 2035. Theo đó, VietJet cũng có mức tăng trưởng doanh thu và thị phần vượt bậc kể từ khi Công ty thực hiện chuyến bay thương mại đầu tiên vào cuối năm 2011 với tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân 151,4%/năm trong giai đoạn 2012 – 2015.

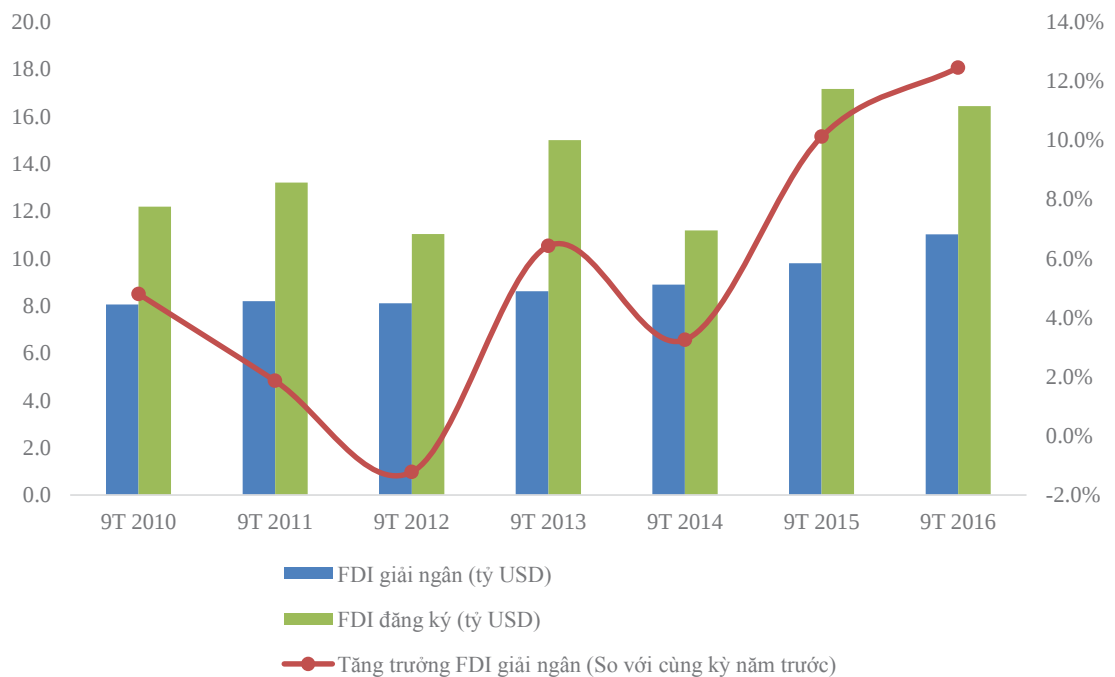
Hình 1: Tăng trưởng GDP của Việt Nam giai đoạn 2005 – 2016



Nguồn: GSO, VCSC

(*): Kể từ đầu năm 2015, Tổng cục Thống kê thực hiện tách biệt số liệu thuế sản phẩm trừ trợ cấp sản phẩm khi tổng hợp số liệu GDP

Hình 2: FDI giải ngân, FDI đăng ký và tăng trưởng FDI giải ngân



Nguồn: GSO, VCSC

Tăng trưởng GDP năm 2016 tiếp tục được Quốc hội đề ra ở mức cao là 6,7%, thể hiện quyết tâm của Chính phủ từng bước xây dựng nền kinh tế tăng trưởng bền vững, tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển của các thành phần trong nền kinh tế và tác động tích cực đến hoạt động kinh doanh của tổ chức niêm yết. Tuy nhiên, triển vọng kinh tế dài hạn thường có những yếu tố biến động khó xác định. Những biến động trong chỉ số kinh tế vĩ mô có thể sẽ ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế và ngành hàng không, có thể dẫn đến ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

Đại chúng hóa phương thức vận chuyển bằng đường hàng không, thu hút khách hàng từ các phương tiện vận tải khác và không ngừng cải tiến chất lượng dịch vụ là cách thức VietJet đang thực hiện để duy trì tốc độ tăng trưởng và hạn chế rủi ro này. Chỉ sau 5 năm đi vào hoạt động, tổng số lượt hành khách chuyên chở của Công ty tính đến cuối năm 2015 đạt khoảng 33 triệu lượt hành khách, trong đó xấp xỉ 30% là nhóm hành khách lần đầu tiên đi lại bằng máy bay. Số liệu của CAAV cho thấy VietJet đã đóng góp 65% trong tỷ lệ tăng trưởng hành khách vận chuyển hàng không nội địa giai đoạn 2012-2015; theo đó, năm 2015 thị trường hàng không nội địa tăng 9 triệu lượt khách so với 2012, mức tăng trưởng này chủ yếu nhờ vào 6,9 triệu lượt khách tăng lên của Công ty trong cùng thời kỳ. Riêng năm 2016 Công ty đã vận chuyển được 14 triệu lượt khách.

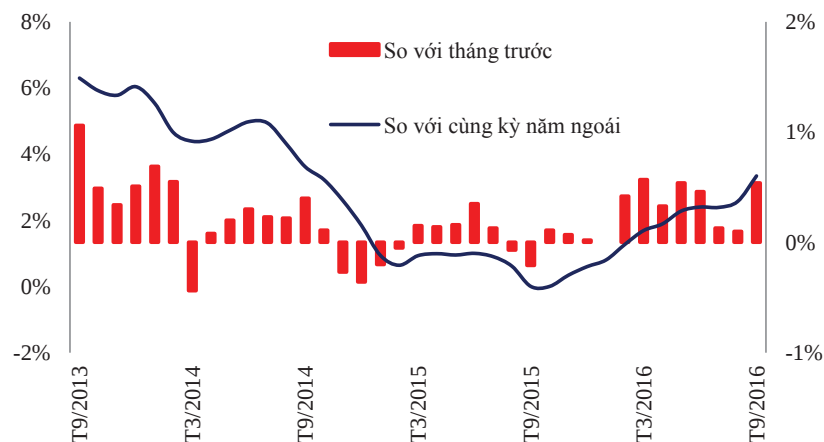
1.2 Rủi ro lạm phát

Lạm phát là yếu tố vĩ mô có thể tác động đến toàn bộ nền kinh tế, ảnh hưởng không nhỏ đến nền kinh tế nói chung và Công ty nói riêng. CPI tháng 09/2016 tăng 0,54% so với tháng 08/2016, mức tăng này cao thứ nhì kể từ đầu năm đến nay, chỉ thấp hơn tháng 03/2016 (tăng 0,57%). Lạm phát cơ bản trong ba tháng qua tiếp tục ở mức 1,81%, cho thấy lạm phát quý 3/2016 chủ yếu do các yếu tố tạm thời như quyết định hành chính của Chính phủ đối với học phí và giá cả giao thông – vận tải. Mức lạm phát được kiểm chế theo mục tiêu điều hành tổng hòa kinh tế vĩ mô là cơ sở cho chính sách tài chính tiền tệ nói lỏng trong năm, đồng thời kỳ vọng tỷ suất chi phí lãi suất vay, lãi suất trái phiếu thấp hơn nhằm tăng khả năng tiếp cận nguồn tài chính cần thiết tài trợ cho hoạt động mở rộng qui mô kinh doanh. Với những dấu hiệu cải thiện vĩ mô rõ rệt từ cuối năm 2014 cho đến nay cũng như các định hướng tái cấu trúc nền kinh tế, thoái vốn đầu tư ngoài ngành kinh doanh chính hay việc chú trọng tăng hiệu quả đầu tư công đã mở ra triển vọng đạt được mục tiêu duy trì tăng trưởng ổn định và kiểm chế lạm phát duy trì đến hết năm 2016.

Lạm phát từ đầu năm đến nay là 3,14% vẫn nằm trong mục tiêu mà Quốc hội đặt ra là duy trì CPI ở mức thấp, dưới 5% cho năm 2016. Tuy nhiên, lạm phát luôn phụ thuộc vào nhiều yếu tố biến động khó xác định. Trong trường hợp tỷ lệ lạm phát có sự biến động không thuận lợi thì có thể sẽ ảnh hưởng đáng kể đến nền kinh tế nói chung và Công ty nói riêng.

Để hạn chế rủi ro trượt giá, VietJet linh hoạt điều chỉnh giá vé, các phụ phí, các hạng vé nhằm mục đích bù đắp đủ chi phí tăng thêm nhưng vẫn đảm bảo giá vé nằm trong khung giá được phép mở bán.

Hình 3: CPI theo tháng giai đoạn 2013 – 2016



Nguồn: GSO, VCSC

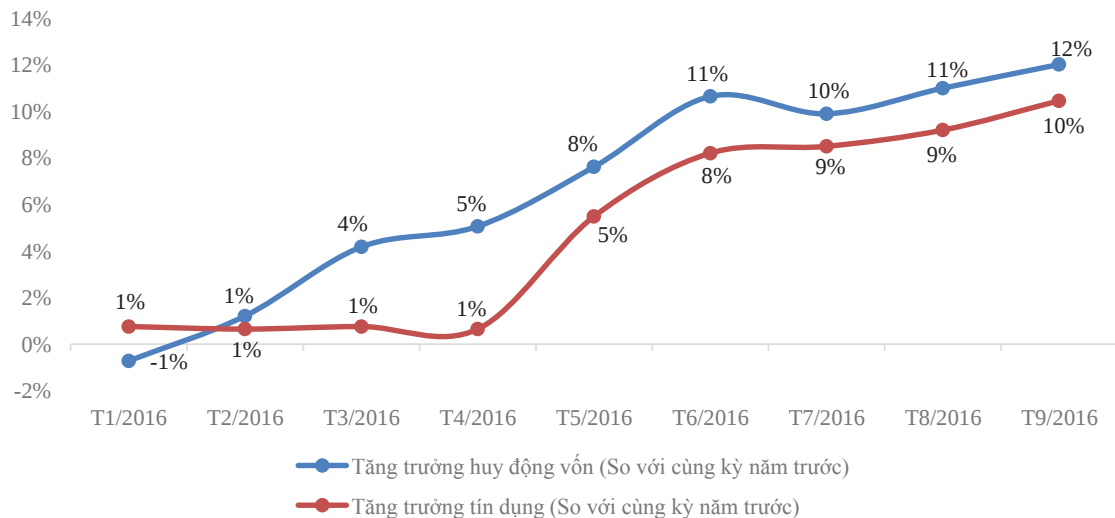
1.3 Rủi ro lãi suất

Bên cạnh lạm phát, lãi suất là một chỉ số tài chính vô cùng quan trọng mà Công ty phải luôn theo dõi và cập nhật hàng ngày nhằm đưa ra các chiến lược đầu tư hợp lý. Không phải bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng đều có một lượng vốn đủ lớn để tiến hành tổ chức sản xuất kinh doanh mà phần lớn đều phải huy động thêm từ các nguồn bên ngoài, trong đó một kênh phổ biến là thông qua vay vốn và chịu lãi suất sử dụng vốn vay. Khi lãi suất tăng lên sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Lãi suất được dự báo sẽ tiếp tục duy trì ở mức thấp do mức huy động đã tăng trưởng mạnh hơn so với mức tín dụng kể từ tháng hai năm 2016, cùng với động thái NHNN mua vào đồng USD trong năm nay khiến thị trường bị dư thừa vốn. Công ty có chính sách duy trì tỷ lệ nợ vay trên vốn chủ sở hữu ở mức thấp nhất trong ngành hàng không. Tính đến tháng 9 năm 2016 tỷ lệ này là 0,9 lần.

VietJet chủ yếu sử dụng các khoản vay từ các ngân hàng trong và ngoài nước để thực hiện việc mua thêm các máy bay mới. Các đối tác cung cấp tín dụng cho Công ty đều là các đối tác lâu năm với Công ty nên Công ty thường xuyên được hưởng các chính sách ưu đãi về lãi suất. Ngoài ra, ban điều hành của Công ty luôn thận trọng, cân nhắc kỹ lưỡng trước khi ra quyết định sử dụng các khoản vay từ ngân hàng nên rủi ro lãi suất cũng được Công ty kiểm soát và hạn chế đáng kể.

Hình 4: Tăng trưởng tín dụng của Việt Nam trong năm 2016



Nguồn: Ngân hàng Nhà nước

2. Rủi ro về luật pháp

Rủi ro luật pháp là rủi ro phát sinh do việc không áp dụng kịp thời, không phù hợp các văn bản pháp luật trong quá trình triển khai hoạt động kinh doanh của Công ty.

Là một công ty cổ phần đại chúng hoạt động trong lĩnh vực hàng không, hoạt động kinh doanh của Công ty bị chi phối bởi các văn bản pháp luật do Nhà nước quy định, trong đó trọng yếu là Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Luật Hàng không dân dụng Việt Nam và các văn bản pháp luật khác liên quan đến các ngành nghề hoạt động của Công ty. Hiện nay hệ thống pháp luật của nước ta chưa ổn định và nhất quán, các văn bản hướng dẫn thi hành vẫn chưa hoàn chỉnh và đang trong giai đoạn hoàn thiện nên khả năng còn nhiều sửa đổi, bổ sung có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

Ngoài ra, ngành hàng không bị kiểm soát rất chặt chẽ bởi các quy định pháp luật. Giấy phép hoạt động

của Công ty phải đảm bảo tuân thủ liên tục với các quy tắc và quy định pháp luật, bao gồm cả các quy tắc và quy định mới có thể sẽ được thông qua trong tương lai. Việc thay đổi các quy tắc và các quy định trong tương lai có thể làm Công ty thay đổi phương thức hoạt động và / hoặc chiến lược kinh doanh để duy trì giấy phép hoạt động.

Bên cạnh đó, thay đổi về luật định có thể tác động bất lợi đến chi phí, tính linh hoạt, chiến lược tiếp thị, mô hình kinh doanh và khả năng mở rộng hoạt động của Công ty. Chẳng hạn cơ quan quản lý có thể hạn chế hoạt động của các sân bay được khai thác bởi công ty, như hạn chế về giờ cất hạ cánh, giới hạn thời gian cất hạ cánh, hạn chế mức độ tiếng ồn, đường bay bắt buộc, hạn chế đường băng, giới hạn về số lượt khởi hành trung bình hàng ngày.

Do vậy, để hạn chế tối đa những rủi ro phát sinh liên quan đến yếu tố pháp lý trong quá trình hoạt động, VietJet luôn theo dõi, nghiên cứu và cập nhật các văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động của mình, đồng thời tham khảo và sử dụng dịch vụ tư vấn đối với những vấn đề pháp lý nằm ngoài khả năng của Công ty. Công ty luôn tích cực tham gia vào việc đóng góp ý kiến cho các dự thảo chính sách, quy định liên quan đến ngành hàng không, đóng góp vào chương trình tham gia công ước Cape Town của Việt Nam.

3. Rủi ro đặc thù

3.1 Biến động giá nhiên liệu

Chi phí nhiên liệu chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng chi phí của Công ty. Giá nhiên liệu phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố kinh tế, chính trị trên toàn thế giới và hoàn toàn nằm ngoài sự kiểm soát của Công ty. Giá nhiên liệu đã trải qua nhiều biến động trong quá khứ. Trong những năm gần đây, giá nhiên liệu liên tục giảm và duy trì ở mức thấp, tuy nhiên không gì có thể đảm bảo giá nhiên liệu sẽ tiếp tục duy trì ở mức thấp trong các năm tới. Trong trường hợp giá nhiên liệu gia tăng, với sự cạnh tranh từ các đối thủ cùng ngành, Công ty không dễ dàng thực hiện việc tăng giá vé để bù đắp cho chi phí nhiên liệu. Do đó, sự biến động giá nhiên liệu có thể ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

Để khắc phục cũng như giảm bớt rủi ro này, VietJet sẽ thực hiện nhiều chiến lược khác nhau để hạn chế sự biến động bất lợi của giá nhiên liệu. Công ty sử dụng đội máy bay có mức tuổi bình quân dưới 3,03 năm để có chỉ số tiêu hao nhiên liệu tối ưu. Công ty triển khai chương trình tiết kiệm nhiên liệu cùng nhà sản xuất động cơ CFM International áp dụng cho khối khai thác bay, khối kỹ thuật, các phi công, kỹ sư trong quá trình vận hành, khai thác và bảo dưỡng. Bắt đầu từ năm 2017, công ty nhận từ nhà sản xuất Airbus máy bay thế hệ mới A320/321 NEO giúp tiết kiệm tới 15% tiêu hao nhiên liệu. Công ty có kế hoạch ký các hợp đồng mua nhiên liệu phái sinh ở thời điểm phù hợp. Việc này thuận lợi cho Công ty kiểm soát chi phí bằng việc mua nhiên liệu tại mức giá xác định trước, nhiên liệu sẽ được giao vào một ngày định sẵn trong tương lai để bảo vệ và giảm thiểu các rủi ro từ việc tăng giá nhiên liệu.

3.2 Cạnh tranh trong ngành hàng không

Công ty đang phải đối mặt với mức độ cạnh tranh ngày càng tăng trên các đường bay nội địa và đặc biệt là các đường bay quốc tế, từ các hãng hàng không chi phí thấp khác và cả các hãng hàng không truyền thống. Trong khi các hãng hàng không quốc tế hiện không được khai thác tuyến bay nội địa tại Việt Nam, các hãng hàng không trong nước, chẳng hạn như Việt Nam Airlines và Jetstar Pacific Airlines là các đối thủ cạnh tranh chính của Công ty. Các hãng hàng không quốc tế, chẳng hạn như AirAsia, Korean Air, Thai Airway và Asiana cạnh tranh với Công ty trên các đường bay quốc tế đến và đi từ Việt Nam. Trong tương lai, Công ty có thể phải chịu nhiều sự cạnh tranh hơn khi các hãng nước ngoài tham gia vào thị trường. Đặc biệt, ASEAN có chính sách Bầu trời mở ("Open Skies") đã có hiệu

lực vào năm 2015, theo đó, nếu thực hiện thành công, sẽ dẫn đến việc tự do hóa và nâng giới hạn quy định trên tần số hoặc năng suất của các chuyến bay giữa các sân bay quốc tế trên khắp các nước thành viên ASEAN, sẽ dẫn đến gia tăng sự cạnh tranh trong ngành hàng không.

Các nhà chức trách Việt Nam được phép linh hoạt để đồng ý hoặc từ chối sự gia nhập của các hãng hàng không mới vào thị trường Việt Nam. Việt Nam hiện đang hoạt động theo khuôn khổ hiệp định song phương, theo đó nếu hãng hàng không nước ngoài được cấp quyền hạ cánh tại các sân bay của Việt Nam thì hãng hàng không Việt Nam sẽ được cấp phép bay đến các sân bay của nước đó. Tuy nhiên, không có gì đảm bảo là chính sách này sẽ không có sự thay đổi trong tương lai và bất kỳ sự thay đổi nào cũng có thể ảnh hưởng đến tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty.

Các đối thủ cạnh tranh hiện tại của Công ty và các hãng hàng không mới có dự định gia nhập thị trường Việt Nam có thể sẽ cân nhắc tham gia vào thị trường thông qua các hình thức hợp tác kinh doanh hay liên minh hàng không, qua đó tận dụng cơ sở hạ tầng của đối tác trong nước để giảm thiểu chi phí hoạt động hoặc tăng cường vị thế trên thị trường. Bất kỳ vụ hợp nhất hay liên minh trong ngành hàng không tại Châu Á có thể làm tăng áp lực cạnh tranh đối với Công ty.

Bên cạnh đó, các đối thủ cạnh tranh có thể thực hiện cắt giảm giá vé trong tương lai, tăng tải cung ứng hoặc tiến hành các hoạt động khai thác với giá vé thấp nhằm gia tăng thị phần. Trong các trường hợp này, giá vé hoặc lưu lượng hành khách của Công ty có thể bị ảnh hưởng. Ngoài ra, các hãng hàng không truyền thống cung cấp đầy đủ dịch vụ nói chung có thể có các lợi thế đáng kể và khả năng chịu thiệt hại trên một số tuyến đường bay và phản ứng với những thay đổi khác trên thị trường. Trong trường hợp hãng hàng không truyền thống cung cấp đầy đủ dịch vụ thực hiện chiến dịch giảm giá vé trong một thời gian dài, thì việc kinh doanh của Công ty có thể bị ảnh hưởng.

VietJet nhận thức rõ ràng các rủi ro cạnh tranh trên và tập trung xây dựng hướng đi riêng của mình, tập trung vào khai thác khách hàng mới, cung cấp dịch vụ tiện ích cạnh tranh và tránh các cuộc cạnh tranh về giá nhằm giảm thiểu rủi ro này.

3.3 Thách thức khi triển khai chiến lược tăng trưởng

Chiến lược phát triển của Công ty liên quan đến việc gia tăng tần suất chuyến bay đến các thị trường mà Công ty hiện đang phục vụ và mở rộng số lượng các thị trường mà Công ty hoạt động, bao gồm việc mở rộng đội máy bay. Công ty có lịch sử đạt được tốc độ tăng trưởng cao trong các năm quá khứ nhờ vào việc tăng số lượng các tuyến đường và tần suất bay. Việc thu được lợi nhuận từ việc tăng tần suất bay và số lượng các tuyến đường phụ thuộc vào khả năng của Công ty trong việc mở rộng đội máy bay, xác định thành công các thị trường mục tiêu phù hợp và có được quyền cất hạ cánh tại các sân bay. Không có sự đảm bảo về việc các thương quyền như vậy sẽ được cấp cho Công ty hoặc Công ty đạt được lượng hành khách đủ lớn để tạo lợi nhuận cho Công ty tại những thị trường mới khai thác này. Trường hợp Công ty không đạt được mức tăng trưởng như dự kiến khi phát triển đội máy bay có thể ảnh hưởng tiêu cực đến kinh doanh của Công ty.

Khi hãng hàng không bắt đầu khai thác một đường bay mới, hệ số sử dụng ghế và doanh thu ban đầu thường thấp hơn so với các đường bay đã khai thác trước đó; các chi phí quảng cáo và khuyến mãi cũng sẽ khá cao. Tại các đường bay mới thì mức độ cạnh tranh thường cao hơn các đường bay hiện tại. Nếu Công ty không có khả năng triển khai chiến lược tăng trưởng đầy đủ qua việc đánh giá sức cầu, năng lực thị trường và giá vé, hoặc Công ty buộc phải đóng các đường bay không có lợi nhuận thì điều này sẽ ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

Để mở rộng một cách hiệu quả, và để tiếp tục giảm chi phí kênh bán, Công ty có chiến lược tăng việc

đặt giữ chỗ thông qua internet và thanh toán bằng thẻ tín dụng, thẻ ghi nợ hoặc trả tiền tại các phòng bán vé. Việt Nam là thị trường chính của Công ty, tuy nhiên mức độ thâm nhập của internet ở thị trường này tương đối thấp so với thị trường nước ngoài mà Công ty hiện khai thác. Nếu sự phát triển của internet hay việc sử dụng thẻ tín dụng tại Việt Nam không tăng trưởng kịp với kỳ vọng tăng trưởng kênh bán vé của Công ty qua kênh internet, điều này sẽ hạn chế khả năng cắt giảm chi phí và khả năng mở rộng hoạt động Công ty một cách có hiệu quả.

Để giảm thiểu rủi ro này, VietJet luôn nghiên cứu cẩn thận trước khi quyết định mở các đường bay tới các sân bay mới hoặc tăng cường tần suất các chuyến bay đối với các đường bay hiện tại nhằm giảm thiểu thiệt hại và ảnh hưởng uy tín của Công ty với khách hàng.

3.4 Khả năng huy động vốn tài trợ đầu tư mở rộng hoạt động kinh doanh

Hoạt động kinh doanh của Công ty đòi hỏi nhiều vốn. Trong quá khứ, Công ty sử dụng vốn vay ngắn hạn để thanh toán một phần các chi phí trả trước theo tiến độ mua các máy bay và dự định sẽ tiếp tục vay thêm dài hạn để trang trải cho kế hoạch mua sở hữu thêm các máy bay mới phục vụ cho việc mở rộng đường bay. Công ty sẽ trang trải khoản đầu tư này thông qua hình thức vay nợ và các hình thức tài trợ tài chính khác nhau. Các khoản vay trong tương lai của Công ty có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, hoạt động tài chính của Công ty hoặc đòi hỏi Công ty phải thực hiện thế chấp tài sản là các máy bay cho các khoản vay này. Khả năng chi trả lãi vay, thanh toán nợ gốc và trang trải các khoản đầu tư tài sản cố định sẽ phụ thuộc rất nhiều vào sự thành công của kế hoạch kinh doanh của Công ty.

VietJet đã ký các hợp đồng tài trợ tín dụng mua máy bay với các ngân hàng và các định chế tài chính trong và ngoài nước nên Công ty đánh giá rủi ro này là hoàn toàn trong tầm kiểm soát của Công ty.

3.5 Hạn chế về cơ sở hạ tầng sân bay và kiểm soát không lưu

Một trong những yếu tố quan trọng trong chiến lược kinh doanh của Công ty là duy trì hiệu suất sử dụng máy bay hàng ngày cao và được khai thác có hiệu quả. Hiệu suất sử dụng máy bay cao trong ngày cho phép Công ty tạo thêm doanh thu từ máy bay, và hiệu suất này đạt được một phần nhờ vào việc giảm thời gian quay đầu tại các sân bay. Hiệu quả khai thác cho phép Công ty giảm chi phí đơn vị, giảm việc xử lý gián đoạn bay và cung cấp dịch vụ đáng tin cậy. Có nhiều yếu tố có thể ảnh hưởng đến phương thức Công ty khai thác máy bay và duy trì kế hoạch bay, và do đó, những yếu tố này có thể ảnh hưởng bất lợi đến triển vọng của Công ty.

Cơ sở hạ tầng tại sân bay và kiểm soát không lưu tại Việt Nam hiện đang còn những hạn chế. Mọi sự chậm trễ trong việc nâng cao năng lực khai thác ở các sân bay ở Việt Nam có thể ảnh hưởng đến khả năng tối đa hóa hiệu suất sử dụng máy bay, tăng thời gian quay vòng máy bay và có thể ảnh hưởng bất lợi đến kết quả tài chính của Công ty. Ngoài ra, nhiều khu vực sân bay ở Việt Nam không được trang bị khai thác các chuyến bay đêm, do đó làm giảm tính linh hoạt của Công ty trong việc cung cấp dịch vụ du lịch hàng không đến các địa điểm này. Việc mở rộng kinh doanh của Công ty bao gồm các điểm đến mới và tăng tần suất trên các tuyến đường hiện hữu có thể làm tăng nguy cơ chậm chuyển bay và làm giảm hiệu quả khai thác, do đó ảnh hưởng đến khả năng sinh lời và uy tín của Công ty.

Trong xu hướng phát triển cơ sở hạ tầng ngành hàng không, nhiều sân bay hiện đang được nâng cấp và mở rộng để tăng năng lực khai thác, ví dụ như sân bay Tân Sơn Nhất hiện đang được gấp rút mở rộng để nâng công suất lên 40 – 50 triệu lượt khách/năm cho đến 2020; nhà ga Quốc tế Cam Ranh dự kiến sẽ hoàn thành xây dựng đường băng thứ hai và một nhà ga mới vào năm 2018, tăng công suất phục vụ hiện tại từ 1,6 triệu lên 2,6 triệu lượt hành khách; hoặc cảng hàng không quốc tế Long Thành sẽ có công suất 25 triệu lượt hành khách/năm khi hoàn thành giai đoạn 1 (chậm nhất năm 2025), tổng công

suất 100 triệu lượt hành khách/năm sau 3 giai đoạn với 5,45 tỷ USD đầu tư cho giai đoạn 1 và tổng mức đầu tư 16 tỷ USD. Về phía VietJet, việc phát triển đội máy bay và phân bổ lịch bay hợp lý trong quá trình khai thác tại 5 căn cứ khai thác chính sẽ giúp Công ty giảm thiểu rủi ro này.

3.6 Công ty phụ thuộc vào các bên thứ ba để cung cấp các dịch vụ tại sân bay

Bãi đậu máy bay, tiện ích và chi phí nhà ga vô cùng quan trọng đối với hoạt động của các hãng hàng không cũng như của Công ty. Các phương tiện khai thác mặt đất và bảo dưỡng bao gồm cửa ra máy bay, nhà xưởng bảo dưỡng, và các thiết bị hỗ trợ cũng rất cần được xây dựng tương thích với kế hoạch mở rộng của Công ty. Công ty phải dựa vào cơ sở phương tiện và các trang thiết bị cần thiết này tại các sân bay để tiến hành hoạt động kinh doanh của mình. Tuy nhiên, Công ty không thể đảm bảo rằng các sân bay sẽ không bị đóng cửa hoặc dịch vụ bị ngừng cung cấp vì những lý do ngoài tầm kiểm soát của Công ty, điều này có thể dẫn đến việc Công ty phải đình chỉ các chuyến bay đến và đi từ sân bay đó, do đó có thể tác động bất lợi đối với hoạt động kinh doanh của Công ty.

VietJet đã ký các hợp đồng với các nhà cung ứng cung cấp các dịch vụ hỗ trợ khai thác, bao gồm cả các bên cung ứng của Nhà nước để cung cấp các dịch vụ như dịch vụ mặt đất, bảo dưỡng, tiếp nhiên liệu, và cung ứng các trang thiết bị sân bay.

3.7 Doanh thu của Công ty phụ thuộc vào mối quan hệ với hệ thống phân phối của bên thứ ba

Mặc dù Công ty có chiến lược tăng kênh đặt vé qua internet, nhưng kênh bán hàng thông qua các đại lý là một kênh phân phối vô cùng quan trọng. Doanh thu của Công ty sẽ bị ảnh hưởng tiêu cực nếu các đại lý chọn ưu tiên bán vé cho hãng hàng không khác. Mối quan hệ giữa Công ty và hệ thống đại lý bán vé có thể bị ảnh hưởng bởi các điều khoản thương mại mà các hãng hàng không khác áp dụng cho các đại lý này. Hơn nữa, các đại lý này tương tác trực tiếp với các hành khách hiện tại của Công ty và hành khách tiềm năng, trong trường hợp dịch vụ của đại lý không tốt có thể ảnh hưởng đến uy tín và kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

Để giảm thiểu rủi ro này, Công ty tăng số lượng các đại lý, các phòng bán vé nhượng quyền để giảm phụ thuộc vào những đại lý nhất định. VietJet đã và đang tăng cường tỷ lệ kênh bán online bằng cách nâng cấp và đổi mới hệ thống đặt giữ chỗ.

3.8 Sự gia tăng chi phí bảo dưỡng đội bay và hiệu quả cung ứng dịch vụ bảo dưỡng của bên thứ ba

Tuổi đời trung bình của đội bay Công ty là 3,03 năm tính đến thời điểm 31/12/2016. Tuổi đời của đội bay sẽ tăng lên sau thời gian đưa vào sử dụng và làm gia tăng chi phí bảo dưỡng và sửa chữa. Thêm vào đó, việc các nhà cung ứng thực hiện điều chỉnh lại chi phí bảo dưỡng và sửa chữa khi ký kết mới hoặc gia hạn các hợp đồng sẽ làm ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

VietJet đã ký kết các hợp đồng bảo dưỡng và sửa chữa dài hạn với các nhà cung ứng dịch vụ để đảm bảo tiêu chuẩn an toàn đội bay và duy trì ổn định chi phí bảo dưỡng và sửa chữa. Bên cạnh đó, Công ty cũng thường xuyên giảm tuổi đời trung bình của đội máy bay bằng cách bổ sung máy bay mới và trả dần những máy bay thuê đã có tuổi, qua đó giảm thiểu được đáng kể rủi ro này. Với những máy bay mới đặt mua, VietJet có những hợp đồng dài hạn với nhà sản xuất về bảo dưỡng sửa chữa với mức chi phí thấp và ổn định.

3.9 Khả năng thu hút, đào tạo và duy trì đội ngũ nhân sự đạt chuẩn với mức chi phí hợp lý

Mô hình kinh doanh của Công ty đòi hỏi phải có đội ngũ phi công có tay nghề cao, kỹ sư, phi hành đoàn, tiếp viên và các nhân viên khác. Kế hoạch phát triển của Công ty yêu cầu Công ty phải thuê, đào

tạo và giữ lại số lượng đáng kể các nhân viên mới. Ngành công nghiệp hàng không đã trải qua tình trạng thiếu nhân viên lành nghề, đặc biệt là các phi công và kỹ sư. Công ty cạnh tranh với các hãng hàng không truyền thống trong việc thu hút các nhân viên có tay nghề cao đặc biệt là đội ngũ phi công.

Hiện tại, về công tác đảm bảo nguồn nhân lực, mục tiêu của VietJet Air là “Trở thành tập đoàn hàng không đa quốc gia, có mạng bay rộng khắp khu vực và thế giới”. Do đó, nguồn nhân lực của VietJet được tuyển chọn từ hơn 30 quốc gia khác nhau trên thế giới đáp ứng đầy đủ về năng lực và kinh nghiệm chuyên ngành hàng không (đặc biệt là lực lượng phi công, kỹ sư sửa chữa tàu bay, nhân viên điều phối bay, tiếp viên). Trên cơ sở nền tảng văn hoá Công ty lành mạnh, lực lượng lao động người nước ngoài cùng với lực lượng người Việt Nam tạo nên một môi trường lao động chuyên nghiệp, quốc tế và hiệu suất cao. Đó chính là một trong những giá trị cốt lõi góp phần đảm bảo sự phát triển của VietJet trong gần 5 năm qua. VietJet hiện đang có Trung tâm đào tạo được Nhà chức trách phê chuẩn đáp ứng nhu cầu đào tạo tại chỗ cho phi công, tiếp viên, nhân viên điều hành bay, nhân viên kỹ thuật, nhân viên khai thác mặt đất kỹ thuật. Năm 2016 trung tâm đã tổ chức 656 khoá học cho 8.287 lượt học viên với 25.249 giờ đào tạo.

Bên cạnh đó chương trình hợp tác với Airbus xây dựng Học viện Vietjet được trang bị Simulator đi vào hoạt động từ cuối năm 2017 sẽ góp phần nâng cao hơn nữa năng lực và hiệu quả đào tạo phi công của VietJet.

3.10 Khả năng nhận diện thương hiệu tích cực bởi khách hàng hiện tại và khách hàng tiềm năng

Là một phần của mô hình kinh doanh tổng thể, Công ty dựa vào khả năng nhận diện thương hiệu tích cực, trong số các yếu tố khác, để thu hút khách hàng. Thương hiệu của Công ty và niềm tin của khách hàng đối với Công ty có thể bị ảnh hưởng xấu trong tương lai bởi một số yếu tố, chẳng hạn như những lo ngại về sự an toàn, chất lượng dịch vụ, độ tin cậy, sự đúng giờ... ngay cả khi không có cơ sở và điều này có thể làm suy giảm khả năng tiếp thị dịch vụ của Công ty. Việc khôi phục lại thương hiệu và uy tín của Công ty có thể gây tổn kém chi phí và khó khăn trong việc thực hiện.

VietJet luôn tích cực tìm cách duy trì và phát triển thương hiệu thông qua các phương thức tiếp thị, chẳng hạn như thông cáo báo chí, hộp báo, tổ chức sự kiện, phương tiện truyền thông xã hội, quảng cáo trực tuyến và tối ưu hóa công cụ tìm kiếm để tăng khả năng hiển thị trang web của Công ty trong các công cụ tìm kiếm.

3.11 Rủi ro về tai nạn hoặc sự cố

Như các hãng hàng không khác, Công ty có thể chịu tổn thất tiềm năng đáng kể trong trường hợp bị tai nạn hoặc sự cố. Sự cố tai nạn có thể dẫn đến thiệt hại tài sản đáng kể, máy bay không khai thác được và ảnh hưởng đến hình ảnh Công ty. Ngoài ra, bất kỳ sự kiện nào như vậy sẽ làm tăng đáng kể chi phí liên quan đến bồi thường hành khách, sửa chữa hoặc thay thế máy bay bị hư hỏng và mất mát tạm thời hoặc vĩnh viễn. Hơn nữa, bất kỳ tai nạn máy bay, ngay cả khi hành khách được bảo hiểm đầy đủ mặc dù nguyên nhân tai nạn không trực tiếp liên quan đến Công ty, có thể dẫn đến nhận thức rằng vận chuyển hàng không kém an toàn và ít tin cậy hơn so với các phương tiện vận chuyển khác, điều này có thể gây tổn hại cho tình hình tài chính và kết quả hoạt động của Công ty.

VietJet đã xây dựng và duy trì hệ thống quản lý an toàn có khả năng nhận diện các mối nguy hiểm trong hoạt động khai thác, đánh giá mức độ rủi ro để đưa ra các biện pháp phòng ngừa và giảm thiểu rủi ro an toàn cũng như nguy cơ xảy ra tai nạn sự cố. Hệ thống này liên tục được hãng đầu tư, xem xét cải tiến đảm bảo tuân thủ các tiêu chuẩn an toàn quốc tế.

3.12 Biến động giá trị tiền đồng so với ngoại tệ, đặc biệt là đồng USD có thể gây ảnh hưởng bất lợi đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính và triển vọng của Công ty

Trong khi Công ty duy trì tài khoản bằng đồng Việt Nam, nhiều chi phí của công ty, chẳng hạn như một phần chi phí nhiên liệu, thanh toán theo hợp đồng thuê máy bay hay một phần của khoản thanh toán bảo trì được trả bằng đô la Mỹ.

Trong lịch sử, đồng Việt Nam đã mất giá liên tục so với đồng đô la Mỹ. Bắt đầu từ quý cuối cùng của năm 2008, đồng Việt Nam phải đối mặt với áp lực giảm giá đáng kể so với đô la Mỹ do thâm hụt thương mại. Trong tháng 11 năm 2009, Chính phủ đã giảm giá VNĐ 5,4% so với USD cũng như thu hẹp biên độ giao dịch của VNĐ so với đồng đô la Mỹ từ 5,0% đến 3,0%. Vào ngày 11/2/2011, NHNN đã thiết lập tỷ giá hối đoái liên ngân hàng với 1 USD bằng 20.693 VNĐ và tiếp tục thu hẹp biên độ giao dịch của VNĐ so với USD từ 3,0% đến 1,0%. Đây là một trong những mức giảm giá lớn nhất kể từ năm 1993 và là sự mất giá tiền đồng lần thứ tư trong 15 tháng. Từ tháng 2 năm 2011, NHNN đã thay đổi tỷ giá hối đoái liên ngân hàng trên cơ sở hàng ngày và đến cuối năm 2011, tỷ giá đã được thiết lập với 1 USD bằng 20.828 VNĐ với biên độ giao dịch được duy trì ở mức 1%. Ngày 28 tháng 6 năm 2013, NHNN tăng tỷ giá liên ngân hàng thêm 1% từ 20.828 VNĐ đến 21.036 VNĐ trên 1 USD. Vào ngày 19 tháng 6 năm 2014, tỷ giá liên ngân hàng đã được điều chỉnh lên thêm 1% từ 21.036 VNĐ đến 21.246 VNĐ. Tỷ giá hối đoái sau đó đã tăng hơn ba lần từ tháng 1 năm 2014 cho đến tháng 12 năm 2015: 1% vào ngày 07/1/2015, 1% vào ngày 07/5/2015, và 1% vào ngày 12/8/2015 và cũng tăng biên độ giao dịch từ 1% đến 2%. Tính đến ngày 31/12/2015, biên độ giao dịch được duy trì ở mức 2%. Ngày 04 tháng 1 năm 2016, Ngân hàng Nhà nước chính thức chuyển sang một chế độ tỷ giá mới, nơi mà tỷ lệ được neo vào ba tiêu chuẩn: cung và cầu của VNĐ, tỷ giá ngoại tệ và bất kỳ thay đổi để nào cân bằng tình hình kinh tế vĩ mô.

Đồng Việt Nam nói chung không được tự do chuyển đổi và chuyển nhượng. Không thể có sự đảm bảo rằng chính sách quản lý tỷ giá thả nổi của Ngân hàng Nhà nước sẽ không thay đổi, hoặc giảm giá VNĐ sẽ không xảy ra, hoặc Chính phủ sẽ có biện pháp bổ ổn định, duy trì hoặc tăng giá trị của VNĐ, hoặc bất kỳ những chính sách này, nếu được thực hiện, sẽ thành công. Nếu đồng đô la Mỹ tăng giá so với đồng Việt Nam sẽ dẫn đến sự gia tăng của chi phí nhiên liệu và chi phí thuê máy bay và có thể ảnh hưởng đến kết quả lợi nhuận của Công ty.

3.13 Rủi ro tăng vốn nhanh

Công ty thực hiện các đợt tăng vốn nhằm phát triển năng lực phù hợp quy mô kinh doanh của Công ty, giúp tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận của VietJet. Trong năm 2016, Công ty tăng vốn từ 1.450 tỷ lên 3.000 tỷ đồng, thu nhập trên một cổ phiếu năm 2016 đạt 8.726 đồng, tăng 47,5% so với năm 2015.

Thông thường, việc tăng vốn nhanh sẽ dẫn đến rủi ro về việc pha loãng thu nhập trên một cổ phiếu. Tuy nhiên, đối với VietJet, Công ty đảm bảo tốc độ tăng trưởng lợi nhuận nhờ vào việc mở rộng hoạt động kinh doanh, từ đó giúp thu nhập trên cổ phiếu Công ty được ổn định và tăng trưởng, đảm bảo lợi ích của cổ đông.

4. Rủi ro biến động giá cổ phiếu

Khi cổ phiếu của Công ty được niêm yết, các cổ đông của Công ty và Công ty sẽ chịu rủi ro về biến động giá cổ phiếu của Công ty. Ngoài tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty thì có nhiều yếu tố khác có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu của Công ty, ví dụ như tình hình kinh tế - xã hội nói chung, các ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp từ thay đổi quy định pháp luật về chứng khoán hoặc các sự kiện khác không lường trước được. Sự biến động tiêu cực của giá cổ phiếu Công ty có thể ảnh hưởng đến thương hiệu, uy tín của Công ty cũng như có thể gây thiệt hại cho cổ đông của Công ty.

Cơ cấu cổ đông hiện tại của VietJet bao gồm nhiều cổ đông tâm huyết, tham gia từ những ngày đầu thành lập Công ty, nắm giữ gần 50% tổng số lượng cổ phiếu, ban lãnh đạo Công ty đánh giá rủi ro biến động giá cổ phiếu của Công ty đã được hạn chế, giảm thiểu đáng kể.

5. Rủi ro khác

Doanh thu của các hãng hàng không chuyên chở hành khách phụ thuộc vào số lượng hành khách vận chuyển và giá vé mà mỗi hành khách phải trả. Cũng như các hãng hàng không khác, Công ty phải chịu sự chậm trễ gây ra bởi các yếu tố ngoài tầm kiểm soát của mình, bao gồm cả điều kiện thời tiết, giao thông tắc nghẽn tại các sân bay, các vấn đề kiểm soát không lưu và các biện pháp an ninh tăng cường. Hơn nữa, trong mùa mưa bão hoặc trong thời gian có điều kiện thời tiết bất lợi, các chuyến bay có thể bị hủy hoặc bị trì hoãn. Việt Nam đã trải qua một số thảm họa thiên tai lớn trong những năm qua, như bão lụt, hạn hán. Trong trường hợp Công ty phải trì hoãn hoặc hủy chuyến bay vì bất kỳ lý do nào, doanh thu và lợi nhuận của Công ty sẽ giảm và, dù rằng những sự kiện này nằm ngoài tầm kiểm soát của mình, hành khách có thể đổ lỗi cho Công ty vì hoãn và hủy chuyến bay và Công ty có thể phải chịu mất danh tiếng hoặc mất khách hàng.

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

1. Tổ chức niêm yết

CÔNG TY CỔ PHẦN HÀNG KHÔNG VIETJET

Bà Nguyễn Thanh Hà	Chức vụ: Chủ tịch HĐQT
Bà Nguyễn Thị Phương Thảo	Chức vụ: Tổng Giám đốc
Ông Lưu Đức Khánh	Chức vụ: Giám đốc Điều hành
Bà Trần Dương Ngọc Thảo	Chức vụ: Trưởng Ban Kiểm soát
Bà Yvonne Abdullah	Chức vụ: Giám đốc Tài chính
Ông Hoàng Mạnh Hà	Chức vụ: Quyền Kế toán trưởng

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

2. Tổ chức tư vấn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT

Đại diện theo pháp luật:	Ông Tô Hải
Chức vụ:	Tổng Giám đốc

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký niêm yết do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Hàng không VietJet. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong 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 Hàng không VietJet cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ CHỮ VIẾT TẮT

Công ty	Công ty Cổ phần Hàng không VietJet
VietJet	Công ty Cổ phần Hàng không VietJet
Tổ chức phát hành	Công ty Cổ phần Hàng không VietJet
Tổ chức tư vấn	Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt
VCSC	Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt
ASEAN	Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (Association of Southeast Asian Nations)
ASK	Sản lượng ghế kilômét cung ứng (Available Seat Kilometer)
CAAV	Cục Hàng không Việt Nam (Civil Aviation Administration of Vietnam)
CARG	Tỷ lệ tăng trưởng kép hàng năm (Compounded Annual Growth Rate)
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
CPI	Chỉ số giá tiêu dùng (Consumer Price Index)
EPS	Lãi cơ bản trên cổ phiếu (Earning per share)
EU	Liên minh Châu Âu (European Union)
FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài (Foreign Direct Investment)
GDP	Tổng sản phẩm trong nước (Gross Domestic Product)
GDS	Hệ thống phân phối toàn cầu (Global Distribution System)
GSO	Tổng cục Thống kê Việt Nam (General Statistics Office of Vietnam)
IATA	Hiệp hội Vận tải Hàng không Quốc tế (International Air Transport Association)
ICAO	Tổ chức Hàng không Dân dụng Quốc tế (International Civil Aviation Organization)
IMF	Quỹ Tiền tệ Quốc tế (International Monetary Fund)
IOSA	Chứng nhận an toàn vận hành IATA (IATA Operational Safety Audit)
LCC	Mô hình hàng không chi phí thấp (Low-cost Carrier)
MOPS	Giá trung bình của xăng dầu được giao dịch ở thị trường Singapore (Mean of Platts Singapore)
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
PATA	Hiệp hội du lịch Châu Á Thái Bình Dương (Pacific Asia Travel Association)
SAP	Công ty tư vấn S-A-P (The S-A-P Group)
SLB	Chuyển giao sở hữu và thuê lại (Sales and Lease back)
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
TPP	Hiệp định Đối tác thương mại Xuyên Thái Bình Dương (The Trans-Pacific Partnership)
TP.HCM	Thành phố Hồ Chí Minh
TSCĐ	Tài sản cố định
TTĐT, VTC	Trung tâm đào tạo
USD	Đồng đô la Mỹ (United States dollar)

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Công ty được thành lập ngày 23 tháng 07 năm 2007 với mục tiêu thực hiện hoạt động khai thác vận chuyển hàng không mô hình hàng không thể hệ mới chi phí thấp cung cấp dịch vụ theo nhu cầu của hành khách. Những mốc sự kiện quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của Công ty được trình bày dưới đây:

- 2007** • VietJet được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh vận tải hàng không số 01/0103018458 và là hãng hàng không tư nhân đầu tiên của Việt Nam được cấp phép hoạt động trên các đường bay trong nước và quốc tế
- 2011** • Ngày 24/12/2011, VietJet thực hiện chuyến bay thương mại đầu tiên từ Tp.Hồ Chí Minh đi Hà Nội
- 2012** • Cuối năm 2012, VietJet hoạt động đội bay gồm 5 máy bay và khai thác 10 đường bay nội địa
- 2013** • Ngày 10/2/2013, VietJet thực hiện chuyến bay quốc tế đầu tiên từ Tp.Hồ Chí Minh đến Bangkok, Thái Lan
• Ngày 19/8/2013, VietJet ký thỏa thuận hợp tác với Lufthansa Technik AG. Lufthansa Technik sẽ cung cấp cho VietJet các giải pháp hàng đầu về công nghệ, dịch vụ bảo trì, tư vấn trong các dự án kỹ thuật, tập huấn kỹ thuật cho nhân viên và các dịch vụ tư vấn khác
• Mở rộng hoạt động tại căn cứ khai thác thứ hai là sân bay Nội Bài, Hà Nội
• Cuối năm 2013, VietJet đạt 20,2% thị phần hàng không nội địa
- 2014** • Mở rộng hoạt động tại căn cứ khai thác thứ ba tại Đà Nẵng
• Ngày 11/02/2014, VietJet ký kết hợp đồng mua 100 máy bay Airbus tại triển lãm hàng không diễn ra tại Singapore
• Ngày 25/11/2014, tại Toulouse, VietJet tiếp nhận chiếc máy bay A320 đầu tiên trong lô hàng đặt mua 100 máy bay từ Airbus
• Cuối năm 2014, đội bay của VietJet gồm 19 máy bay và đạt 29,6% thị phần hàng không nội địa
- 2015** • Ngày 25/1/2015, VietJet khánh thành Trung tâm Đào tạo. Trung tâm Đào tạo này giúp VietJet thực hiện hoạt động huấn luyện nhân sự hiệu quả hơn, kịp thời cung cấp đội ngũ nhân lực cho nhu cầu tăng trưởng của Công ty
• Tháng 04/2015, VietJet được cấp chứng nhận IOSA bởi Hiệp hội Vận tải Hàng không Quốc tế. IOSA là tiêu chuẩn đánh giá được công nhận tầm quốc tế, nhằm đánh giá hệ thống quản lý và kiểm soát khai thác của một hãng hàng không. VietJet Air là một trong số 390 hãng hàng không đạt chứng nhận IOSA trên thế giới. Điều đặc biệt hơn nữa khi không có nhiều hãng hàng không LCC đạt chuẩn IOSA. Chứng chỉ IOSA được ví như “giấy thông hành” cho sự hội nhập của VietJet vào vùng trời hàng không quốc tế cũng như đủ điều kiện để gia nhập IATA
• Cuối năm 2015, đội bay của VietJet gồm 30 máy bay và đạt 37,1% thị phần hàng không Việt Nam

- 2016**
- Ngày 17/02/2016, VietJet và Airbus đã ký kết thỏa thuận thành lập trung tâm huấn luyện Airbus tại Việt Nam. Đồng thời ký hợp đồng đối tác chiến lược với tập đoàn SR Technics (Thụy Sĩ) cung cấp các dịch vụ về phụ tùng máy bay và sửa chữa bảo dưỡng cho dòng máy bay A320/A321
 - Ngày 23/05/2016, VietJet và Boeing ký kết hợp đồng đặt mua 100 máy bay B737 MAX 200. Trong cùng ngày, VietJet và Pratt & Whitney thuộc Tập đoàn United Technologies Corp. (Mỹ) cũng ký kết hợp đồng cung cấp động cơ PurePower Geared Turbofan và các dịch vụ sửa chữa bảo dưỡng đội tàu để trang bị cho đội máy bay thế hệ mới A320 NEO và A321 NEO
 - Ngày 01/06/2016, VietJet khai trương đường bay Tp.Hồ Chí Minh – Kuala Lumpur tại thủ đô Kuala Lumpur (Malaysia)
 - Ngày 02/06/2016, VietJet và Ngân hàng TMCP Quân đội ký hợp đồng tín dụng dài hạn tài trợ mua mới máy bay Airbus A320. Ngân hàng Quân đội là ngân hàng nội địa đầu tiên cung cấp tín dụng dài hạn cho việc sở hữu máy bay của VietJet
 - Ngày 04/06/2016, tại Hội nghị “Hà Nội 2016: Hợp tác đầu tư và phát triển”, VietJet đã vinh dự được nhận bằng khen của Thủ tướng Chính phủ vì đã có thành tích trong sản xuất, kinh doanh, đóng góp tích cực cho sự phát triển kinh tế, xã hội của Thành phố, góp phần vào sự nghiệp xây dựng và bảo vệ Tổ quốc
 - Tháng 6/2016: Vượt qua nhiều thương hiệu mạnh trong nước, VietJet vào Top 500 thương hiệu hàng đầu Châu Á 2016
 - Ngày 10/6/2016, VietJet khai trương đường bay Hà Nội – Tuy Hòa
 - Ngày 22/6/2016, VietJet khai trương đường bay quốc tế từ Tp.Hồ Chí Minh – Đài Nam
 - Ngày 30/6/2016, VietJet ký kết hợp tác với Tổng cục Du lịch Incheon – ITO (Hàn Quốc). Hợp tác nhằm mang đến các sản phẩm, dịch vụ, cơ hội đi lại, du lịch thuận tiện cho người dân Việt Nam đến đất nước Hàn Quốc
 - Ngày 01/07/2016, VietJet khai trương đường bay từ Thanh Hóa – Nha Trang
 - Tháng 8/2016, Vietjet được vinh danh là Thương hiệu Tuyển dụng tốt nhất Châu Á năm 2016 do tổ chức Employer Branding Institute (EBI), World HRD Congress & Stars of the Industry Group bình chọn
 - Tháng 8/2016, VietJet chính thức trở thành thành viên của IATA
 - Đầu tháng 9/2016, tại Hồng Kông, VietJet đã tổ chức Lễ công bố chính thức mở đường bay Tp.Hồ Chí Minh - Hồng Kông, đáp ứng nhu cầu di chuyển, du lịch của người dân và du khách, góp phần thúc đẩy giao thương và hội nhập trong khu vực
 - Ngày 06/09/2016, VietJet và Airbus đã ký kết đặt hàng mua thêm 20 máy bay thế hệ mới A321 CEO và NEO trị giá 2,39 tỷ đô la Mỹ. 20 máy bay mới này dự kiến sẽ được giao hàng từ năm 2017 đến năm 2020
 - Vào cuối năm 2016, Vietjet đã chào bán 44,7 triệu cổ phiếu cho các nhà đầu tư tổ chức nước ngoài theo hình thức dự định. Đây là đợt IPO đầu tiên tại Việt Nam được tiến hành theo tiêu chuẩn quốc tế (Reg-S) có sự tham gia tư vấn của các ngân hàng và công ty luật hàng đầu thế giới.

1.2. Giới thiệu thông tin chung về Công ty

- Tên Công ty tiếng Việt: **CÔNG TY CỔ PHẦN HÀNG KHÔNG VIETJET**
- Tên giao dịch tiếng Anh: **VIETJET AVIATION JOINT STOCK COMPANY**
- Tên viết tắt: **VIETJET JSC**
- Logo: 
- Vốn điều lệ: 3.000.000.000.000 đồng (Ba ngàn tỷ đồng)
- Số lượng cổ phần: 300.000.000 cổ phiếu (Ba trăm triệu cổ phiếu)
- Trụ sở chính theo đăng ký kinh doanh: Đơn nguyên 1, nhà 2C, khu Đoàn ngoại giao Vạn Phúc, Phường Ngọc Khánh, Quận Ba Đình, Thành phố Hà Nội, Việt Nam
- Điện thoại: (84-4) 3728 1828 Fax: (84-4) 3728 1838
- Trụ sở hoạt động: Tầng 8, tòa nhà CT Plaza, 60A Trường Sơn, Quận Tân Bình, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
- Website: www.vietjetair.com
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0102325399 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp ngày 23 tháng 07 năm 2007 và cấp thay đổi lần thứ 22 ngày 16 tháng 01 năm 2017
- Giấy phép kinh doanh vận chuyển hàng không số 04/2016/GPKDVCHK cấp ngày 30/12/2016
- Ngành, nghề kinh doanh:
 - Vận tải hành khách hàng không, chi tiết: vận tải hàng không; vận tải hàng không hành khách nội địa và quốc tế
 - Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải, chi tiết: đại lý bán vé máy bay
 - Quảng cáo
 - Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê, chi tiết: Đầu tư nhà, công trình xây dựng để bán, cho thuê, cho thuê mua; đầu tư cải tạo đất và đầu tư các công trình hạ tầng trên đất thuê để cho thuê đất đã có hạ tầng
 - Vận tải hành khách đường bộ khác
 - Dịch vụ hỗ trợ liên quan đến quảng bá và tổ chức tour du lịch
 - Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng khác, chi tiết: xây dựng và khai thác các cơ sở vật chất cho việc bảo dưỡng máy bay; xây dựng và khai thác các trung tâm điều hành bay; xây dựng và khai thác các cơ sở vật chất cho nhà ga sân bay
 - Giáo dục khác chưa được phân vào đâu, chi tiết: Huấn luyện thực hành cho người lái, nhân viên kỹ thuật và các nhân viên chuyên ngành khác
 - Vận tải hàng hóa hàng không, chi tiết: vận tải hàng hóa công cộng thường xuyên nội địa và quốc tế
 - Hoạt động dịch vụ hỗ trợ trực tiếp cho vận tải hàng không, chi tiết: dịch vụ mặt đất bao gồm dịch vụ hành khách, dịch vụ bảo trì, làm sạch và cung cấp các dịch vụ khác cho máy bay đỗ tại nhà ga sân bay, dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật, dịch vụ cung cấp ăn uống; bảo dưỡng máy bay định kỳ và bảo dưỡng không thường xuyên; dịch vụ cung cấp phụ tùng máy bay; dịch vụ tiếp nhiên liệu máy bay
 - Hoạt động dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác còn lại chưa được phân vào đâu, chi tiết: khai thác máy bay có sức chứa lớn, máy bay hàng không chung trên đất và trên mặt nước; khai thác máy bay thuê

- Bán buôn tổng hợp, chi tiết: kinh doanh hàng miễn thuế
- Đại lý, môi giới, đấu giá, chi tiết: đại lý máy móc, thiết bị công nghiệp, tàu thuyền, máy bay
- Cho thuê máy móc, thiết bị và đồ dùng hữu hình khác, chi tiết: cho thuê thiết bị vận tải hàng không không kèm người điều khiển: máy bay
- Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu, chi tiết: bán máy bay
- Bán lẻ hàng hóa khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh, chi tiết: bán lẻ hàng lưu niệm, hàng đan lát, hàng thủ công mỹ nghệ trong các cửa hàng chuyên doanh
- Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động
- Dịch vụ ăn uống khác
- Dịch vụ phục vụ đồ uống

1.3 Tóm tắt quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty

Bảng 1: Chi tiết quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty

Thời điểm	Vốn điều lệ (triệu đồng)	Giá trị tăng (tăng)	Phương thức	Cơ quan chấp thuận phát hành
2007	600.000	-	• Thành lập	Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh được Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 23 tháng 07 năm 2007 dưới hình thức công ty cổ phần
5/2013	800.000	200.000	• Phát hành cổ phần cho cổ đông hiện hữu, tỷ lệ 3:1	- Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội - Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông 01-13/VJ-ĐHĐCĐ-NQ ngày 07/05/2013 - Nghị quyết Hội Đồng Quản Trị 15a-13/VJ-ĐQT-NQ ngày 07/05/2013
3/2015	1.000.000	200.000	• Chia cổ tức bằng cổ phiếu, tỷ lệ 25%	- Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội - Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông 01-15/VJ-ĐHĐCĐ-NQ ngày 02/03/2015 - Nghị quyết Hội Đồng Quản Trị 05a-15/VJ-HĐQT-NQ ngày 03/03/2015
10/2015	1.450.000	450.000	- Chia cổ tức bằng tiền mặt, tỷ lệ 100:45 - Phát hành cổ phần cho cổ đông hiện hữu, tỷ lệ 45% (và được cân trừ với cổ tức bằng tiền mặt nêu trên)	- Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội - Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông 03-15/VJC-ĐHĐCĐ-NQ ngày 03/11/2015 - Nghị quyết Hội Đồng Quản Trị 41-15/VJC-HĐQT-NQ ngày 03/11/2015
6/2016	2.000.000	550.000	• Phát hành cổ phần cho cổ đông hiện hữu từ nguồn vốn chủ sở hữu, tỷ lệ 100:33 (cổ phiếu thưởng)	- Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội - Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông 01-16/VJC-ĐHĐCĐ-NQ ngày 06/05/2016

Thời điểm	Vốn điều lệ (triệu đồng)	Giá trị tăng (tăng)	Phương thức	Cơ quan chấp thuận phát hành
			Phát hành 7.150.000 cổ phiếu cho cán bộ nhân viên theo chương trình lựa chọn cho người lao động	Nghị quyết Hội Đồng Quản Trị 16a-16/VJC-HĐQT-NQ ngày 06/05/2016
9/2016	2.500.000	500.000	- Chia cổ tức bằng tiền mặt, tỷ lệ 25% - Phát hành cổ phần cho cổ đông hiện hữu, tỷ lệ 25% (và được cản trừ với cổ tức bằng tiền mặt nêu trên)	- Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội - Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông 03-16/VJC-ĐHĐCĐ-NQ ngày 21/09/2016 - Nghị quyết Hội Đồng Quản Trị 23d-16/VJC-HĐQT-NQ ngày 21/09/2016
11/2016	3.000.000	500.000	Phát hành cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu cho cổ đông hiện hữu, tỷ lệ 20% (cổ phiếu thưởng)	- Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội - Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông 04-16/VJC-ĐHĐCĐ-NQ ngày 17/11/2016 - Nghị quyết Hội Đồng Quản Trị 29b-16/VJC-HĐQT-NQ ngày 17/11/2016

Nguồn: Công ty

2. Cơ cấu tổ chức của Công ty

Công ty Cổ phần Hàng không VietJet được tổ chức và hoạt động theo Luật doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua vào ngày 26/11/2014. Các hoạt động của Công ty tuân thủ Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty đã được Đại hội đồng Cổ đông thông qua. Cơ cấu tổ chức của Công ty hiện tại bao gồm 01 trụ sở chính đặt tại Đơn nguyên 1, nhà 2C, khu Đoàn ngoại giao Vạn Phúc, Phường Ngọc Khánh, Quận Ba Đình, Thành phố Hà Nội, Việt Nam và các chi nhánh, văn phòng đại diện như sau:

- ❖ **Văn phòng đại diện tại Tp.HCM (Trụ sở hoạt động)**
 - Địa chỉ: Lầu 8, C.T Plaza, 60A Trường Sơn, Phường 2, Quận Tân Bình, Tp.HCM, Việt Nam
 - Mã số văn phòng đại diện: 0102325399 – 001
- ❖ **Phòng vé tại Hà Nội và Tp.HCM**
 - Địa chỉ tại Hà Nội: Lầu 2, Tòa nhà HDBank, 32 Trần Hưng Đạo, Phường Phan Chu Trinh, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội, Việt Nam.
 - Địa chỉ tại TP.HCM: 8Bis Công trường Quốc tế, Phường 6, Quận 3, Tp.HCM, Việt Nam
- ❖ **Chi nhánh miền Trung**
 - Địa chỉ: 157-159 Hàm Nghi, Phường Vĩnh Trung, Quận Thanh Khê, Đà Nẵng, Việt Nam
 - Mã số chi nhánh: 0102325399 – 002

3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty

3.1 Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng Cổ đông bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty. Đại hội đồng Cổ đông có quyền bầu, bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban Kiểm soát. Đại hội đồng Cổ đông có quyền xem xét và xử lý các vi phạm của Hội đồng quản trị,

Ban Kiểm soát gây thiệt hại cho Công ty và cổ đông Công ty, quyết định tổ chức lại hoặc giải thể công ty và thông qua định hướng phát triển của Công ty.

3.2 Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị gồm 6 (sáu) thành viên, là cơ quan quản lý Công ty do Đại hội đồng Cổ đông bầu ra, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề quan trọng liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng Cổ đông. Hội đồng quản trị có quyền và nghĩa vụ giám sát Tổng Giám đốc và những người quản lý khác trong Công ty. Quyền và nghĩa vụ của Hội đồng quản trị do Pháp luật và Điều lệ Công ty, các Quy chế nội bộ của Công ty và Nghị quyết Đại hội đồng Cổ đông quy định.

3.3 Ban Kiểm soát

Ban Kiểm soát bao gồm 3 (ba) thành viên, là cơ quan do Đại hội đồng Cổ đông bầu ra, có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong hoạt động quản lý của Hội đồng quản trị, hoạt động điều hành kinh doanh của Tổng Giám đốc; trong ghi chép sổ kế toán và báo cáo tài chính. Ban Kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc.

3.4 Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc Công ty bao gồm 01 (một) Tổng Giám đốc, 01 (một) Giám đốc điều hành và 07 (bảy) Phó Tổng giám đốc. Tổng Giám đốc được Hội đồng quản trị ủy quyền, là người đại diện theo pháp luật của Công ty, điều hành mọi hoạt động hàng ngày của Công ty và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Giám đốc Điều hành và các Phó Tổng giám đốc quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh trực tiếp, tư vấn góp ý cho Tổng Giám đốc đưa ra các quyết định chiến lược cho Công ty.

3.5 Phòng Hành chính văn phòng

Phòng Hành chính chịu trách nhiệm cho công tác văn thư bao gồm sắp xếp và phân loại tài liệu, quản lý con dấu; công tác hậu cần và hành chính toàn Công ty: tổ chức sự kiện, vận chuyển, mua sắm các vật phẩm ngoài kế hoạch; tiếp đón khách, quản lý phòng họp, nhận và gửi bưu phẩm, xử lý thủ tục xuất nhập cảnh, quản lý cấp phát đồng phục, sắp xếp bố trí nơi lưu trú cho đoàn bay; công tác trợ lý cho Giám đốc Điều hành và các Phó Tổng Giám đốc; công tác quản lý cơ sở vật chất văn phòng: bảo trì văn phòng, bố trí sắp xếp phòng họp; cải tạo và xây dựng văn phòng và các phòng vé sân bay.

3.6 Phòng Mua hàng

Phòng Mua hàng chịu trách nhiệm thực hiện các công tác đầu tư, mua sắm cho toàn Công ty, quản lý các hợp đồng nhiên liệu; hỗ trợ bộ phận kỹ thuật trong việc cung ứng phụ tùng, logistic, bảo dưỡng sửa chữa đội máy bay.

3.7 Phòng Nhân sự

Phòng Nhân sự chịu trách nhiệm tổ chức và đảm bảo công tác quản lý nhân sự hiệu quả và tin cậy trong công ty; đảm bảo sử dụng tối ưu nguồn nhân lực cho lợi ích chung của công ty, mỗi cá nhân và cộng đồng; tổ chức thực hiện đánh giá hiệu quả công việc để xác định năng lực hiện tại, tiềm năng và nhu cầu đào tạo của nhân viên; tổ chức các khóa đào tạo bên trong và bên ngoài để đáp ứng nhu cầu đào tạo của nhân viên; theo dõi và đánh giá nhân viên trong các khóa đào tạo ngắn và dài hạn.

3.8 Phòng Tài chính Kế toán

Phòng Tài chính Kế toán chịu trách nhiệm đảm bảo việc soạn thảo báo cáo tài chính, báo cáo quản trị

kip thời và chính xác; quản lý các hoạt động tài chính hàng ngày của công ty; tiếp nhận và kiểm soát các hợp đồng, thỏa thuận đã được ký kết; thiết lập các chính sách và quy trình, đánh giá; đảm bảo tính tuân thủ nội bộ và các quy định hiện hành; làm việc với các công ty kiểm toán độc lập để thiết lập và ban hành các báo cáo tài chính đã được kiểm toán.

3.9 Khối Thương mại

Khối Thương mại bao gồm phòng Kênh bán (Đại diện thương mại tại miền Nam, Trung, Bắc), phòng Chính sách và Hỗ trợ, phòng Truyền thông & Tiếp thị, phòng Doanh thu khác, phòng Quản trị doanh thu, phòng Charter, phòng Interline, phòng Hàng hóa, và Tổng đài chăm sóc khách hàng. Khối Thương mại chịu trách nhiệm xây dựng và phát triển thương hiệu; duy trì và phát triển các kênh bán hàng; thực hiện các chiến dịch bán hàng để đạt mục tiêu doanh số từ Ban Tổng Giám đốc; thiết lập và phát triển kênh bán hàng qua Interline/ GDS; xây dựng và phát triển chính sách thương mại, sản phẩm và dịch vụ; lên lịch bay; quản lý hệ thống đặt chỗ; xây dựng và quản lý các sản phẩm bán trên máy bay.

3.10 Phòng Dịch vụ khách hàng

Phòng Dịch vụ khách hàng chịu trách nhiệm xây dựng quy định các chuẩn mực dịch vụ khách hàng; lập kế hoạch triển khai và đào tạo các tiêu chuẩn dịch vụ khách hàng; xây dựng các chương trình nâng cao, cải thiện chất lượng dịch vụ khách hàng; tiến hành tổ chức, triển khai chỉ đạo, giám sát và kiểm tra công tác dịch vụ, công tác xử lý phản hồi, khiếu nại tại các bộ phận.

3.11 Phòng Kiểm toán - Kiểm soát nội bộ

Phòng Kiểm toán – Kiểm soát nội bộ chịu trách nhiệm đảm bảo các chính sách, quy chế, quy trình đã được xây dựng một cách phù hợp có tính đến các rủi ro trong môi trường hoạt động và kinh doanh của Công ty để đưa ra các ý kiến kiến nghị chỉnh sửa (nếu cần thiết); phát hiện và ngăn ngừa các rủi ro tiềm ẩn trong tất cả các hoạt động của doanh nghiệp; bảo đảm các hoạt động của Công ty tuân thủ những quy định, pháp luật của nhà nước, các quy định của ngành hàng không, các quy chế, quy trình và quy định nội bộ.

3.12 Phòng Pháp chế

Phòng Pháp lý chịu trách nhiệm chủ trì và phối hợp với các phòng ban liên quan trong việc kiểm tra và đề xuất đến Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc để thay đổi, cập nhật hoặc ban hành quy định mới của Công ty và đáp ứng nhu cầu hoạt động thực tế của Công ty cũng như phù hợp với các quy định của Nhà nước, các tổ chức quốc tế, và các nước liên quan; đưa ra ý kiến pháp lý để quyết định việc tổ chức và quản lý của Công ty; tham gia tổ tụng hoặc đưa ra lời khuyên trong việc thuê luật sư tham gia tố tụng là người đại diện có thẩm quyền của Ban quản lý để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của Công ty.

3.13 Khối Hợp đồng, Bảo hiểm, Cung ứng

Khối Hợp đồng, Bảo hiểm, Cung ứng chịu trách nhiệm chủ trì, tham gia đàm phán hợp đồng gồm các thỏa thuận mua bán dịch vụ và hàng hóa liên quan đến máy bay, phụ tùng vật tư máy bay, nhiên liệu và các thỏa thuận khác; là đầu mối triển khai thực hiện các hợp đồng lớn của Công ty; tổ chức lập và triển khai thực hiện các dự án mua, thuê và cho thuê máy bay theo kế hoạch và phê duyệt của Công ty; chủ trì trong việc tổ chức thu xếp bảo hiểm hàng không cho đội máy bay và phi hành không của Công ty.

3.14 Khối Khai thác – Dịch vụ Mặt đất

Khối Khai thác - Dịch vụ Mặt đất chịu trách nhiệm quản lý chung và phát triển hoạt động khai thác

dịch vụ mặt đất (bao gồm dịch vụ hành khách, hành lý, hàng hóa) tại tất cả các sân bay nội địa, quốc tế; đảm bảo chất lượng dịch vụ hàng không tại tất cả các đầu sân bay; theo dõi các dịch vụ được cung cấp bởi các bên ký kết hợp đồng nhằm đảm bảo các dịch vụ cung cấp (mặt đất, hàng hóa, xăng dầu...) tuân thủ các quy định an ninh, an toàn, đúng theo điều khoản trong hợp đồng; tăng doanh thu cho Công ty thông qua triển khai các dịch vụ liên quan đến doanh thu phụ trợ tại sân bay.

3.15 Khôi Khai thác bay

3.15.1 Đoàn bay

Đoàn bay chịu trách nhiệm lên kế hoạch, tổ chức và quản lý hoạt động bay liên quan đến phi hành đoàn; đảm bảo phi hành đoàn đủ điều kiện phục vụ khai thác hàng ngày; giám sát các tiêu chuẩn an toàn bay bởi tất cả các phi hành đoàn chuyển bay để đảm bảo an toàn khai thác bay; lập kế hoạch phát triển nguồn nhân lực phi công, tuyển chọn, đào tạo huấn luyện đội ngũ phi công.

3.15.2 Đoàn Tiếp viên

Đoàn Tiếp viên có chức năng tổ chức quản lý, điều hành và cung cấp lực lượng tiếp viên phục vụ hành khách trên các chuyến bay của Công ty; xây dựng quy trình an toàn, phương thức an toàn nhằm đảm bảo an toàn bay cho tất cả các chuyến bay đang khai thác; xây dựng quy trình, quy phạm, tiêu chuẩn, định mức dịch vụ, phục vụ hành khách trong chuyến bay; lập kế hoạch phát triển nguồn nhân lực tiếp viên, tuyển chọn, đào tạo huấn luyện và tổ chức thực hiện khi được phê duyệt.

3.15.3 Trung tâm điều hành bay

Trung tâm điều hành bay chịu trách nhiệm điều hành các hoạt động bay hàng ngày, đảm bảo an toàn, đúng lịch, tạo thuận lợi cho hành khách và đạt hiệu quả khai thác cao; điều hành các hoạt động bay tập trung, thống nhất từ các cơ quan Công ty cũng như các bộ phận cơ sở; quản lý bộ phận phân lịch bay cho phi công và tiếp viên, đảm bảo nguồn lực bay hiệu quả; xây dựng các quy trình điều hành và chịu trách nhiệm chính trong việc xử lý các tình huống bất thường xảy ra đối với các chuyến bay.

3.15.4 Phòng Kỹ thuật khai thác bay

Phòng Kỹ thuật khai thác bay chịu trách nhiệm phụ trách tổng thể tính năng của đội máy bay, trọng lượng và tính toán cân bằng tải, xây dựng tài liệu hướng dẫn vận hành; chuẩn bị và rà soát lại tất cả các số liệu đường bay và cập nhật dữ liệu vào hệ thống hoạch định và cơ sở dữ liệu điều hướng máy bay; quản lý các tài liệu khai thác bay để đảm bảo rằng tất cả các phi công, phi hành đoàn và các đơn vị có liên quan có thể truy cập và cập nhật các tài liệu hướng dẫn.

3.16 Phòng An toàn và Đảm bảo chất lượng

Phòng an toàn và đảm bảo chất lượng chịu trách nhiệm thiết lập, ban hành, cập nhật và triển khai thực hiện các hệ thống an toàn, chất lượng của Công ty theo các yêu cầu của các cơ quan ban ngành; kiểm tra và giám sát thường xuyên để đảm bảo các hoạt động khai thác, bảo dưỡng tuân thủ theo các yêu cầu an toàn của CAAV và các nhà chức trách hàng không liên quan.

3.17 Phòng An ninh

Phòng An ninh chịu trách nhiệm thiết lập và triển khai chương trình an ninh của Công ty đáp ứng các tiêu chuẩn của CAAV và các quốc gia Công ty có hoạt động khai thác; điều tra sự cố và kiểm soát rủi ro an ninh, đồng thời triển khai các hoạt động đảm bảo chất lượng an ninh hàng không và các biện pháp phòng ngừa; thiết lập và duy trì kế hoạch khẩn nguy đồng thời đảm bảo trung tâm ứng phó khẩn nguy sẵn sàng 24/7; trực tiếp xử lý các sự cố an ninh hàng không; kiểm soát và phát triển kế hoạch huấn

luyện kiến thức an ninh hàng không theo quy định.

3.18 Trung tâm Đào tạo

Trung tâm Đào tạo chịu trách nhiệm huấn luyện nghiệp vụ nhân viên hàng không; tham mưu cho Ban Điều hành trong việc xây dựng chiến lược, quy chế, quy định liên quan đến hoạt động huấn luyện; đảm bảo hoạt động đúng quy định, đúng chức năng, tuân thủ theo yêu cầu của tổ chức huấn luyện được phê chuẩn, CAAV và các tổ chức có liên quan khác; tổ chức, quản lý và thực hiện công tác đào tạo, huấn luyện của Công ty và các Công ty thành viên; tổ chức, quản lý các loại hình đào tạo, huấn luyện, và các dự án do Ban Tổng Giám đốc giao; phối hợp các đơn vị xây dựng kế hoạch, chương trình đào tạo, huấn luyện hàng năm, tổng hợp và báo cáo Ban Tổng Giám đốc phê duyệt; quản lý, giám sát, theo dõi và phát triển đội ngũ Giáo viên; đại diện Công ty liên hệ với các cơ quan quản lý nhà nước và các đối tác trong và ngoài nước trong công tác huấn luyện;

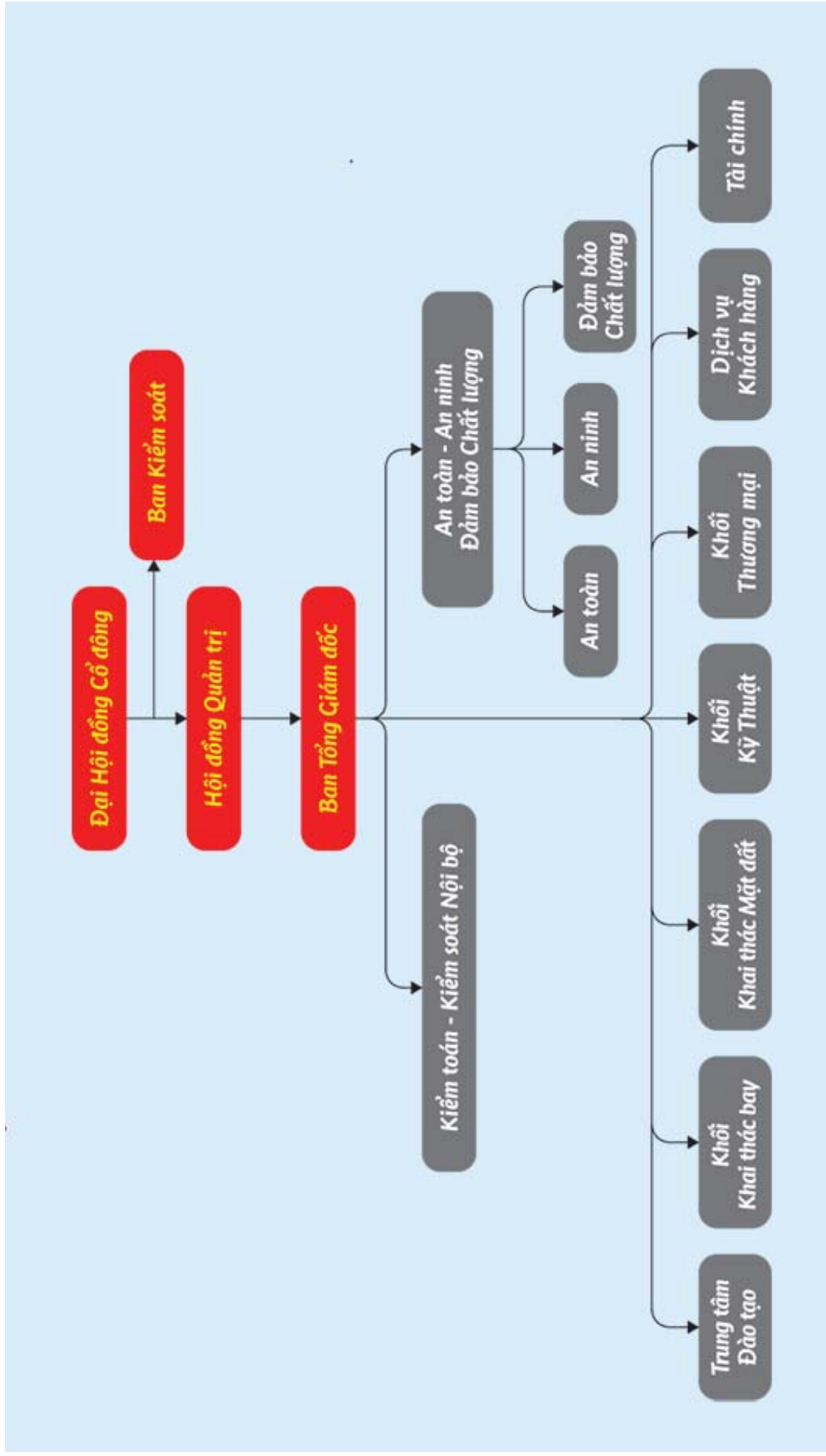
3.19 Khối Kỹ thuật

Khối Kỹ thuật bao gồm các đơn vị: ban Kỹ thuật, ban Kế hoạch bảo dưỡng; ban Cung ứng; Trung tâm bảo dưỡng; ban Độ tin cậy và ban Đào tạo kỹ thuật chịu trách nhiệm phối hợp các bộ phận trong khối kỹ thuật thực hiện bảo dưỡng đảm bảo máy bay phục vụ khai thác; lập kế hoạch bảo dưỡng ngắn hạn, trung hạn và dài hạn cho các đội máy bay, động cơ, linh kiện, thiết bị liên quan và đảm bảo rằng việc bảo dưỡng được thực hiện một cách kịp thời; lập kế hoạch, triển khai và cập nhật lịch trình bảo dưỡng máy bay, động cơ và các bộ phận khác.

3.20 Phòng Công nghệ thông tin

Phòng Công nghệ thông tin chịu trách nhiệm lập kế hoạch, thực hiện và quản lý hệ thống IT; hỗ trợ hoạt động thương mại điện tử; duy trì và quản lý hệ thống thanh toán, hệ thống quản trị rủi ro; quản lý hệ thống đặt chỗ; phát triển các ứng dụng nội bộ theo các yêu cầu từ các phòng ban.

Hình 5: Sơ đồ tổ chức



4. Danh sách và Cơ cấu cổ đông của Công ty

4.1 Cổ đông sáng lập

Tại thời điểm 12/01/2017, danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ nắm giữ như sau:

Bảng 2: Danh sách cổ đông sáng lập đến 12/01/2017

STT	Tên cá nhân/tổ chức	Địa chỉ	Số lượng, tỷ lệ sở hữu	
			Số lượng	Tỷ lệ
1	Ngân hàng TMCP Phát triển Tp.HCM	25 Bis, Nguyễn Thị Minh Khai, Phường Bến Nghé, Quận 1, Tp.HCM, Việt Nam	13.413.750	4,47%
2	Công ty Cổ phần Sovico	26, Phan Bội Châu, Phường Cửa Nam, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội, Việt Nam	14.700.000	4,90%
3	Công ty Cổ phần Đầu tư Bắc Hà	12, Phố Cửa Bắc, Phường Trúc Bạch, Quận Ba Đình, Hà Nội, Việt Nam	2.892.531	0,96%
4	Nguyễn Đức Tâm	10A, Nghi Tàm, Phường Yên Phụ, Quận Tây Hồ, Hà Nội, Việt Nam	65.531	0,02%
5	Nguyễn Thanh Hùng	65/2 Thủ Khoa Huân, Phường Bến Thành, Quận 1, Tp.HCM, Việt Nam	3.189.332	1,06%
6	Nguyễn Thanh Hà	91, Phố Lý Nam Đế, Phường Cửa Đông, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội, Việt Nam	177.372	0,06%
Tổng cộng			34.438.516	11,48%

Nguồn: Danh sách cổ đông Công ty tại thời điểm 12/01/2017

Hạn chế chuyển nhượng cổ phần của cổ đông sáng lập theo Điều 119 Luật Doanh Nghiệp 68/2014/QH13 không còn áp dụng do đã qua thời gian 3 năm kể từ ngày Công ty được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (23/07/2007).

4.2 Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần (có quyền biểu quyết) của Công ty tại thời điểm ngày 12/01/2017

Tại thời điểm 12/01/2017, danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần (có quyền biểu quyết) của Công ty và tỷ lệ nắm giữ như sau:

Bảng 3: Danh sách cổ đông lớn đến 12/01/2017

STT	Tên cá nhân/Tổ chức	Địa chỉ	Số lượng, tỷ lệ sở hữu	
			Số lượng	Tỷ lệ
1	Công ty Trách nhiệm hữu hạn Đầu tư Hướng Dương Sunny	Lầu 10, số 58 Nguyễn Đình Chiểu, P. Đa Kao, Quận 1, TP. HCM	69.719.179	23,24%
2	Nguyễn Thị Phương Thảo	Số 52 Ngô Thị Nhậm, Phường Ngô Thị Nhậm, Quận Hai Bà Trưng	28.256.497	9,42%
3	Government of Singapore	168 Robinson Road, #37-01 Capital Tower, Singapore 068912	16.438.000	5,48%
Tổng cộng			114.413.676	38,14%

Nguồn: Danh sách cổ đông Công ty tại thời điểm 12/01/2017

4.3 Cơ cấu cổ đông tính đến thời điểm 12/01/2017

Bảng 4: Cơ cấu cổ đông đến 12/01/2017

Danh mục	Cổ đông trong nước		Cổ đông nước ngoài		Số cổ đông	Tổng cộng	
	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ (%)	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ (%)		Số lượng cổ phần	Tỷ lệ (%)
Cổ đông nhà nước	-	-	-	-	-	-	-
Cổ đông nội bộ	33.599.232	11,20%	-	-	15	33,599,232	11,20%
Hội đồng quản trị	32.143.701	10,71%	-	-	6	32,143,701	10,71%
Ban Tổng Giám đốc	1.315.531	0,44%	-	-	6	1,315,531	0,44%
Ban Kiểm soát	110.000	0,04%	-	-	2	110,000	0,04%
Quyền Kế toán trưởng	30.000	0,01%	-	-	1	30,000	0,01%
Giám đốc tài chính	-	-	-	-	-	-	-
Cổ đông trong Công ty	1.330.581	0,44%	115.100	0,04%	146	1.445.681	0,48%
Cổ phiếu quỹ	-	-	-	-	-	-	-
Công đoàn	-	-	-	-	-	-	-
Cán bộ công nhân viên	1.330.581	0,44%	115.100	0,04%	146	1.445.681	0,48%
Cổ đông ngoài Công ty	191.904.660	63,97%	73.050.427	24,35%	503	264.955.087	88,32%
Cá nhân	82.263.223	27,42%	50.000	0,02%	468	82.313.223	27,44%
Tổ chức	109.641.437	36,55%	73.000.427	24,33%	35	182.641.864	60,88%
Tổng số vốn thực góp	226.834.473	75,61%	73.165.527	24,39%	664	300.000.000	100%

Nguồn: Danh sách cổ đông Công ty tại thời điểm 12/01/2017

5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức niêm yết

5.1 Danh sách công ty nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối của Công ty Cổ phần Hàng không VietJet

Không có

5.2 Danh sách công ty mà Công ty Cổ phần Hàng không VietJet nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối

Bảng 5: Danh sách công ty mà VietJet nắm quyền kiểm soát / chi phối đến 12/01/2017

STT	Tên Công ty	Số ĐKKD	Địa chỉ	Giá trị vốn góp của VietJet (đồng)	Tỷ lệ góp vốn của VietJet (%)
1	Công ty Cổ phần VietJetAir Cargo	0312759089	Lầu 12, Tòa nhà Hải Âu, 39B Trường Sơn, Phường 4, Quận Tân Bình, Tp.HCM, Việt Nam	9.000.000.000	90%

Nguồn: Công ty

Ngoài ra, đến 31/12/2016, Công ty chưa thực hiện góp vốn vào các công ty sau:

STT	Tên Công ty	Số ĐKKD	Hoạt động chính	Thời điểm thành lập	Tỷ lệ góp vốn của VietJet (%)
1	VietJet Air IVB No. I Limited	1825671	Kinh doanh máy bay	27/05/2014	100%
2	VietJet Air IVB No. II Limited	1825613	Kinh doanh máy bay	27/05/2014	100%
3	VietJet Air Singapore Pte. Ltd.	201408849N	Kinh doanh máy bay	27/03/2014	100%
4	VietJet Air Ireland No. 1 Limited	544879	Kinh doanh máy bay	03/06/2014	100%

Nguồn: Công ty

Việc góp vốn của Công ty sẽ được thực hiện theo nhu cầu thực tế trong tương lai. VietJet tuân theo quy định về việc góp vốn pháp định khi thành lập tại nước sở tại.

5.3 Danh sách Công ty mà Công ty Cổ phần hàng không VietJet đầu tư liên kết

Bảng 6: Danh sách công ty liên doanh liên kết đến 31/12/2016

STT	Tên Công ty	Số ĐKKD/ Số CMND	Địa chỉ	Giá trị vốn góp của VietJet (đồng)	Tỷ lệ góp vốn của VietJet (%)
1	Thai VietJet Air Joint Stock Company Limited	0105556100551	Thái Lan	Tại ngày 31/12/2016, Công ty chưa góp vốn vào công ty liên kết này	9%

Nguồn: Công ty

6. Hoạt động kinh doanh

6.1 Sản lượng sản phẩm, giá trị dịch vụ qua các năm

VietJet là hãng hàng không hàng đầu tại Việt Nam với thị phần nội địa đứng thứ 2 và đang vươn lên vị trí dẫn đầu, tương đương khoảng 41% so với 42% của Vietnam Airlines, dựa trên số lượt hành khách di chuyển trong Việt Nam được vận chuyển bởi các hãng hàng không Việt Nam trong 12 tháng 2016 theo CAAV. Công ty tập trung vào cung cấp các dịch vụ bay tầm ngắn và trung với tần suất cao trên các đường bay nội địa và quốc tế, và đã triển khai thành công mô hình LCC hiệu quả dựa trên cung cấp các dịch vụ chất lượng cao với mức giá cạnh tranh.

VietJet bắt đầu khai thác chuyến bay thương mại đầu tiên vào ngày 24/12/2011. Đường bay chính đầu tiên kết nối 2 địa điểm nổi tiếng nhất tại Việt Nam là Tp.HCM và Hà Nội. Chỉ sau một năm, Công ty mở thêm 8 đường bay nội địa đến Đà Nẵng, Hải Phòng, Vinh, Nha Trang, Đà Lạt, và Huế. Đến thời điểm 31/12/2012, Công ty đã đạt 8,0% thị phần nội địa, tăng lên mức 29,6% tại thời điểm 31/12/2014, 37,1% vào thời điểm 31/12/2015 và 41% trong năm 2016 theo CAAV.

Tính đến 31/12/2016, VietJet có tổng cộng 05 căn cứ khai thác: Tp.HCM, Hà Nội, Đà Nẵng, Nha Trang và Hải Phòng, khai thác 37 đường bay nội địa, 23 đường bay quốc tế và nhiều tuyến bay thuê chuyến. Mạng đường bay của Công ty tập trung vào các tuyến đường bay ngắn và tầm trung đến các sân bay trong và xung quanh các tỉnh, thành phố đông dân cư và các điểm đến du lịch tại Việt Nam, trung bình khoảng 900km cho các đường bay nội địa và 2.200 km cho các đường bay quốc tế với khoảng thời gian bay bình quân tương ứng là 1 giờ 45 phút và 3 giờ bay. Các thị trường quốc tế chiến lược quan trọng bao gồm Thái Lan, Myanmar, Đài Loan, Trung Quốc, Singapore và Hàn Quốc.

VietJet dự kiến sẽ tăng số đường bay nội địa lên 45 đường bay vào năm 2019 và tăng số đường bay quốc tế lên 36 đường bay vào năm 2018. Công ty cũng sẽ tăng tần suất chuyến bay ở các đường bay đang khai thác, gồm Tp.HCM – Hà Nội, Tp.HCM – Đà Nẵng và Hà Nội – Đà Nẵng; các đường bay này tổng cộng đóng góp hơn 40.5% lượt vận chuyển của Công ty trong năm 2016.

Chi tiết về mạng đường bay của VietJet Air tại thời điểm 31/12/2016 như sau:

❖ Các tuyến đường bay nội địa

Bảng 7: Các tuyến đường bay nội địa đến 31/12/2016

STT	Ngày đi vào hoạt động	Đường bay	Chuyến bay/ tuần
1	24/12/2011	TP. HCM - Hà Nội - TP. HCM	182
2	27/04/2012	TP. HCM - Đà Nẵng - TP. HCM	105
3	20/05/2012	TP. HCM – Buôn Mê Thuột - TP. HCM	7
4	24/05/2012	Hà Nội - Đà Nẵng - Hà Nội	98
5	03/08/2012	TP. HCM – Nha Trang - TP. HCM	35
6	01/10/2012	TP. HCM – Hải Phòng - TP. HCM	49
7	15/11/2012	TP. HCM – Vinh - TP. HCM	35
8	22/11/2012	TP. HCM – Huế - TP. HCM	42

STT	Ngày đi vào hoạt động	Đường bay	Chuyến bay/ tuần
9	07/12/2012	Hà Nội – Đà Lạt - Hà Nội	25
10	12/12/2012	TP. HCM – Phú Quốc - TP. HCM	53
11	01/06/2013	Hà Nội – Nha Trang - Hà Nội	49
12	15/10/2013	Hà Nội – Buôn Mê Thuột - Hà Nội	11
13	01/11/2013	TP. HCM – Quy Nhơn - TP. HCM	14
14	23/12/2013	Vinh – Đà Lạt – Vinh	7
15	22/03/2014	TP. HCM – Đà Lạt - TP. HCM	14
16	28/05/2014	Hà Nội – Phú Quốc - Hà Nội	35
17	22/07/2014	Đà Nẵng – Cần Thơ – Đà Nẵng	7
18	17/10/2014	Hà Nội – Cần Thơ – Hà Nội	7
19	25/11/2014	TP. HCM – Thanh Hóa - TP. HCM	28
20	26/04/2015	Hà Nội – Quy Nhơn – Hà Nội	18
21	29/04/2015	TP. HCM – Đồng Hới - TP. HCM	14
22	27/05/2015	TP. HCM – Chu Lai - TP. HCM	25
23	01/06/2015	Đà Nẵng – Hải Phòng - Đà Nẵng	10
24	01/10/2015	TP. HCM – Pleiku - TP. HCM	7
25	18/11/2015	Hà Nội – Chu Lai – Hà Nội	5
26	18/11/2015	Hải Phòng – Nha Trang – Hải Phòng	4
27	19/11/2015	Vinh – Buôn Mê Thuột - Vinh	4
28	16/12/2015	Hà Nội – Pleiku – Hà Nội	7
29	15/01/2016	Hải Phòng – Pleiku – Hải Phòng	3
30	16/01/2016	Vinh – Pleiku – Vinh	3
31	20/01/2016	TP. HCM – Tuy Hòa - TP. HCM	7
32	20/05/2016	Hà Nội – Tuy Hòa – Hà Nội	7
33	20/05/2016	Hải Phòng – Phú Quốc – Hải Phòng	4
34	20/05/2016	Hải Phòng – Đà Lạt – Hải Phòng	4
35	02/06/2016	Hải Phòng – Buôn Mê Thuột - Hải Phòng	3
36	06/06/2016	Nha Trang – Thanh Hóa – Nha Trang	4

STT	Ngày đi vào hoạt động	Đường bay	Chuyến bay/ tuần
37	01/11/2016	Hà Nội – Huế - Hà Nội	7

Nguồn: Công ty

❖ Các tuyến đường bay quốc tế

Bảng 8: Các tuyến đường bay quốc tế đến 31/12/2016

STT	Ngày đi vào hoạt động	Đường bay	Chuyến bay/tuần
1	10/02/2013	TP. HCM - Bangkok - TP. HCM	7
2	01/06/2013	Hà Nội – Bangkok – Hà Nội	7
3	23/05/2014	TP. HCM - Singapore - TP. HCM	14
4	24/07/2014	Hà Nội – Incheon – Hà Nội	7
5	12/12/2014	TP. HCM - Taipei - TP. HCM	14
6	22/06/2015	Nha Trang – Hangzhou – Nha Trang	6
7	11/07/2015	Nha Trang – Chengdu – Nha Trang	7
8	25/09/2015	Nha Trang – Tianjin – Nha Trang	3
9	27/09/2015	Nha Trang – Ningbo – Nha Trang	2
10	02/10/2015	TP. HCM – Yangon – TP. HCM	5
11	07/11/2015	TP. HCM – Incheon – TP. HCM	7
12	18/01/2016	Nha Trang – Shanghai – Nha Trang	3
13	22/01/2016	Nha Trang – Chongqing – Nha Trang	7
14	06/02/2016	Đà Nẵng – Hangzhou – Đà Nẵng	3
15	10/04/2016	Đà Nẵng – Macau – Đà Nẵng	2
16	01/06/2016	Tp.HCM – Kuala Lumpur – Nha Trang	7
17	22/06/2016	Tp.HCM – Tainan – Nha Trang	7
18	30/10/2016	Hà Nội – Đài Bắc – Hà Nội	7
19	27/11/2016	TP. HCM – Hồng Kông – TP. HCM	7
20	12/12/2016	Hải Phòng – Inchange – Hải Phòng	7
21	16/12/2016	Hà Nội – Busan – Hà Nội	7
22	16/12/2016	Vũ Hán – Cam Ranh – Vũ Hán	4
23	17/12/2016	Vũ Hán – Đà Lạt – Vũ Hán	3

Nguồn: Công ty

- ❖ **Các đường bay thuê chuyến:** Các tuyến đường bay thuê chuyến chủ yếu là đường bay quốc tế, không cố định và tùy thuộc vào nhu cầu của khách hàng. Công ty khai khác 12 đường bay thuê chuyến quốc tế trong năm 2014, 37 đường bay trong năm 2015 và 27 đường bay tính đến thời điểm 31/12/2016.

Đội máy bay của VietJet Air tại thời điểm 31/12/2016:

Đội máy bay của Công ty tại thời điểm 31/12/2016 gồm 41 máy bay với độ tuổi trung bình là 3,03 tuổi, trong đó gồm 30 máy bay Airbus A320-200 và 11 máy bay Airbus A321-200, với 180 và 220-230 ghế ngồi và được thiết kế phù hợp cho mô hình kinh doanh hàng không chi phí thấp.

Bảng 9: Đội máy bay của VietJet Air tại thời điểm 31/12/2016

Stt	Loại máy bay	Số chỗ ngồi	Sở hữu và thuê tài chính (máy bay)	Thuê khai thác (máy bay)	Tổng cộng (máy bay)
1	Airbus A320-200	180	1	29	30
2	Airbus A321-200	220-230	-	11	11
Tổng cộng					41

Nguồn: Công ty

Tại thời điểm 31/12/2016, Công ty còn đơn đặt hàng cho thêm 77 tàu Airbus dòng A320/A321 với quyền chọn thuê thêm và 100 tàu 737MAX 200, được giao từ 2019 đến 2023. Thêm vào đó, trong tháng 9/2016, Công ty đã ký hợp đồng với Airbus mua thêm 20 máy bay với thời gian giao hàng dự kiến từ 2017 đến 2020. Công ty dự định tăng số lượng máy bay từ 41 máy bay lên con số 78 máy bay vào năm 2019. Đơn hàng với Airbus và Boeing sẽ được hoàn tất vào cuối năm 2023.

Bảng 10: Cơ cấu doanh thu thuần về hoạt động kinh doanh của Công ty giai đoạn 2014 – 2016
Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Doanh thu thuần	Hợp nhất							
		Năm 2014	% DTT	Năm 2015	% DTT	% tăng giảm so với 2014	Năm 2016	% DTT	% tăng giảm so với 2015
1	Doanh thu từ vận chuyển hành khách	5.741.523	65,9	8.542.738	43,0	48,4	12.008.323	43,6	40,6
	Nội địa	5.151.414	59,2	6.724.683	33,9	30,5	8.574.256	31,1	27,5
	Quốc tế	178.365	2,0	481.252	2,4	169,8	801.916	2,9	66,6
	Cho thuê chuyến bay	411.744	4,7	1.336.803	6,7	224,7	2.632.151	9,6	96,9
2	Doanh thu từ hoạt động phụ trợ	1.185.766	13,6	2.474.738	12,5	108,7	3.529.714	12,9	42,6
	Phí hoạt động phụ trợ	835.941	9,6	1.816.669	9,1	117,3	2.881.553	10,5	58,6
	Hàng hóa trong chuyến bay	46.659	0,5	71.392	0,4	53,0	77.406	0,3	8,4
	Vận chuyển hàng hóa – nội địa	258.718	3,0	371.731	1,9	43,7	415.531	1,5	11,8
	Vận chuyển hàng hóa – quốc tế	40.626	0,5	177.322	0,9	336,5	108.600	0,4	(38,8)
	Doanh thu quảng cáo	3.822	0,0	15.717	0,1	311,2	23.177	0,1	47,5
	Doanh thu hoạt động phụ trợ khác	-	-	21.907	0,1	-	23.447	0,1	7,0
3	Doanh thu từ nghiệp vụ chuyển giao sở hữu và thuê lại máy bay	1.759.849	20,2	8.766.212	44,2	398,1	11.709.936	42,5	33,6
4	Doanh thu từ cho thuê máy bay	10.953	0,1	56.801	0,3	418,6	56.914	0,2	0,2
5	Doanh thu khác	8.176	0,1	4.990	0,0	(39,0)	227.186	0,8	4.452,8
	Tổng cộng	8.706.267	100	19.845.479	100	127,9	27.532.073	100	38,7

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2014, 2015 và BCTC hợp nhất năm 2016 Công ty Cổ phần Hàng không VietJet

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Doanh thu thuần	Công ty mẹ					
		Năm 2014	% DTT	Năm 2015	% DTT	% tăng giảm so với 2014	% tăng giảm so với 2015
1	Doanh thu từ vận chuyển hành khách	5.741.523	82,7	8.542.738	77,6	48,8	75,9
	Nội địa	5.151.414	74,2	6.724.683	61,1	30,5	54,2
	Quốc tế	178.365	2,6	481.252	4,4	169,8	5,1
	Cho thuê chuyến bay	411.744	5,9	1.336.803	12,1	224,7	16,6
2	Doanh thu từ hoạt động phụ trợ	1.185.821	17,1	2.409.972	21,9	103,2	22,3
	Phí hoạt động phụ trợ	835.941	12,0	1.816.669	16,5	117,3	18,2
	Hàng hóa trong chuyến bay	46.659	0,7	71.392	0,6	53,0	0,5
	Vận chuyển hàng hóa – nội địa	258.773	3,7	394.595	3,6	52,5	2,6
	Vận chuyển hàng hóa – quốc tế	40.626	0,6	89.693	0,8	120,8	0,6
	Doanh thu quảng cáo	3.822	0,1	15.717	0,1	311,2	0,1
	Doanh thu hoạt động phụ trợ khác	-	-	21.907	0,2	-	0,1
3	Doanh thu từ nghiệp vụ chuyển giao sở hữu và thuê lại máy bay	-	-	-	-	-	-
4	Doanh thu từ cho thuê máy bay	10.954	0,2	56.801	0,5	418,5	0,4
5	Doanh thu khác	8.176	0,1	3.385	0,0	(58,6)	1,4
	Tổng cộng	6.946.473	100	11.012.897	100	58,5	100

Nguồn: BCTC riêng kiểm toán năm 2014, 2015 và BCTC riêng năm 2016 Công ty Cổ phần Hàng không VietJet

❖ Doanh thu thuần về hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2016 so với 2015

Tổng doanh thu của Công ty tăng 38,7% từ 19.845,5 tỷ đồng trong năm 2015 lên 27.532,1 tỷ đồng trong năm 2016 bởi những lý do được liệt kê dưới đây:

- **Doanh thu từ hoạt động vận chuyển hành khách:** đạt 12.008,3 tỷ đồng năm 2016, tăng trưởng 40,6 % so với năm 2015.

Doanh thu vận chuyển hành khách tăng lên chủ yếu do Công ty tăng cường đẩy mạnh hoạt động vận chuyển hành khách quốc tế và cho thuê chuyển quốc tế. Doanh thu hoạt động cho thuê chuyển quốc tế năm 2016 tăng 96,9% từ 1.336,8 tỷ năm 2015 lên 2.632,2 tỷ năm 2016. Doanh thu hoạt động vận chuyển hành khách quốc tế năm 2016 tăng 66,7% từ 481,3 tỷ năm 2015 lên 801,9 tỷ năm 2016. Bên cạnh đó doanh thu vận chuyển hành khách nội địa tăng 27,5% so với năm 2015 từ 6.724,7 tỷ năm 2015 lên 8.574,3 tỷ năm 2016. Cụ thể, tổng lượng hành khách vận chuyển tăng từ 9,3 triệu lượt khách trong năm 2015 lên 14,05¹ triệu lượt khách trong năm 2016, là do một số nguyên nhân chính như: Công ty đưa thêm 11 máy bay thêm vào đội tàu khai thác (41 máy bay cuối năm 2016 so với 30 máy bay 2015) với 9 đường bay nội địa mới (37 đường bay nội địa cuối năm 2016 so với 28 đường bay cuối năm 2015) và 11 đường bay quốc tế mới được đưa vào khai thác trong năm 2016 (50 đường bay quốc tế và thuê chuyển cuối năm 2016 so với 44 đường bay cuối năm 2015). Ngoài ra, Công ty vẫn duy trì hệ số sử dụng ghế ở mức độ cao bình quân cả năm 2016 là 88%.

- **Doanh thu từ hoạt động phụ trợ:** đạt 3.529,7 tỷ đồng năm 2016, tăng trưởng 42,6% so với năm 2015. Tỷ trọng doanh thu hoạt động phụ trợ trên tổng doanh thu của Công ty ngày càng tăng, chiếm 22,3% tổng doanh thu của Công ty trong năm 2016.
- ✓ Doanh thu từ hoạt động vận chuyển hàng hóa: giảm từ 549,1 tỷ đồng năm 2015 xuống 524,1 tỷ đồng năm 2016, tương ứng giảm 4,5% do doanh thu từ hoạt động vận chuyển hàng hóa quốc tế năm 2016 giảm 38,8% so với năm 2015.
- ✓ Phí hoạt động phụ trợ và hàng hóa trong chuyến bay: đạt 2.959,0 tỷ đồng năm 2016, tăng trưởng 56,7% so với năm 2015, chủ yếu là do tăng lượng hành khách vận chuyển trong năm 2016, dẫn đến việc nhu cầu của hành khách về các dịch vụ như hành lý quá cước, chọn chỗ trước và đặt chỗ chuyển bay tăng lên. Doanh thu bán hàng trên máy bay tăng 8,4% từ 71,4 tỷ đồng năm 2015 lên 77,4 tỷ đồng trong năm 2016 do lượng hành khách tăng lên cùng với nhu cầu về mua hàng miễn thuế trên các chuyến bay quốc tế tăng mạnh.
- **Doanh thu từ hoạt động chuyển giao sở hữu và thuê máy bay:** đạt 11.709,9 tỷ đồng năm 2016, tăng trưởng 33,6 % so với năm 2015, do đội máy bay của Công ty tăng thêm 10 máy bay chuyển giao sở hữu và thuê máy bay trong năm 2016.
- **Doanh thu từ cho thuê máy bay:** đạt 56,9 tỷ đồng năm 2016, tương đương năm 2015, do trong năm 2016 vẫn duy trì việc cho thuê một máy bay cho Thai Viet Jet .
- **Doanh thu khác:** đạt 227,2 tỷ đồng năm 2016, tăng trưởng 4.452,8% so với năm 2015, chủ yếu là do tăng doanh thu hoạt động đào tạo.

❖ Doanh thu thuần về hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2015 so với 2014

¹ Nguồn: Công ty. Lượng khách vận chuyển bao gồm hành khách đã trả tiền mua vé, đóng lệ phí (không hoàn lại) nhưng không bay (no-show) và lượng hành khách vận chuyển khai thác ngoài Việt Nam theo phương thức cho thuê ướt (wet lease) hoặc thuê chuyển (charter)

Tổng doanh thu của Công ty tăng 127,9% từ 8.706,3 tỷ đồng trong năm 2014 lên 19.845,5 tỷ đồng trong năm 2015 bởi những lý do được liệt kê dưới đây:

- **Doanh thu từ hoạt động vận chuyển hành khách:** đạt 8.542,7 tỷ đồng năm 2015, tăng trưởng 48,8% so với năm 2014. Doanh thu vận chuyển hành khách tăng lên chủ yếu do lượng hành khách trong năm 2015 tăng lên so với năm 2014. Cụ thể, số lượng hành khách vận chuyển tăng từ 5,6 triệu lượt khách trong năm 2014 lên 9,3 triệu lượt khách trong năm 2015, là do một số nguyên nhân chính như: đội tàu của công ty tăng thêm 11 máy bay với 9 đường bay nội địa và 28 đường bay quốc tế mới được đưa vào khai thác trong năm 2015. Tổng số chuyến bay của công ty trong năm 2014 là 34.860 chuyến bay tăng lên 58.356 chuyến của năm 2015. Ngoài ra, Công ty cũng ghi nhận sự ổn định của nhu cầu khách hàng khi hệ số chuyên chở hành khách luôn giữ ở mức cao 88,1% năm 2015.

Doanh thu vận chuyển hành khách đường bay nội địa tăng 30,5% từ 5.151,4 tỷ đồng trong năm 2014 lên 6.724,7 tỷ đồng trong năm 2015 cùng với những đường bay nội địa mới đưa vào khai thác như Hải Phòng – Cam Ranh, Hải Phòng – Đà Nẵng, Tp.HCM - Đồng Hới, Chu Lai, và Pleiku cũng như những đường bay từ Hà Nội đến Quy Nhơn, Chu Lai và Pleiku. Doanh thu vận chuyển hành khách đường bay quốc tế cũng cao hơn, phản ánh sự tăng lên của những đường bay quốc tế mới giữa TP. Hồ Chí Minh tới Yangon, Incheon và 5 đường bay quốc tế khác giữa Việt Nam và Thái Lan, Singapore và Đài Loan. Doanh thu từ cho thuê chuyến bay cũng tăng 224,7% từ 411,7 tỷ đồng trong năm 2014 lên 1.336,8 tỷ đồng trong năm 2015 do nhu cầu về các chuyến bay thuê chuyến phục vụ du khách Trung Quốc sang Việt Nam du lịch tăng cao. Số lượng chuyến bay thuê chuyến tăng từ 770 chuyến trong năm 2014 lên thành 2.376 chuyến trong năm 2015.

- **Doanh thu hoạt động phụ trợ:** đạt 3.474,7 tỷ đồng năm 2015, tăng trưởng 108,7% so với 2014.
- ✓ **Doanh thu từ hoạt động vận chuyển hàng hóa:** tăng từ 299,3 tỷ đồng năm 2014 lên 549,1 tỷ đồng năm 2015, tương ứng tăng 83,4% chủ yếu do mức độ thường xuyên vận chuyển hàng hóa của công ty và tăng doanh thu bán tải cứng hàng hóa trên máy bay chở khách cho các đại lý tổ chức bán lẻ. Doanh thu hoạt động vận chuyển hàng hóa lần lượt chiếm 4,3% và 5,0% tổng doanh thu của Công ty trong năm 2014, năm 2015.
- ✓ **Phí hoạt động phụ trợ và hàng hóa trong chuyến bay:** đạt 1.888,1 tỷ đồng năm 2015, tăng trưởng 113,9% so với năm 2014, chủ yếu là do tăng lượng hành khách vận chuyển trong năm 2015, dẫn đến việc nhu cầu của hành khách về các dịch vụ như hành lý quá cước, chọn chỗ trước và đặt chỗ chuyến bay tăng lên. Doanh thu bán hàng trên máy bay tăng 53,0% từ 46,7 tỷ đồng năm 2014 lên 71,4 tỷ đồng trong năm 2015 do lượng hành khách tăng lên cùng với nhu cầu về mua hàng miễn thuế trên các chuyến bay quốc tế tăng mạnh. Tỷ trọng doanh thu hoạt động phụ trợ trên tổng doanh thu của Công ty ngày càng tăng, tương ứng chiếm 12,7% và 17,0% tổng doanh thu của Công ty trong năm 2014 và năm 2015.
- **Doanh thu hoạt động chuyển giao sở hữu và thuê máy bay:** đạt 8.766,2 tỷ đồng năm 2015, tăng trưởng 398,1% so với năm 2014, do đội tàu tăng thêm 9 máy bay SLB trong năm 2015.
- **Doanh thu từ cho thuê máy bay:** đạt 56,8 tỷ đồng năm 2015, tăng trưởng 418,5% so với năm 2014, do trong năm 2015, VietJet cho Thai VietJet thuê máy bay nguyên năm trong khi năm 2014 thì thời gian thuê chỉ là 2 tháng.

6.2 Nguyên vật liệu

6.2.1 Nguồn nguyên nhiên vật liệu và sự ổn định của nguồn cung cấp nguyên nhiên vật liệu

Nguyên nhiên vật liệu chính phục vụ cho hoạt động của VietJet chủ yếu là nhiên liệu máy bay, nhiên liệu cho phương tiện vận tải mặt đất (xăng, dầu) và dầu mỡ phụ. Tỷ trọng chi phí nhiên liệu trong giai đoạn 2014 – 2016 chiếm bình quân 24.3% tổng chi phí hoạt động.

Nhiên liệu máy bay tại các sân bay trong nước được cung cấp bởi Petrolimex và Skypec, tại các sân bay ở nước ngoài được cung cấp bởi Shell, Chevron và World Fuel.

6.2.2 Ảnh hưởng của giá cả sản phẩm từ các nhà cung cấp tới doanh thu, lợi nhuận

Chi phí nhiên liệu máy bay chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng chi phí hoạt động của VietJet 21,2% năm 2016, 22,0% năm 2015 và 39,1% năm 2014. Do đó, giá nhiên liệu máy bay là một trong những nguyên nhân chính tác động tới chi phí nhiên liệu của VietJet.

VietJet áp dụng song song chiến lược hoạt động và chiến lược tài chính để kiểm soát sự ảnh hưởng của giá nhiên liệu đến lợi nhuận Công ty, bao gồm: kiểm soát quá trình tiếp nhiên liệu máy bay tại các sân bay, tìm kiếm các nhà cung cấp mới có giá thấp hơn và tích cực quản lý việc mua nhiên liệu, lựa chọn sân bay có giá nhiên liệu tốt để tra nạp. Ngoài ra, Công ty cũng theo dõi giá nhiên liệu dựa trên chỉ số MOPS.

Sự biến động giá nhiên liệu máy bay phụ thuộc vào biến động của tình hình kinh tế và chính trị thế giới. Kể từ khi Công ty bắt đầu hoạt động vào năm 2011, giá nhiên liệu có xu hướng giảm và đang giữ ở mức tương đối thấp. Kết quả là, trong khi Công ty liên tục giám sát giá nhiên liệu và đánh giá các chiến lược bảo hiểm rủi ro nhiên liệu, Công ty chưa phải sử dụng bất kỳ công cụ tài chính bảo hiểm rủi ro giá nhiên liệu vì tình hình biến động giá nhiên liệu đang trong chiều hướng có lợi cho Công ty. Công ty đã làm việc với một số ngân hàng về hợp đồng Hedging giá nhiên liệu và có thể thực hiện các hợp đồng này bất cứ lúc nào khi Công ty dự đoán xu hướng biến động giá nhiên liệu trở nên bất lợi cho Công ty.

6.3 Chi phí hoạt động sản xuất

Bảng 11: Chi phí hoạt động của Công ty 2014 – 2016

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Yếu tố chi phí	Hợp nhất					
		Năm 2014	% DTT	Năm 2015	% DTT	% tăng giảm so với 2014	% tăng giảm so với 2015
1	Giá vốn hàng bán	7.826.515	89,9	17.735.540	89,4	126,6	87,3
2	Chi phí bán hàng	186.372	2,1	317.844	1,6	70,5	1,8
3	Chi phí QLDN	140.989	1,6	203.354	1,0	44,2	0,7
4	Chi phí tài chính	210.285	2,3	561.567	2,8	167,1	2,2
	<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>	64.323	0,7	129.699	0,7	101,6	0,7
	Tổng chi phí	8.364.161	96,1	18.818.305	94,8	125,0	92,0

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2014,2015 và BCTC hợp nhất năm 2016 Công ty Cổ phần Hàng không VietJet

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Yếu tố chi phí	Công ty mẹ							
		Năm 2014	% DTT	Năm 2015	% DTT	% tăng giảm so với 2014	Năm 2016	% DTT	% tăng giảm so với 2015
1	Giá vốn hàng bán	6.112.332	88,0	9.438.140	85,7	54,4	13.631.808	86,2	44,4
2	Chi phí bán hàng	185.967	2,7	312.277	2,8	67,9	475.318	3,0	52,2
3	Chi phí QLDN	138.224	2,0	193.339	1,8	39,9	176.734	1,1	(8,6)
4	Chi phí tài chính	209.867	3,0	561.610	5,1	167,6	624.074	3,9	11,1
	Trong đó: Chi phí lãi vay	64.323	0,9	129.699	1,2	101,6	180.733	1,1	39,3
Tổng chi phí		6.646.390	95,7	10.505.366	95,4	58,1	14.907.935	94,3	41,9

Nguồn: BCTC riêng kiểm toán năm 2014,2015 và BCTC riêng năm 2016 Công ty Cổ phần Hàng không VietJet

Các thành phần chi phí chủ yếu của giá vốn hàng bán bao gồm giá vốn của máy bay đã bán, chi phí nhiên liệu máy bay, chi phí thuê máy bay, chi phí dịch vụ mặt đất và khai thác bay, chi phí nhân viên, chi phí khấu hao phân bổ và chi phí bảo trì máy bay. Số lượng máy bay tăng lên là nguyên nhân chính dẫn đến giá vốn hàng bán năm 2016 tăng tương ứng so với số lượng máy bay so với năm 2015. Số lượng máy bay do Công ty sở hữu tăng làm tăng giá vốn của máy bay đã bán theo mô hình SLB. Số lượng máy bay thuê khai thác tăng làm tăng chi phí thuê qua các kỳ so sánh. Chi phí nhân viên cũng tăng tương ứng vì Công ty phải bổ sung thêm nhân sự đáp ứng cho mở rộng mạng lưới đường bay. Tỷ trọng giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần đã giảm nhẹ trong năm 2016, ở mức 87,3% so với mức 89,4% của năm 2015.

Chi phí bán hàng năm 2016 tăng so với năm 2015 do tăng chi phí quảng cáo khi mở các đường bay mới, đặc biệt là các tuyến bay quốc tế. Điều này đã dẫn đến tỷ lệ chi phí bán hàng so với doanh thu thuần năm 2016 tăng nhẹ so với năm 2015. Ngược lại, tỷ trọng chi phí quản lý doanh nghiệp trên doanh thu thuần giảm xuống còn 0,7% trong năm 2016 so với mức 1,0% năm 2015, phù hợp với chiến lược tối ưu hóa số lượng nhân viên của các phòng ban quản lý của Công ty.

Chi phí tài chính trong năm 2016 tăng nhẹ so với trong năm 2015 do Công ty tăng các khoản vay ngắn hạn dùng để bổ sung vốn lưu động và tài trợ cho hoạt động PDP (Pre Delivery Payment). Tuy nhiên, tỷ lệ chi phí tài chính trên doanh thu thuần cũng giảm từ 2,8% năm 2015 xuống còn 2,2% năm 2016 do trong năm 2016 doanh thu thuần tăng nhanh hơn so với chi phí tài chính.

6.4 Trình độ công nghệ

Ứng dụng công nghệ tiên tiến là bước đột phá của Công ty so với các đối thủ trên thị trường. Công ty hiện sử dụng trên 20 phần mềm tiên tiến để quản lý các hoạt động của mình.

Hệ thống đặt vé của Công ty được phát triển và quản lý bởi Intelisys (Canada). Nhằm quản lý rủi ro, phát hiện gian lận thẻ tín dụng và xác minh giao dịch đặt vé qua internet, Công ty sử dụng phần mềm Gatekeepers do Mastercard cung cấp. Mastercard là một trong những nhà cung cấp dịch vụ thẻ tín dụng hàng đầu trên thế giới. Đơn vị này xử lý khoảng 30 triệu giao dịch/1 tháng cho hơn 30.000 công ty trên 180 nước trên thế giới. Bên cạnh đó, Công ty sử dụng phần mềm Aviator để quản trị và tối ưu hóa doanh thu các chuyến bay.

Các hoạt động phân tích chuyến bay và an toàn bay được quản lý bởi hệ thống phần mềm EFB (Electronic Flight Bag) do Airbus cung cấp. EFB giúp tổ lái được cập nhật tức thời các thông tin liên quan đến an toàn bay và điều hành bay.

Đối với việc quản lý các hoạt động khai thác, Công ty sử dụng phần mềm Geneva. Phần mềm này giúp công ty tối ưu hóa các nguồn lực của mình về lịch trình chuyến bay, lịch trình của phi hành đoàn, xử lý gián đoạn các chuyến bay và kiểm soát thời gian bay. Công ty sử dụng hệ thống SunSystems quản lý quy trình mua sắm, tài chính kế toán. Ngoài ra công ty còn ứng dụng phần AMOS để quản lý vật tư, phụ tùng máy bay.

Định hướng đầu tư cho công nghệ thông tin trên nền tảng Internet, Công ty sẽ xây dựng một nền tảng công nghệ thương mại điện tử mở rộng để hỗ trợ khách hàng thuận tiện nhất trong việc mua vé và hàng hóa dịch vụ từ trang web VietJetair.com. Bên cạnh đó Công ty sẽ tiếp tục đầu tư các giải pháp ERP cho quản trị vận hành doanh nghiệp theo mô hình “E-Company”

Công ty hiện đang làm việc với Công ty Price Waterhouse Coopers (PWC) để thực hiện dự án tư vấn

chiến lược công nghệ thông tin cho VietJet cho 5-10 năm tới. Một trong những nội dung quan trọng của dự án này là bảo mật hệ thống công nghệ thông tin, đặc biệt là hệ thống thương mại điện tử theo các tiêu chuẩn quốc tế.

6.5 Tình hình nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới

Trong bối cảnh cạnh tranh của thị trường hiện nay, bên cạnh nỗ lực giảm thiểu chi phí để duy trì giá vé máy bay ở mức hợp lý, phù hợp với khả năng chi trả của đại đa số khách hàng, Công ty tập trung rất nhiều vào việc nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới nhằm để đa dạng phân khúc thị trường đồng thời tạo ra sự khác biệt, vượt trội về dịch vụ. Năm 2014, Công ty cung cấp gói sản phẩm cao cấp “Skyboss”, theo đó khách hàng mua vé hạng Skyboss được thay đổi miễn phí lịch trình bay, miễn cước hành lý ký gửi, hưởng các dịch vụ ưu tiên tại sân bay như: phòng chờ và quầy check-in riêng biệt, được phục vụ ăn uống miễn phí trên chuyến bay v.v....

Các dịch vụ khác cũng được quan tâm sáng tạo và liên tục đổi mới nhằm tạo sự tiện lợi, tăng tính hấp dẫn, sự thoải mái cho khách hàng, tiêu biểu là VietJet đã tiên phong triển khai hệ thống kiosk check-in, web check-in, mobile check-in. Việc tiên phong triển khai các mô hình này đã tạo sự thuận lợi rất lớn cho khách hàng, giúp giảm tải lượng khách tại khu vực làm thủ tục, rút ngắn thời gian chờ làm thủ tục và tiết kiệm thời gian máy bay chờ ở sân bay.

6.6 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ

Để đảm bảo duy trì và cải tiến liên tục chất lượng sản phẩm và dịch vụ, Công ty có chương trình đánh giá đồng bộ từng sản phẩm và tại từng khâu cung cấp dịch vụ đến khách hàng dựa vào các tiêu chí cụ thể cho từng đối tượng được đánh giá như đánh giá dành cho trang web, phòng vé, sân bay khởi hành, trên máy bay và sân bay đến. Bên cạnh đó, Công ty còn có các khảo sát đánh giá sự hài lòng của khách hàng đối với các sản phẩm của công ty như sản phẩm Skyboss, dịch vụ tại sân bay, dịch vụ của tiếp viên, suất ăn và hàng lưu niệm phục vụ trên chuyến bay... Nhằm mang lại kết quả khách quan, Công ty thực hiện đánh giá dựa vào ba kênh thường xuyên là kênh đánh giá nội bộ, kênh đánh giá bởi đội ngũ khách hàng bí mật và kênh điều tra, khảo sát ý kiến khách hàng được tiến hành bởi các đơn vị khảo sát thị trường chuyên nghiệp.

Từ kết quả đánh giá thu được, Công ty sẽ so sánh, phân tích, đánh giá tình hình tổng thể và có những biện pháp khắc phục điểm chưa phù hợp, nghiên cứu cải tiến sản phẩm và dịch vụ mang lại sự hài lòng ngày càng cao đến với khách hàng.

6.7 Hoạt động Marketing và bán hàng

❖ Hoạt động Marketing

Chiến lược marketing được Công ty xác định là tương tác trực tiếp với khách hàng tiềm năng thông qua các phương tiện truyền thông số và trung tâm dịch vụ khách hàng để nhấn mạnh sự cạnh tranh về giá vé thấp, như được thể hiện trong slogan của Công ty "Bay là thích ngay". Trong chính sách marketing của mình, hoạt động xây dựng thương hiệu được xem là nhiệm vụ chủ chốt, thực hiện thông qua các hoạt động tài trợ và hoạt động xã hội. Công ty cũng sử dụng các báo cáo thị trường của bên thứ ba để nâng cao nhận diện thương hiệu của khách hàng. Theo báo cáo năm 2015 của Axis Research Ltd., tỷ lệ nhận diện thương hiệu của khách hàng đối với VietJet là 96%. Các hoạt động xây dựng thương hiệu luôn được đẩy mạnh, các chiến dịch quảng cáo được triển khai đồng nhất, quy mô toàn hệ thống trên các phương tiện có uy tín, chất lượng cao và nhằm đúng đối tượng khách hàng

mục tiêu tại thị trường trọng điểm và khu vực, nhờ đó gây ấn tượng mạnh, góp phần tạo hiệu ứng cộng hưởng tốt. Ví dụ, VietJet có chương trình khuyến mãi “12 giờ rồi, VietJet thôi” mở bán giá khuyến mãi trên tất cả các đường bay xuyên suốt năm với thời gian đặt vé từ 12 giờ đến 14 giờ trưa mỗi ngày hay hàng loạt chương trình giá vé 0 đồng áp dụng cho các đường bay mới mở, các chuyến bay vào các ngày lễ tết lớn trong năm.

Hệ thống nhận diện và website Công ty được điều chỉnh, cải tiến thường xuyên phù hợp với tình hình thực tế, thể hiện chiến lược phát triển của Công ty và khẳng định vị thế trong ngành. Qua đó cũng dễ phản ánh sự năng động và những bước phát triển vững chắc của Công ty trong thời gian qua.

Cùng với quá trình kinh doanh nghiêm túc và củng cố niềm tin với khách hàng, Công ty đã tạo dựng được kênh quảng bá thương hiệu hiệu quả cao, chi phí thấp đó là sự giới thiệu từ chính các khách hàng đã bay cùng với VietJet Air.

❖ Hoạt động bán hàng

VietJet Air có 6 kênh phân phối chính: (1) internet và điện thoại di động; (2) đại lý vé máy bay; (3) phòng vé VietJet; (4) trung tâm dịch vụ khách hàng VietJet; (5) đơn vị bán lẻ và ngân hàng liên kết; và (6) hệ thống phân phối toàn cầu.

Bảng 12: Tỷ trọng (%) vé bán ra theo kênh phân phối

STT	Kênh phân phối	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
1	Internet và điện thoại di động	24,2	22,6	22,5%
2	Đại lý bán vé	67,9	65,4	70,6%
3	Phòng vé VietJet	6,3	9,9	5,4%
4	Khác (Trung tâm dịch vụ khách hàng VietJet, Đơn vị bán lẻ và ngân hàng liên kết, Hệ thống phân phối toàn cầu)	1,5	2,1	1,5%
Tổng cộng		100,0	100,0	100,0

Nguồn: Công ty

• Internet và điện thoại di động

✓ Internet:

Kênh phân phối qua internet có một lợi thế đáng kể so với các kênh phân phối khác là chi phí vận hành thấp hơn. Thông qua hệ thống internet, khách hàng có thể xem ngày khởi hành, lịch bay và giá vé tùy chọn cho mỗi chuyến bay. Hơn nữa, Công ty nhận được thanh toán và tương tác trực tiếp với khách hàng khi khách hàng đặt vé qua internet. Vé điện tử được triển khai ngay từ năm 2011 trên toàn mạng lưới phân phối của VietJet Air và cho tất cả các chuyến bay VietJet Air khai thác. Ngoài ra, Công ty cũng tạo lập và quản lý tài khoản facebook. Trang facebook của Công ty được tích hợp với hệ thống đặt giữ chỗ cho phép khách hàng có thể đặt vé.

Internet là kênh phân phối đang được Công ty tập trung phát triển. Theo số liệu thống kê của Ngân hàng Thế giới, tỷ lệ người dùng internet trên tổng dân số Việt Nam vào ngày 31/12/2014

là 48,3% và đang có xu hướng tăng trưởng cao, đây là nền tảng cho Công ty phát triển hệ thống thương mại điện tử dựa trên cơ sở dữ liệu khách hàng với số lượng ngày càng tăng.

✓ **Điện thoại di động:**

Kênh phân phối qua điện thoại di động là kênh phân phối tăng trưởng nhanh nhất của Công ty. Công ty có các ứng dụng điện thoại di động cho cả IOS và Android. Tương tự như kênh phân phối qua internet, kênh phân phối qua điện thoại di động giúp giảm đáng kể chi phí hoạt động của Công ty.

• **Đại lý Internet**

Tính đến 31/12/2016, Công ty có mạng lưới hơn 1.300 đại lý vé máy bay trong nước và 300 đại lý vé ở nước ngoài tất cả đều hoạt động trên nền Internet. Công ty làm việc với cả các công ty và cá nhân cung cấp dịch vụ bán vé. Mỗi đại lý duy trì và phát triển cơ sở khách hàng riêng của mình và có thể áp một khoản phí giao dịch cho khách hàng của chính mình.

Chính sách bán hàng của VietJet cho đại lý khác với các hãng hàng không truyền thống. VietJet không trả tiền hoa hồng cho đại lý; thay vào đó, đại lý sử dụng trang web của VietJet và thanh toán trước tiền vé cho VietJet.

• **Phòng vé và trung tâm dịch vụ khách hàng của VietJet**

Khách hàng có thể mua vé máy bay thông qua trung tâm dịch vụ khách hàng hoạt động 24/7 của VietJet. Nhân viên của trung tâm dịch vụ khách hàng có thể giao tiếp bằng tiếng Việt, Anh, Trung Quốc, Thái Lan và Hàn Quốc.

• **Khác**

✓ Công ty liên kết với các đơn vị bán lẻ như ngân hàng, hệ thống bưu chính Việt Nam và các cửa hàng tiện lợi để hoạt động như điểm bán vé cũng như các điểm thu tiền bán vé máy bay thực hiện thông qua các kênh phân phối khác. Hiện tại, các điểm thu tiền vé của Công ty bao gồm các bưu điện, HDBank, Ngân hàng Đông Á, Ngân hàng An Bình và Vietinbank. Hiện nay, Công ty đã có hơn 3.000 điểm thu tiền mặt tại Việt Nam.

✓ Hệ thống phân phối toàn cầu (GDS - Global Distribution System) cho phép tự động hóa các giao dịch giữa các bên thứ ba và các đại lý để cung cấp các dịch vụ phân phối vé máy bay, du lịch và lữ hành cho khách hàng toàn cầu. Để quản lý chi phí của kênh phân phối GDS, Công ty cần trọng lựa chọn các thị trường Âu Mỹ mà Công ty có thể tiếp cận hiệu quả phân khúc khách hàng cao cấp. Công ty đã ký hợp đồng với Hahn Air (Đức) và ARC (Airlines Reporting Corporation – Mỹ) là 2 đối tác phân phối vé trên hệ thống GDS này.

❖ **Công tác chăm sóc khách hàng**

Với mục tiêu tạo được sự tin yêu, gắn bó bền vững của khách hàng đã sử dụng dịch vụ và tiếp cận được với khách hàng lần đầu tiên lựa chọn dịch vụ của Công ty; hiện tại, chương trình chăm sóc khách hàng luôn là mối quan tâm lớn của VietJet. Việc tổ chức bộ phận Tổng đài với đầu số 19001886 phục vụ 24/7 là kênh chăm sóc, đối thoại và cung cấp thông tin rất hiệu quả giữa công ty và khách hàng. Ngoài ra Công ty đã và đang có những chương trình chăm sóc khách hàng như tặng quà nhân ngày sinh nhật, tặng vé cho các khách hàng thường xuyên, gửi thiệp chúc mừng đến khách hàng nhân những sự kiện trọng đại, tặng quà cho khách hàng trên các chuyến bay vào ngày lễ tết v.v... Trong thời gian sắp tới, VietJet sẽ chính thức triển khai chương trình khách hàng thường xuyên

“VietJet SkyClub” nhằm tri ân và thu hút thêm ngày càng nhiều khách hàng trung thành, gắn bó với VietJet.

6.7 Nhãn hiệu thương mại, bằng phát minh sáng chế

Bảng 13: Các nhãn hiệu thương mại của Công ty đã được bảo hộ

STT	Loại sở hữu trí tuệ	Cơ quan cấp chứng nhận	Ngày chứng nhận	Ngày hết hiệu lực
Đăng ký nhãn hiệu				
1.		Cục Sở hữu trí tuệ, Bộ Khoa học và Công nghệ - Việt Nam	17/01/2014	17/12/2022 (có thể gia hạn)
Đăng ký nhãn hiệu				
2.		Cục Sở hữu trí tuệ - Malaysia	10/07/2014	12/03/2023
Đăng ký nhãn hiệu				
3.		Cục Sở hữu bản quyền - Nhật Bản	24/10/2014	Không thời hạn
Đăng ký nhãn hiệu				
4.		Cục Sở hữu trí tuệ - Hongkong	14/01/2014	05/02/2023
Đăng ký nhãn hiệu				
5.		Cục Sở hữu trí tuệ Singapore	14/10/2014	Không thời hạn
Đăng ký nhãn hiệu				
6.		Cục Sở hữu trí tuệ - Hàn Quốc	12/11/2014	Không thời hạn
Đăng ký nhãn hiệu				
7.		Cục quản lý hành chính Nhà nước về Công nghiệp và Thương mại – Trung Quốc	13/03/2014	Không thời hạn

STT	Loại sở hữu trí tuệ	Cơ quan cấp chứng nhận	Ngày chứng nhận	Ngày hết hiệu lực
8.	Đăng ký quyền tác giả cho hình thức thể hiện trên trang phục của tiếp viên hàng không nam & nữ	Cục Bản quyền tác giả, Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch – Việt Nam	21/11/2013	Không thời hạn

Nguồn: Công ty

6.8 Một số hợp đồng lớn tiêu biểu đã và đang thực hiện

Bảng 14: Các hợp đồng lớn tiêu biểu đến 31/12/2016

STT	Nhà cung cấp	Hợp đồng	Giá trị	Ngày ký hợp đồng	Hiệu lực
1	AVAP Leasing (ASIA) IV Limited	Chuyển giao và thuê lại máy bay	Hợp đồng khung	24/8/2016	12 năm
2	The Boeing Company	Mua máy bay	Hợp đồng khung	22/05/2016	Không thời hạn
3	AIR VIA LTD	Thuê máy bay	Hợp đồng khung	13/1/2016	1 tháng
4	Celestial Aviation Trading Limited	Thuê máy bay	Hợp đồng khung	6/11/2015	6 năm
5	Awas Aviation Trading Limited	Chuyển giao và thuê lại máy bay	Hợp đồng khung	27/09/2015	12 năm
6	1. Tổng công ty bảo hiểm Bảo Việt 2. Tổng công ty bảo hiểm PVI 3. Tổng công ty cổ phần bảo hiểm toàn cầu"	Bảo hiểm máy bay	Hợp đồng khung	15/07/2015	30/06/2017
7	ACG AIRCRAFT LEASING IRELAND LIMITED	Chuyển giao và thuê lại máy bay	Hợp đồng khung	6/2/2015	12 năm
8	Swiss Aviation Software Ltd	Phần mềm kỹ thuật	Hợp đồng khung	07/12/2014	Không thời hạn
9	Jackson Aviation Limited	Square Ireland Chuyển giao và thuê lại máy bay	Hợp đồng khung	6/11/2014	12 năm

STT	Nhà cung cấp	Hợp đồng	Giá trị	Ngày ký hợp đồng	Hiệu lực
10	CIT Aerospace International	Thuê máy bay	Hợp đồng khung	8/4/2014	6 năm
11	GE Capital Aviation Services Limited	Chuyển giao và thuê lại máy bay	Hợp đồng khung	20/02/2014	12 năm
12	Maximation	Quản trị doanh thu	Hợp đồng khung	13/02/2014	Không thời hạn
13	AIRBUS S.A.S	Mua máy bay	Hợp đồng khung	20/12/2013	Không thời hạn
14	Công Ty Cổ Phần Nhiên Liệu Bay Petrolimex	Mua bán xăng dầu JET A-1	Hợp đồng khung	30/03/2013	Không thời hạn
15	Công ty phục vụ mặt đất Sài Gòn (SAGS)	Phục vụ mặt đất chuẩn IATA	Hợp đồng khung	04/01/2013	Không thời hạn
16	CIT Aviation Finance II (Ireland) Limited	Thuê máy bay	Hợp đồng khung	9/2012	4 năm
17	Tổng Công Ty Cảng Hàng Không Việt Nam (ACV)	Phục vụ mặt đất	Hợp đồng khung	25/09/2012	Không thời hạn
18	Osprey Aircraft Leasing Limited (Eighteen)	Thuê máy bay	Hợp đồng khung	28/10/2011	98 tháng
19	Intelisys Aviation Systems	Hệ thống đặt chỗ	Hợp đồng khung	20/05/2008	Không thời hạn

Nguồn: Công ty

7. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

7.1 Một số chỉ tiêu hoạt động trong các năm 2014, năm 2015 và năm 2016

Bảng 15: Thông tin tài chính 2014 – 2016

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Hợp nhất				Công ty mẹ			
		Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	% tăng giảm 2016 so với 2015	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	% tăng giảm 2016 so với 2015
1	Tổng tài sản	7.677.073	12.044.864	19.916.414	65,4%	7.688.422	12.022.532	18.606.580	54,8%
2	Vốn chủ sở hữu	966.656	2.147.440	4.524.703	110,7%	933.294	1.584.524	3.078.775	94,3%
3	Doanh thu thuần	8.706.267	19.845.479	27.532.073	38,7%	6.946.473	11.012.897	15.811.566	43,6%
4	Lợi nhuận từ HĐKD	408.895	1.160.243	2.363.091	103,7%	376.992	640.832	1.509.479	135,5%
5	Lợi nhuận khác	35.425	8.239	31.589	283,4%	35.425	8.248	18.087	119,3%
6	Lợi nhuận trước thuế	444.320	1.168.483	2.394.680	104,9%	412.418	649.080	1.527.566	135,3%
7	Lợi nhuận sau thuế	360.150	1.170.632	2.289.866	95,6%	328.248	651.229	1.422.752	118,5%
8	Lợi nhuận sau thuế của cổ đông công ty mẹ	360.423	1.170.253	2.291.711	95,8%	-	-	-	-
9	Thu nhập trên mỗi cổ phiếu (EPS)	3.604	5.915	8.726	47,5%	3.282	3.292	5.417	64,6%

STT	Chỉ tiêu	Hợp nhất				Công ty mẹ			
		Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	% tăng giảm 2016 so với 2015	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	% tăng giảm 2016 so với 2015
10	Tỷ lệ chi trả cổ tức (%)	25%	50%	25% ²	(50,0%)	-	-	-	-
11	LNST/Vốn chủ sở hữu (%) ³	45,8%	75,2%	68,6%	(8,7%)	42,7%	51,7%	61,0%	18,0%
12	LNST/Vốn điều lệ (%)	45,0%	80,7%	76,3%	(5,5%)	41,0%	44,9%	47,4%	5,6%

Nguồn: BCTC riêng và hợp nhất kiểm toán năm 2014, 2015 và BCTC riêng và hợp nhất năm 2016 Công ty Cổ phần Hàng không VietJet

² Trong năm 2016, ngoài trả cổ tức bằng tiền mặt với tỷ lệ 25%, Công ty có 2 đợt chia cổ phiếu thưởng với tỷ lệ lần lượt là 33% và 20%

³ Tỷ lệ LNST/Vốn chủ sở hữu dựa trên vốn chủ sở hữu bình quân đầu kỳ và cuối kỳ kế toán

Năm 2016, VietJet ghi nhận 27,5 nghìn tỷ đồng doanh thu thuần và gần 2,3 nghìn tỷ đồng lợi nhuận sau thuế của cổ đông công ty mẹ, tương ứng lần lượt với mức tăng 38,7% và 95,8% so với cùng kỳ, chủ yếu do:

- Doanh thu từ hoạt động vận chuyển hành khách: đạt 12,0 nghìn tỷ đồng năm 2016, tăng trưởng 40,6 % so với năm 2015.
Doanh thu vận chuyển hành khách tăng lên chủ yếu do Công ty tăng cường đẩy mạnh hoạt động vận chuyển hành khách quốc tế và cho thuê chuyển quốc tế. Cụ thể, tổng lượng hành khách vận chuyển tăng từ 9,3 triệu lượt khách trong năm 2015 lên 14,05 triệu lượt khách trong năm 2016, là do một số nguyên nhân chính như: Công ty đưa thêm 11 máy bay thêm vào đội tàu khai thác (41 máy bay cuối năm 2016 so với 30 máy bay 2015) với 9 đường bay nội địa mới (37 đường bay nội địa cuối năm 2016 so với 28 đường bay cuối năm 2015) và 11 đường bay quốc tế mới được đưa vào khai thác trong năm 2016 (50 đường bay quốc tế và thuê chuyển cuối năm 2016 so với 44 đường bay cuối năm 2015). Ngoài ra, Công ty vẫn duy trì hệ số sử dụng ghế ở mức độ cao bình quân cả năm 2016 là 88%.
- Hoạt động kinh doanh phụ trợ: tăng tương ứng khi số lượng chuyển bay tăng lên.
- Hoạt động chuyển giao sở hữu và thuê máy bay: tăng trưởng 33,6% so với năm 2015, do đội tàu của công ty tăng thêm 10 máy bay SLB trong năm 2016. Bản chất của hoạt động SLB là một hình thức thu xếp vốn thông qua giao dịch với các công ty cho thuê máy bay, qua đó vừa giúp VietJet có được đội máy bay vận hành khai thác và vừa không phải dùng nguồn vốn của mình (kể cả vốn vay). Hơn nữa, nhờ các giao dịch SLB, VietJet có thêm nguồn tài chính và giảm chi phí cho các hoạt động kinh doanh hàng không. Đây là một hoạt động rất phổ biến đối với các hãng hàng không chi phí thấp lớn trên thế giới như Indigo (Ấn Độ), Virgin Australia (Úc), Norway (Na Uy)... Hoạt động này cụ thể như sau: VietJet đặt hàng mua số lượng lớn máy bay từ Airbus hoặc Boeing. Để có thể đặt đơn hàng với số lượng lớn, ngoài yếu tố tài chính, hoạt động và thương hiệu của Công ty thì tiềm năng phát triển của thị trường cũng là một yếu tố để các hãng sản xuất máy bay xem xét trước khi ký hợp đồng bán máy bay cho các hãng vận chuyển. VietJet và công ty con được ủy quyền sẽ ký hợp đồng chuyển giao sở hữu máy bay cho các công ty cho thuê máy bay với giá thị trường (thông thường tốt hơn giá mua từ nhà sản xuất máy bay). VietJet bắt đầu thực hiện các giao dịch SLB từ năm 2014 và sẽ tiếp tục thực hiện các giao dịch này cho đến khi nhận đủ các máy bay theo hợp đồng mua máy bay với Airbus và Boeing vào năm 2023. Kết quả các giao dịch SLB đã tạo lợi thế tài chính cho VietJet là 50,6 tỷ đồng trong năm 2014; 518,4 tỷ đồng trong năm 2015 và 1.330,5 tỷ đồng trong năm 2016.
- Chi phí giảm do chi phí vận hành, chi phí quản lý, chi phí bán hàng trên đơn vị vận chuyển giảm do Công ty tăng cường quản lý và kiểm soát chi phí đã giúp Công ty giảm đáng kể chi phí và giúp lợi nhuận tăng trưởng vượt bậc.
- Trong năm 2016, Công ty tăng vốn điều lệ thông qua việc: (i) chia cổ tức bằng cổ phiếu thưởng với tỷ lệ chi trả 33%, (ii) chia cổ tức bằng cổ phiếu với tỷ lệ chi trả 25% và (iii) chia cổ tức bằng cổ phiếu thưởng với tỷ lệ chi trả 20%. Chính vì điều này đã làm cho vốn chủ sở hữu của Công ty tăng. Tại thời điểm 31/12/2016, vốn chủ sở hữu của Công ty đạt 4.524.7 tỷ đồng so với 2.147,4 tỷ đồng tại 31/12/2015.

7.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh trong năm 2015 và 2016

❖ Thuận lợi:

- Tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam ổn định, thu nhập bình quân đầu người tăng, dẫn đến nhu cầu đi lại cho hoạt động du lịch tăng. Nhiều danh lam thắng cảnh mới được đưa vào khai thác trên nhiều địa phương cũng khuyến khích sự phát triển của kinh tế du lịch kéo theo sự tăng trưởng ngành hàng không.
- Chủ trương đầu tư phát triển hạ tầng cơ sở cho ngành hàng không của Chính phủ là một nhân tố thuận lợi cho kế hoạch phát triển kinh doanh của Công ty.
- Các dự án xã hội hóa cơ sở hạ tầng ngành hàng không, dự án đầu tư mới và cải tạo các sân bay hiện có như Tân Sơn Nhất, Nội Bài, Đà Nẵng, Cam Ranh... sẽ góp phần cải thiện cơ sở hạ tầng khai thác của ngành, giúp Công ty tăng hiệu quả và tần suất khai thác bay.
- Việt Nam gia nhập Công ước và Nghị định thư Cape Town từ năm 2014, từ đó các hãng hàng không được hưởng lợi hoạt động tài trợ vốn và cho thuê trang thiết bị máy bay. Lợi ích thu được đối với các hãng hàng không Việt Nam từ nay đến năm 2016 ước tính vào khoảng 60 triệu đô la Mỹ từ mức phí ưu đãi cho các doanh nghiệp thuộc quốc gia thành viên Công ước và Nghị định thư Cape Town.
- Giá nhiên liệu giảm trong các năm qua giúp Công ty hạ giá thành khai thác, đưa giá vé vận chuyển hàng không xuống mức độ hợp lý cho chi tiêu của người Việt Nam.
- Chính sách ưu đãi thuế đối với VietJet, theo đó Công ty được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong hai (02) năm 2014-2015 và giảm 50% số thuế phải nộp cho 3 năm tiếp theo (năm 2016, 2017 và 2018).
- Đội ngũ nhân sự trẻ, năng động, đa quốc gia và có kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh khai thác hàng không cũng như quản trị doanh nghiệp và tài chính.

❖ Khó khăn:

- Cơ sở hạ tầng cho ngành hàng không còn đang trong giai đoạn phát triển nên ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng của Công ty.
- Công ty phải đối mặt với sự cạnh tranh với các hãng hàng không trong và ngoài nước cả trên các tuyến đường bay nội địa và quốc tế.
- Như các hãng hàng không khác, Công ty vẫn phải phụ thuộc vào một số bên thứ ba để triển khai hoạt động khai thác, phần nào làm ảnh hưởng đến việc kiểm soát chi phí của Công ty.

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

8.1 Tổng quan ngành hàng không khu vực châu Á – Thái Bình Dương và Đông Nam Á

❖ Ngành hàng không khu vực châu Á – Thái Bình Dương

Theo IATA, khu vực châu Á – Thái Bình Dương trở thành thị trường hàng không quốc tế lớn nhất thế giới kể từ năm 2009. Kể từ đó, khu vực này phát triển nhanh chóng, với số lượng du khách đi lại trong khu vực tăng từ 647 triệu năm 2009 lên hơn 1 tỷ năm 2015, chiếm gần 30% hoạt động hàng không thế giới xét theo ASK. Đồng thời, khu vực này được dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng mạnh mẽ trong tương lai với CAGR 6,0% giai đoạn 2015 – 2035 theo dự báo của các nhà phân tích ngành của Boeing.

Bảng 16: Hoạt động luân chuyển hàng không quốc tế năm 2015

Khu vực	ASK năm 2015		
	Giá trị (seat km)	%	Tăng trưởng so với 2014
Châu Á – Thái Bình Dương	2.427	30,3%	6,9%
Châu Âu	2.161	27,0%	4,0%
Bắc Mỹ	1.943	24,2%	3,9%
Trung Đông	818	10,2%	13,8%
Mỹ Latin và vùng Caribe	443	5,5%	5,7%
Châu Phi	224	2,8%	9,0%
Tổng cộng	8.015	100%	6,1%

Nguồn: ICAO

Sự tăng trưởng mạnh mẽ của ngành hàng không khu vực châu Á – Thái Bình Dương là do nhiều nhân tố, bao gồm sự phát triển kinh tế mạnh mẽ tại các quốc gia khu vực này, gia tăng thu nhập của các hộ gia đình thúc đẩy chi tiêu cho việc đi lại cũng như các nỗ lực tự do hóa thị trường như chính sách Open skies tạo điều kiện cho sự ra đời của các hãng hàng không chi phí thấp ảnh hưởng tích cực đến việc đi lại bằng máy bay trong khu vực.

❖ Ngành hàng không khu vực Đông Nam Á

Ngành hàng không khu vực Đông Nam Á đã chứng kiến mức tăng trưởng vô cùng mạnh mẽ do các yếu tố sau:

- Sự phát triển kinh tế nhanh chóng tại các quốc gia Đông Nam Á với GDP tăng trưởng trung bình đạt hơn 5% và tầng lớp trung lưu ngày một tăng về số lượng với thu nhập khá dụng cao
- Đa số các quốc gia Đông Nam Á có xấp xỉ 35% - 45% dân số trong độ tuổi lao động (từ 25-54 tuổi)
- Sự tăng trưởng mạnh mẽ của ngành du lịch tại các quốc gia Đông Nam Á
- Chính sách tự do hóa và mở cửa thị trường hàng không khu vực
- Sự tăng trưởng mạnh mẽ loại hình hàng không chi phí thấp với việc ra đời của nhiều hãng hàng không chi phí thấp tại khu vực. Theo số liệu của CAPA, khu vực Đông Nam Á có 22 LCC hoạt động trong năm 2015 với năng lực ghế cung ứng tăng từ 25 triệu ghế năm 2004 tới 200 triệu ghế năm 2014.

8.2 Tổng quan ngành hàng không Việt Nam

Theo IATA, Việt Nam là thị trường hàng không tăng trưởng nhanh thứ ba thế giới trong thời gian từ 2001-2014 với mức tăng trung bình 16,6%.

❖ Việt Nam có lợi thế vị trí chiến lược trong khu vực Đông Nam Á

Việt Nam có lợi thế trung tâm chiến lược cho phép sử dụng máy bay thân hẹp bay đến tất cả các thành phố chính trong khu vực Bắc Á, Đông Nam Á, và Ấn Độ, với giờ bay trung bình khoảng 5 giờ tính từ Tp.HCM hoặc Hà Nội.

❖ **Du lịch và đi lại bằng máy bay ở Việt Nam**

Việt Nam đạt tỷ lệ tăng trưởng mạnh mẽ nhất so với các quốc gia trong khu vực Đông Nam Á theo số lượng khách đi và đến. Theo đó, khách nội địa đi lại trong Việt Nam tăng ở mức CAGR 13,7% từ 2011-2014, trong khi khách quốc tế đi lại tăng ở mức CAGR 9,8% trong cùng kỳ.

Bảng 17: Khách du lịch quốc tế đến và đi tại một số nước Đông Nam Á 2010-2015

Quốc gia	Khách du lịch quốc tế (nghìn người)					
	Khách đến			Khách đi		
	2010	2015	CAGR 2010-2015	2010	2015	CAGR 2010-2015
Indonesia	7.003	10.407	8,2%	7.074	9.129	5,2%
Malaysia	24.577	25.736	0,9%	12.180	15.447	4,9%
Philippines	3.292	5.158	9,4%	5.247	7.353	7,0%
Singapore	14.213	17.691	4,5%	18.601	20.185	1,6%
Thái Lan	16.614	29.881	12,5%	6.323	9.961	9,5%
Việt Nam	4.545	7.149	9,5%	3.191	6.095	13,8%

Nguồn: Euromonitor

Bảng 18: Số lượt khách đi lại ở Việt Nam

Số lượt khách đi lại (nghìn lượt)			
Năm	Nội địa	Quốc tế	Tổng
2011	11.900	11.821	23.721
2012	12.100	13.204	25.304
2013	14.500	15.008	29.508
2014	17.500	15.632	33.132
2015	22.475	18.046	40.521
2016 (Tháng 1 – Tháng 6)	14.067	11.297	25.364
CAGR 2011 - 2015	17,2%	11,2%	14,3%

Nguồn: Euromonitor

❖ **Tăng trưởng kinh tế và đi lại bằng máy bay ở Việt Nam**

Việt Nam và các quốc gia láng giềng Đông Nam Á đã trải qua thời kỳ tăng trưởng mạnh mẽ trong 5 năm qua. Vì thế, các hãng hàng không đã được hưởng lợi từ gia tăng nhu cầu đi lại bằng đường hàng không.

Theo phân tích của SAP, việc đi lại bằng máy bay tính theo đầu người ở Việt Nam về cơ bản còn thấp so với các quốc gia phát triển, và các nước đang phát triển khác trong khu vực. Điều này cho

thấy rằng thị trường hàng không nước ta vẫn rất tiềm năng. Với mức GDP trên đầu người của Việt Nam thấp, đạt mức 2.053 USD so với mức trung bình của ASEAN là 9.159 USD vào năm 2014, Việt Nam có cơ hội để phát triển giao thông hàng không khi thu nhập đầu người tăng lên.

❖ **Tốc độ tăng dân số và đô thị hóa**

Tốc độ tăng dân số có ảnh hưởng rất lớn tới các quốc gia đông dân nhất ở Châu Á khi mà một tỷ lệ tăng trưởng nhỏ tính theo phần trăm có thể dẫn tới sự gia tăng mạnh về con số tuyệt đối. Tăng dân số tại các quốc gia mà đã từng trải qua thời kỳ tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ sẽ dẫn tới việc gia tăng nhu cầu đi lại đường không.

Tốc độ đô thị hóa có thể coi là chỉ số chỉ xu hướng đi lại đường không do cư dân thành thị có mức thu nhập cao hơn mức trung bình và thường cư trú tại khu vực gần với sân bay hơn là các cư dân nông thôn.

Theo Liên hợp quốc, Việt Nam hiện có mức độ đô thị hóa năm 2014 là 33%, và dự báo sẽ tăng 54% vào năm 2050. Khi hoạt động đô thị hóa diễn ra tại Việt Nam, dự tính rằng nhu cầu đi lại đường không tăng lên. Hoạt động đô thị hóa ở Việt Nam có thể là nhân tố đóng góp không nhỏ vào sự tăng trưởng nhu cầu đi lại đường không khi so sánh với các quốc gia khác do sự phân chia về địa lý của hai trung tâm đô thị lớn nhất của Việt Nam là Tp.HCM và Hà Nội.

❖ **Thời gian đi lại theo từng phương thức vận chuyển**

Đặc điểm địa lý của Việt Nam trải dài, hẹp và nhiều đồi núi gây bất lợi cho việc đi lại bằng đường bộ. Kết hợp với việc nước ta đang thiếu các cơ sở hạ tầng tốt cho hệ thống đường bộ và đường sắt kết nối các khu vực đông dân cư giữa 2 đầu Nam – Bắc, đặc điểm thời gian di chuyển ngắn, chi phí đi lại đường không ngày một giảm với sự phát triển mạnh mẽ của thị trường hàng không chi phí thấp, hoạt động đi lại đường không đã trở thành sự lựa chọn hấp dẫn và hiệu quả hơn là việc đi lại bằng đường bộ. Điều này được phản ánh bằng việc chiếm lĩnh thị phần ngày một tăng của vận chuyển hàng không với tư cách là một phương tiện vận chuyển ở mức 43% năm 2010 lên 54% năm 2014 theo số liệu của SAP.

- Việc lựa chọn đi lại bằng máy bay hơn là các phương tiện khác là do đặc điểm địa hình của Việt Nam, vốn làm cho việc đi lại giữa các thành phố chính như từ TP.HCM tới Hà Nội tốn khá nhiều thời gian.
- Đi lại bằng đường bộ hay đường sắt từ TP.HCM tới Hà Nội mất hơn 30 giờ trong khi đi bằng đường không chỉ mất khoảng 2 giờ.
- Giá vé của các phương tiện vận chuyển khác nhau là tương đương nhau, với giá vé tàu hỏa đắt nhất, và giá vé đi lại bằng xe buýt chỉ thấp hơn giá trung bình của phương tiện vận chuyển máy bay.

Bảng 19: Thời gian đi lại theo hình thức vận chuyển

Hình thức vận chuyển	Thời gian (giờ)	
	Tp.HCM – Hà Nội	Tp.HCM – Đà Nẵng
Bằng máy bay	2:05	1:20
Bằng ô tô	35:00	15:30
Bằng tàu hỏa	34:00	17:00

Nguồn: Công ty

Bảng 20: Giá vé trung bình của các phương thức vận chuyển

Chặng đường	Giá vé trung bình (đồng) ⁴		
	Đường bộ	Đường không ⁵	Đường sắt
Tp.HCM – Đà Nẵng	405.458	615.000	616.833
Tp.HCM – Hà Nội	861.385	961.000	1.066.278

Nguồn: Công ty

8.3 Vị thế của Công ty trong ngành

Thông qua chiến lược kinh doanh theo mô hình LCC hiệu quả, Công ty đã phát triển thành công trở thành hãng hàng không chi phí thấp lớn nhất và hãng hàng không lớn thứ 2 tại Việt Nam vào thời điểm 30/06/2016 tính theo thị phần, tương đương khoảng 41% so với 42% của Vietnam Airlines trong cả năm 2016.

VietJet với tư cách là một hãng hàng không với mức giá cả hợp lý là một trong những động lực chính tạo ra tăng trưởng cho thị trường hàng không Việt Nam, vượt qua các phương tiện khác. Sự tăng trưởng về thị phần của Công ty nhờ vào chiến lược giá vé hợp lý đã thúc đẩy nhu cầu cho vận tải đường hàng không và tạo ra phân khúc khách hàng mới bao gồm những người lần đầu tiên bay cũng như thu hút hành khách từ các phương tiện vận tải khác. Một tỷ lệ lớn lượng khách của Công ty từ tháng 7/2015 đến tháng 12/2016 là khách bay lần đầu tiên. Công ty tin rằng VietJet đóng vai trò chủ chốt trong việc khiến vận tải đường hàng không trở thành lựa chọn cho hành khách mà trước đây đã không đủ khả năng chi trả.

Trong năm 2012, theo SAP, tỷ lệ khách hàng di chuyển bằng đường hàng không trong tổng dân số Việt Nam là 0,5% và 6 tháng 2016 tỷ lệ này là 0,8%. Điều này phản ánh xu hướng thay thế đường bộ, đường thủy và đường sắt bằng đường hàng không ngày một tăng. Số liệu của CAAV cho thấy VietJet đã đóng góp 65% vào tỷ lệ tăng trưởng khách vận chuyển hàng không nội địa trong giai đoạn 2012-2015; theo đó, năm 2015 thị trường hàng không nội địa tăng trưởng 9,1 triệu lượt khách so với 2012, mức tăng trưởng này chủ yếu nhờ vào 7,1 triệu lượt khách tăng lên của Công ty trong cùng thời kỳ. Tính đến ngày 31/12/2016, độ tuổi trung bình của đội máy bay Công ty đang khai thác là 3,03 năm và là một trong những đội máy bay trẻ nhất trong số những hãng hàng không chi phí thấp trong khu vực Châu Á Thái Bình Dương theo báo cáo của SAP. Máy bay trẻ hơn có xu hướng tiết

⁴ Giá vé trung bình giai đoạn 01/03/2016 – 01/04/2016

⁵ Giá vé trung bình của VietJet cùng giai đoạn

kiệm nhiên liệu hơn và có chi phí bảo dưỡng thấp hơn sẽ đóng góp vào khả năng sinh lời của Công ty.

Chi phí lao động của Công ty trên một đơn vị sản lượng ghế kilômét cung ứng (ASK) là 92 đồng (0,42 cent) trong năm 2015, nằm trong nhóm thấp nhất trong số các hãng hàng không chi phí thấp trên toàn cầu theo nghiên cứu của SAP. Công ty tin rằng điều này là nhờ vào cơ cấu tổ chức tinh gọn và lực lượng lao động năng suất cao, được tổ chức và quản lý tốt.

Thương hiệu “VietJet Air” đã được hình thành và chiếm được độ tin cậy của người tiêu dùng Việt Nam ở mức độ cao, phản ánh qua số lượt khách đặt vé của Công ty tăng từ 1 triệu năm 2012 lên đến 13.2 triệu lượt khách năm 2016, với tỷ lệ tăng trưởng kép là 93,6%. Kể từ khi khai thác năm 2011, tổng số lượng hành khách là 32 triệu lượt khách vào cuối năm 2016. Công ty duy trì các tiêu chuẩn dịch vụ cao cùng với việc tập trung vào chi phí thấp theo phương châm của Công ty. Công ty đạt được khoảng 96% độ nhận diện thương hiệu theo nghiên cứu thị trường độc lập do Axis thực hiện trong năm 2016. Đạt được điều này là do các chiến lược tiếp thị sáng tạo và đáng ghi nhớ cũng như sự góp mặt trực tuyến mạnh mẽ qua các bản tin thương mại điện tử trực tuyến và các phương tiện truyền thông xã hội phổ biến. Trang web của Công ty đã có 5,4 triệu và 9,2 triệu lượt truy cập trong năm 2014 và 2015. Trang Facebook của Công ty có hơn 1,9 triệu người theo dõi tính đến 30/06/2016, với tỷ lệ tương tác đứng thứ 3 trong số các hãng hàng không toàn cầu và là hãng hàng không Việt Nam đầu tiên đạt được tỷ lệ này theo nghiên cứu của Socialnakers SA. Kênh YouTube của Công ty có hơn 8,6 triệu lượt xem trong đến 30/6/2016. Ngoài ra, Công ty cũng đã hợp tác chiến lược với các công ty đa quốc gia như Google, Pepsi, Disney, Visa và được lựa chọn là hãng hàng không chính thức cho SEAGAMES 2015.

Công ty cũng thực hiện các tiêu chuẩn cao về dịch vụ khách hàng và đã được chứng nhận bởi hàng loạt các giải thưởng bao gồm “Hãng hàng không chi phí tốt nhất Châu Á” do TTG bình chọn năm 2015, giải “Việt Nam – nơi làm việc tốt nhất năm 2014 và 2015” do tổ chức Anphabe & Neilsen bình chọn, giải “Công ty hàng không chi phí thấp tốt nhất năm 2014” do Smart Travel Asia bình chọn, Top 500 thương hiệu hàng đầu Châu Á 2016 do Neilsen bình chọn.

Ngoài ra, Công ty tự hào với các tiêu chuẩn an toàn nghiêm ngặt đảm bảo danh tiếng cho chất lượng dịch vụ và an toàn. Trong năm 2015, Công ty đã nhận chứng nhận IOSA do IATA cấp. Công ty là hãng hàng không chi phí thấp đầu tiên ở Việt Nam nhận được chứng chỉ này. Chỉ một số ít hãng hàng không chi phí thấp trên thế giới có được chứng nhận IOSA, ví dụ như Ryan Air, EasyJet, Southwest; trong khi AirAsia hay Cebu Pacific không được cấp chứng nhận IOSA.

Đội ngũ điều hành Công ty bao gồm các cá nhân có kinh nghiệm dày dặn hơn 20 năm đã dẫn dắt sự phát triển của Công ty, điều hành các chiến lược chi tiết trong việc mở rộng thị trường quốc tế có chọn lọc và sát nhập các loại hình kinh doanh mới trong khi vẫn tối ưu hóa các khoản chi phí vốn. Công ty tin rằng tầm nhìn và các kỷ lục tăng trưởng cho phép Công ty thu hút thành công và duy trì được các nhân tài có kinh nghiệm.

Thông tin về các hãng hàng không khác của Việt Nam

❖ Vietnam Airlines

Vietnam Airlines là hãng hàng không quốc gia Việt Nam. Được biết đến là Hãng hàng không dân dụng Việt Nam khi thành lập vào năm 1956, Vietnam Airlines đã có mức tăng trưởng đáng kể sau khi Việt Nam bình thường hóa quan hệ với Hoa Kỳ và bắt đầu mở cửa cho du lịch. Mặc dù vẫn thuộc sở hữu của Chính phủ Việt Nam tới 86,16%, Vietnam Airlines đã hoàn tất quá trình cổ phần hóa, bắt

đầu từ đầu năm 2015. Vào tháng 5/2016, Hãng hàng không ANA Nhật Bản công bố việc sở hữu 8,7% cổ phần của Vietnam Airlines. Vietnam Airlines sở hữu 70% cổ phần của Jetstar Pacific Airlines và 49% cổ phần của Campuchia Angkor Air.

Đội máy bay của Vietnam Airlines gồm Airbus A321, A330, A350, Boeing B777, B787, và ATR 72. Vietnam Airlines gia nhập liên minh SkyTeam vào năm 2010.

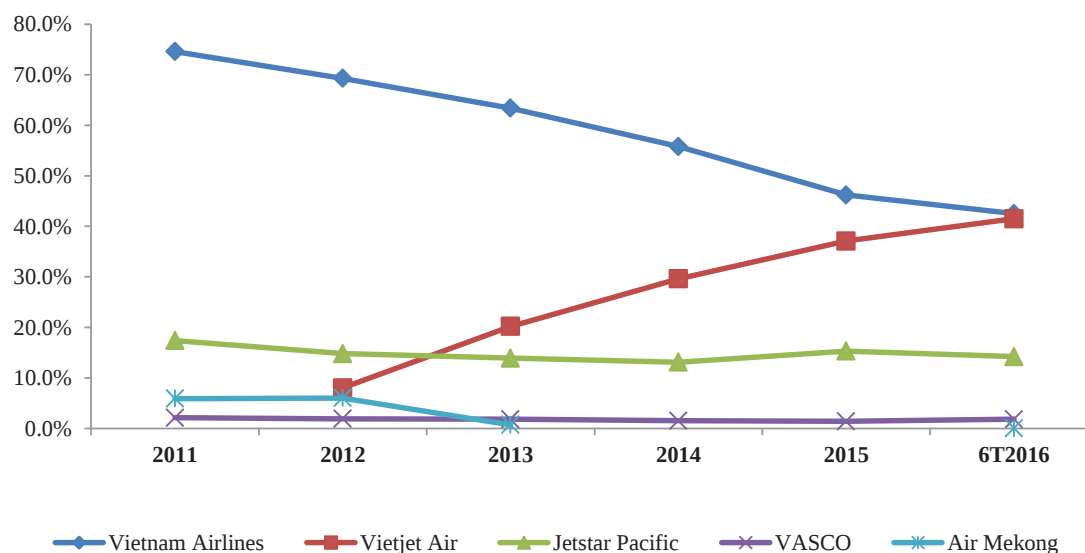
❖ Jetstar Pacific Airlines

Jetstar Pacific Airlines bắt đầu hoạt động theo mô hình hàng không giá rẻ từ năm 2008. Công ty khai thác hoạt động vận tải hành khách và hàng hóa từ Sân bay Quốc tế Tân Sơn Nhất. Năm 2009, Jetstar đã nâng cấp đội máy bay từ Boeing 737 sang Airbus A320.

❖ Công ty Dịch vụ Hàng không Việt Nam (VASCO)

VASCO là công ty con do Vietnam Airlines sở hữu 100%. Công ty khai thác hoạt động vận tải hành khách và hàng hóa từ Sân bay Quốc tế Tân Sơn Nhất. Ngoài ra, Công ty cũng khai thác các chuyến bay không thông lệ như: sơ tán y tế, các hoạt động tìm kiếm cứu nạn và các dịch vụ hàng không khác. Đội máy bay của VASCO gồm các máy bay phân lực cánh quạt ATR-72 với 65 chỗ ngồi.

Hình 6: Thị phần của các hãng hàng không Việt Nam 2011 – 6T2016



Hãng hàng không	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	6 tháng đầu năm 2016
Vietnam Airlines	74,6%	69,3%	63,4%	55,8%	46,2%	42,5%
VietJet Air	-	8,0%	20,2%	29,6%	37,1%	41,5%
Jetstar Pacific	17,4%	14,8%	13,9%	13,1%	15,3%	14,2%
VASCO	2,1%	1,9%	1,8%	1,5%	1,4%	1,8%
Air Mekong	5,9%	6,0%	0,7%	-	-	-
Tổng cộng	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Nguồn: CAAV

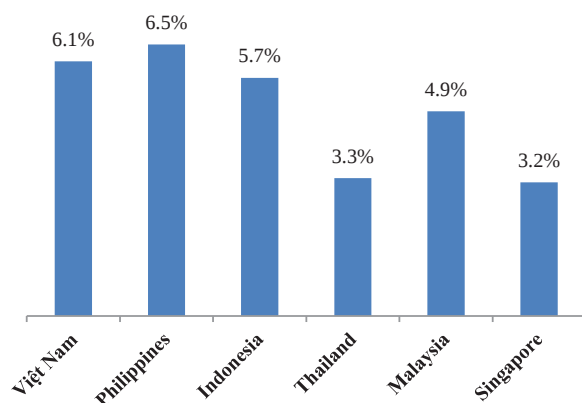
8.4 Triển vọng phát triển ngành

8.4.1 Triển vọng phát triển ngành hàng không Đông Nam Á

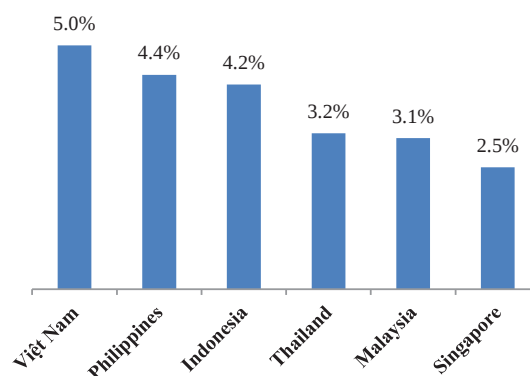
Thị trường ngành hàng không Đông Nam Á kỳ vọng sẽ hưởng mức tăng trưởng cao trong dài hạn vì nhiều lý do:

- Khu vực Đông Nam Á có vị trí địa lý vô cùng thuận lợi:
 - Nằm trên các tuyến đường giao thương quốc tế quan trọng: giữa châu Âu và khu vực Thái Bình Dương, cũng như giữa Bắc Á và Nam Á.
 - Gần Trung Quốc: với tốc độ tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ của khu vực cũng như chính sách mở cửa ngành du lịch kỳ vọng sẽ thu hút du khách từ đất nước đông dân nhất thế giới, tạo điều kiện thúc đẩy ngành hàng không khu vực phát triển mạnh mẽ.
 - Gần Úc: một trong những nền kinh tế phát triển nhất thế giới với GDP bình quân đầu người và thị hiếu du lịch bằng máy bay cao.
- Kinh tế khu vực Đông Nam Á tăng trưởng nhanh với tốc độ tăng GDP bình quân đạt 5%/năm
- Xu hướng thay thế vận chuyển bằng đường hàng không cho các loại hình vận chuyển khác: Khi mức thu nhập tăng và chi phí vận chuyển hàng không giảm thì vận tải hàng không sẽ thay thế cho các phương thức vận tải đường bộ và trên biển như đường sắt, xe buýt và phà. Vì vậy, khi thu nhập gia tăng ở các nước khu vực Đông Nam Á, người dân sẽ có thể sử dụng các hãng hàng không chi phí thấp để vận chuyển.
- Tự do hóa ngành hàng không khu vực: chính sách hàng không của các nước Đông Nam Á ngày càng trở nên thông thoáng hơn, không chỉ giữa các nước trong khu vực ASEAN mà với cả các nước khác. Ví dụ, Hiệp định đa biên ASEAN về tự do hoá vận tải hàng không nhằm xây dựng Thị trường Hàng không ASEAN thống nhất cho phép các nước thành viên ASEAN được sử dụng bầu trời chung cho hoạt động vận chuyển của ngành hàng không.
- Sự cải thiện cơ sở hạ tầng du lịch trong khu vực đã thu hút khách du lịch đến khu vực là tiền đề tốt cho ngành hàng không khu vực tăng trưởng.
- Tỷ lệ đô thị hóa ngày càng tăng ở các quốc gia Đông Nam Á sẽ tạo ra nhu cầu lớn cho ngành hàng không nội địa.

Hình 7: Dự kiến tăng trưởng GDP giai đoạn năm 2015 – 2020



Hình 8: Dự kiến tăng trưởng GDP bình quân đầu người giai đoạn năm 2015 – 2020



Nguồn: SAP, IMF, ICAO

8.4.2 Triển vọng phát triển ngành hàng không Việt Nam

Trong báo cáo triển vọng 2016, IATA dự báo Việt Nam sẽ là thị trường hàng không phát triển nhanh thứ 5 thế giới với tổng số lượt hành khách vận chuyển đạt 150 triệu vào năm 2035. Nhân tố chính của sự tăng trưởng ấn tượng này là (i) hạ tầng hàng không đã có sự cải thiện đáng kể, (ii) ngành du lịch trên đà tăng tốc mạnh mẽ, dẫn đến việc xây dựng hàng loạt khách sạn, khu nghỉ dưỡng và các cơ sở liên quan đến du lịch, giúp cho Việt Nam trở thành điểm đến du lịch hấp dẫn và ngành hàng không phát triển nhanh chóng, và (iii) tốc độ đô thị hóa tăng cao.

❖ **Hạ tầng hàng không của Việt Nam có sự cải thiện đáng kể trong thời gian qua:**

Trong giai đoạn 2011-2015, ngành hàng không đã thực hiện 83 dự án đầu tư vào hệ thống cảng hàng không sân bay, tổng mức đầu tư trên 24 nghìn tỷ đồng với các nguồn vốn từ ngân sách, trái phiếu chính phủ, ODA, sửa chữa lớn và đầu tư phát triển (vốn vay ODA: 44%, đầu tư phát triển: 39%, ngân sách, trái phiếu Chính phủ: 9%, sửa chữa lớn: 8%); trong đó một số dự án nổi bật như: đầu tư xây dựng mới Nhà ga hành khách quốc tế T2-Cảng hàng không quốc tế Nội Bài (công suất giai đoạn 1 đạt 10 triệu hành khách/năm); mở rộng Nhà ga hành khách quốc tế và Nhà ga hành khách nội địa - Cảng hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất (tổng công suất 02 nhà ga đạt 25 triệu hành khách/năm); đầu tư xây dựng mới nhà ga hành khách - Cảng hàng không quốc tế Cát Bi (công suất 04 triệu hành khách/năm); đầu tư xây dựng mới Nhà ga tại các cảng hàng không quốc tế Cần Thơ, Liên Khương, Buôn Ma Thuột; xây dựng mới Cảng hàng không quốc tế Phú Quốc, Cảng hàng không Vinh...

Bên cạnh đó, thực hiện chủ trương của Đảng, Nhà nước và chỉ đạo của Bộ Giao thông vận tải về việc huy động nguồn vốn xã hội hóa để đầu tư kết cấu hạ tầng giao thông, một số dự án thực hiện theo mô hình xã hội hóa đã được triển khai, góp phần giảm gánh nặng cho ngân sách và nâng cao hiệu quả trong đầu tư xây dựng, quản lý khai thác sau khi đưa vào khai thác... Các dự án điển hình như: Dự án đầu tư xây dựng mới Nhà ga hành khách quốc tế - Cảng hàng không quốc tế Đà Nẵng (công suất 04 triệu hành khách/năm, dự kiến hoàn thành trong năm 2017), Dự án đầu tư xây dựng mới Nhà ga hành khách quốc tế - Cảng hàng không quốc tế Cam Ranh (công suất 04 triệu hành khách/năm, dự kiến hoàn thành trong năm 2018), Dự án đầu tư xây dựng mới Cảng hàng không Vân Đồn...

Theo đề xuất Điều chỉnh Quy hoạch phát triển giao thông vận tải hàng không giai đoạn đến năm 2020, định hướng đến năm 2030, đến năm 2020, Việt Nam sẽ khai thác tổng cộng 25 cảng hàng không (xây dựng mới 04 cảng hàng không Sapa - Lào Cai, Vân Đồn - Quảng Ninh, Quảng Trị, Phan Thiết; và mở rộng, nâng cấp 21 cảng hàng không sân bay hiện hữu) và tổng nhu cầu vốn cho đầu tư kết cấu hạ tầng cảng hàng không sân bay khoảng 62 nghìn tỷ đồng.

❖ **Ngành du lịch Việt Nam kỳ vọng tiếp tục tăng trưởng ấn tượng trong tương lai:**

Theo đề án “Quy hoạch tổng thể phát triển du lịch Việt Nam đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030”, đến năm 2020, Việt Nam sẽ thu hút được 10,5 triệu lượt khách quốc tế, phục vụ 47,5 triệu lượt khách nội địa; đến năm 2030 thu hút được 18 triệu lượt khách quốc tế và 71 triệu lượt khách nội địa. Năm 2020, tổng thu từ ngành du lịch đạt 18,5 tỷ USD, chiếm 7% GDP; đến năm 2030 đạt 35,2 tỷ USD, chiếm 7,5% GDP. Theo đề án, dự báo ngành du lịch sẽ đạt tốc độ tăng trưởng trung bình trên 30% về doanh thu và khoảng 20% về lượng khách.

Bảng 21: Dự báo khách du lịch quốc tế đến tại một số nước Đông Nam Á

Quốc gia	2016	2020	CAGR 2015 - 2020
Indonesia	11.193	14.907	7,5%
Malaysia	28.306	35.811	6,8%
Philippines	5.605	7.115	6,6%
Singapore	18.709	24.274	6,5%
Thái Lan	32.272	41.982	7,0%
Việt Nam	7.748	10.446	7,9%
Tổng cộng	103.833	134.534	7,0%

Nguồn: Euromonitor

❖ **Tốc độ đô thị hóa tăng cao**

Theo Liên hợp quốc, Việt Nam hiện có mức độ đô thị hóa năm 2014 là 33%. Mức độ này dự tính sẽ tăng 54% vào năm 2050. Khi hoạt động đô thị hóa diễn ra tại Việt Nam, dự tính rằng nhu cầu đi lại đường không tăng lên. Hoạt động đô thị hóa ở Việt Nam có thể là nhân tố đóng góp không nhỏ vào sự tăng trưởng nhu cầu đi lại đường không khi so sánh với các quốc gia khác do sự phân chia về địa lý của hai trung tâm đô thị lớn nhất của Việt Nam là Tp.HCM và Hà Nội.

Bảng 22: Dân số và tỷ lệ đô thị hóa ở các quốc gia Đông Nam Á

Quốc gia	Dân số (triệu người)		Tỷ lệ đô thị hóa (%)	
	2014	CAGR 2015 - 2020	2014	Dự kiến 2050
Việt Nam	90,6	1,0%	33,0%	54,0%
Brunei	0,4	1,6%	47,0%	64,0%
Campuchia	15,3	1,5%	21,0%	36,0%
Indonesia	251,5	1,4%	53,0%	71,0%
Lào	6,9	1,9%	38,0%	61,0%
Malaysia	30,3	1,7%	74,0%	86,0%
Myanmar	51,4	0,7%	34,0%	55,0%
Philippines	99,4	2,0%	44,0%	56,0%
Singapore	5,5	0,6%	100,0%	100,0%
Thái Lan	68,7	0,1%	49,0%	72,0%
Tổng cộng/Trung bình	620,0	1,3%	49,3%	65,5%

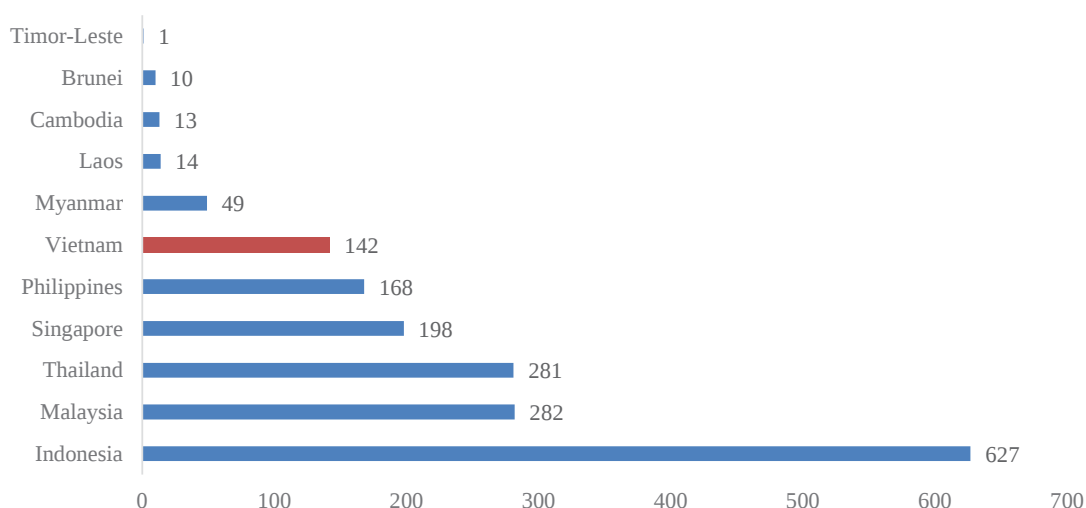
Nguồn: Quỹ Tiền tệ quốc tế

Với triển vọng sáng sủa của ngành hàng không Việt Nam, mô hình kinh doanh vận tải hàng không chi phí thấp kỳ vọng sẽ là mô hình kinh doanh được hưởng lợi nhiều nhất khi các công ty trong ngành này có thể mở rộng thị phần bằng cách cung cấp dịch vụ với giá cả rẻ hơn so với các hãng hàng không truyền thống. Hiện tại, các hãng hàng không chi phí thấp chỉ mới chiếm 51,6% tổng công suất ghế nội địa và 17,1% tổng công suất ghế quốc tế tại Việt Nam.

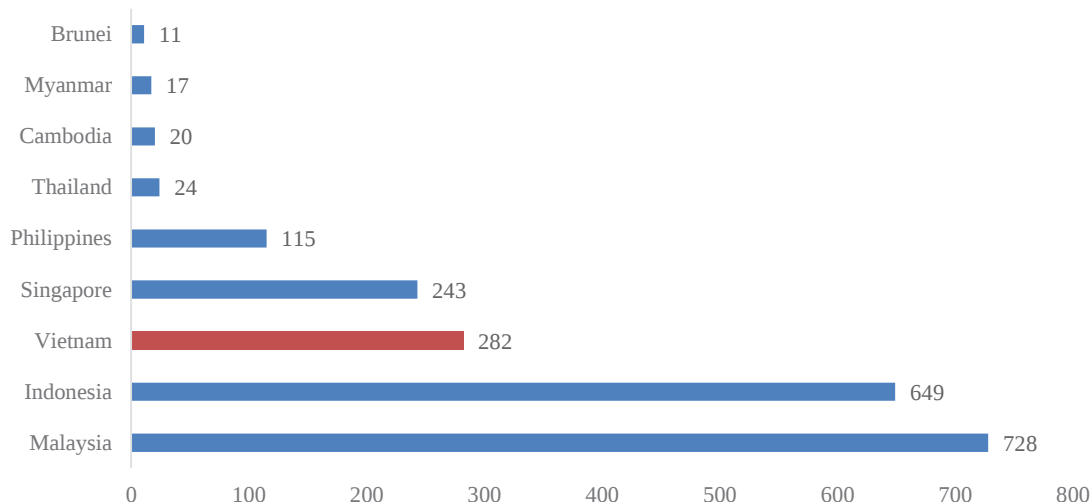
8.4.3 Triển vọng phát triển đội máy bay

Theo đánh giá của Cục hàng không Việt Nam, tới năm 2020, ngành hàng không Việt Nam nói riêng và nền kinh tế Việt Nam nói chung sẽ sở hữu một đội bay tầm vóc trong khu vực và thế giới với trên 250-270 máy bay. Với đội máy bay này, ngành hàng không Việt Nam thực sự sẽ có tiếng nói, có sức ảnh hưởng lớn trên thị trường, trên bản đồ hàng không quốc tế, nâng cao vị thế cho ngành hàng không Việt Nam. Ngành hàng không Việt Nam sẽ có vai trò trong các hiệp hội, công ước, các vấn đề về đầu tư, tài chính, sản xuất công nghiệp hàng không, phân chia thị trường... Thực tế cho thấy những quốc gia phát triển đều sở hữu các đội bay lớn và hùng mạnh, chẳng hạn Singapore (theo báo cáo "Xu hướng dân số 2015" của Cục Dân số và Tài năng Quốc gia Singapore (NPTD) công bố tổng dân số của Đảo quốc Sư tử khoảng 5,54 triệu người) là ví dụ, với 2 sân bay, Singapore đã phát triển hơn 10 hãng tham gia và đội bay lên tới 198 máy bay, chưa kể các đơn đặt hàng chưa nhận trong tương lai; Thái Lan (với dân số trên 67 triệu người) với 26 sân bay và 281 máy bay; Malaysia (với dân số trên 30 triệu người) với 26 sân bay và 282 máy bay.

Hình 9: Thống kê số lượng máy bay đang khai thác của các nước trong khu vực



Nguồn: CAPA

Hình 10: Thống kê số lượng máy bay đặt hàng của các nước trong khu vực

Nguồn: CAPA

8.5 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

Nhận thấy được định hướng phát triển của ngành, Công ty đã phát huy vị thế của mình, không ngừng nỗ lực đổi mới chất lượng dịch vụ, nâng cao trình độ quản lý, năng lực nhân viên để trở thành một trong những hãng hàng không uy tín trên thế giới, hướng tới và dần khẳng định mình trở thành công ty hàng không hàng đầu của Việt Nam.

Định hướng phát triển của Công ty hoàn toàn phù hợp với định hướng phát triển của ngành, chính sách của Nhà nước thông qua việc chú trọng các yếu tố sau:

- Tập trung phát triển thị trường hàng không nội địa: Công ty đã góp phần đáng kể vào sự tăng trưởng của thị trường hàng không nội địa và thay đổi nhận thức của khách hàng về phương thức đi lại bằng máy bay trong những năm qua thông qua các nỗ lực tiếp thị và cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng không với chi phí thấp. Công ty đặt mục tiêu chiếm 50% thị phần hàng không nội địa cuối năm 2016.
- Mở thêm các tuyến đường bay quốc tế trong khu vực châu Á: để cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng không cho kiều bào đang sinh sống ở nước ngoài và khách du lịch nước ngoài đến Việt Nam.
- Tăng số lượng máy bay: để hỗ trợ cho sự tăng trưởng liên tục hoạt động kinh doanh của Công ty cũng như sự gia tăng số lượng hành khách vận chuyển bằng đường hàng không.
- Tiếp tục chú trọng đẩy mạnh tăng trưởng doanh thu từ các dịch vụ bổ sung.
- Chú trọng quản trị chi phí và hiệu quả vận hành: nhằm duy trì vị trí dẫn đầu theo mô hình hàng không chi phí thấp.
- Tăng thời gian bay của từng máy bay bằng việc giảm thời gian xoay vòng chuyến bay.

9. Chính sách đối với người lao động của Công ty

9.1 Số lượng người lao động trong Công ty

Cán bộ công nhân viên trong Công ty tính đến thời điểm 31/12/2016 là 2.435 người, trong đó cơ cấu lao động được thể hiện trong bảng sau:

Bảng 23: Cơ cấu lao động Công ty đến 31/12/2016

Trình độ lao động	Số lượng	Tỷ lệ (%)
Đại học và trên đại học	1.485	60,99%
Cao đẳng	273	11,21%
Trung cấp và sơ cấp	407	16,71%
Lao động phổ thông	270	11,9%
Tổng cộng	2.435	100,0%

Nguồn: Công ty

9.2 Chính sách đối với người lao động

❖ Chế độ làm việc

Người lao động làm việc trong Công ty đều được Công ty ký kết hợp đồng lao động và được tham gia đầy đủ các chế độ bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp. Công ty thực hiện chế độ làm việc, chế độ nghỉ ngơi đối với người lao động như chế độ làm thêm giờ, chế độ nghỉ Lễ, Tết, phép, chế độ thai sản, chăm sóc con nhỏ... theo đúng quy định của pháp luật lao động.

❖ Điều kiện làm việc

Đối với lao động gián tiếp, công ty cải tạo trụ sở, các phòng làm việc một cách khoa học, khang trang, rộng rãi, thoáng mát tạo cảnh quan môi trường sạch đẹp; đối với lao động trực tiếp, Công ty trang bị đầy đủ dụng cụ và phương tiện bảo hộ cá nhân cho người lao động, không ngừng cải thiện điều kiện lao động, luôn tuân thủ các qui chuẩn, yêu cầu an toàn trong quá trình lao động sản xuất.

❖ Chính sách tuyển dụng, đào tạo

Trong quá trình phát triển, Công ty luôn coi trọng việc quản lý và sử dụng nguồn nhân lực. Trong đó con người là nhân tố quan trọng quyết định đến hiệu quả sản xuất kinh doanh và sự phát triển bền vững của Công ty. Vì vậy chiến lược phát triển nguồn nhân lực của Công ty là chăm lo đào tạo phát triển con người về mọi mặt, luôn quan tâm đến chính sách đãi ngộ và đào tạo phù hợp, khuyến khích sự phấn đấu, đóng góp của CBCNV vào sự phát triển chung của Công ty. Trong những năm qua chất lượng đội ngũ CBCNV Công ty ngày được nâng cao thông qua việc tuyển dụng lao động mới có kiến thức, năng lực, kinh nghiệm và thông qua đào tạo bồi dưỡng CBCNV hàng năm.

Công ty thành lập Trung tâm Đào tạo (VTC) ngay từ những năm đầu hoạt động để phục vụ cho công tác huấn luyện đào tạo đội ngũ nhân sự. VTC là tổ chức ATO (Approved Training Organization), được Cục Hàng không Việt Nam phê chuẩn để đào tạo nhân viên hàng không cho VietJet và cho các hãng hàng không khác. Hiện tại, VTC cung cấp các khóa đào tạo cho đội ngũ phi công, tiếp viên, kỹ sư & thợ máy, nhân viên dịch vụ mặt đất và nhân viên các phòng ban VietJet. Tính hết tháng 07/2016, VTC đã thực hiện 1.400 khóa đào tạo cho gần 16 ngàn lượt học viên.

Căn cứ nhu cầu công việc, kế hoạch lao động được Hội đồng Quản trị Công ty phê duyệt, Ban Tổng Giám đốc Công ty tiến hành triển khai tuyển dụng lao động trong phạm vi số lượng lao động được duyệt. Sau khi hoàn tất quá trình tuyển dụng và ký hợp đồng lao động, Công ty sẽ áp dụng quy trình đào tạo để áp dụng cho đối tượng là cán bộ công nhân viên. Cụ thể:

▪ Xây dựng kế hoạch đào tạo năm:

- Vào tháng 10 hàng năm, căn cứ vào các kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm tiếp theo, căn cứ vào yêu cầu khai thác, các yêu cầu của nhà chức trách, nhu cầu đào tạo phát triển nguồn nhân lực của công ty và của cá nhân nhân viên, các Phòng/Ban xác

định nhu cầu đào tạo, huấn luyện, và xây dựng kế hoạch đào tạo huấn luyện năm và gửi cho VTC. Kế hoạch đào tạo bao gồm các nội dung sau:

- ✚ Đào tạo nhân viên mới
- ✚ Đào tạo định kỳ nhắc lại
- ✚ Đào tạo nâng cao, cập nhật kiến thức
- ✚ Đào tạo kỹ năng, quản lý
- ✚ Đào tạo giáo viên
- VTC phối hợp với Phòng Nhân sự tổng hợp kế hoạch đào tạo, rà soát, đánh giá trình Ban Điều Hành phê duyệt.
- Kế hoạch năm được lập trước 31/12 hàng năm
- **Xác định nhu cầu đào tạo, huấn luyện tháng:**
 - Căn cứ kế hoạch năm, đã được phê duyệt, Tổ Bộ môn xây dựng kế hoạch phân kỳ theo từng tháng.
 - Trước ngày 10 hàng tháng VTC gửi kế hoạch đào tạo, huấn luyện phân kỳ tháng đến các Phòng/ Ban để cập nhật bổ sung (nếu có).
 - Các khóa huấn luyện không nằm trong năng định được phê chuẩn của VTC, VTC có trách nhiệm liên hệ với các đối tác đủ điều kiện để triển khai thực hiện mời giảng cho khóa huấn luyện.
 - Kế hoạch tháng được lập trước ngày 20 hàng tháng và được triển khai về Phòng/ Ban để thông báo nhân sự tham dự.
- **Tổ chức thực hiện:**
 - Tổ Bộ môn /hội đồng đánh giá Tiếng Anh phi công:
 - ✚ Triển khai Kế hoạch đào tạo đến Phòng/ Ban và giáo viên Tổ phụ trách.
 - ✚ Giáo viên chuẩn bị giáo trình, giáo án, tài liệu đào tạo, bài kiểm tra (nếu có) và thực hiện công tác giảng dạy, đánh giá (tuân thủ theo các tài liệu hướng dẫn công tác giảng dạy, đánh giá), chấm bài kiểm tra, lập kết quả đào tạo và nhập kết quả khóa học vào Hệ thống quản lý đào tạo (TMS).
 - Văn phòng Giáo vụ:
 - ✚ Chuẩn bị phòng học, trang thiết bị, photo tài liệu giảng dạy...
 - ✚ Đối với những khóa học mời giảng: phối hợp với Tổ chuyên môn báo cáo Ban Điều hành phương án lựa chọn đối tác đào tạo phù hợp.
 - ✚ Cấp chứng chỉ đào tạo, báo cáo kết quả khóa học.
 - ✚ Lưu hồ sơ đào tạo.
 - Ban Tiêu chuẩn và Đảm bảo chất lượng: đảm bảo các Tổ bộ môn, Văn phòng giáo vụ hoạt động đúng theo qui định, qui trình và hướng dẫn công việc.

❖ **Chính sách lương, thưởng, phúc lợi, môi trường quốc tế chuyên nghiệp**

Công ty xác định chính sách lương là một động lực đối với người lao động và nỗ lực xây dựng các chế độ thu nhập tương xứng cho người lao động, chính sách đãi ngộ theo mặt bằng quốc tế. Thu nhập của người lao động trong Công ty gồm tiền lương và các khoản có tính chất lương, tiền thưởng, ăn

ca, độc hại.

Chế độ tiền lương: Thực hiện cơ chế tiền lương theo chức danh công việc gắn với năng suất lao động và hiệu quả công việc được giao. Ngoài ra, Công ty có chính sách khen thưởng xứng đáng với các cá nhân, tập thể có thành tích xuất sắc, sáng kiến cải tiến kỹ thuật trong sản xuất mang lại hiệu quả kinh doanh cho Công ty qua chương trình đánh giá Chỉ số đo lường kết quả hoạt động (KPI) được thực hiện định kỳ 6 tháng/lần.

Các đoàn thể trong Công ty được tạo điều kiện hoạt động, vì thế người lao động cũng có thêm điểm tựa để gắn bó hết mình với Công ty.

Bảng 24: Thu nhập bình quân 2014 – 2016

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
Số lượng lao động bình quân (người)	1.285	1.792	2.435
Mức thu nhập bình quân (đồng/người/ tháng)	30.952.364	39.489.685	46.231.634

Nguồn: Công ty

10. Chính sách cổ tức

Căn cứ theo Điều lệ của Công ty, chính sách phân phối cổ tức sẽ do Hội đồng quản trị đề nghị và Đại hội đồng cổ đông quyết định, theo đó:

- Công ty chỉ được trả cổ tức cho các cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ thuế và nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật. Ngay khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả.
- Cổ đông được chia cổ tức tương đương với phần vốn góp của mình vào Công ty.
- Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng cổ đông quyết định dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị căn cứ trên hiệu quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương hướng hoạt động kinh doanh của năm tới.
- Sau khi niêm yết, Công ty dự kiến sẽ chia cổ tức bằng cổ phiếu và một phần bằng tiền mặt, sau khi đảm bảo các điều kiện nêu trên và dự trữ đủ nguồn tài chính để mở rộng hoạt động kinh doanh trong tương lai của Công ty.

Bảng 25: Tỷ lệ chi trả cổ tức và cổ phiếu thưởng qua các năm

Năm	Tỷ lệ	Phương thức thanh toán	Tỷ lệ chia cả năm
2014	20%	Chia cổ tức bằng cổ phiếu ⁶	20%
2015	5%	Chia cổ tức bằng cổ phiếu ⁷	61.25%
	45%	Chia cổ tức bằng tiền mặt ⁸	
2016	33%	Cổ phiếu thưởng ⁹	101.96%
	25%	Chia cổ tức bằng tiền mặt	
	20%	Cổ phiếu thưởng	

Nguồn: Công ty

11. Tình hình hoạt động tài chính

11.1 Các chỉ tiêu cơ bản

Trích khấu hao tài sản cố định

TSCĐ hữu hình được trình bày theo nguyên giá trừ giá trị hao mòn lũy kế. Nguyên giá tài sản cố định hữu hình bao gồm giá mua và toàn bộ các chi phí khác liên quan trực tiếp đến việc đưa tài sản vào trạng thái sẵn sàng sử dụng. Công ty áp dụng tỷ lệ khấu hao của các thiết bị theo quy định tại Thông Tư 45/2013/TT-BTC ngày 25/04/2013 của Bộ Tài chính: theo phương pháp đường thẳng.

Bảng 26: Chính sách khấu hao tài sản cố định

Nhóm tài sản	Thời gian khấu hao (năm)
Máy bay và các bộ phận	20
Máy móc và thiết bị	3 – 10
Thiết bị văn phòng	3 – 5
Phương tiện vận chuyển	6

Nguồn: Công ty

Thanh toán các khoản nợ đến hạn

⁶ Ngày 14/03/2015, Công ty phát hành cổ phiếu để chi trả cổ tức theo tỷ lệ 25% trên mệnh giá, trong đó gồm:

- ✓ Trả cổ tức cho năm 2014 là 20% bằng cổ phiếu; và
- ✓ Tạm ứng cổ tức năm 2015 là 5% bằng cổ phiếu.

Tổng mệnh giá cổ phiếu phát hành mới để trả cổ tức tương đương 200 tỷ đồng

⁷ Tạm ứng cổ tức năm 2015 là 5% bằng cổ phiếu

⁸ Ngày 12/10/2015, Công ty tạm ứng cổ tức bằng tiền mặt với tỷ lệ 45% trên mệnh giá, tương đương 450 tỷ đồng.

Tỷ lệ cổ tức trả cho cổ đông (bao gồm cổ tức bằng tiền mặt và cổ tức bằng cổ phiếu) trong năm 2015 tương đương mức 61,25% nếu tính trên vốn điều lệ ngày 01/01/2015

⁹ Ngày 06/05/2016, Công ty phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu từ nguồn vốn chủ sở hữu (cổ phiếu thưởng) với tỷ lệ 33%, tương đương 478,5 tỷ đồng mệnh giá.

Ngày 05/09/2016, Công ty phát hành cổ phiếu để chi trả cổ tức theo tỷ lệ 25% trên mệnh giá. Tổng mệnh giá cổ phiếu phát hành mới để trả cổ tức tương đương 500 tỷ đồng.

Ngày 18/11/2016, Công ty phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu từ nguồn vốn chủ sở hữu (cổ phiếu thưởng) với tỷ lệ 20%, tương đương 500 tỷ đồng mệnh giá.

Trong năm 2016, Công ty đã chi trả cổ tức bằng tiền mặt, cổ tức bằng cổ phiếu và cổ phiếu thưởng với tỷ lệ 101,96% nếu tính trên vốn điều lệ ngày 01/01/2016

- Các khoản nợ đến hạn luôn được Công ty thanh toán đúng hạn và đầy đủ theo hợp đồng hoặc khế ước tiền vay.
- Công ty hiện không có khoản nợ quá hạn.
- Đến thời điểm 31/12/2016, Công ty hiện có các khoản công nợ với các bên có liên quan như sau:

Bảng 27: Công nợ với các bên liên quan với Công ty

STT	Giao dịch với bên có liên quan	Số tiền (đồng)
I	Phải trả ngắn hạn khác (Thuyết minh số 22 – BCTC hợp nhất 31/12/2016)	
1	Phải trả cho các bên liên quan	97.552.376.065
	<i>Trong đó:</i>	
	<i>Phải trả cho Công ty VietJet Air IVB No.1 Limited (là Công ty con thuộc sở hữu 100% của VietJet)</i>	97.552.376.065
II	Phải thu ngắn hạn khác (Thuyết minh số 11 – BCTC hợp nhất 31/12/2016)	
1	Chi phí trả hộ một công ty liên kết	446.126.715.987
	<i>Trong đó:</i>	
	<i>Chi trả hộ cho Thai VietJet Air Joint Stock Company Limited</i>	446.126.715.987
III	Vay ngắn hạn (Thuyết minh số 23 – BCTC hợp nhất 31/12/2016)	
1	Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh	106.812.385.443

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2016 của Công ty Cổ phần Hàng không VietJet

Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty thực hiện nghiêm túc nghĩa vụ nộp thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp và các khoản phải nộp Nhà nước khác theo đúng quy định hiện hành. Số dư các khoản thuế và phải nộp cho nhà nước như sau:

Bảng 28: Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Hợp nhất			Công ty mẹ		
	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	61.512	62.934	38.912	61.434	62.794	45.779
Tổng cộng	61.512	62.934	38.912	61.434	62.794	45.779

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2014, 2015 và BCTC hợp nhất năm 2016 của Công ty Cổ phần Hàng không VietJet

Trích lập các quỹ

Bảng 29: Lợi nhuận chưa phân phối và các quỹ

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Hợp nhất			Công ty mẹ		
	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016
Quỹ dự phòng tài chính	-	-	-	-	-	-
Quỹ đầu tư phát triển	-	-	-	-	-	-
Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	-	-	-	-	-	-
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	-	-	-	-	-	-
Lợi nhuận chưa phân phối	165.469	685.723	1.498.934	133.294	134.524	78.775
Tổng cộng	165.469	685.723	1.498.934	133.294	134.524	78.775

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2014, 2015 và BCTC hợp nhất năm 2016 của Công ty Cổ phần Hàng không VietJet

Tổng dư nợ vay

- Dư nợ vay ngắn hạn tại thời điểm 31/12/2016: **6.036.432.585.285** đồng
Trong đó: Dư nợ vay dài hạn đến hạn trả tại thời điểm 31/12/2016: **63.812.000.000** đồng
- Dư nợ vay dài hạn tại thời điểm 31/12/2016: **760.794.559.644** đồng

Bảng 30: Chi tiết nợ vay ngân hàng tại thời điểm 31/12/2016

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Khoản vay	Dư nợ đến 31/12/2016	
		Hợp nhất	Công ty mẹ
I.	Vay ngắn hạn	6.036.432.585.285	6.036.432.585.285
1	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phát triển Nhà Tp.HCM – Hội sở - Khoản vay 1	106.812.385.443	106.812.385.443
2	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Quận 11 – Khoản vay 2	1.647.157.457.453	1.647.157.457.453
3	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Quận 11 – Khoản vay 3	334.867.496.106	334.867.496.106
4	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quận 11 – Khoản vay 4	340.862.342.163	340.862.342.163
5	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Quận 11 – Khoản vay 5	682.060.978.752	682.060.978.752
6	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Xăng dầu Petrolimex – Khoản vay 6	118.684.487.400	118.684.487.400
7	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân	770.578.961.161	770.578.961.161

STT	Khoản vay	Dư nợ đến 31/12/2016	
		Hợp nhất	Công ty mẹ
	đội – Khoản vay 7		
8	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội – Khoản vay 7	79.765.000.000	79.765.000.000
9	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Hàng hải Việt Nam – Khoản vay 9	128.315.091.937	128.315.091.937
10	Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Khoản vay 10	894.341.373.337	894.341.373.337
11	Ngân hàng Thương mại Cổ phần An Bình – Khoản vay 11	433.497.690.959	433.497.690.959
12	Ngân hàng TNHH Một thành viên HSBC Việt Nam – Khoản vay 12	166.665.685.680	166.665.685.680
13	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Tiên Phong – Khoản vay 13	332.823.634.894	332.823.634.894
II.	Vay dài hạn đến hạn trả	63.812.000.000	63.812.000.000
III.	Vay dài hạn	696.982.559.644	696.982.559.644
1	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội Việt Nam	696.982.559.644	696.982.559.644
	Tổng cộng	6.797.227.144.929	6.797.227.144.929

Nguồn: BCTC riêng và hợp nhất năm 2016 Công ty Cổ phần Hàng không VietJet

Các khoản phải thu

Bảng 31: Các khoản phải thu

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Hợp nhất			Công ty mẹ		
	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016
Các khoản phải thu ngắn hạn	3.254.612	4.691.406	7.637.519	3.266.540	4.709.299	6.644.073
Phải thu khách hàng	48.395	639.233	1.767.099	50.658	647.216	464.452
Trả trước cho người bán	354.150	334.716	512.376	354.150	334.716	489.797
Phải thu về cho vay ngắn hạn	2.000	32.000	-	2.000	32.000	-
Phải thu ngắn hạn khác*	2.850.067	3.685.457	5.358.044	2.859.732	3.695.367	5.689.824
Các khoản phải thu dài hạn	1.391.486	2.885.227	4.654.629	1.386.304	2.878.827	4.648.230
Phải thu dài hạn khác ¹⁰	1.391.486	2.885.227	3.953.129	1.386.304	2.878.827	3.946.730
Trả trước cho người bán dài hạn	-	-	701.500	-	-	701.500

¹⁰ Phải thu dài hạn khác chủ yếu bao gồm Quỹ bảo dưỡng cho máy bay thuê, Đặt cọc mua máy bay, Đặt cọc thuê máy bay

Chỉ tiêu	Hợp nhất			Công ty mẹ		
	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016
Tổng cộng	4.646.099	7.576.633	12.292.148	4.652.844	7.588.126	11.292.303

Nguồn: BCTC riêng và hợp nhất kiểm toán năm 2014, 2015 và BCTC riêng và hợp nhất năm 2016 Công ty Cổ phần Hàng không VietJet

Ghi chú: (*) Phải thu ngắn hạn khác tại thời điểm 31/12/2016 bao gồm các mục chính như sau: phải thu các khoản chi phí liên quan đến đợt chào bán, khoản thu chi phí đại tu từ công ty cho thuê máy bay, phải thu từ phòng vé và các khoản thu khác.

Các khoản phải trả

Bảng 32: Các khoản phải trả

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Hợp nhất			Công ty mẹ		
	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016
Nợ ngắn hạn	4.211.195	6.393.867	11.051.477	4.256.306	6.938.204	11.199.552
Phải trả người bán ngắn hạn	329.425	425.825	406.884	329.462	417.967	381.311
Người mua trả tiền trước ngắn hạn	137.609	169.272	262.342	137.609	156.741	246.916
Thuế phải nộp Nhà nước	61.512	62.934	38.912	61.434	62.794	45.779
Chi phí phải trả ngắn hạn	154.479	396.938	467.747	154.336	395.553	454.303
Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	230.718	662.230	1.303.151	230.718	662.230	1.303.151
Phải trả ngắn hạn khác	695.204	622.175	702.459	740.499	1.188.425	898.110
Vay ngắn hạn	2.602.248	3.543.468	6.036.432	2.602.248	3.543.468	6.036.433
Dự phòng phải trả ngắn hạn	-	511.025	1.833.550	-	511.026	1.833.549
Phải trả người lao động	-	-	-	-	-	-
Nợ dài hạn	2.499.221	3.503.556	4.340.234	2.498.821	3.499.805	4.328.253
Phải trả dài hạn khác	6.200	8.968	17.887	5.800	5.216	5.905
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	33.708	31.559	77.433	33.708	31.559	77.433
Dự phòng phải trả dài hạn ¹¹	2.459.313	3.463.029	3.484.120	2.459.313	3.463.030	3.484.120
Vay dài hạn	-	-	760.795	-	-	760.795
Tổng cộng	6.710.416	9.897.423	15.391.711	6.755.127	10.438.008	15.527.805

Nguồn: BCTC riêng và hợp nhất kiểm toán năm 2014, 2015 và BCTC riêng và hợp nhất năm 2016 Công ty Cổ phần Hàng không VietJet

¹¹ Dự phòng phải trả dài hạn bao gồm Dự phòng chi phí bảo dưỡng thuộc phạm vi của Quỹ bảo dưỡng máy bay và Dự phòng chi phí hoàn trả tài sản thuê

11.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 33: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Hợp nhất			Công ty mẹ		
	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán						
Hệ số thanh toán ngắn hạn (lần)	1,00	0,98	0,96	1,00	0,90	0,83
Hệ số thanh toán nhanh (lần)	0,98	0,95	0,95	0,97	0,88	0,82
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn						
Hệ số nợ/Tổng tài sản (%)	87,4	82,2	77,3	87,9	86,8	83,5
Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu (%)	694,2	460,9	340,2	723,8	658,7	504,4
Tổng nợ vay / Vốn chủ sở hữu	2,7	1,7	1,5	2,8	2,2	2,2
Tổng nợ ròng* / Vốn chủ sở hữu	2,1	1,2	0,9	2,2	1,7	1,4
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động (vòng)						
Vòng quay hàng tồn kho	101,4	137,5	164,72	79,3	73,2	93,4
Vòng quay tổng tài sản	1,6	2,0	1,72	1,3	1,1	1,0
Vòng quay các khoản phải thu	1,9	3,2	2,77	1,5	1,8	1,7
Vòng quay các khoản phải trả	1,7	2,1	1,90	1,4	1,1	1,1
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời						
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (%)	4,1	5,9	8,3	4,7	5,9	9,0
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân (%)	45,8	75,2	68,6	42,7	51,7	61,0
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân (%)	6,8	11,9	14,3	6,2	6,6	9,3
Hệ số Lợi nhuận từ Hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần (%)	4,7	5,8	8,6	5,4	5,8	9,5
Tỷ suất lợi nhuận gộp	10,1	10,6	12,7	12,0	14,3	13,8

Nguồn: BCTC riêng và hợp nhất kiểm toán năm 2014, 2015 và BCTC riêng và hợp nhất năm 2016 Công ty Cổ phần Hàng không VietJet

Ghi chú: Nợ ròng = Nợ ngắn hạn + Nợ dài hạn – Tiền và các khoản tương đương tiền

❖ Chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Hệ số thanh toán ngắn hạn và hệ số thanh toán nhanh là chỉ số thể hiện khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn khi đến hạn trả nợ của Công ty. Với đặc thù của ngành hàng không, các hãng hàng không phải vay nợ ngắn hạn tài trợ cho các khoản đặt cọc và trả trước để thuê/mua máy bay và giá trị máy bay luôn rất lớn. Qua bảng số liệu trên có thể thấy, hệ số thanh toán nợ ngắn hạn của Công ty khá tốt qua các năm, xấp xỉ một (01) lần.

❖ Chỉ tiêu về cơ cấu vốn

Chỉ tiêu về cơ cấu vốn thể hiện tình hình tài chính của Công ty được duy trì ổn định. Với việc thuê/mua thêm nhiều máy bay mới, Công ty phải tăng vay nợ ngắn hạn cũng như trích thêm dự phòng chi phí phải trả dài hạn. Tuy nhiên, hệ số nợ/tổng tài sản vẫn được Công ty duy trì ở mức 0,8 lần. Hệ số nợ/vốn chủ sở hữu của VietJet 2014; 2015 và 2016 lần lượt là 6,9; 4,6; 3,4 lần. Các khoản nợ vay chủ yếu là nợ vay ngắn hạn dùng để thanh toán cho nhà sản xuất trước thời điểm giao máy

bay. Các khoản vay này được thanh toán từ Dòng tiền thu hoạt động và từ nguồn thanh toán từ các Công ty cho thuê máy bay (Lessor) ở thời điểm chuyển giao máy bay. Ngoài ra, Công ty cũng áp dụng nhiều biện pháp quản trị rủi ro thanh khoản trong trường hợp lãi suất biến động, như duy trì hạn mức tốt với nhiều ngân hàng và hiện Công ty mới chỉ dùng khoảng 50% hạn mức được cấp, sử dụng linh hoạt các công cụ hoán đổi tiền tệ và lãi suất để giảm thiểu rủi ro thanh toán. Thêm vào đó, dòng tiền thu từ hoạt động kinh doanh của Công ty cũng rất tốt và ổn định, do đó Công ty hoàn toàn có khả năng đảm bảo việc thanh toán các khoản nợ đến hạn.

❖ Chỉ tiêu về năng lực hoạt động

Các chỉ tiêu về năng lực hoạt động cho thấy hoạt động kinh doanh của Công ty ngày càng được cải thiện tốt hơn. Vòng quay tổng tài sản giảm do tốc độ tăng trưởng doanh thu của Công ty lớn hơn tốc độ tăng trưởng tổng tài sản.

❖ Chỉ tiêu về khả năng sinh lời

Chỉ tiêu về khả năng sinh lời của Công ty trong năm 2016 cải thiện mạnh mẽ so với năm 2014. Sự hiệu quả của bộ máy quản lý và sự đúng đắn của chiến lược kinh doanh được thể hiện thông qua kết quả kinh doanh năm 2016. Hệ số lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần năm 2016 đạt 8,3%, cao gấp 1,4 lần hệ số tương ứng năm 2015.

12. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng

12.1 Danh sách Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát và Kế toán trưởng

Bảng 34: Danh sách Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát và Kế toán trưởng

STT	Tên	Năm sinh	Số CMND/ Passport	Chức danh
I Hội đồng quản trị				
1	Nguyễn Thanh Hà	1950	011756845	Chủ tịch HĐQT – Thành viên độc lập
2	Nguyễn Thị Phương Thảo	1970	011578993	Phó Chủ tịch HĐQT
3	Nguyễn Thanh Hùng	1967	023289366	Phó Chủ tịch HĐQT
4	Chu Việt Cường	1961	011660837	Thành viên HĐQT - Thành viên độc lập
5	Lưu Đức Khánh	1960	022326659	Thành viên HĐQT
6	Lương Thế Phúc	1948	023505072	Thành viên HĐQT
II Ban Tổng Giám đốc				
1	Nguyễn Thị Phương Thảo	1970	011578993	Tổng Giám đốc
2	Lưu Đức Khánh	1960	022326659	Giám đốc Điều hành
3	Lương Thế Phúc	1948	023505072	Phó Tổng Giám đốc
4	Nguyễn Đức Tâm	1943	011787567	Phó Tổng Giám đốc
5	Đinh Việt Phương	1969	001069000351	Phó Tổng Giám đốc
6	Nguyễn Thị Thúy Bình	1973	011832723	Phó Tổng Giám đốc
7	Nguyễn Đức Thịnh	1961	011790109	Phó Tổng Giám đốc
8	Tô Việt Thắng	1968	011227130	Phó Tổng Giám đốc
9	Trần Hoài Nam	1965	011007798	Phó Tổng Giám đốc
III Ban Kiểm soát				
1	Trần Dương Ngọc Thảo	1976	022977029	Trưởng Ban Kiểm soát

STT	Tên	Năm sinh	Số CMND/ Passport	Chức danh
2	Phạm Minh Hà	1980	013014880	Thành viên
3	Đoàn Thu Hương	1978	011922097	Thành viên
IV	Giám đốc Tài chính và Quyền Kế toán trưởng			
1	Noraesyah Yvonne Binti Abdullah	1971	A34007432	Giám đốc tài chính
2	Hoàng Mạnh Hà	1973	001073006597	Quyền Kế toán trưởng

12.2 Lý lịch thành viên Hội đồng quản trị

12.2.1. Bà Nguyễn Thanh Hà – Chủ tịch Hội đồng quản trị

Bà Nguyễn Thanh Hà là một trong những thành viên sáng lập và được bầu làm Chủ tịch HĐQT vào năm 2007, bà là một chuyên gia, một nhà quản lý dày dạn kinh nghiệm trong ngành hàng không tại Việt Nam. Trước khi tham gia Vietjet bà Hà là Cục phó Cục hàng không Việt Nam. Bà đã từng là Trưởng ban kế hoạch đầu tư của Tổng công ty Hàng không Việt Nam trước khi đảm nhận vị trí Cục phó Cục hàng không Việt Nam. Chủ tịch Nguyễn Thanh Hà có bằng cử nhân vật lý tại Đại học Hà nội, bằng cử nhân khác tại Đại học Kinh tế quốc dân và bằng Thạc sỹ kinh tế.

- Họ và tên: **Nguyễn Thanh Hà**
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 13/8/1950
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Số CMND: 011756845 do Công an Thành phố Hà Nội cấp ngày 17/04/2007
- Địa chỉ thường trú: 91 Lý Nam Đế, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: (84-8) 3547 1866
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Vật lý - Thạc sỹ kinh tế
- Quá trình công tác:
 - Từ năm 2007 đến nay: Chủ tịch Hội đồng quản trị - Công ty Cổ phần Hàng không VietJet
 - Từ năm 2001 đến 2005: Cục phó - Cục Hàng không Dân dụng Việt Nam
 - Từ năm 1999 đến 2000: Trưởng ban Kế hoạch đầu tư - Cục Hàng không Dân dụng Việt Nam
 - Từ năm 1995 đến 1998: Trưởng ban Kế hoạch Đầu tư - Tổng Công ty Hàng không Việt Nam
 - Từ năm 1975 đến 1978: Trưởng phòng Tổ chức Lao động Tiền lương - Nhà máy sản xuất bán dẫn - Bộ Quốc phòng
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Chủ tịch Hội đồng Quản trị
- Chức vụ hiện nay đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (tại ngày 12/1/2017): 177.372 cổ phiếu, chiếm

0,059% vốn điều lệ

- Cá nhân sở hữu: 177.372 cổ phiếu
- Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng tối thiểu 6 tháng tiếp theo.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:

STT	Họ và tên	Số cổ phần	Tỷ lệ % tổng số lượng cổ phiếu đăng ký niêm yết	Mối quan hệ
1	Lê Việt Anh	500.000	0,2%	Con gái

- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

12.2.2. Bà Nguyễn Thị Phương Thảo – Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị

Bà Nguyễn Thị Phương Thảo là một trong những sáng lập viên của Công ty từ những năm 2002. Bà được bầu là Phó chủ tịch của Công ty từ 2007. Bà Thảo hiện đang là Tổng Giám đốc của Công ty. Bà Thảo có nhiều thành công trong kinh doanh và là nhà quản lý nhiều kinh nghiệm tại Việt Nam và tại nước ngoài, đặc biệt trong ngành tài chính ngân hàng. Bà đồng thời cũng là sáng lập viên và thành viên HĐQT một số ngân hàng thương mại tại Việt Nam trong nhiều năm trước khi tham gia HDBank, giữ vị trí Phó chủ tịch thường trực tại ngân hàng này, đưa ngân hàng HDBank trở thành một trong những ngân hàng thương mại hàng đầu của Việt Nam trong nhiệm kỳ của Bà.

Bà là Tiến sỹ Học viện Mendeleeev ngành điều khiển học kinh tế, Cử nhân Tài chính tín dụng tại Học viện Thương mại Matcova, Cử nhân ngành Quản lý kinh tế lao động Trường Kinh tế Quốc dân Matcova, viện sĩ thông tấn Viện Hàn Lâm Nghiên cứu Hệ thống Liên Bang Nga.

- Họ và tên: **Nguyễn Thị Phương Thảo**
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 07/06/1970
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Số CMND: 011578993 do Công an Thành phố Hà Nội cấp ngày 13 tháng 04 năm 2004
- Địa chỉ thường trú: 52 Ngô Thì Nhậm, phường Ngô Thì Nhậm, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: (84-4) 3728 1828
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ Kinh tế
- Quá trình công tác:
 - Từ 2016 – nay: Chủ tịch Hội đồng thành viên – Công ty TNHH Đầu tư Hướng Dương Sunny
 - Từ 2007 – nay: Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc - Công ty Cổ phần Hàng không VietJet
 - Từ 2007 đến nay: Chủ tịch điều hành - Công ty Cổ phần Sovico
 - Từ 2003 đến nay: Phó chủ tịch Hội đồng quản trị - Ngân hàng TMCP Phát triển Tp.HCM
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng

Giám đốc Công ty cổ phần Hàng không VietJet

- Chức vụ hiện nay đang nắm giữ tại tổ chức khác: Xem nội dung Quá trình công tác
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (tại ngày 12/1/2017): 42.956.497 cổ phiếu, chiếm 14,32% vốn điều lệ
 - Cá nhân sở hữu: 28.256.497 cổ phiếu
 - Đại diện sở hữu cho Công ty Cổ phần Sovico: 14.700.000 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng tối thiểu 6 tháng tiếp theo.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:

STT	Họ và tên	Số cổ phần	Tỷ lệ % tổng số lượng cổ phiếu đăng ký niêm yết	Mối quan hệ
1	Ngân hàng TMCP Phát triển Nhà TP.HCM	13.413.750	4,5%	Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị
2	Công ty Cổ phần Sovico	14.700.000	4,9%	Chủ tịch điều hành
3	Công ty TNHH Đầu tư Hướng Dương Sunny	69.719.179	23,2%	Chủ sở hữu 100%
4	Nguyễn Phước Hùng Anh Victor	41.158	0,0%	Con
5	Nguyễn Cảnh Sơn	533.088	0,2%	Em trai

- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

12.2.3. Ông Nguyễn Thanh Hùng – Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị

Ông Nguyễn Thanh Hùng được bầu Phó chủ tịch HĐQT Vietjet từ 07/2007. Ông Hùng là người sáng lập và chủ tịch HĐQT của Sovico. Ông được vinh danh Nhà lãnh đạo trẻ toàn cầu 2007 tại Diễn đàn kinh tế thế giới tại Davos. Ông cũng là thành viên Hội đồng tư vấn kinh doanh APEC (ABAC Việt Nam) được bổ nhiệm bởi Thủ tướng Việt Nam từ năm 2006. Ông có bằng Kỹ sư Điện tử trường Đại học Kharkov và Tiến sỹ chuyên ngành tự động hóa từ Viện hàn lâm Khoa học Liên Bang Nga.

- Họ và tên: **Nguyễn Thanh Hùng**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 15/04/1967
- Nơi sinh: Bến Tre
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Số CMND: 023289366 do CA TP. Hồ Chí Minh cấp ngày 14 tháng 04 năm 1995
- Địa chỉ thường trú: 65/2 Thủ Khoa Huân, Phường Bến Thành, Quận 1, Tp.HCM
- Điện thoại liên lạc: (84-8) 3547 1866
- Trình độ văn hóa: 12/12

- Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ Tự động hóa
- Quá trình công tác:
 - Từ 2007 – nay: Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị - Công ty Cổ phần Hàng không VietJet
 - Từ 2007 – nay: Chủ tịch sáng lập Công ty Cổ phần SOVICO.
 - Từ 2006 – nay: Thành viên Hội đồng tư vấn kinh doanh APEC (ABAC) do Thủ tướng phê chuẩn;
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị
- Chức vụ hiện nay đang nắm giữ tại tổ chức khác: Xem nội dung Quá trình công tác
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (tại ngày 12/1/2017): 3.189.332 cổ phiếu, chiếm 1,06% vốn điều lệ
 - Cá nhân sở hữu: 3.189.332 cổ phiếu
 - Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng tối thiểu 6 tháng tiếp theo.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:

STT	Họ và tên	Số cổ phần	Tỷ lệ % tổng số lượng cổ phiếu đăng ký niêm yết	Mối quan hệ
1	Công ty Cổ phần Sovico	14.700.000	4,9%	Chủ tịch Hội đồng quản trị
2	Nguyễn Phước Hùng Anh Victor	41.158	0,0%	Con

- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

12.2.4. Ông Chu Việt Cường – Thành viên Hội đồng quản trị

Ông Chu Việt Cường được bầu là thành viên HĐQT từ năm 2011. Ông cũng là Chủ tịch Ủy ban bảo hiểm của công ty. Ông là Giám đốc điều hành tập đoàn Sovico và thành viên HĐQT HDBank. Ông từng là Giám đốc của BNPP-Prevoir JV, và Phó TGD Công ty TNHH Bảo hiểm Prudential, và Chủ tịch Hội đồng quản trị của Ngân hàng Đại Á. Ông là chuyên gia cao cấp trong ngành tài chính ngân hàng và bảo hiểm. Kinh nghiệm trong nước của ông được củng cố sau 2 năm công tác nước ngoài tại Viện chiến lược Châu Á Singapore được thành lập bởi Thủ tướng Singapore Lý Quang Diệu. Ông Cường tốt nghiệp Thạc sỹ QTKD từ Viện Kỹ Thuật Massachusetts tại Mỹ, ông cũng đạt được bằng Thạc sỹ kinh tế quốc tế từ Đại Học Sussex tại Anh. Ông tốt nghiệp đại học ngành kinh tế tại Đại học Kharkov (Ukraine).

- Họ và tên: **Chu Việt Cường**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 18/11/1961
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh

- Số CMND: 011660837 cấp ngày: 29/03/2005 tại Công an Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: Nhà 48 ngõ 133 phố Thái Hà, Đống Đa, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: (84-8) 3547 1866
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh
- Quá trình công tác:
 - Từ 04/2014 đến nay: Thành viên Hội đồng quản trị - Ngân hàng TMCP Phát triển TP.HCM
 - Từ 11/2009 đến nay: Phó Tổng Giám đốc điều hành (COO) – Công ty Cổ phần Sovico
 - Từ 04/2012 đến nay: Thành viên Hội đồng Quản trị - Công ty Cổ phần Vinafreight (VNF)
 - Từ 09/2008 đến 09/2009: Phó Tổng Giám đốc - Prudential Assurance LTD
 - Từ 05/2006 đến 09/2008: Tổng Giám đốc - BNP Paribas – Prevoir JV
 - Từ 01/2001 đến 05/2006: Giám đốc Khối E-Banking & Retail Banking - Ngân hàng ANZ
 - Từ 08/1996 đến 08/1999: Phó Tổng Giám đốc - Trung tâm Phát triển Kinh tế - Xã hội Việt Nam
 - Từ 07/1994 đến 09/1995: Trợ lý Tổng Giám đốc - Tập đoàn Marubeni Nhật Bản
 - Từ 06/1992 đến 06/1994: Research Fellow Viện Chiến lược Đông Nam Á, Singapore
 - Từ 09/1987 đến 05/1992: Cán bộ - Bộ Thương Mại
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Thành viên Hội đồng Quản trị
- Chức vụ hiện nay đang nắm giữ tại tổ chức khác: Xem nội dung Quá trình công tác
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (tại ngày 12/1/2017): 100.000 cổ phiếu, chiếm 0,033% vốn điều lệ
 - Cá nhân sở hữu: 100.000 cổ phiếu
 - Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng tối thiểu 6 tháng tiếp theo.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:

STT	Họ và tên	Số cổ phần	Tỷ lệ % tổng số lượng cổ phiếu đăng ký niêm yết	Mối quan hệ
1	Công ty Cổ phần Sovico	14.700.000	4,9%	Phó Tổng Giám đốc điều hành
2	Ngân hàng TMCP Phát triển Tp Hồ Chí Minh	13.413.750	4,5%	Thành viên Hội đồng Quản trị

- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

12.2.5. Ông Lưu Đức Khánh – Thành viên Hội đồng quản trị

Ông Lưu Đức Khánh được bầu là thành viên HĐQT kiêm Giám đốc Điều hành từ 04/2011. Ông là chuyên gia tài chính và là một lãnh đạo nhiều kinh nghiệm với hơn 20 năm kinh nghiệm trong vai trò quản lý cao cấp. Ông từng nắm nhiều vị trí quan trọng tại các ngân hàng lớn như Giám đốc chiến

lược tại HSBC Việt Nam, Phó TGD tại Techcombank và TGD tại Ngân hàng An Bình. Ông Khánh tốt nghiệp Cử nhân Kinh tế tại Đại học Kinh tế thành phố HCM và Thạc sỹ QTKD tại đại học New England, Úc.

- Họ và tên: **Lưu Đức Khánh**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 02/09/1960
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Số CMND: 022326659 cấp ngày 08/06/2007 tại CA. TP. HCM
- Địa chỉ thường trú: 617/41A Nguyễn Kiệm, Phường 9, Quận Phú Nhuận, Tp.HCM
- Điện thoại liên lạc: (84-8) 3547 1866
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Tài chính-Ngân hàng
- Quá trình công tác:
 - Từ 04/2011 đến nay: Giám đốc Điều hành, Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Hàng không VietJet
 - Từ 1/1/2011 đến nay: Phó Chủ tịch HĐQT (chuyên trách) - Ngân hàng TMCP Phát triển Tp. HCM
 - Từ 12/2009 đến 12/2010: Chủ tịch HĐQT kiêm TGD - Công ty CP Điện máy- Máy tính Viễn Thông Hợp Nhất
 - Từ 11/2008 đến 12/2009: Tổng Giám đốc Điều hành - Công ty Cổ phần Sovico
 - Từ 12/2006 đến 11/2008: Tổng Giám đốc - Ngân hàng TMCP An Bình (ABBank)
 - Từ 02/2006 đến 11/2006: Phó Tổng Giám đốc - Ngân hàng Techcombank
 - Từ 08/1995 đến 02/2006: Giám đốc Chiến lược - HSBC Bank Viet Nam
 - Từ 01/1995 đến 08/1995: Giám đốc DV TM - Ngân hàng Vietcombank
 - Từ 1987 đến 01/1995: Phó Tổng Giám đốc - Công ty CCL Saigon (Liên doanh giữa Cty Du lịch Saigon và C&C Singapore)
 - 1984-1987: Quân đội
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Thành viên Hội đồng Quản trị kiêm Giám đốc Điều hành Công ty cổ phần Hàng không VietJet
- Chức vụ hiện nay đang nắm giữ tại tổ chức khác: Xem nội dung Quá trình công tác
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (tại ngày 12/1/2017): 270.500 cổ phiếu, chiếm 0,090% vốn điều lệ
 - Cá nhân sở hữu: 270.500 cổ phiếu
 - Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng tối thiểu 6 tháng tiếp theo.

- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:

STT	Họ và tên	Số cổ phần	Tỷ lệ % tổng số lượng cổ phiếu đăng ký niêm yết	Mối quan hệ
1	Ngân hàng TMCP Phát triển Tp. HCM	13.413.750	4,5%	Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị (chuyên trách)

- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

12.2.6. Ông Lương Thế Phúc – Thành viên Hội đồng quản trị

Ông Lương Thế Phúc tham gia vào HĐQT từ 12/2011. Ông cũng là Phó TGD phụ trách khai thác với hơn 30 năm kinh nghiệm trong ngành hàng không tại Việt Nam. Trước khi tham gia vào công ty, Ông Phúc đã có thời gian phục vụ trong Không quân Việt Nam và là Giám đốc Học viện không quân Việt Nam. Ông từng làm việc 16 năm tại Vietnam Airlines với vị trí Phó TGD thường trực. Ông từng đảm nhận cương vị Chủ tịch Pacific Airlines trong khoảng 10 năm. Ông được đào tạo làm Phi công quân sự tại trường đào tạo phi công Liên bang Nga. Ông tốt nghiệp Học viện Quốc phòng, cử nhân QTKD từ Đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh, và các khóa đào tạo từ Trường kinh tế INSEAD, Pháp.

- Họ và tên: **Lương Thế Phúc**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 27/08/1948
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Số CMND: 023505072 cấp ngày 16/2/2004 tại CA Tp.HCM
- Địa chỉ thường trú: B9-01 RiverSide, Phú Mỹ Hưng, Nguyễn Lương Bằng, Phường Tân Phú, Quận 7, Tp.HCM
- Điện thoại liên lạc: (84-8) 3547 1866
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Phi công quân sự, Chỉ huy tham mưu cấp chiến dịch chiến lược (trên đại học); Cử nhân Quản trị kinh doanh, Quản trị doanh nghiệp cao cấp
- Quá trình công tác:
 - Từ 12/2011 đến nay: Phó Tổng giám đốc, Thành viên Hội đồng Quản trị - Công ty Cổ phần Hàng không VietJet;
 - Từ 1996 đến 2005: Chủ tịch Hội đồng Quản trị - Công ty Cổ phần Hàng không Jetstar Pacific Airlines;
 - Từ 1993 đến 2009: Phó Tổng Giám đốc thường trực - Tổng Công ty Hàng không Việt Nam;
 - Từ 1965 đến 1992: Phi công chiến đấu, Trung đoàn trưởng Không quân, Sư đoàn trưởng Không quân, Giám đốc Học viện không quân: Quân chủng Không quân Việt Nam
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Thành viên Hội đồng Quản trị kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Hàng không VietJet
- Chức vụ hiện nay đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (tại ngày 12/1/2017): 150.000 cổ phiếu, chiếm 0,05% vốn điều lệ
 - Cá nhân sở hữu: 150.000 cổ phiếu
 - Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng tối thiểu 6 tháng tiếp theo.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

12.3 Lý lịch thành viên Ban Tổng Giám đốc

12.3.1. Bà Nguyễn Thị Phương Thảo – Tổng Giám đốc

Thông tin tại Mục 12.2.2 Lý lịch thành viên Hội đồng quản trị

12.3.2. Ông Lưu Đức Khánh – Giám đốc Điều hành

Thông tin tại Mục 12.2.5 Lý lịch thành viên Hội đồng quản trị

12.3.3. Ông Lương Thế Phúc – Phó Tổng Giám đốc

Thông tin tại Mục 12.2.6 Lý lịch thành viên Hội đồng quản trị

12.3.4. Ông Nguyễn Đức Tâm – Phó Tổng Giám đốc

Ông Nguyễn Đức Tâm gia nhập công ty năm 2007 và là Tổng Giám Đốc đầu tiên của hãng. Ông có hơn 47 năm kinh nghiệm trong ngành hàng không. Ông từng là Phó TGĐ của Vietnam Airlines trong 11 năm, trưởng ban Công nghệ Thông tin tại Cục HKVN, Phó Ban Kỹ thuật tại Cục HKVN. Ông Tâm tốt nghiệp Kỹ sư Hàng không tại Học Viện kỹ thuật quân sự Harbin- Trung Quốc, Cử nhân chuyên ngành tiếng Anh tại Đại học Sư phạm Hà Nội, và đạt được giấy chứng nhận chuyển loại máy bay từ trường hàng không Ulianop – Liên Bang Nga và các chứng chỉ đủ điều kiện bay và kỹ thuật hàng không.

- Họ và tên: **Nguyễn Đức Tâm**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 12/09/1943
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Số CMND: 011787567 cấp ngày 24/4/2007 tại CA Thành phố Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: Số 10A Nghi Tàm, Tây Hồ, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: (84-4) 3728 1828
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư không quân
- Quá trình công tác:
 - Từ 04/2011 đến nay: Phó Tổng giám đốc - Công ty Cổ phần Hàng không VietJet
 - Từ 07/2007 đến 03/2011: Tổng giám đốc - Công ty Cổ phần Hàng không VietJet
 - Từ 08/1996 đến 12/2004: Phó Tổng giám đốc - Tổng Công ty Hàng không Việt Nam

- Từ 06/1993 đến 07/1996: Trưởng Ban Khoa học Công nghệ - Cục Hàng không dân dụng Việt Nam
- Từ 01/1990 đến 06/1993: Phó Tổng giám đốc - Tổng Công ty Hàng không Việt Nam
- Từ 04/1988 đến 12/1989: Cục phó Cục Kỹ thuật Vật tư - Tổng cục Hàng không dân dụng Việt Nam
- Từ 07/1987 đến 04/1988: Trưởng phòng Kỹ thuật - Cục Kỹ thuật Vật tư, Tổng cục Hàng không dân dụng Việt Nam
- Từ 06/1981 đến 06/1987: Trưởng phòng Kỹ thuật - Xí nghiệp Máy bay A-76
- Từ 01/1976 đến 05/1981: Trợ lý Kỹ thuật Cục Kỹ thuật - Tổng cục Hàng không Dân dụng Việt Nam
- Từ 06/1970 đến 12/1975: Trợ lý Kỹ thuật - Lữ đoàn Không quân 919
- Từ tháng 10/1968 đến tháng 06/1970: Trợ lý Kỹ thuật - Trung đoàn Không quân 923, Binh chủng Không quân
- Từ tháng 03/1965 đến tháng 10/1968: Học khoa Hàng không Học viện Kỹ sư Quân sự Cấp-Nhĩ - Tân Trung Quốc
- Tháng 08/1962: Học tại Học viện Kỹ sư Không quân Giu-cốp-ski Mat-xcơ-va
- Tháng 08/1960: Nhập ngũ
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Phó Tổng Giám đốc
- Chức vụ hiện nay đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (tại ngày 12/1/2017): 65.531 cổ phiếu, chiếm 0,02% vốn điều lệ
 - Cá nhân sở hữu: 65.531 cổ phiếu
 - Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng tối thiểu 6 tháng tiếp theo.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:

STT	Họ và tên	Số cổ phần	Tỷ lệ % tổng số lượng cổ phiếu đăng ký niêm yết	Mối quan hệ
1	Nguyễn Thị Bảo Anh	100.000	0,0%	Con gái
2	Đỗ Kim Thịnh	431.495	0,14%	Vợ

- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

12.3.5. Ông Đinh Việt Phương – Phó Tổng Giám đốc

Ông Đinh Việt Phương là Phó TGĐ công ty phụ trách phát triển kinh doanh từ 2012. Ông Phương có nhiều năm kinh nghiệm quản lý ở nhiều vị trí lãnh đạo cao cấp tại nhiều công ty danh tiếng ở Việt Nam như Trưởng Văn phòng đại diện của Sovico tại Việt Nam, Phó TGĐ Sovico, Phó Tổng giám đốc và thành viên HĐQT Tổng công ty Công nghiệp Ô tô Việt Nam - Bộ Giao thông Vận tải và thành viên HĐQT Petechim Petrovietnam. Ông có bằng kỹ sư của Đại học Hàng hải Việt Nam. Ông

tốt nghiệp Thạc sỹ QTKD tại CFVG (Pháp) và Tiến sỹ Vận tải tại Học viện Quốc gia Matxcova về Vận tải Đường biển.

- Họ và tên: **Đinh Việt Phương**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 19/02/1969
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Số CMND: 001069000351 cấp ngày 31/05/2013 tại Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: Số 8, Đường 6, Tập thể F361, Yên Phụ, Tây Hồ, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: (84-4) 3547 1866
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cao học Quản trị kinh doanh; Tiến sỹ Kỹ thuật chuyên ngành kinh tế vận tải
- Quá trình công tác:
 - Từ 08/2012 – nay: Phó Tổng Giám đốc phát triển kinh doanh - Công ty Cổ phần Hàng không VietJet
 - Từ 2006 – 2012: Phó Tổng Giám đốc – Thành viên Hội đồng quản trị - Tổng Cty công nghiệp ô tô Việt Nam (Vinamoto) – Bộ GTVT
 - Từ 1991- 2006: Phó Tổng Giám đốc phụ trách công tác đầu tư – Công ty Cổ phần Sovico
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Phó Tổng Giám đốc
- Chức vụ hiện nay đang nắm giữ tại tổ chức khác: Xem nội dung Quá trình công tác
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (tại ngày 12/01/2017): 400.000 cổ phiếu, chiếm 0,08% vốn điều lệ
 - Cá nhân sở hữu: 400.000 cổ phiếu
 - Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng tối thiểu 6 tháng tiếp theo.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

12.3.6. Bà Nguyễn Thị Thúy Bình – Phó Tổng Giám đốc

Bà Nguyễn Thị Thúy Bình là Phó TGD công ty từ năm 2013. Bà phụ trách khối thương mại và các hoạt động dịch vụ của hãng, bao gồm xây dựng sản phẩm, bán hàng và phân phối, tiếp thị và truyền thông, danh mục sản phẩm phụ trợ và dịch vụ khách hàng. Bà có 15 năm kinh nghiệm trong ngành truyền thông Việt Nam. Bà đã đưa thành công hoạt động thường niên của Hiệp Hội Mobile Marketing toàn cầu vào Việt Nam từ năm 2012, đóng góp vào sự phát triển phương tiện truyền thông hiện đại tại Việt Nam. Năm 2008, Bà Bình là Phó Tổng Giám đốc thương mại Jetstar Pacific. Bà Bình tốt nghiệp Cử nhân chuyên ngành tiếng Nga và tiếng Anh tại đại học Ngoại Ngữ Hà Nội, Cử

nhân Điện tử viễn thông từ đại học Bách Khoa Hà Nội và thạc sỹ QTKD - chương trình hợp tác Việt Bỉ giữa Đại học Kinh tế Quốc dân và đại học Bruxelles.

- **Họ và tên: Nguyễn Thị Thúy Bình**
- **Giới tính: Nữ**
- **Ngày tháng năm sinh: 02/02/1973**
- **Nơi sinh: Hà Nội**
- **Quốc tịch: Việt Nam**
- **Dân tộc: Kinh**
- **Số CMND: 011832723 cấp ngày 19/05/2010 tại Công an Thành phố Hà Nội**
- **Địa chỉ thường trú: F201 C15, TT Kim Liên, Đống Đa, Hà Nội**
- **Điện thoại liên lạc: (84-8) 3547 1866**
- **Trình độ văn hóa: 12/12**
- **Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ quản trị kinh doanh**
- **Quá trình công tác:**
 - Từ 2015 đến nay: Chủ tịch, Tổng Giám đốc – Công ty Cổ phần Hàng không Thái Vietjet
 - Từ 2013 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Thương mại Dịch vụ - Công ty Cổ phần Hàng không VietJet
 - Từ 2011 đến 2013: Phó Tổng Giám đốc Phát triển chiến lược - Goldsun Focus Media
 - Từ 2009 đến 2013: Chuyên gia Tư vấn Dự án Phát triển Hàng không cho Sovico Holdings
 - Từ 2007 đến 2009: Phó Tổng Giám đốc Thương mại – Công ty Cổ phần Hàng không Jetstar Pacific
 - Từ 2003 đến 2007: Phó Tổng giám đốc, Thành viên HĐQT - Công ty Cổ phần Truyền thông những trang Vàng Việt Nam (VNYP)
 - Từ 2002 đến 2003: Phụ trách khối Phát triển sản phẩm và công nghệ thông tin (VNYP)
 - Từ 1993 đến 2001: Trưởng phòng xử lý dữ liệu điện tử
- **Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Phó Tổng Giám đốc**
- **Chức vụ hiện nay đang nắm giữ tại tổ chức khác: Xem nội dung Quá trình công tác**
- **Hành vi vi phạm pháp luật: Không**
- **Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không**
- **Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (tại ngày 12/01/2017): 250.000 cổ phiếu, chiếm 0,08% vốn điều lệ**
 - Cá nhân sở hữu: 250.000 cổ phiếu
 - Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- **Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng tối thiểu 6 tháng tiếp theo.**
- **Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không**
- **Những khoản nợ đối với Công ty: Không**
- **Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không**

12.3.7. Ông Nguyễn Đức Thịnh – Phó Tổng Giám đốc

Ông Nguyễn Đức Thịnh là Phó TGD phụ trách công tác kỹ thuật và bảo dưỡng của công ty. Ông là Giám đốc của Khối kỹ thuật, bao gồm khu vực kho vật tư khí tài và cung ứng, bộ phận lập kế hoạch, Trung tâm bảo dưỡng kỹ thuật, chịu trách nhiệm đàm phán các hợp đồng thuê và mua máy bay, lập kế hoạch bảo dưỡng, kế hoạch sản xuất và quản lý sản xuất. Ông có 30 năm kinh nghiệm làm việc trong ngành kỹ thuật hàng không và 25 năm kinh nghiệm trong bảo trì bảo dưỡng máy bay tại Việt Nam Airlines. Từ năm 1993 đến năm 2014, ông Thịnh là phó giám đốc của bộ phận kỹ thuật Việt Nam Airlines. Dưới sự quản lý của Phó TGD Nguyễn Đức Thịnh, khối kỹ thuật của công ty liên tục nhiều năm đạt danh hiệu xuất sắc với độ tin cậy kỹ thuật đạt tới 99,57%, cao nhất trong các đội bay A320/A321 của các hãng Hàng không tại khu vực Châu Á Thái Bình Dương. Ông tốt nghiệp thạc sỹ về Kỹ thuật Hàng không dân dụng, thạc sỹ QTKD và các chứng chỉ IATA liên quan đến kỹ thuật hàng không.

- Họ và tên: **Nguyễn Đức Thịnh**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 19/10/1961
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Số CMND: 011790109 do Công an Tp. Hà Nội cấp ngày 31/03/2008
- Địa chỉ thường trú: 303 D1 Ngọc Khánh, Ba Đình, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: (84-4) 3728 1828
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ quản trị kinh doanh, Thạc sỹ Kỹ thuật Hàng không Dân dụng
- Quá trình công tác:
 - Từ 2014 đến nay: Phó Tổng Giám đốc – Công ty Cổ phần Hàng không VietJet
 - Từ 1993 đến 2014: Phó Giám đốc Kỹ thuật – Tổng Công ty Hàng không Việt Nam
 - Từ 1989 đến 1993: Chuyên gia Kỹ thuật, Kỹ sư bảo trì - Tổng Công ty Hàng không Việt Nam;
 - Từ 1985 đến 1988: Kỹ sư bảo trì, bảo dưỡng AirForce, Vietnam
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Phó Tổng Giám đốc
- Chức vụ hiện nay đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (tại ngày 12/01/2017): 250.000 cổ phiếu, chiếm 0,08% vốn điều lệ
 - Cá nhân sở hữu: 250.000 cổ phiếu
 - Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng tối thiểu 6 tháng tiếp theo.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

12.3.8. Ông Tô Việt Thắng – Phó Tổng Giám đốc

Ông Tô Việt Thắng là Phó TGD và Giám đốc Bộ phận An toàn, An ninh, Đảm bảo chất lượng của hãng (SSQA), chịu trách nhiệm đảm bảo an toàn khai thác bay, khai thác kỹ thuật, dịch vụ mặt đất và việc thực hiện và duy trì các chương trình an toàn an ninh của hãng. Ông là Trưởng ban dự án giúp công ty đạt được chứng chỉ IOSA và trở thành thành viên của IATA. Ông có gần 20 năm kinh nghiệm trong ngành hàng không, bao gồm thời gian làm việc tại Vietnam Airlines. Từ 2008 đến 2014, Ông giữ chức vụ Phó Giám đốc bộ phận SSQA của VNA. Ông có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực hàng không Việt Nam về an toàn, an ninh và chất lượng. Ông tốt nghiệp Kỹ Sư hàng không tại Đại học Kỹ thuật Cộng hòa Séc loại giỏi, đạt các chứng chỉ của IATA, Lufthansa và AQS liên quan đến an toàn, an ninh, quản trị hàng hàng không và quản lý đảm bảo chất lượng.

- Họ và tên: **Tô Việt Thắng**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 08/03/1968
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Số CMND: 011227130, ngày cấp 09/01/2009 nơi cấp Thành phố Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: 13-K1, Tổ 45, Nghĩa Tân, Cầu Giấy, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: (84-4) 3728 1828
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư chuyên ngành kỹ thuật máy bay
- Quá trình công tác:
 - Từ 20/05/2014 đến nay: Phó Tổng giám đốc phụ trách An toàn Chất lượng An ninh – Công ty Cổ phần Hàng không VietJet
 - Từ 01/04/2009 đến 20/05/2014: Phó Giám đốc An toàn – An ninh và Đảm bảo chất lượng – Tổng Công ty Hàng không Việt Nam
 - Từ 01/07/08 đến 30/04/09: Phó Giám đốc Quản lý chất lượng - Tổng Công ty Hàng không Việt Nam
 - Từ 01/10/2004 đến 01/07/2008: Trưởng phòng Tiêu chuẩn chất lượng - Tổng Công ty Hàng không Việt Nam
 - Từ 01/12/1999 đến 01/10/2004: Phó phòng Tiêu chuẩn chất lượng - Tổng Công ty Hàng không Việt Nam
 - Từ 01/09/1996 đến 01/12/1999: Chuyên viên Đảm bảo chất lượng - Tổng Công ty Hàng không Việt Nam
 - Từ 01/06/1995 đến 01/09/1996: Chuyên viên Ban kỹ thuật- Tổng Công ty Hàng không Việt Nam
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Phó Tổng Giám đốc
- Chức vụ hiện nay đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (tại ngày 12/01/2017): 250.000 cổ phiếu, chiếm 0,08% vốn điều lệ

- Cá nhân sở hữu: 250.000 cổ phiếu
- Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng tối thiểu 6 tháng tiếp theo.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

12.3.9. Ông Trần Hoài Nam – Phó Tổng Giám đốc Tài chính

Ông Trần Hoài Nam được bổ nhiệm làm Phó TGD của Công ty năm 2015 phụ trách thu xếp nguồn tài chính đầu tư đội tàu bay và các hoạt động tài chính khác của Công ty. Ông được bổ nhiệm làm Phó TGD phụ trách Tài chính vào 11/2016. Ông có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực ngân hàng và tài chính, đặc biệt là khối doanh nghiệp ngân hàng và các định chế tài chính. Ông Nam là Phó TGD HDBank, chịu trách nhiệm quản lý và phát triển và quản lý khách hàng doanh nghiệp lớn cũng như phát triển quan hệ đối tác kinh doanh giữa Ngân hàng HD và các định chế tài chính trong và ngoài nước. Ông từng nhiều năm giữ những vị trí quản lý cấp cao tại Ngân hàng Citibank và Ngân hàng Quốc tế Việt Nam. Ông tốt nghiệp Cử nhân tại Đại học Bách Khoa Hà Nội và Thạc sỹ từ Viện Công nghệ Châu Á (Thái Lan).

- Họ và tên: **Trần Hoài Nam**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 14/08/1965
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Số CMND: 046065000079 cấp ngày 14/11/2016 tại Cục Cảnh sát ĐKQL Cư trú và DLQG về dân cư
- Địa chỉ thường trú: BA 1-7. Lô S19-2, Khu phố Mỹ Khang, Quận 7, Tp.HCM
- Điện thoại liên lạc: (84-8) 3547 1866
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ
- Quá trình công tác:
 - Từ 4/2015 đến nay: Phó Tổng Giám đốc - Công ty Cổ phần Hàng không VietJet
 - Từ 2/2012 đến nay: Phó Tổng Giám đốc - Ngân hàng TMCP Phát triển Tp. Hồ Chí Minh
 - Từ 9/2007 đến 2/2012: Phó Tổng Giám Đốc - Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam
 - Từ 2/1996 đến 9/2007: Ngân hàng Citibank Việt Nam
 - Từ 8/1987 đến 1/1996: Bộ Khoa học công nghệ
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Phó Tổng Giám đốc Tài chính
- Chức vụ hiện nay đang nắm giữ tại tổ chức khác: Xem nội dung Quá trình công tác
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (tại ngày 12/01/2017): 100.000 cổ phiếu, chiếm 0,03% vốn điều lệ

- Cá nhân sở hữu: 100.000 cổ phiếu
- Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng tối thiểu 6 tháng tiếp theo.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:

STT	Họ và tên	Số cổ phần	Tỷ lệ % tổng số lượng cổ phiếu đăng ký niêm yết	Mối quan hệ
1	Ngân hàng TMCP Phát triển TP Hồ Chí Minh	13.413.750	4,47%	Phó Tổng Giám đốc

- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

12.4 Lý lịch thành viên Ban Kiểm soát

12.4.1. Bà Trần Dương Ngọc Thảo – Trưởng Ban Kiểm soát

- Họ và tên: **Trần Dương Ngọc Thảo**
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 01/09/1976
- Nơi sinh: Tp. Hồ Chí Minh
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Số CMND: 022977029 cấp ngày 15/02/2005 tại Tp.HCM
- Địa chỉ thường trú: 29 Nguyễn Đình Chiểu, phường Đakao, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
- Điện thoại liên lạc: 84 8 3547 1866
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị kinh doanh, Chứng chỉ Kiểm toán nội bộ Hàng không
- Quá trình công tác:
 - Từ 12/2012 đến nay: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Chứng khoán Phú Gia
 - Từ 07/2013 đến nay: Trưởng Ban Kiểm soát - Công ty Cổ phần Hàng không VietJet
 - Từ 12/2014 đến nay: Thành viên Ban Kiểm soát – Công ty Cổ phần Phục vụ Mặt đất Sài Gòn
 - Từ 02/2016 đến nay: Thành viên Ban Kiểm soát – Công ty Cổ phần Nhà ga Quốc tế Cam Ranh
 - Từ 05/2013 đến 11/2014: Tổng Giám đốc - Công ty Quản lý Quỹ đầu tư Chứng khoán Liên minh Việt Nam
 - Từ 05/2012 đến 04/2013: Trưởng phòng Kiểm soát Nội bộ - Công ty Cổ phần Hàng không VietJet
 - Từ 02/2011 đến 04/2012: Phó Tổng giám đốc – Công ty Cổ phần Chứng khoán Phú Gia
 - Từ 04/2008 đến 01/2011: Tổng Giám đốc – Công ty Cổ phần Chứng khoán Gia Quyền
 - Từ 03/2007 đến 03/2008: Giám đốc Chi nhánh Tp.HCM – Công ty Cổ phần Chứng khoán Tân Việt
 - Từ 05/2006 đến 02/2007: Trưởng phòng nghiệp vụ - Công ty Cổ phần Chứng khoán Hồ Chí Minh (HCM)

- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Trưởng Ban Kiểm soát
- Chức vụ hiện nay đang nắm giữ tại tổ chức khác: Xem nội dung Quá trình công tác
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (tại ngày 12/01/2017): 40.000 cổ phiếu, chiếm 0,013% vốn điều lệ
 - Cá nhân sở hữu: 40.000 cổ phiếu
 - Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng tối thiểu 6 tháng tiếp theo.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

12.4.2. Ông Phạm Minh Hà – Thành viên Ban Kiểm soát

- Họ và tên: **Phạm Minh Hà**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 14/04/1980
- Nơi sinh: Lào Cai
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Số CMND: 013014880; Công an Hà Nội cấp ngày: 25/04/2013
- Địa chỉ thường trú: P306 Nhà D1, Phương Mai, Đống Đa, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: (84-4) 3728 1828
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Quá trình công tác:
 - Từ tháng 2/2010 đến nay: Kế toán Trưởng - Công ty Cổ phần Sovico
 - Từ tháng 7/2002 đến tháng 2/2010: Kế toán - Hanoi Deawoo Hotel
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Thành viên Ban Kiểm soát
- Chức vụ hiện nay đang nắm giữ tại tổ chức khác: Kế toán Trưởng - Công ty Cổ phần Sovico
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (tại ngày 12/01/2017): 70.000 cổ phiếu, chiếm 0,023% vốn điều lệ
 - Cá nhân sở hữu: 70.000 cổ phiếu
 - Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng tối thiểu 6 tháng tiếp theo.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:

STT	Họ và tên	Số cổ phần	Tỷ lệ % tổng số lượng cổ phiếu đăng ký niêm yết	Mối quan hệ
-----	-----------	------------	---	-------------

1	Công ty Cổ phần Sovico	14.700.000	4,90%	Kế toán trưởng
---	------------------------	------------	-------	----------------

- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

12.4.3. Bà Đoàn Thu Hương – Thành viên Ban Kiểm soát

- Họ và tên: **Đoàn Thu Hương**
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 06/11/1978
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Số CMND: 011922097 cấp ngày 25/10/2002 tại Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: 24 Tập Thể Bệnh Viện Không Quân, Phường Tương Mai, Quận Hoàng Mai, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: (84-8) 5431 8355
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn:
 - Cử nhân Chuyên ngành Kế toán – Khoa Kế toán Tài chính – Trường Đại học Tài chính - Kế toán Hà Nội (niên khoá 1996-2000).
 - Chứng Chỉ Kế Toán Trưởng -Hiệp Hội Kinh Tế Khoa học Trường Đại học Kinh tế Hà Nội
 - Chứng chỉ chuyên ngành Xuất Nhập Khẩu - Trường Đại học Ngoại Thương Hà Nội
 - Chứng chỉ Tiếng Anh C - Trường Đại Học Ngoại Ngữ Hà Nội
 - Chứng chỉ quản lý, môi giới và định giá Bất động sản - Bộ Xây Dựng
 - Chứng chỉ Tin học văn phòng - Đại học Kinh Tế Hà Nội
- Quá trình công tác:
 - Từ tháng 7/2016: Kế toán trưởng – Công ty TNHH MTV Thương Mại Vĩnh Trí
 - Từ 07/2013 đến nay: Thành viên Ban kiểm soát – Công ty Cổ phần Hàng không Vietjet
 - Từ Tháng 7/2015 đến nay 06/2016: Nhân viên Tài chính – Tổ chức phi chính phủ Tầm Nhìn Thế Giới Việt Nam
 - Từ Tháng 6/2013 đến 7/2015, công tác tại Công ty TNHH Germanischer Lloyd Industrial Services Việt Nam với vai trò Kế Toán Tổng Hợp kiêm Kiểm Soát Chi Phí
 - Từ Tháng 3/2006 đến Tháng 5/2013, công tác tại Công ty Cổ Phần Đầu Tư và Xây Dựng ECON với vai trò Kế Toán Trưởng
 - Từ Tháng 9/2004 đến Tháng 11/2005, công tác tại Công ty TNHH dịch vụ Logistic Yusen Air & Sea với vai trò Kế Toán Tổng Hợp
 - Từ Tháng 3/2004 đến Tháng 9/2004, công tác tại Công ty Dược phẩm ShinPoong Deawoo với vai trò Kế Toán Tổng hợp
 - Từ Tháng 9/2000 đến Tháng 2/2004, công tác tại Trung Tâm Công nghệ cao HITC thuộc Tập đoàn Schmidt với vai trò Kế Toán
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Thành viên Ban Kiểm soát
- Chức vụ hiện nay đang nắm giữ tại tổ chức khác: Xem nội dung Quá trình công tác
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không

- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (tại ngày 12/01/2017): 0 cổ phiếu
 - Cá nhân sở hữu: 0 cổ phiếu
 - Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng tối thiểu 6 tháng tiếp theo.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

12.5 Lý lịch Giám đốc tài chính và Quyền Kế toán trưởng

12.5.1. Bà Noraesyah Yvonne Binti Abdullah

Bà Yvonne Abdullah được bổ nhiệm làm Giám đốc Tài chính của Vietjet từ tháng 12 năm 2016. Bà có hơn 22 năm kinh nghiệm lĩnh vực quản lý tài chính, Tài chính doanh nghiệp, ngân quỹ và quan hệ với nhà đầu tư trong lĩnh vực hàng không, viễn thông và khách sạn ở Philippines, Thái Lan và Malaysia. Trước khi gia nhập Vietjet, bà là Giám đốc tài chính tại Jet Asia Airways và Giám đốc tài chính tại Air Asia X phụ trách quản lý tài chính, đầu tư phát triển, ngân quỹ, bảo hiểm rủi ro và quan hệ với nhà đầu tư. Bà đóng vai trò quan trọng trong dự án IPO của AirAsia X trên thị trường chứng khoán Kuala Lumpur bao gồm cả việc huy động tiền cho tài chính máy bay. Bà đã từng là Giám đốc tài chính của Redtone từ năm 2003 trước khi đảm nhiệm vị trí giám đốc điều hành vào năm 2008. Bà cũng là một thành viên chủ chốt trong đợt IPO của họ trên thị trường chứng khoán Kuala Lumpur. Bà được cấp chứng chỉ ACCA tại FTMS (Anh Quốc) và trở thành thành viên của Hiệp hội Kế toán Công chứng Anh vào năm 1999.

- Họ và tên: **Noraesyah Yvonne Binti Abdullah**
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 24/10/1971
- Nơi sinh: Negeri Sembilan
- Quốc tịch: Malaysia
- Số hộ chiếu: A34007432 cấp ngày 10/11/2014. Nơi cấp: Kuala Lumpur
- Địa chỉ thường trú: 10, Jalan PJU 8/12B, Damansara Perdana, 47820 Petaling Jaya, Selangor, Malaysia
- Điện thoại liên lạc: (84-8) 3547 1866
- Trình độ văn hóa: Đại học
- Trình độ chuyên môn: Tài chính
- Quá trình công tác:
 - Từ tháng 12/2016 đến nay: Giám đốc tài chính - Công ty Cổ phần Hàng Không VietJet.
 - Từ tháng 8/2010 đến tháng 9/2014: Giám đốc tài chính – Công ty Cổ phần Hàng không AirAsia X Berhad.
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Giám đốc tài chính
- Chức vụ hiện nay đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không

- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (tại ngày 12/01/2017): 0 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng tối thiểu 6 tháng tiếp theo.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

12.5.2. Ông Hoàng Mạnh Hà – Quyền Kế toán trưởng

- Họ và tên: **Hoàng Mạnh Hà**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 26/02/1973
- Nơi sinh: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Số CMND: 001073006597 cấp ngày 20/10/2015 tại Cục cảnh sát Đăng ký, quản lý cư trú và dữ liệu quốc gia về dân cư.
- Địa chỉ thường trú: P105 - Nhà A1 - TDP số 3 Cầu Diễn, Nam Từ Liêm, Hà Nội
- Điện thoại liên lạc: (84-8) 3547 1866
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ kinh tế
- Quá trình công tác:
 - Từ tháng 11/2016 đến nay: Quyền Kế toán Trưởng - Công ty Cổ phần Hàng Không VietJet
 - Từ tháng 06/2012 đến tháng 10/2016: Giám đốc kiểm soát Tài Chính - Công ty Cổ phần Hàng Không VietJet
 - Từ tháng 07/2011 đến tháng 06/2012: Giám đốc Tài Chính - Khách sạn Novotel Phan Thiết
 - Từ tháng 05/2008 đến tháng 07/2010: Giám đốc Tài Chính - Khách sạn Novotel Hạ Long
 - Từ tháng 05/2006 đến tháng 05/2007: Giám đốc Tài Chính - Khách sạn Sofitel Vinpearl & Resort Nha Trang.
 - Từ tháng 05/2003 đến tháng 05/2005: Giám đốc Tài Chính - Khách sạn Ha Noi Deawoo Hotel
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Quyền Kế toán trưởng
- Chức vụ hiện nay đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty: Không
- Số cổ phiếu nắm giữ tại tổ chức niêm yết (tại ngày 12/01/2017): 30.000 cổ phiếu, chiếm 0,01% vốn điều lệ
 - Cá nhân sở hữu: 30.000 cổ phiếu
 - Đại diện sở hữu: 0 cổ phiếu
- Cam kết nắm giữ 100% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu nói trên trong vòng tối thiểu 6 tháng tiếp theo.
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không
- Những khoản nợ đối với Công ty: Không
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Tài sản

Bảng 35: Giá trị tài sản cố định hữu hình theo báo cáo tài chính tại thời điểm 31/12/2016

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Khoản mục	Nguyên giá tài sản	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại	Tỷ lệ giá trị còn lại
1	Máy bay và các bộ phận	1.002.381	25.535	976.846	97,5%
2	Máy móc và thiết bị	57.248	13.011	44.237	77,3%
3	Thiết bị văn phòng	15.453	11.357	4.096	26,5%
4	Phương tiện vận chuyển	14.938	7.633	7.305	48,9%
Tổng cộng		1.090.021	57.536	1.032.485	94,7%

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2016 Công ty Cổ phần Hàng không VietJet

Bảng 36: Giá trị tài sản cố định vô hình theo báo cáo tài chính tại thời điểm 31/12/2016

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Khoản mục	Nguyên giá tài sản	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại	Tỷ lệ giá trị còn lại
1	Phần mềm máy vi tính	27.580	20.157	7.423	26,9%
Tổng cộng		27.580	20.157	7.423	26,9%

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2016 Công ty Cổ phần Hàng không VietJet

13. Kế hoạch kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2017-2019

Bảng 37: Kế hoạch kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức 2017-2019¹²

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Khoản mục	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019	
		Giá trị	% tăng giảm so với năm 2016	Giá trị	% tăng giảm so với năm 2017	Giá trị	% tăng giảm so với năm 2018
1	Doanh thu thuần	42.018.344	49%	48.766.502	16%	56.998.121	17%
2	Lợi nhuận sau thuế	3.395.007	64%	4.406.146	30%	4.950.181	12%
3	Vốn chủ sở hữu	9.867.632	130%	13.255.390	34%	16.843.105	27%
4	LNST / Doanh thu thuần	8.1%	-0.2%	9.0%	0,9%	8.7%	-0.3%
5	LNST / Vốn chủ sở hữu ¹³	48%	-20.7%	38.1%	-9.9%	32.9%	-5.2%
6	Cổ tức dự kiến ¹⁴	50%		50%	-	50%	-

Nguồn: Công ty

Căn cứ và biện pháp thực hiện để đạt kế hoạch

¹² Kế hoạch kinh doanh các năm sẽ do Đại hội đồng cổ đông thường niên thông qua

¹³ Tỷ lệ LNST/Vốn chủ sở hữu dựa trên vốn chủ sở hữu bình quân đầu kỳ và cuối kỳ kế toán

¹⁴ Công ty dự kiến chia cổ tức bằng tiền mặt với tỷ lệ tối đa là 30%

Công ty đã có kế hoạch tăng số lượng máy bay từ 41 máy bay vào thời điểm 31/12/2016 lên 78 máy bay vào cuối năm 2019. Để đạt được kế hoạch kinh doanh đề ra, VietJet đã ký kết các đơn đặt hàng chắc chắn cho 119 máy bay Airbus dòng A320 và 100 máy bay Boeing 737 MAX 200. Nguồn vốn để Công ty thanh toán việc mua máy bay dự kiến là từ: (i) vốn tự có của Công ty và vay ngân hàng và (ii) thông qua nghiệp vụ SLB.

Bảng 38: Đội máy bay dự kiến của Công ty tại thời điểm cuối năm giai đoạn 2017 – 2019

Loại máy bay	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
A320-ceo	28	23	16
A320-neo	-	2	6
A321-ceo	21	31	34
A321-neo	5	10	18
737 Max 200	-	-	4
Tổng cộng	54	66	78

Nguồn: Công ty

Công ty cũng sẽ tiếp tục nghiên cứu và cho ra đời nhiều sản phẩm và dịch vụ mới phù hợp với chiến lược phát triển kinh doanh. Các sản phẩm của Công ty sẽ tạo ra sự khác biệt và vượt trội về mặt dịch vụ trong khi vẫn phù hợp với khả năng chi trả của đại đa số khách hàng. Ngoài ra, thương hiệu VietJet đã được khách hàng tin tưởng nên với những yếu tố trên thì Công ty tin tưởng rằng doanh thu những năm tiếp theo sẽ tăng so với những năm trước. Chỉ tiêu lợi nhuận kế hoạch sẽ tăng phù hợp với định hướng của Công ty trong việc kiểm soát chi phí cũng như chiến lược mua nhiên liệu đầu vào một cách chủ động.

Kế hoạch kinh doanh năm 2017, 2018, 2019 được Công ty xây dựng trên quan điểm thận trọng dựa trên phân tích điều kiện kinh tế hiện tại và trong tương lai cũng như sự cạnh tranh trong ngành. Công ty tin tưởng rằng với những lợi thế của riêng mình như giá vé máy bay hợp lý, nhiều gói dịch vụ đa dạng, chất lượng dịch vụ vượt trội cũng như sự ổn định của nền kinh tế trong tương lai thì kế hoạch của Công ty là có thể hoàn toàn đạt được.

Trên cơ sở việc thực hiện các chỉ tiêu ngân sách, Công ty đã xây dựng các mục tiêu để thực hiện kế hoạch cho các năm. Để thực hiện các kế hoạch doanh thu và lợi nhuận nói trên, Công ty đề ra một số biện pháp cụ thể như sau:

❖ **Hoạt động quản lý, điều hành khai thác:**

- Nâng cao năng lực quản lý điều hành, hoàn thiện hệ thống quản lý, năng lực cán bộ quản lý và khả năng phối kết hợp.
- Đảm bảo an toàn bay
- Duy trì môi trường doanh nghiệp vui tươi, trẻ trung, minh bạch và ý thức tiết kiệm chi phí tới mỗi nhân viên.
- Tiếp tục hoàn thiện, chuẩn hoá và tự động hoá các quy trình hoạt động. 100% các hoạt động khai thác dựa trên các quy trình tiên tiến.

❖ **Hoạt động kinh doanh**

- ❖ Tăng độ phủ của mạng lưới bằng cách tăng tần suất: Công ty dự định tăng tần suất chuyến bay đối với các chuyến bay đối trọng hiện có như Tp.HCM – Hà Nội, Tp.HCM - Đà Nẵng và Đà Nẵng – Hà Nội. Công ty tin rằng có đủ nhu cầu để có thể tăng tần suất và có lợi nhuận trên các đường bay lõi này. Mỗi đường bay trong số các đường bay lõi này đạt được hệ số tải cao hơn mức 85% từ khi Công ty bắt đầu hoạt động báo hiệu nhu cầu thích hợp để tăng khả năng khai

thác.

- ❖ Tăng độ phủ của mạng lưới nội địa: Công ty dự định mở rộng mạng nội địa bằng cách mở đường bay đến các điểm đến mới từ 5 trung tâm khai thác chính là Tp.HCM, Hà Nội, Đà Nẵng, Nha Trang và Hải Phòng. Trong khoảng 2 đến 3 năm tới, Công ty có kế hoạch thêm các điểm đến nội địa mới như Hà Nội – Tuy Hòa và Hải Phòng – Đà Lạt và tăng tổng số các chặng nội địa từ 28 đường trong 2015 lên thành 45 đường đến cuối năm 2018.
- ❖ Tập trung vào khả năng sinh lời của từng đường bay: Công ty kỳ vọng sẽ tiếp tục xây dựng và mở rộng hoạt động khai thác nội địa, tập trung vào khả năng sinh lời. Công ty sẽ phát triển danh mục các đường bay với tiềm năng mang lại hệ số tải cao, ổn định và có lợi nhuận hấp dẫn. Công ty cũng sẽ phân tích mỗi đường bay theo số liệu hàng tháng để đảm bảo khả năng sinh lời. Công ty đo lường hoạt động của từng đường một dựa vào lưu lượng tiền mặt, lợi nhuận hoạt động và lợi nhuận đầu tư trên từng máy bay. Chính sách của Công ty là ngưng hoạt động các tuyến đường kém hiệu quả và liên tục đánh giá mỗi đường dựa trên các tiêu chí nghiêm ngặt. Ngoài ra, Công ty sẽ quản lý cẩn trọng tải bằng việc xem xét khả năng hiệu quả của từng chuyến bay và đưa ra quyết định về kế hoạch bay để tối đa hóa sự linh hoạt tải phù hợp với nhu cầu thị trường.
- ❖ Phát triển mạng lưới khu vực Châu Á: Công ty sẽ phân đầu hoạt động với tần suất cao với các chặng bay ngắn và trung bình đến các thành phố trong bán kính 5-6 giờ bay và khai phá các chặng bay mà Công ty tin rằng đang thiếu nguồn cung. Công ty sẽ tiếp tục tập trung vào các điểm đến du lịch hàng đầu trong khu vực Châu Á Thái Bình Dương và các khu vực có đông Việt kiều như Singapore, Thái Lan, Myanmar, Hàn Quốc, Đài Loan, Nhật Bản, Ấn Độ và Trung Quốc. Ngoài ra, Công ty vận hành các chuyến bay thuê chuyến đến một số thị trường tiềm năng trước khi thành lập 1 đường bay mới. Công ty tin rằng việc tiếp cận như vậy cho phép đánh giá nhu cầu tiềm năng và thăm dò mức lợi nhuận mà không phải chịu bất cứ rủi ro nào khi bắt đầu khai thác thường xuyên.
- ❖ Mở rộng mạng lưới trong khu vực thông qua mô hình nhượng quyền thương hiệu cho các đối tác địa phương: Công ty tìm kiếm cơ hội vận dụng mô hình hàng không thể hệ mới của VietJet sang các nước Châu Á đang phát triển như Thái Lan bằng cách tìm kiếm các đối tác địa phương thích hợp cho mô hình nhượng quyền thương hiệu “VietJet”. Thông qua thỏa thuận nhượng quyền thương mại, Công ty sẽ đóng góp bằng thương hiệu và năng lực trong việc khai thác hoạt động dịch vụ hàng không giá rẻ cho các hãng hàng không khác trong khu vực. Công ty cũng giữ quyền chọn đầu tư tài chính vào các thương quyền này vào thời điểm sau đó.
- ❖ Tham gia các thỏa thuận nối chuyến (interline) với các hãng hàng không khác để mở rộng các lựa chọn về phạm vi các chuyến bay của Công ty: Công ty có kế hoạch tham gia các thỏa thuận nối chuyến với các hãng hàng không khác cho phép khách hàng của Công ty có thể đặt vé đến điểm đến cuối cùng không nằm trong mạng lưới bay của Công ty.
- ❖ Tăng trưởng doanh thu phụ trợ: tối đa hóa các sản phẩm tạo doanh thu hiện tại và giới thiệu dòng sản phẩm tạo doanh thu mới.

❖ **Hoạt động đảm bảo an toàn – chất lượng – an ninh**

VietJet xây dựng hệ thống quản lý nói chung và hệ thống quản lý an toàn an ninh và đảm bảo chất lượng nói riêng dựa trên các nguyên tắc sau:

▪ **Cam kết An toàn là giá trị cốt lõi của hoạt động khai thác**

Từ năm 2014 VietJet đã áp dụng, triển khai tiêu chuẩn Đánh giá An toàn trong khai thác và đạt được chứng chỉ IOSA (IATA Operations Safety Audit). Đây là chứng chỉ công nhận hệ thống quản lý An toàn đạt chuẩn Quốc tế cho một hãng hàng không, đồng thời là tiêu chí xếp hạng An toàn giữa các hãng hàng không trên toàn thế giới.

Tiếp theo, VietJet triển khai chương trình đánh giá an toàn khoang hành khách và an toàn buồng lái LOSA (Line Operation Safety Audit), trên cơ sở đó ban hành những cảnh báo khuyến cáo thiết thực về an toàn cho đội bay VietJet.

VietJet tiếp tục tổ chức đào tạo, huấn luyện để nâng cao kiến thức, ý thức và trách nhiệm của cán bộ công nhân viên đối với công tác nhận diện và đánh giá rủi ro an toàn trong các lĩnh vực khai thác HIRA (Hazard Identification and Risk Assessment)

VietJet xây dựng và triển khai chương trình Quản lý Sự mệt mỏi FRMS (Fatigue Risk Management System) - một hoạch định về quản lý tiên tiến gắn liền với quản trị rủi ro về An toàn.

▪ **Sự quản trị tiên tiến**

VietJet luôn chủ động, tích cực tiếp thu các chuẩn mực mới, đáp ứng các quy định, yêu cầu và tiêu chuẩn của ngành hàng không hiện đại trên thế giới và trong nước; xem tiêu chí ứng dụng công nghệ tiên tiến là chìa khóa để đẩy nhanh hơn quá trình hoàn thiện và phát triển VietJet; luôn rà soát để đảm bảo sự đồng bộ giữa các quá trình.

VietJet không ngừng hoàn thiện và thúc đẩy hoạt động của Hệ thống quản lý An toàn SMS (Safety Management System); nâng cao hiệu quả và chất lượng hoạt động quản lý an toàn trong khai thác, bảo dưỡng và khai thác mặt đất; thành thực trong quản lý An toàn chủ động (Proactive) và hướng đến quản lý An toàn tiên tiến (Predictive) nhằm đáp ứng yêu cầu mới cho Hệ thống quản lý an toàn theo yêu cầu của Tổ chức hàng không dân dụng quốc tế (ICAO) và Cục Hàng không Việt Nam.

VietJet đầu tư hệ thống phần mềm phân tích dữ liệu bay Airfase, đảm bảo sự giám sát liên tục hoạt động khai thác bay và cung cấp nguồn dữ liệu cho công tác phân tích đánh giá rủi ro.

VietJet triển khai áp dụng tiêu chuẩn 5S đồng bộ tại các quá trình của hoạt động khai thác nhằm đảm bảo sự chín chu, hiệu quả và góp phần tích cực cho môi trường làm việc, bao gồm cả môi trường vật lý và môi trường tâm lý.

▪ **Đầu tư vào con người: VietJet đề cao yếu tố con người là trung tâm cho sự phát triển bền vững của mình**

Đối với hành khách, VietJet đầu tư vào sự tiện nghi, thỏa mãn các tầng nấc nhu cầu đa dạng của khách hàng. VietJet tiếp tục nghiên cứu áp dụng các hệ thống chất lượng mới theo yêu cầu của IATA như các Tiêu chuẩn về suất ăn trên máy bay - IACQ (IATA Airline Catering Quality), tiêu chuẩn của Hoa Kỳ yêu cầu chất lượng không khí trong máy bay - IAQ (Indoor Air Quality), tiêu chuẩn Dịch vụ khách hàng quốc tế - TICSS (The International Customer Service Standard)

Đối với cán bộ công nhân viên, VietJet xem trọng việc đào tạo huấn luyện nhằm nâng cao trình độ,

năng lực của nguồn nhân lực. Hàng loạt các khóa đào tạo được thực hiện trong và ngoài nước do Airbus, Boeing, IATA, ICAO và các tổ chức, công ty quốc tế truyền đạt. Yếu tố nhân lực ngoại quốc được đưa vào chính sách nhân sự của VietJet nhằm tối ưu vận dụng nguồn kiến thức, kỹ năng và kinh nghiệm của nhân lực đã được đánh giá cao trong khai thác hàng không, góp phần tích cực cho việc đạt mục tiêu phát triển nhanh – bền – mạnh của VietJet.

❖ **Đảm bảo cung ứng phụ tùng vật tư máy bay**

Mục tiêu của công tác đảm bảo cung ứng phụ tùng vật tư của VietJet là: (i) đảm bảo cung cấp phụ tùng vật tư cho các hoạt động bảo dưỡng, sửa chữa một cách hiệu quả, hạn chế tối đa tình trạng dừng bay do thiếu phụ tùng vật tư; (ii) giảm tối đa chi phí đầu tư kho dự phòng phụ tùng vật tư, giữ mức tồn kho thấp nhất để tránh đọng vốn. Để đạt được hai yêu cầu nói trên, VietJet thực hiện tốt một số chính sách, giải pháp như sau:

- Đảm bảo cung ứng PTVT quay vòng bằng chương trình bảo dưỡng theo giờ bay thông qua hợp đồng cung cấp dịch vụ kỹ thuật, dịch vụ cung ứng PTVT ký với đối tác SRT từ 3/2016 có hiệu lực trong thời gian 5 năm mặt khác cho phép xem xét lại Hợp đồng sau 3 năm.
- Đảm bảo tự cung ứng VTPT tiêu hao.
- Đối với động cơ: ký hợp đồng bảo dưỡng theo giờ bay với nhà sản xuất CFMI cho các máy bay mới nhận theo Hợp đồng ký với Airbus

🚩 **Kế hoạch tăng vốn điều lệ**

Trong Quý 1 năm 2017, Công ty dự kiến sẽ phát hành cổ phần riêng lẻ để tăng vốn điều lệ từ 3.000.000.000.000 đồng lên 3.223.880.600.000 đồng. Tổng số tiền dự kiến thu được từ đợt phát hành này sẽ được dùng để bổ sung vốn lưu động của Công ty.

14. 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, VCSC 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 Hàng không VietJet.

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 và Công ty có thể đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm như kế hoạch.

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 ra quyết định đầu tư.

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

- ❖ Căn cứ vào Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 01- 17/VJC-ĐHCD-NQ ngày 05/01/2017, VietJet có kế hoạch phát hành 22.388.060 cổ phần theo hình thức riêng lẻ trong năm 2017.

- Loại cổ phần: Cổ phần phổ thông
- Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần

- Tổng số cổ phần đã phát hành: 300.000.000 cổ phần
- Tổng số cổ phiếu quỹ: 0 cổ phần
- Số lượng cổ phần đang lưu hành: 300.000.000 cổ phần
- Số lượng cổ phần phát hành thêm: 22.388.060 cổ phần, tương đương 7,46% (bảy phẩy bốn mươi sáu phần trăm) số lượng cổ phần đang lưu hành.
- Giá trị cổ phần tính theo mệnh giá: tối đa 223.880.600.000 đồng
- Phương thức phát hành: Phát hành cổ phần theo hình thức riêng lẻ
- Nhà đầu tư được chào bán:
 - Tên nhà đầu tư được chào bán: Công ty TNHH Đầu tư Hướng Dương Sunny
 - Giấy đăng ký kinh doanh: Giấy đăng ký kinh doanh số 0314092837 được Sở Kế hoạch Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 02/11/2016 và đăng ký thay đổi lần thứ 2 ngày 06/12/2016
 - Địa chỉ trụ sở chính: Lầu 10, 58 Nguyễn Đình Chiểu, phường Đakao, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
- Giá phát hành: 84.600 đồng / cổ phần (Tám mươi bốn ngàn sáu trăm đồng một cổ phần)
- Tổng số tiền dự kiến thu được sau khi phát hành là: 1.894.029.876.000 đồng
- Hạn chế chuyển nhượng: Toàn bộ số lượng cổ phần phát hành theo hình thức riêng lẻ nêu trên sẽ bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 01 năm kể từ ngày hoàn tất phát hành.
- Thời gian dự kiến phát hành: Trong năm 2017, sau khi được Đại hội đồng cổ đông thông qua và Ủy ban Chứng khoán Nhà nước chấp thuận.
- Vốn điều lệ sau phát hành dự kiến: 3.223.880.600.000 đồng.
- ❖ Công ty cam kết chỉnh sửa Điều lệ hoạt động tại Đại hội cổ đông gần nhất đối với một số điều hiện chưa được cập nhật theo Luật Doanh nghiệp 2014, cụ thể như sau:
- Về cách thức đề cử thành viên Hội đồng Quản trị
VietJet sẽ sửa đổi Điều 27.1 (a) của Điều lệ như sau:

“Trừ khi được Đại hội đồng Cổ đông quyết định khác, Hội đồng Quản trị của Công ty sẽ có thể có từ 5 (năm) đến 11 (mười một) thành viên. Số lượng cụ thể của từng nhiệm kỳ sẽ do Đại hội đồng Cổ đông quyết định. Thành viên Hội đồng Quản trị sẽ do Đại hội đồng Cổ đông bầu trên cơ sở đề cử của các Cổ đông.

Các Cổ đông nắm giữ cổ phần có quyền biểu quyết trong thời hạn liên tục ít nhất sáu (06) tháng có quyền gộp số quyền biểu quyết của từng người lại với nhau để đề cử các ứng viên Hội đồng quản trị theo tỷ lệ dưới đây. Theo đó, Cổ đông hoặc nhóm Cổ đông nắm giữ:

 - ✓ Từ 10% đến dưới 30% được đề cử tối đa một (01) ứng viên;
 - ✓ Từ 30% đến dưới 40% được đề cử tối đa hai (02) ứng viên;
 - ✓ Từ 40% đến dưới 50% được đề cử tối đa ba (03) ứng viên;
 - ✓ Từ 50% đến dưới 60% được đề cử tối đa bốn (04) ứng viên;
 - ✓ Từ 60% đến dưới 70% được đề cử tối đa năm (05) ứng viên;
 - ✓ Từ 70% đến 80% được đề cử tối đa sáu (06) ứng viên;

- ✓ Từ 80% đến dưới 90% được đề cử tối đa bảy (07) ứng viên.

Hội đồng Quản trị nhiệm kỳ đầu tiên đã được bổ nhiệm tại phiên họp đầu tiên của Đại hội đồng Cổ đông được tổ chức theo quy định tại Điều 20 của Điều lệ. Tổng số thành viên Hội đồng Quản trị không điều hành hoặc thành viên Hội đồng Quản trị độc lập phải chiếm ít nhất 1/3 (một phần ba) tổng số thành viên Hội đồng Quản trị. Số lượng tối thiểu thành viên Hội đồng Quản trị không điều hành/độc lập được xác định theo phương thức làm tròn xuống.”

- Về tỷ lệ quyết định thông qua giao dịch, hợp đồng của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng Quản trị
VietJet sẽ sửa đổi tỷ lệ để phù hợp quy định Pháp luật tại Điều 17(i), Điều 23.1(e) và (v), Điều 28(d) và (f) của Điều lệ
- Về thành viên Ban kiểm soát
VietJet sẽ bổ sung tại Điều 48 (b) của Điều lệ như sau “Trong trường hợp Công ty niêm yết, thành viên Ban kiểm soát phải là kiểm toán viên hoặc kế toán viên”
- Cam kết chi tiêu vốn: Đến 31/12/2016, Công ty có khoản cam kết thanh toán PDP cho các năm 2017 trở đi là 1.443,76 triệu USD cho Airbus và 1.052 triệu USD cho Boeing. Số tiền trên có thể thay đổi do thay đổi lịch giao tàu bay.

16. 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 NIÊM YẾT**1. Loại cổ phiếu**

Cổ phiếu phổ thông

2. Mệnh giá

10.000 đồng

3. Tổng số cổ phiếu niêm yết**300.000.000** cổ phiếu**4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định**

118.018.411 cổ phiếu.

Khi cổ phiếu của Công ty niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, theo quy định tại Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20/07/2012 về việc 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 và quy chế niêm yết của Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.HCM, cổ đông là cá nhân, tổ chức có đại diện sở hữu là thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Giám đốc (Tổng Giám đốc), Phó Giám đốc (Phó Tổng Giám đốc) và Kế toán trưởng của công ty; cổ đông lớn là người có liên quan với thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Giám đốc (Tổng Giám đốc), Phó Giám đốc (Phó Tổng Giám đốc) và Kế toán trưởng của công ty phải cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 06 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 06 tháng tiếp theo, không tính số cổ phiếu thuộc sở hữu Nhà nước do các cá nhân trên đại diện nắm giữ.

Bảng 39: Danh sách hạn chế chuyển nhượng 6 tháng và 1 năm kể từ thời điểm niêm yết

STT	Họ và tên	Họ tên người đại diện	Số lượng	SL CK cam kết nắm giữ trong 6 tháng	SLCK cam kết nắm giữ trong vòng 1 năm	Ghi chú
1	Nguyễn Thanh Hà		177.372	177.372	88.686	Bị hạn chế chuyển nhượng do thuộc HĐQT
2	Nguyễn Thị Phương Thảo		28.256.497	28.256.497	14.128.249	Bị hạn chế chuyển nhượng do thuộc HĐQT và Ban Tổng Giám đốc
3	Nguyễn Thanh Hùng		3.189.332	3.189.332	1.594.666	Bị hạn chế chuyển nhượng do thuộc HĐQT
4	Chu Việt Cường		100.000	100.000	50.000	Bị hạn chế chuyển nhượng do thuộc HĐQT
5	Lưu Đức Khánh		270.500	270.500	135.250	Bị hạn chế chuyển nhượng do thuộc HĐQT và Ban Tổng

STT	Họ và tên	Họ tên người đại diện	Số lượng	SL CK cam kết nắm giữ trong 6 tháng	SLCK cam kết nắm giữ trong vòng 1 năm	Ghi chú
						Giám đốc
6	Lương Thế Phúc		150.000	150.000	75.000	Bị hạn chế chuyển nhượng do thuộc HĐQT và Ban Tổng Giám đốc
7	Nguyễn Đức Tâm		65.531	65.531	32.766	Bị hạn chế chuyển nhượng do thuộc Ban Tổng Giám đốc
8	Đinh Việt Phương		400.000	400.000	200.000	Bị hạn chế chuyển nhượng do thuộc Ban Tổng Giám đốc
9	Nguyễn Thị Thúy Bình		250.000	250.000	125.000	Bị hạn chế chuyển nhượng do thuộc Ban Tổng Giám đốc
10	Nguyễn Đức Thịnh		250.000	250.000	125.000	Bị hạn chế chuyển nhượng do thuộc Ban Tổng Giám đốc
11	Tô Việt Thắng		250.000	250.000	125.000	Bị hạn chế chuyển nhượng do thuộc Ban Tổng Giám đốc
12	Trần Hoài Nam		100.000	100.000	50.000	Bị hạn chế chuyển nhượng do thuộc Ban Tổng Giám đốc
13	Trần Dương Ngọc Thảo		40.000	40.000	20.000	Bị hạn chế chuyển nhượng do thuộc BKS
14	Phạm Minh Hà		70.000	70.000	35.000	Bị hạn chế chuyển nhượng do thuộc BKS
15	Hoàng Mạnh Hà		30.000	30.000	15.000	Bị hạn chế chuyển nhượng do là Kế toán trưởng
16	Công ty Cổ phần Sovico	Nguyễn Thị Phương Thảo (Đại diện theo pháp luật)	14.700.000	14.700.000	7.350.000	Bị hạn chế chuyển nhượng do có đại diện sở hữu là bà Nguyễn Thị Phương Thảo (Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc VietJet)
17	Công ty TNHH Đầu tư Hướng Dương Sunny	Đào Duy Tường (Đại diện theo pháp luật)	69.719.179	69.719.179	34.859.590	Bị hạn chế chuyển nhượng do là cổ đông lớn có liên quan đến bà Nguyễn Thị Phương

STT	Họ và tên	Họ tên người đại diện	Số lượng	SL CK cam kết nắm giữ trong 6 tháng	SLCK cam kết nắm giữ trong vòng 1 năm	Ghi chú
		luật)				Thảo (Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc)
	Tổng cộng		118.018.411	118.018.411	59.009.207	

Nguồn: Công ty

5. Giá niêm yết dự kiến

90.000 đồng/cổ phiếu

6. Phương pháp tính giá

Giá tham chiếu dự kiến của cổ phiếu trong ngày giao dịch đầu tiên được xác định dựa trên việc tham khảo kết quả định giá cổ phiếu của Công ty theo phương pháp thị trường, cụ thể là phương pháp so sánh hệ số P/E.

Hệ số P/E được tính bằng cách chia thị giá của cổ phiếu cho thu nhập trên mỗi cổ phiếu của cổ đông của công ty. Chúng tôi sử dụng hệ số P/E dự kiến năm 2016 của các công ty so sánh theo thông tin của Bloomberg tại thời điểm 14/12/2016.

Cơ sở để lựa chọn công ty làm so sánh như sau:

- Cùng ngành nghề hoạt động là vận tải hành khách hàng không và vận tải hàng hóa hàng không
- Đang niêm yết trên Sàn giao dịch chứng khoán của các nước trong khu vực châu Á
- Có đủ dữ liệu so sánh

Cụ thể, các công ty so sánh chúng tôi lựa chọn bao gồm:

- Air Asia X BHD là hãng hàng không chi phí thấp có trụ sở tại Malaysia tập trung vào cung cấp các đường bay dài. Hãng bay thành lập vào năm 2001 trực thuộc tập đoàn AirAsia và được niêm yết trên Thị Trường Chính của Sàn chứng khoán Bursa Malaysia Securities Berhad vào tháng 11 năm 2004. AirAsia X cung cấp các chuyến bay trên máy bay Airbus A330-300 trên đường vượt thời gian 4 giờ bay trên khắp châu Á Thái Bình Dương và Trung Đông.
- Asia Aviation Plc. kinh doanh dịch vụ bay chi phí thấp khắp châu Á, Trung Đông và châu Âu. Vào ngày 31 tháng 5 năm 2012, Asia Aviation Plc. đã được niêm yết trên Sở Giao Dịch Chứng Khoán Thái Lan
- Cebu Air Inc. kinh doanh dịch vụ hàng không giá rẻ từ tháng 3/1996 và đi tiên phong trong chiến lược "giá vé thấp, giá trị lớn" ở Philippines. Hãng bay cung cấp các dịch vụ bay chi phí thấp với tần suất bay tại Philippines cao hơn bất kỳ hãng hàng không nào khác. Cebu Air Inc. cũng khai thác các chuyến bay đến 28 thành phố ở 18 quốc gia ở Bắc Á, ASEAN, Australia và Trung Đông.
- Air Arabia PJSC kinh doanh dịch vụ hàng không giá rẻ trong khu vực Trung Đông và các điểm đến ở châu Âu, Bắc Phi và Nam Á.

Bảng 40: Bảng tính hệ số P/E dự kiến năm 2016

STT	Công ty	Niêm yết tại	P/E dự kiến năm 2016
1	Air Asia X BHD	Malaysia	8,70
2	Asia Aviation Plc.	Thái Lan	13,63
3	Cebu Air Inc.	Philippines	5,45
4	Air Arabia PJSC	Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất	18,31
Giá trị bình quân P/E dự kiến năm 2016			11,52

Nguồn: Bloomberg

Theo số liệu như trên, chúng tôi cho rằng mức P/E tham khảo là 11,52 lần.

Lợi nhuận sau thuế của Công ty năm 2016 là 2.290 tỷ đồng và thu nhập trên mỗi cổ phiếu là 8.726 đồng. Do đó giá trị cổ phiếu của Công ty theo phương pháp thị trường này là **100.524 đồng/cổ phiếu**. Dựa trên kết quả định giá trên, Công ty lựa chọn giá niêm yết dự kiến là **90.000 đồng/cổ phiếu**

7. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với nhà đầu tư nước ngoài

Theo Điều lệ của Công ty thì nhà đầu tư nước ngoài có quyền chuyển nhượng cổ phần Công ty theo quy định của pháp luật hiện hành. Trong trường hợp cổ phiếu Công ty được niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán hoặc Trung tâm Giao dịch chứng khoán, việc chuyển nhượng sẽ được thực hiện theo các quy định của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán và quy định của Sở Giao dịch chứng khoán hoặc Trung tâm Giao dịch chứng khoán có liên quan.

Căn cứ theo Khoản 2, Điều 1 Nghị định 60/2015/NĐ-CP ngày 26/06/2015 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, tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam, các tổ chức, cá nhân nước ngoài được nắm giữ tối đa 49% tổng số lượng cổ phiếu đang lưu hành của Công ty hoặc một tỷ lệ quy định theo điều ước quốc tế hoặc pháp luật chuyên ngành.

Căn cứ theo Nghị định 92/2016/NĐ-CP ngày 01/07/2016 quy định về các ngành, nghề kinh doanh có điều kiện trong lĩnh vực hàng không dân dụng:

- Khoản 3 Điều 8 quy định hãng hàng không có vốn đầu tư nước ngoài phải đáp ứng điều kiện bên nước ngoài không chiếm quá 30% vốn điều lệ đối với hãng hàng không.
- Khoản 4 Điều 8 quy định việc chuyển nhượng cổ phần, phần vốn góp của doanh nghiệp kinh doanh vận tải hàng không không có vốn đầu tư nước ngoài cho nhà đầu tư nước ngoài chỉ được thực hiện sau 02 năm kể từ ngày được cấp giấy phép kinh doanh vận tải hàng không. VietJet hiện không còn bị hạn chế điều kiện này.

8. Các loại thuế có liên quan

8.1 Thuế áp dụng đối với Công ty

Công ty được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong hai (02) năm 2014-2015 và giảm 50% số thuế phải nộp cho 3 năm tiếp theo (năm 2016, 2017 và 2018).

8.2 Thuế áp dụng đối với nhà đầu tư cá nhân

Thu nhập từ cổ tức và thu nhập từ chuyển nhượng cổ phiếu phải chịu thuế thu nhập cá nhân với mức thuế suất như sau:

- ❖ Thuế suất đối với thu nhập từ cổ tức:

- ❖ Trường hợp nhà đầu tư nhận cổ tức bằng tiền mặt, thuế thu nhập cá nhân được tính bằng cổ tức mỗi lần trả nhân với thuế suất 5%; và
- ❖ Trường hợp nhận cổ tức bằng cổ phiếu hoặc cổ phiếu thưởng, nhà đầu tư chưa phải nộp thuế khi nhận cổ phiếu, nhưng khi tiến hành chuyển nhượng số cổ phiếu này thì nhà đầu tư phải thực hiện nghĩa vụ thuế và áp dụng mức thuế suất tương tự như trường hợp nhận cổ tức bằng tiền mặt và trường hợp chuyển nhượng cổ phiếu.
- ❖ Thuế suất đối với thu nhập từ chuyển nhượng cổ phiếu: 0,1% (không phải một phần trăm) tính trên giá trị chuyển nhượng chứng khoán từng lần.

8.3 Thuế áp dụng đối với nhà đầu tư tổ chức

Thu nhập từ chuyển nhượng cổ phiếu phải chịu thuế thu nhập doanh nghiệp với mức thuế suất như sau:

- ❖ Trường hợp nhà đầu tư là tổ chức đăng ký kinh doanh tại Việt Nam, thuế thu nhập doanh nghiệp được tính trên phần chênh lệch giá khi bán cổ phiếu như sau:
 $\text{Thuế thu nhập doanh nghiệp} = \text{Thu nhập tính thuế} \times \text{Thuế suất}$

trong đó:

- ❖ Thu nhập tính thuế: bằng Tổng giá trị cổ phiếu bán ra trong kỳ - Tổng giá mua cổ phiếu được bán ra trong kỳ - Chi phí mua bán cổ phiếu; và
- ❖ Thuế suất: bằng 20% (hai mươi phần trăm)
- ❖ Trường hợp nhà đầu tư là tổ chức nước ngoài kinh doanh tại Việt Nam hoặc có thu nhập tại Việt Nam mà tổ chức này không hoạt động theo Luật Đầu tư, Luật Doanh nghiệp, thuế thu nhập doanh nghiệp được tính như sau:
 $\text{Thuế thu nhập doanh nghiệp} = \text{Thu nhập tính thuế} \times \text{Thuế suất}$

trong đó:

- ❖ Thu nhập tính thuế: bằng tổng doanh thu bán Cổ Phiếu tại thời điểm chuyển nhượng; và
- ❖ Thuế suất: bằng 0,1% (không phải một phần trăm).

VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT**1. Tổ chức tư vấn****Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt (VCSC)****Trụ sở chính:**

Tháp tài chính Bitexco, lầu 15, 2 Hải Triều, Quận 1, Tp.HCM

Điện thoại: (84-8) 3914 3588 Fax: (84-8) 3914 3209

Website: www.vcsc.com.vn

Sàn giao dịch:

Tòa nhà Vinatex – Tài nguyên, lầu 3, 10 Nguyễn Huệ, Quận 1, Tp.HCM

Điện thoại: (84-8) 3914 3588 Fax: (84-8) 3914 3209

236 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp.HCM

Điện thoại: (84-8) 3914 3588 Fax: (84-8) 38216186

Chi nhánh Hà Nội:

Lầu 6, 109 Trần Hưng Đạo, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 6262 6999 Fax: (84-4) 6278 2688

2. Tổ chức kiểm toán**Chi nhánh Công ty TNHH KPMG tại Tp.HCM**

Địa chỉ: Tầng 10, Tòa nhà Sunwah, 115 Nguyễn Huệ, Quận 1, Tp. HCM

Điện thoại: (84-8) 3821 9266 Fax: (84-8) 3821 9267

Website: www.kpmg.com/vn

VII. PHỤ LỤC VÀ DANH MỤC VĂN BẢN PHÁP LUẬT CÓ LIÊN QUAN

1. Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh gần nhất
2. Bản sao hợp lệ Điều lệ Công ty phù hợp với Điều lệ mẫu công ty niêm yết
3. Nghị quyết ĐHĐCĐ thông qua việc niêm yết trên HOSE
4. Báo cáo tài chính riêng và hợp nhất đã được kiểm toán 2014
5. Báo cáo tài chính riêng và hợp nhất đã được kiểm toán 2015
6. Báo cáo tài chính riêng và hợp nhất đã được soát xét 6 tháng đầu năm 2016
7. Các tài liệu liên quan khác

Bảng 41: Danh mục văn bản pháp luật có liên quan

STT	Tên tài liệu
I.	Quy định chung
1	Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 ngày 16/11/2014 có hiệu lực từ 1/7/2015
2	Luật Thương mại số 36/2015/QH11 ngày 14/06/2005
3	Luật Đầu tư số 67/2014/QH13 ngày 26/11/2014
4	Luật Quản lý thuế số 78/2006/QH11 ngày 29/11/2006
5	Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12 ngày 03/6/2008
6	Nghị định số 218/2013/NĐ-CP của Chính phủ ngày 26/12/2013 hướng dẫn thi hành Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp
7	Nghị định số 12/2015/NĐ-CP của Chính phủ ngày 12/02/2015 quy định chi tiết một số điều của Luật thuế và sửa đổi, bổ sung một số điều của các nghị định về thuế
II.	Văn bản liên quan đến lĩnh vực chứng khoán
1	Luật chứng khoán số 70/2006/QH11 Luật chứng khoán số 62/2010/QH12 chỉnh sửa bổ sung luật chứng khoán số 70/2006/QH11
2	Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20 tháng 07 năm 2012 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
3	Thông tư 155/2015/TT-BTC hướng dẫn về việc công bố thông tin trên thị trường chứng khoán
4	Nghị định 108/2013/NĐ-CP ngày 23 tháng 09 năm 2013 quy định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực chứng khoán và thị trường chứng khoán
5	Nghị định 60/2015/NĐ-CP sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 58/2012/NĐ-CP 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
6	Thông tư số 202/2015/TT-BTC ngày 18 tháng 12 năm 2015 của Bộ Tài chính hướng dẫn về niêm yết chứng khoán trên Sở Giao dịch chứng khoán
7	Thông tư 123/2015/TT-BTC ngày 18 tháng 8 năm 2015 của Bộ Tài chính hướng dẫn về việc sở hữu nhà đầu tư nước ngoài

Thông tư 121/2012/TT-BTC ngày 16 tháng 7 năm 2012 về quản trị áp dụng cho các công ty đại chúng

8 Quyết định số 07/2013/QĐ-SGDHCM ngày 24 tháng 7 năm 2013 của Tổng Giám đốc SGDCK Tp.HCM về việc ban hành Quy chế Công bố thông tin tại SGDCK Tp.HCM

9 Quyết định số 346/QĐ-SGDHCM ngày 23 tháng 08 năm 2016 của Tổng Giám đốc SGDCK Tp.HCM về việc ban hành Quy chế niêm yết tại SGDCK Tp.HCM

III. Văn bản liên quan đến hoạt động trong lĩnh vực hàng không

1 Luật Hàng không dân dụng Việt Nam số 61/2014/QH13 ngày 21/11/2014 về sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật hàng không dân dụng Việt Nam số 66/2006/QH11

2 Thông tư số 16/2010/TT-BGTVT ngày 30 tháng 06 năm 2010 của Bộ Giao thông vận tải Quy định chi tiết về quản lý, khai thác cảng hàng không, sân bay

3 Nghị định số 147/2013/NĐ-CP của Chính phủ ngày 30/10/2013 về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực hàng không dân dụng

4 Nghị định số 30/2013/NĐ-CP của Chính phủ ngày 08/04/2013 về kinh doanh vận chuyển hàng không và hoạt động hàng không chung

5 Nghị định số 105/2015/NĐ-CP của Chính phủ ngày 20/10/2015 về quản lý, khai thác cảng hàng không, sân bay

6 Nghị định số 92/2015/NĐ-CP của Chính phủ ngày 13/10/2015 về an ninh hàng không

7 Nghị định số 68/2015/NĐ-CP của Chính phủ ngày 18/8/2015 về quy định đăng ký quốc tịch và đăng ký các quyền đối với máy bay

8 Thông tư 36/2015/TT-BGTVT của Bộ Giao thông vận tải ngày 24/7/2015 về quản lý giá dịch vụ vận chuyển hàng không nội địa và giá dịch vụ chuyên ngành hàng không

9 Nghị định số 92/2016/NĐ-CP của Chính phủ ngày 01/07/2016 về Quy định các ngành, nghề kinh doanh có điều kiện trong lĩnh vực hàng không dân dụng

10 Công ước Geneva năm 1948 về công nhận quốc tế các quyền đối với tàu bay

11 Công ước Chicago năm 1944 về vận chuyển hàng không dân dụng quốc tế (Convention on International civil Aviation, Chicago 1944)

12 Nghị định thư Hague năm 1955 về sửa đổi công ước để thống nhất một số nguyên tắc liên quan đến chuyên chở quốc tế bằng đường hàng không Warsaw 1929

Tp.HCM, ngày 24 tháng 1 năm 2017

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC NIÊM YẾT
CÔNG TY CỔ PHẦN HÀNG KHÔNG VIETJET**

Chủ tịch Hội đồng quản trị



Nguyễn Thanh Hà



Tổng Giám đốc

Nguyễn Thị Phương Thảo



Giám đốc Điều hành



Lưu Đức Khánh

Trưởng Ban kiểm soát



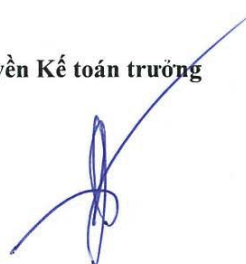
Trần Dương Ngọc Thảo

Giám đốc Tài chính



Yvonne Abdullah

Quyền Kế toán trưởng



Hoàng Mạnh Hà

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT**



Tổng Giám Đốc

Tô Hải