

TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

Giới thiệu Ban điều hành



ĐẶNG THỊ LAN PHƯƠNG

Chức vụ : Thành viên Hội đồng quản trị
Tổng Giám đốc

Sơ yếu lý lịch: Xem thông tin tại Hội đồng quản trị.



TẠ LONG HỶ

Chức vụ : Thành viên Hội đồng quản trị
Phó Tổng Giám đốc thường trực kiêm Giám đốc Taxi

Sơ yếu lý lịch: Xem thông tin tại Hội đồng quản trị.



TRƯƠNG ĐÌNH QUÝ

Chức vụ : Thành viên Hội đồng
quản trị
Phó Tổng Giám đốc
Quản lý Chất lượng

Sơ yếu lý lịch: Xem thông tin tại Hội
đồng quản trị.



TRẦN ANH MINH

Chức vụ : Thành viên Hội đồng
quản trị
Phó Tổng Giám đốc
Kế hoạch Đầu tư.

Sơ yếu lý lịch: Xem thông tin tại Hội
đồng quản trị.

**Giới thiệu Ban điều hành
(tiếp theo)**



HUỲNH VĂN SĨ

Chức vụ : Phó Tổng Giám đốc Tổ chức Hành Chánh

Năm sinh : 1957

Trình độ : Trung cấp kinh tế

Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác : Không có



ĐẶNG THÀNH DUY

Chức vụ : Phó Tổng Giám đốc Đối Ngoại và Phát triển

Năm sinh : 1984

Trình độ : Cử nhân kinh tế

Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác : Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Ánh Dương Xanh (Vinasun Green)



NGUYỄN BẢO TOÀN

Chức vụ : Phó Tổng Giám đốc Marketing

Năm sinh : 1976

Trình độ : Cử nhân kinh tế
Cử nhân ngoại ngữ

Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác : Không có



NGUYỄN TRỌNG DUY

Chức vụ : Phó Tổng Giám đốc Điều hành Taxi

Năm sinh : 1965

Trình độ : Cử nhân kinh tế

Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác : Không có

**Giới thiệu Ban điều hành
(tiếp theo)**



NGUYỄN THỊ ĐĂNG THƯ

Chức vụ : Phó Tổng Giám đốc Tổng đài

Năm sinh : 1974

Trình độ :

Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác : Không có



ĐẶNG PHƯỚC HOÀNG MAI

Chức vụ : Phó Tổng Giám đốc Tổng đài

Năm sinh : 1974

Trình độ : Cử nhân kinh tế Ngoại thương, Thạc sĩ Luật.

Chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác : Không có

Thay đổi thành viên Hội đồng quản trị và Ban điều hành:

Trong năm, Công ty có bổ nhiệm bà Nguyễn Thị Đăng Thư – Chức vụ: Phó Tổng Giám đốc trong Ban Lãnh đạo từ 21/01/2016.



TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

Số lượng cán bộ và nhân viên

CHỈ TIÊU	2016	
	Số lượng	Tỷ trọng
A. Công ty Mẹ	16.237	94,62%
1. Trực tiếp kinh doanh	13.380	82,40%
2. Trực tiếp điều hành và hỗ trợ kinh doanh	2.151	13,25%
3. Bộ phận gián tiếp	706	4,35%
B. Công ty Con	923	5,38%
Tổng cộng	17.160	100,00%

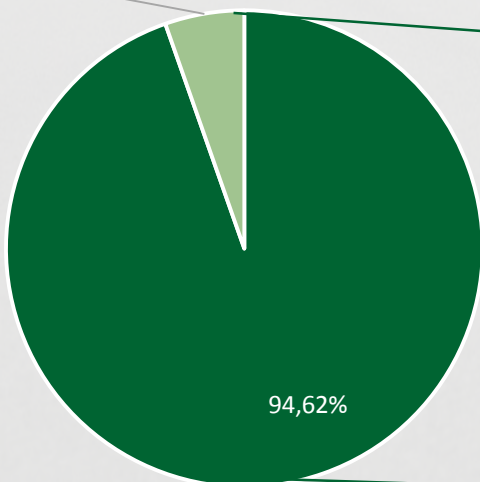
Chính sách đối với người lao động:

Ngay từ những ngày đầu thành lập, Vinasun đã xác định phương châm hoạt động của Công ty là “Uy tín – Chất lượng – Giá cả hợp lý” và tập trung xây dựng đội ngũ nhân sự cốt lõi. Vinasun tin rằng đầu tư cho nguồn nhân lực chính là khoản đầu tư sinh lời, bởi khi nhận được sự quan tâm, chăm sóc chu đáo, người lao động sẽ tận lực cống hiến cho sự phát triển của doanh nghiệp. Vì mục tiêu phát triển bền vững, Công ty không ngừng nâng cao đời sống vật chất lẫn tinh thần cho người lao động. Với hơn 17.000 lao động làm việc ở nhiều tỉnh, thành, ưu tiên hàng đầu của Công ty là thực hiện đầy đủ chế độ chính sách dành cho người lao động như Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế v.v... nhằm giúp CB-CNV an tâm gắn bó lâu dài.



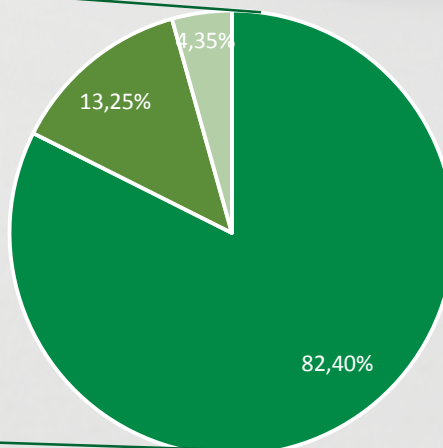


5,38% **Cơ cấu lao động**



■ Công ty Mẹ ■ Công ty con

Công ty Mẹ



■ Trực tiếp kinh doanh
■ Trực tiếp điều hành và hỗ trợ kinh doanh
■ Bộ phận gián tiếp

TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ, TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN

Năm 2016, Công ty tiếp tục hoàn thiện và bổ sung các tính năng của phần mềm đặt xe Vinasun app cùng hệ thống tổng đài thông minh. Ngoài ra, bên cạnh hoạt động phát triển lượng xe thông thường Công ty cũng triển khai dòng xe V-car sang trọng, giá hợp lý. Theo đó, tình hình đầu tư xe trong năm qua của Công ty như sau:

- Công ty Mẹ đã đầu tư 1.323 xe, thanh lý 903 xe, nâng tổng đầu xe của Công ty Mẹ cuối năm 2016 lên 6.261 chiếc.
- Công ty con (Vinasun Green) đã đầu tư thêm 41 xe (trong đó Taxi là 34 xe), thanh lý 34 xe, nâng tổng số xe lên 307 chiếc tại TP Đà Nẵng.
- Tổng kết năm 2016, số xe của Công ty là 6.561 chiếc kinh doanh Taxi, tăng 6,84 % so với đầu năm



Loại xe	Số xe sở hữu đến 31/12/2015	Đầu tư trong năm 2016	Thanh lý trong năm	Số xe sở hữu đến 31/12/2016
4 chỗ (Camry – Altis- Vios)	2.080	359	395	2.044
7 chỗ (Innova G –Jnew- Fortuner)	4.061	998	542	4.517
Tổng cộng	6.141	1.357	937	6.561
Trong đó :				
+ Công ty Mẹ	5.841	1.323	903	6.261
+ Công ty con	300	34	34	300



TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

Đơn vị: triệu đồng

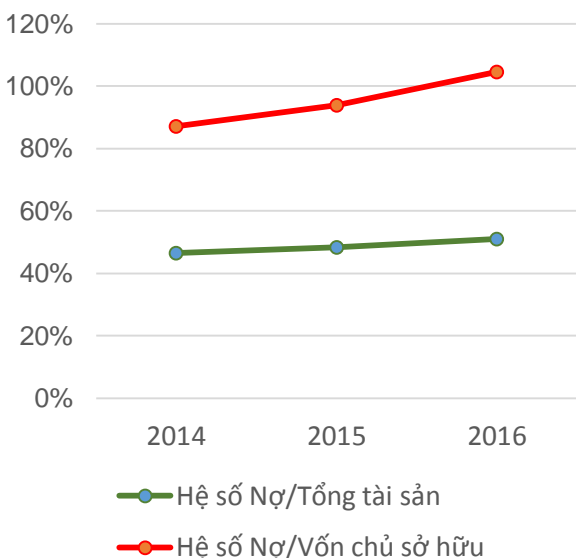
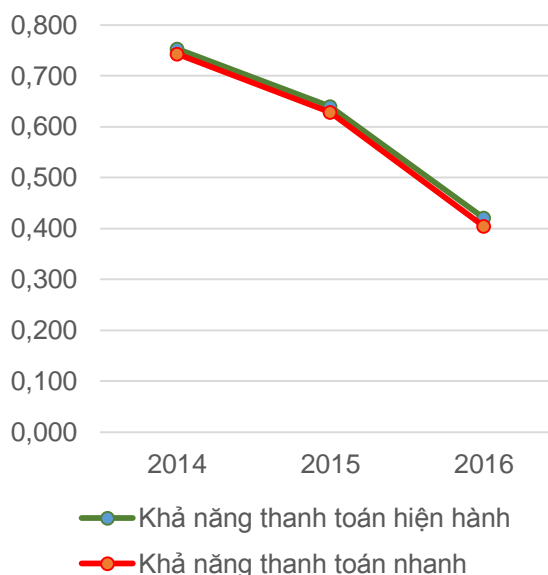
STT	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	% Tăng giảm
1	Tổng giá trị tài sản	2.782.547	3.183.174	14,40%
2	Doanh thu thuần	4.252.164	4.519.530	6,29%
3	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	283.086	224.820	-20,58%
4	Lợi nhuận khác	144.959	171.978	18,64%
5	Lợi nhuận trước thuế	428.045	396.798	-7,30%
6	Lợi nhuận sau thuế	329.346	312.625	-5,08%

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	2015	2016
I Khả năng thanh toán				
1	Khả năng thanh toán hiện hành	Lần	0,640	0,421
2	Khả năng thanh toán nhanh	Lần	0,629	0,404
II Cơ cấu vốn				
1	Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	48,41%	51,09%
2	Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	93,84%	104,48%
III Vòng quay hoạt động				
1	Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	576,89	395,86
2	Vòng quay tài sản	Vòng	1,63	1,52
IV Tỷ suất lợi nhuận (TSLN)				
1	LNST/Tổng tài sản bình quân	%	12,62%	10,48%
2	LNST/Doanh thu thuần	%	7,75%	6,92%
3	LNST/Nguồn vốn chủ sở hữu bình quân	%	24,06%	20,90%
4	LN HĐKD/ Doanh thu thuần	%	6,66%	4,97%

Khả năng thanh toán hiện hành và thanh toán nhanh của Công ty đang có xu hướng giảm qua các năm và lần lượt đạt 0,421 lần và 0,404 lần vào năm 2016.

Hệ số thanh toán hiện hành và thanh toán nhanh giảm nhẹ do Tài sản ngắn hạn giảm 20,04% trong khi Nợ ngắn hạn tăng 20,7%. Tài sản ngắn hạn giảm cụ thể là Tiền giảm do Công ty chi đầu tư mua sắm xe, và khoản đầu tư này được tài trợ bằng cả vốn chủ sở hữu và nợ vay.

Tuy dòng tiền thuần trong năm âm và khiến chỉ số giảm nhưng đây là khoản đầu tư gởi đầu (lượng xe được mua mới hàng năm) tạo tiền đề để doanh thu tăng trong tương lai. Bên cạnh trong năm qua, các khoản nợ vay của Công ty đều được thanh toán đúng hạn.

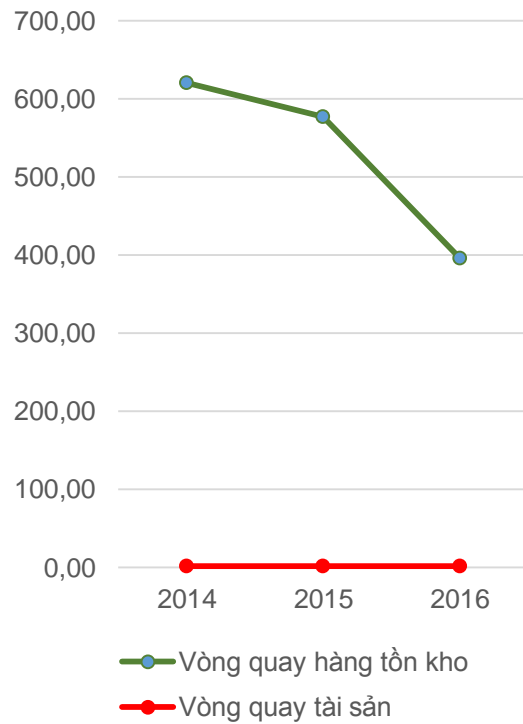


Hệ số Nợ/Tổng tài sản xoay quanh mức từ 46% - 52%, đạt 51,09% vào năm 2016. Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu năm 2016 đạt 104,48%.

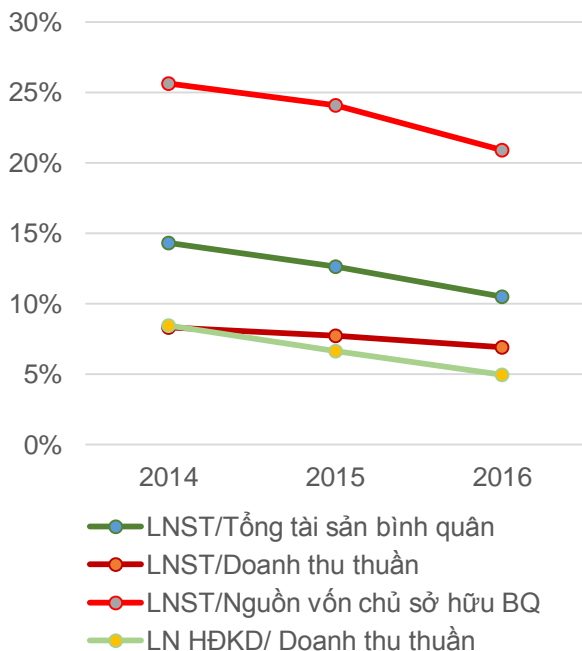
Hệ số Nợ/Tổng tài sản tăng do Vay ngắn hạn và Vay dài hạn lần lượt tăng 38,9% và 25,4% trong khi Tổng tài sản chỉ tăng 14,4%. Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu tăng do Nợ tăng 20,7% trong khi Vốn chủ sở hữu tăng 8,4%.

Các khoản vay dài hạn của Công ty hoàn toàn dùng đầu tư mua thêm xe phục vụ cho hoạt động kinh doanh dịch vụ taxi và vận chuyển hành khách theo hợp đồng và sẽ được Công ty hoàn tất nghĩa vụ nợ đến hết năm 2017. Với hoạt động kinh doanh chính là dịch vụ taxi, khi tăng đầu tư xe qua các năm sẽ giúp tăng trưởng doanh thu của Công ty ổn định và bền vững. Đối với ngành vận tải nói riêng, tỷ lệ nợ này tương đối phù hợp trong hoàn cảnh Công ty đang cần vốn để mở rộng quy mô đội xe và nâng cao chất lượng, dịch vụ.

Hệ số Vòng quay Hàng tồn kho năm 2016 đạt 395,86 vòng, giảm 181,03 vòng so với năm 2015. Hệ số giảm do Giá vốn tăng 7,4% trong khi Hàng tồn kho tăng 76,7%. Giá vốn hàng bán của Công ty chủ yếu: xăng, lương trả cho lái xe và khấu hao. Trong năm, giá các loại xăng dầu đều trong xu hướng tăng, chi phí trả cho lái xe tăng, đầu tư mua mới thêm xe làm tăng khấu hao, trong khi đó giá vốn chỉ tăng nhẹ và giá cước vận tải của hãng không tăng cho thấy Công ty đã quản lý tốt chi phí đầu vào theo đó sẽ giúp Công ty giữ được khách hàng. Hàng tồn kho tăng mạnh do lượng xe mua mới sẽ cần thêm các công cụ, phụ tùng kèm theo, thay thế như bình cứu hỏa, búa, hộp số ...



Hệ số Vòng quay Tài sản đạt 1,52 vòng, giảm nhẹ so với mức 1,63 vòng năm 2015. Là một doanh nghiệp vận tải nên Tổng tài sản của Công ty chủ yếu là Tài sản cố định. Hệ số Vòng quay giảm do Tài sản cố định tăng 22,3% nhưng Doanh thu thuần chỉ tăng 6,3%. Năm 2016, Công ty đầu tư mua thêm xe (dòng xe sang trọng) để phục vụ cho ứng dụng gọi xe VIP, đây là ứng dụng mới nên khả năng tạo doanh thu vẫn chưa cao. Tuy khả năng tạo ra doanh thu của tài sản giảm nhưng so với các doanh nghiệp cùng ngành thì đây vẫn ở mức cao.



Nhóm tỷ số về khả năng sinh lời của Công ty đều giảm so với năm 2015. Theo đó, các hệ số LNST/Tổng tài sản bình quân; LNST/Doanh thu thuần; LNST/Nguồn vốn chủ sở hữu bình quân và LN HĐKD/Doanh thu thuần lần lượt đạt 10,48%; 6,92%; 20,9% và 4,97%.

Tuy hệ số khả năng sinh lời giảm nhưng đây là kết quả khá tốt và vẫn cao so với doanh nghiệp cùng ngành.



CƠ CẤU CỔ ĐÔNG, THAY ĐỔI VỐN ĐẦU TƯ CỦA CHỦ SỞ HỮU

Chỉ tiêu	Cổ phần
Tổng số cổ phần	: 67.859.192 cổ phần
Loại cổ phần đang lưu hành	: Cổ phần phổ thông
Số lượng cổ phần đang lưu hành	: 67.859.192 cổ phần
Số lượng cổ phiếu quỹ	: 0 cổ phần
Số lượng cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng	: 0 cổ phần

STT	Loại cổ đông	Số lượng cổ phần sở hữu (cổ phần)	Tỷ lệ sở hữu cổ phần (%)
I	Cổ đông nội bộ	22.420.677	33,04
II	Cổ đông trong nước	14.718.659	21,69
1	Cá nhân	8.020.956	11,82
2	Tổ chức	6.697.702	9,87
III	Cổ đông nước ngoài	30.719.856	45,27
1	Cá nhân	332.510	0,49
2	Tổ chức	30.387.346	44,78
Tổng cộng		67.859.192	100

Thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu: không có







BÁO CÁO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

- **QUẢN LÝ NGUỒN NGUYÊN VẬT LIỆU**
- **TIÊU THỤ NĂNG LƯỢNG**
- **TIÊU THỤ NƯỚC**
- **TUÂN THỦ PHÁP LUẬT VỀ BẢO VỆ MÔI TRƯỜNG**
- **CHÍNH SÁCH LIÊN QUAN ĐẾN NGƯỜI LAO ĐỘNG**
- **BÁO CÁO LIÊN QUAN ĐẾN TRÁCH NHIỆM CỦA CỘNG ĐỒNG ĐỊA PHƯƠNG**

BÁO CÁO TÁC ĐỘNG LIÊN QUAN ĐẾN MÔI TRƯỜNG, XÃ HỘI CỦA CÔNG TY

Quản lý nguồn nguyên vật liệu

- Công ty ký kết hợp đồng với các trạm xăng của các công ty xăng dầu như Petrolimex, Comemo, Nhiên liệu Saigon để cung cấp xăng dầu cho các xe của Công ty, hiện nay là 135 cây xăng tại các địa bàn Công ty hoạt động.
- Các xưởng chỉ dự trữ phụ tùng thay thế và nguyên liệu bảo dưỡng như dầu máy, nhớt ...

Tiêu thụ năng lượng

- Xe 7 chỗ: bình quân khoảng 27 lít xăng/ngày.
- Xe 4 chỗ: bình quân khoảng 21 lít xăng/ngày.
- Văn phòng và các xưởng: 70.000 Kwh điện/tháng, đặc biệt là phục vụ cho hoạt động liên tục 24/24 của tổng đài và các bộ phận hỗ trợ.

Tiêu thụ nước

- Văn phòng 767 m³ nước/tháng.

Tuân thủ pháp luật về bảo vệ môi trường

- Đầu tư xe mới 100%.
- Xe Toyota, theo tiêu chuẩn Euro 4 về các tiêu chuẩn bảo vệ môi trường.
- Các xưởng đều tuân thủ nghiêm ngặt các quy định về xả thải và bảo vệ môi trường, được kiểm tra thường xuyên của các cơ quan chức năng.



Chính sách liên quan đến người lao động

Hoạt động trong lĩnh vực vận tải hành khách nên nguồn nhân lực là yếu tố sống còn của Công ty. Nếu Công ty chỉ tập trung vào phát triển số lượng và chất lượng xe mà quên đi đầu tư vào nhân tố con người thì hoạt động kinh doanh của Công ty sẽ khó bền vững. Đầu tư vào nhân tố con người không chỉ là trả lương thưởng phúc lợi ổn định mà còn là đầu tư vào công tác đào tạo. Cụ thể, tùy vào từng vị trí và tính chất công việc mà Công ty sẽ tổ chức các khóa đào tạo nâng cao nghiệp vụ hợp lý, hoạt động đào tạo tiếng Anh cho tài xế cũng thường xuyên được thực hiện. Tuy vậy, để người lao động gắn bó với Công ty thì việc ghi nhận những nỗ lực, phấn đấu của họ cũng rất quan trọng như hoạt động tôn vinh những lái xe có thành tích xuất sắc trong kinh doanh và nêu cao đạo đức nghề nghiệp ...

Thu nhập bình quân của người lao động trong năm 2016:

- Nhân viên Lái Xe chính trực tiếp: bình quân khoảng 10,85 triệu/tháng.
- Nhân viên Gián tiếp, trực tiếp điều hành và hỗ trợ kinh doanh: 9,1 triệu/tháng.
- Các chế độ phúc lợi: Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế và các chế độ khác v.v... đều được Công ty thực hiện đầy đủ và đưa vào thỏa ước lao động tập thể.

Báo cáo liên quan đến trách nhiệm của cộng đồng địa phương

Phương châm của Công ty là “Lợi nhuận luôn song hành với trách nhiệm xã hội”. Theo đó, ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh, Công ty thường xuyên thực hiện các hoạt động xã hội truyền thống như: trao tặng Nhà Tình nghĩa, trao học bổng cho sinh viên, học sinh nghèo và các chương trình xã hội nhân đạo khác với tổng số tiền trong năm 2016 gần 2 tỷ đồng v.v...



BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

- **ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH**
- **TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH**
- **NHỮNG CẢI TIẾN VỀ CƠ CẤU TỔ CHỨC, CHÍNH SÁCH, QUẢN LÝ**
- **KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN TRONG TƯƠNG LAI**
- **GIẢI TRÌNH CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC ĐỐI VỚI Ý KIẾN KIỂM TOÁN**



BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

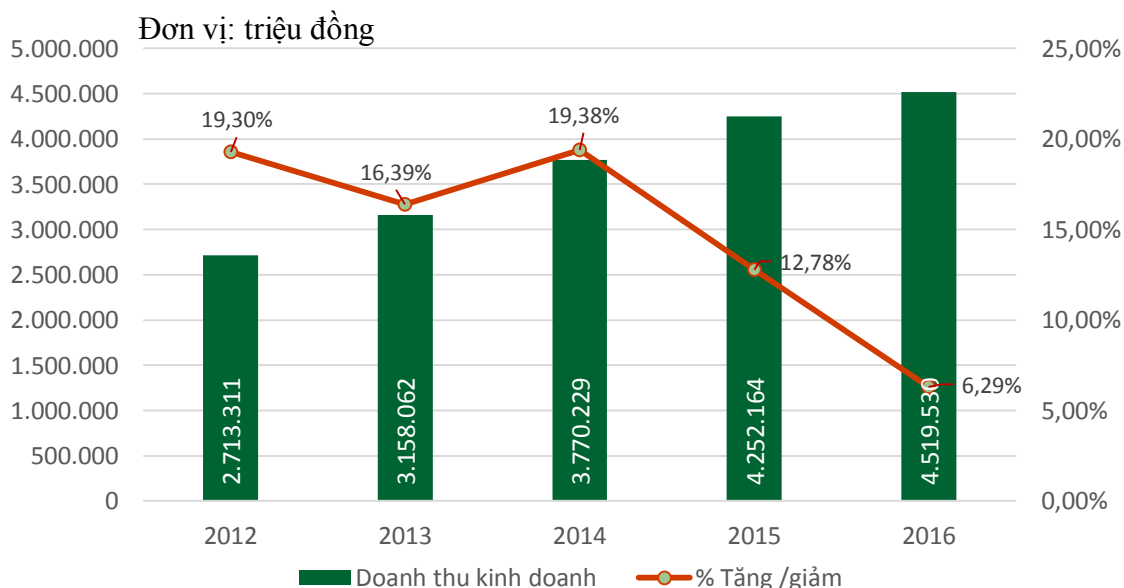


Đơn vị: triệu đồng

Các chỉ tiêu	Thực hiện 2015	Kế hoạch 2016	Thực hiện 2016	TH 2016/ TH 2015	TH 2016/ KH 2016
Tổng doanh thu	4.428.870	4.494.600	4.763.430	105,98%	107,55%
Thu nhập khác (thanh lý xe và thu nhập khác)	176.770	169.600	243.940	138%	143,83%
Lợi nhuận trước thuế	428.045	330.000	396.798	92,70%	120,24%
Lợi nhuận sau thuế	329.346	264.000	312.625	94,92%	118,42%
Số xe đầu tư	1.217	1.150	1.364	112,08%	118,61%
Số xe thanh lý	805	850	937	116,4%	110,24%

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	2012	2013	2014	2015	2016
Doanh thu HĐKD	2.713.311	3.158.062	3.770.229	4.252.164	4.519.530
Tăng, giảm so với năm trước	438.983	444.751	612.167	481.935	267.366
% Tăng/giảm	19,30%	16,39%	19,38%	12,78%	6,29%



Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	2015		2016	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Kinh doanh vận tải khách bằng taxi	4.234.240	99,58%	4.352.991	96,32%
Bất động sản đầu tư	-	-	14.477	0,32%
Khác	17.924	0,42%	152.062	3,36%
Tổng cộng	4.252.164	100,00%	4.519.530	100,00%

Tổng kết năm 2016, các chỉ tiêu tài chính quan trọng của Công ty đều đạt và vượt kế hoạch đề ra. Cụ thể, Doanh thu kinh doanh đạt 4.519 tỷ đồng, đạt 104,5% so với kế hoạch. Lợi nhuận trước thuế đạt 312.625 triệu đồng, đạt 118,42% so với kế hoạch.

Hoạt động kinh doanh chính của Vinasun là dịch vụ taxi, chiếm 96,32% trong cơ cấu Doanh thu. Năm 2016, Doanh thu từ kinh doanh vận tải khách bằng taxi đạt 4.353 tỷ đồng, tăng 267,4 tỷ đồng, tương ứng tăng nhẹ 2,8% so với năm 2015. Doanh thu chỉ tăng nhẹ trong khi Công ty tăng đầu tư vào mua mới thêm xe với tổng giá trị đầu tư đạt 1.055 tỷ đồng, tăng 64,7% so với năm 2015. Giá trị đầu tư mới của Công ty gồm những dòng xe cao cấp (phục vụ cho ứng dụng Vcar) với chi phí cao. Đây là dự án mới nên khả năng tạo ra doanh thu bù đắp cho chi phí là không cao. Bên cạnh đó là sự gia tăng cạnh tranh của các đối thủ như Uber và Grab cũng góp phần làm doanh thu tăng trưởng thấp.

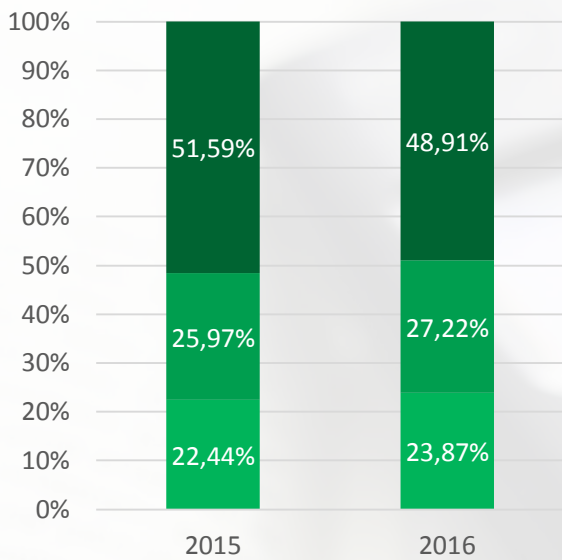
Bên cạnh hoạt động chính là kinh doanh dịch vụ taxi, trong năm Công ty còn tham gia vào lĩnh vực đầu tư Bất động sản, dịch vụ du lịch đóng góp 3,68% vào cơ cấu doanh thu. Tuy nhiên tính đến thời điểm ngày 31/12/2016 Công ty không còn tham gia vào lĩnh vực đầu tư bất động sản. Theo thống kê từ Tổng cục Du lịch, lượng khách du lịch quốc tế tăng 26% so với năm 2015. Những yếu tố này đã giúp kết quả doanh thu bộ phận tăng lên và đạt giá trị 14.477 triệu đồng và 152.062 triệu đồng.

TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015		Năm 2016	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Tổng tài sản	2.782.547	100,00%	3.183.174	100,00%
Tài sản ngắn hạn	399.810	14,37%	319.702	10,04%
Tài sản dài hạn	2.382.737	85,63%	2.863.472	89,96%
Tổng nguồn vốn	2.782.547	100,00%	3.183.174	100,00%
Nợ ngắn hạn	624.525	22,44%	759.861	23,87%
Nợ dài hạn	722.560	25,97%	866.578	27,22%
Vốn chủ sở hữu	1.435.462	51,59%	1.556.735	48,91%



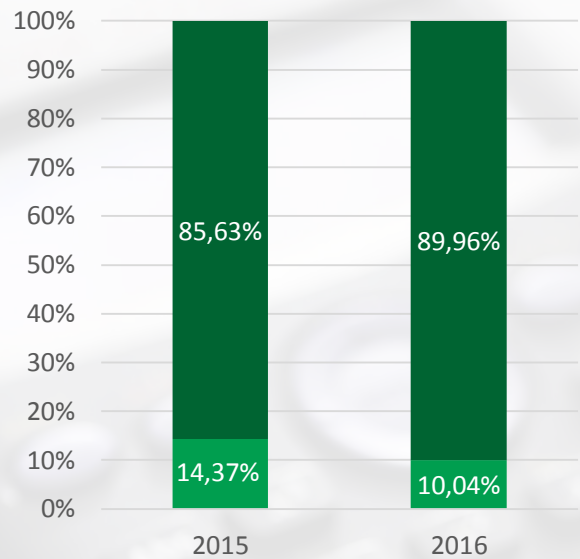


■ Nợ ngắn hạn ■ Nợ dài hạn ■ Vốn chủ sở hữu

Nợ ngắn hạn và Nợ dài hạn năm 2016 của Công ty lần lượt tăng tỷ trọng lên 23,87% và 27,22% trong cơ cấu Nguồn vốn. Vốn chủ sở hữu giảm tỷ trọng xuống 48,91%.

Tổng Nợ tăng do Công ty đi vay để tài trợ cho đầu tư xe mới. Tuy Nợ tăng nhưng phần lớn khoản tài trợ đến từ nguồn vốn chủ sở hữu, Vốn tài trợ huy động từ Vốn chủ sở hữu có chi phí sử dụng vốn thấp và hạn chế được rủi ro tài chính của Công ty.

Trong khi phải liên tục mở rộng thị phần và đầu tư thêm xe mới nhưng Vinasun vẫn giữ được cấu trúc tài chính khá ổn định đã cho thấy Công ty có kế hoạch rõ ràng giữa việc phát triển và cân đối nguồn vốn.



■ Tài sản ngắn hạn ■ Tài sản dài hạn

Do đặc trưng ngành nghề là kinh doanh dịch vụ vận tải hành khách nên Tài sản cố định (xe) chiếm tỷ trọng lớn trong Cơ cấu tài sản Công ty.

Trong năm 2016, Công ty đầu tư thêm xe (6.561 xe kinh doanh taxi, 35 xe kinh doanh du lịch và văn phòng) nên Tài sản dài hạn tiếp tục xu hướng tăng so với năm trước, đạt 2.863 tỷ đồng, chiếm 89,96% trong cơ cấu.

Tài sản ngắn hạn đạt 319,702 tỷ đồng, chiếm 10,04% trong cơ cấu, giảm nhẹ 4,33% so với năm 2015. Tài sản ngắn hạn giảm do Công ty sử dụng Tiền để đầu tư mua mới Tài sản cố định. Đáng chú ý trong Tài sản ngắn hạn là sự tăng lên của Phải thu khách hàng dùng thẻ taxi, tăng hơn 29%, cho thấy hoạt động tiếp thị, quảng bá các dịch vụ tiện ích của Công ty có hiệu quả.

NHỮNG NHÂN TỐ QUAN TRỌNG ẢNH HƯỞNG ĐẾN KẾT QUẢ SXKD NĂM 2016

Những nhân tố bên trong

Nguồn nhân lực

Giữ gìn và phát triển nguồn nhân lực là giá trị cốt lõi cho sự phát triển ổn định và bền vững của Công ty. Công ty không ngừng cải thiện và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực thông qua các khóa đào tạo thường xuyên. Những chương trình đào tạo mà Công ty áp dụng giúp nâng cao chuyên môn nghiệp vụ của tất cả CBCNV, các cấp quản lý ở từng phòng ban, bộ phận đặc biệt là người lao động trực tiếp. Tiếp tục thực hiện công tác đào tạo tiếng Anh cơ bản cho đội ngũ tài xế xe nhằm đáp ứng tốt nhất những yêu cầu của khách hàng.

Chính sách đầu tư xe

Lợi thế của Vinasun là số lượng xe luôn được duy trì đều đặn với chất lượng xe ổn định và đồng bộ. Để duy trì lợi thế này, Công ty thường xuyên thay thế xe cũ và đầu tư xe mới. Theo đó, phát triển cả về số lượng và chất lượng xe là mục tiêu tăng trưởng bền vững cho hoạt động kinh doanh vận tải hành khách của Công ty trong tương lai.

Với định hướng duy trì mật độ xe, hiện nay xe Vinasun đã phủ đều trên khắp các tuyến đường và sẵn sàng phục vụ khách hàng mọi lúc, mọi nơi tại các địa bàn kinh doanh của mình. Thương hiệu Vinasun với chất lượng phục vụ ngày càng hoàn thiện cùng với số lượng xe mới, đẹp, đồng nhất đã thu hút được khách hàng. Điều này góp phần vào việc hoàn thành các chỉ tiêu Công ty đã đề ra.

Một trong những điểm mạnh của Công ty đó là luôn chủ động trong việc điều tiết kế hoạch phát triển kinh doanh của mình. Để nắm được thế chủ động, Công ty luôn có một đội ngũ dự bị với tay nghề cao, nhiều kinh nghiệm và được Công ty tái đào tạo về tay nghề và phong cách phục vụ. Tiếp tục định hướng trong năm trước, năm 2016 Công ty thực hiện nhiều chính sách nhằm phát triển bền vững nền tảng hoạt động kinh doanh. Cụ thể, Công ty tiếp tục tái cơ cấu tổ chức, đầu tư cho công tác đào tạo và tái đào tạo, thu hút nhân tài, xây dựng môi trường và phong cách làm việc thực sự chuyên nghiệp, hiệu quả.

Phát triển ứng dụng công nghệ gọi xe và chính sách bán buổi da xanh Tam Tân

Hiện tại Công ty đã và đang đưa vào sử dụng ứng dụng Vinasun app và Vcar nhằm cạnh tranh với các Công ty công nghệ, đa dạng hóa dịch vụ cung cấp cho khách hàng và duy trì phát triển thị phần.

Với Phần mềm này, Công ty có thể đáp ứng mọi phương thức kết nối mà Khách hàng mong muốn: qua Smartphone, qua điện thoại thường v.v... Lái xe gần nhất sẽ được chỉ định phục vụ trong thời gian nhanh nhất có thể. Ngoài ra Công ty còn quản lý được tất cả các hoạt động của Lái xe trong ngày: Doanh thu, số cuộc phục vụ, Khách qua App, qua Tổng đài, Khách vẫy trên đường hay tại điểm đón khách v.v...

Thu hút khách hàng qua tổng đài 38 27 27 27

Trong những năm qua, thông qua hệ thống tổng đài 38 27 27 27 Công ty đã từng bước chiếm được sự tin nhiệm của khách hàng trên toàn bộ khu vực kinh doanh chính như TP. Hồ Chí Minh, Bình Dương, Đồng Nai. Kết hợp tốt việc xây dựng dịch vụ tổng đài chất lượng với đáp ứng đủ đầu xe để phục vụ khách hàng nhanh chóng nhằm mang đến những giá trị tốt nhất cho khách hàng.

Xây dựng, triển khai và nâng cấp tổng đài thông minh. Ứng dụng phần mềm mới và công nghệ thông tin trong quản lý và kết nối khách hàng nhằm nâng cao hiệu suất hoạt động, khả năng hỗ trợ và kiểm soát của hệ thống tổng đài trong quá trình thực hiện các chức năng và nghiệp vụ của mình.

Những nhân tố bên ngoài

Trong những năm qua, GDP của Việt Nam đã đạt được những con số tăng trưởng tốt, đánh dấu sự hồi phục của nền kinh tế. GDP tăng trưởng giúp cải thiện tiêu chuẩn sống và hành vi tiêu dùng, lúc này người dân sẽ có xu hướng di chuyển bằng phương tiện cao cấp thay vì xe máy. Mặc dù vậy, với mức tăng trưởng GDP như hiện nay vẫn chưa đủ cao để người dân coi xe ô tô là phương tiện cá nhân phổ biến bên cạnh đó cơ sở hạ tầng tại các thành phố lớn chưa đáp ứng được nhu cầu đậu xe. Do đó taxi là lựa chọn được ưu tiên. Nhu cầu sử dụng taxi trở nên phổ biến và thường xuyên góp phần quan trọng trong việc phát triển doanh số kinh doanh của Công ty.

NHỮNG CẢI TIẾN VỀ CƠ CẤU TỔ CHỨC, CHÍNH SÁCH QUẢN LÝ

Công ty đã thực hiện việc tái cấu trúc tổ chức giai đoạn I, giảm số chi nhánh tại TP HCM từ 12 xuống còn 8 chi nhánh.

Nhân tố Chi phí chủ yếu

Giá vốn hàng bán của Vinasun chủ yếu cấu thành từ 3 thành phần chính là: xăng nguyên liệu, lương trả cho lái xe và khấu hao.

Giá xăng trong năm: Thay đổi 22 lần, 6 tháng đầu năm giá xăng giảm 440 đ/lít, 6 tháng cuối năm giá xăng tăng 1.630đ/lít làm cho giá xăng cả năm tăng 1.190 đ/lít tương ứng 7,26% so với đầu năm. Mặc dù trong năm giá xăng tăng nhưng Công ty vẫn giảm giá cước so với đầu năm và hỗ trợ thêm chi phí xăng cho anh em lái xe.

Chi phí khấu hao tăng do việc thay thế xe mới.

Lương tối thiểu tăng 12,9% làm cho phí Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế tăng, đồng thời cũng là yếu tố làm tăng các chi phí khác.

KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2017

Căn cứ vào tình hình thực tế Công ty và bối cảnh môi trường kinh doanh, Ban Tổng Giám đốc đưa ra phương hướng và mục tiêu cho năm 2017 như sau:

- Số lượng xe đầu tư – thanh lý:
 - Đầu tư thêm tối thiểu 750 chiếc trong năm 2017;
 - Thanh lý 1.050 chiếc (nhằm đảm bảo chất lượng xe phục vụ).
- Khi các yếu tố hỗ trợ hoạt động kinh doanh của Công ty đã ổn định, nhu cầu gia tăng, Công ty sẽ chủ động điều chỉnh tăng số xe đầu tư và thanh lý, thực hiện các mô hình và phương thức kinh doanh phù hợp để phát triển đầu xe kinh doanh cũng như mở rộng địa bàn trên cơ sở đảm bảo hiệu quả kinh doanh của Công ty ở mức cao nhất.

Loại xe	Số xe sở hữu đến 31/12/2016	Đầu tư tối thiểu trong năm 2017	Thanh lý trong năm	Số xe sở hữu đến 31/12/2017
4 chỗ (Camry, Altis, Vios , Hyundai ..)	2.044	725	225	2.544
7 chỗ (Innova J ,G, J mới , Fortuner....)	4.517	25	825	3.717
Tổng cộng	6.561	750	1.050	6.261
-Công ty Mẹ	6.261	700	1.000	5.961
-Công ty con	300	50	50	300

Các hoạt động triển khai trong năm 2017

- Phát triển thêm khách hàng sử dụng thẻ thanh toán online, kết hợp với các ứng dụng thanh toán khác nhằm đáp ứng các nhu cầu thanh toán đa dạng của khách hàng, song song đó là việc phát triển ứng dụng thanh toán không dùng tiền mặt trên Vinasun App.
- Nâng cấp và hoàn thiện hệ thống quản lý và điều hành xe thông qua GPS, hệ thống đặt chỗ và điều hành xe tự động thông qua ứng dụng trên smartphone (Vinasun App), hệ thống đặt chỗ qua tổng đài và điều xe qua tin nhắn.
- Khai thác triệt để thế mạnh của hệ thống Tổng đài, kết nối tính năng hiện có với hệ thống phần mềm mới. Nâng khả năng tiếp nhận và xử lý của Tổng đài 38 27 27 27 lên 60.000 cuộc gọi/ngày.

- Giữ vững và phát triển thêm các điểm tiếp thị chiến lược.
- Triển khai thực hiện việc đa dạng hóa mô hình, phương thức và loại hình kinh doanh.
- Thực hiện việc cơ cấu lại số lượng và chủng loại xe tại các địa bàn kinh doanh

Kế hoạch doanh thu kinh doanh 2017

Đơn vị: tỷ đồng

Hoạt động kinh doanh	Thực hiện 2016	Kế hoạch 2017	% so với 2016
- Công ty Mẹ	4.297,25	3.815	88,77%
- Công ty con	222,25	210	94,48%
Tổng cộng	4.519,5	4.025	89%

Kế hoạch lợi nhuận năm 2017

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2016	Kế hoạch 2017	% so với 2016
I. Tổng Doanh thu Kinh doanh	4.519,5	4.025	89%
Doanh thu từ Hoạt động KD Vinasun Corp	4.297,25	3.815	88,8%
Doanh thu từ Hoạt động KD Vinasun Green	222,25	210	94,5%
Thu nhập khác (thanh lý & thu nhập khác)	243,94	231	94,7%
II. Tổng Doanh thu & Thu nhập	4.763,44	4.256	89,34%
III. Tổng Lợi nhuận trước thuế	396,8	256	64,5%
IV. Lợi nhuận trước thuế từ hoạt động KD	224,8	105	46,7%
V. Lợi nhuận trước thuế từ thu nhập khác	171,98	151	87,8%
VI. Tổng lợi nhuận sau thuế	310,9	204,8	65,87%

KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2017 (TIẾP THEO)

Các nhân tố chính ảnh hưởng đến kế hoạch kinh doanh và lợi nhuận của Công ty

➤ Doanh thu

- Doanh thu bình quân 1.830.000 đ/xe/ca (xe taxi tự doanh của công ty Mẹ).
- Doanh thu theo các mô hình và phương thức kinh doanh khác: sẽ được tính toán và ghi nhận theo thực tế.
- Số xe đầu tư tối thiểu trong năm: 750. Số xe thanh lý và chuyển đổi: 1.050.
- Giá cước bình quân : 15.887/km và sẽ được điều chỉnh theo tình hình thực tế.

➤ Chi phí

- Tỷ lệ chia doanh thu cho anh em Lái xe: theo tỷ lệ hiện hành và sẽ được điều chỉnh tùy vào tình hình thực tế.
- Chi phí khấu hao: Năm 2017, dự kiến chiếm 13% trên tổng doanh thu kinh doanh.
- Chi phí lãi vay: dự kiến chiếm tỷ lệ 2,1% trên tổng doanh thu kinh doanh.
- Chi phí quản lý và điều hành chung: dự kiến chiếm 22,1% trên tổng doanh thu kinh doanh.





BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

- **ĐÁNH GIÁ CHUNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**
- **ĐÁNH GIÁ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC**
- **KẾ HOẠCH ĐỊNH HƯỚNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**



BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
ĐÁNH GIÁ CHUNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH


Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	2015	2016	%Tăng/Giảm
Doanh thu bán hàng và cung cấp DV	4.252.164	4.519.530	6,3%
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp DV	4.252.164	4.519.530	6,3%
Giá vốn hàng bán	3.607.587	3.873.662	7,4%
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp DV	644.577	645.868	0,2%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	283.086	224.820	-20,6%
Lợi nhuận khác	144.959	171.978	18,6%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	428.045	396.798	-7,3%
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	329.346	312.625	-5,1%
Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng)	4.161	3.937	-5,4%

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Tăng/giảm	% Tăng/giảm
Tổng tài sản	2.782.547	3.183.174	400.627	14,40%
Tài sản ngắn hạn	399.810	319.702	-80.108	-20,04%
Tài sản dài hạn	2.382.737	2.863.472	480.735	20,18%
Tổng nguồn vốn	2.782.547	3.183.174	400.627	14,40%
Nợ ngắn hạn	624.525	759.861	135.336	21,67%
Nợ dài hạn	722.560	866.578	144.018	19,93%
Vốn chủ sở hữu	1.435.462	1.556.735	121.273	8,45%

Năm 2016, là một năm khá thành công của kinh tế Việt Nam. Tăng trưởng GDP đạt 6,21%, không đạt kế hoạch đề ra (chủ yếu do sự sụt giảm của ngành công nghiệp khai khoáng, nhóm ngành nông – lâm – thủy sản tăng trưởng âm quý I và quý II) nhưng trong bối cảnh bất ổn kinh tế chính trị thế giới và diễn biến môi trường khí hậu khắc nghiệt thì đây là kết quả đáng ghi nhận. Ngành vận tải hành khách đường bộ năm 2016 đạt 3.397,6 triệu lượt khách, tăng 9,6% và 114 tỷ lượt khách.km, tăng 8,6% so với năm 2015. Bên cạnh những thuận lợi này năm 2016 tiếp tục là một năm đầy cạnh tranh đối với ngành giao thông vận tải hành khách bằng taxi, cụ thể là cạnh tranh giữa các hãng taxi truyền thống với các hãng taxi công nghệ. Về phía Công ty, có thể nhận định rằng trong ngắn hạn các hãng taxi công nghệ đang có lợi thế về cước phí so với Công ty nhưng trong dài hạn yếu tố này sẽ khó có thể duy trì do xung đột giữa việc giữ cước phí thấp với

lợi ích tài xế hợp tác nhận được và sự bất ổn của cơ sở pháp lý.

Trong tình hình đó, với vai trò quản trị, định hướng và giám sát Công ty, Hội đồng quản trị với sự quyết tâm của Ban lãnh đạo, sự hỗ trợ của quý đối tác, khách hàng đã thực hiện nhiều chính sách nhằm giữ vững và phát huy những lợi thế cạnh tranh sẵn có cũng như cải tiến chất lượng dịch vụ. Tổng kết năm 2016, các chỉ tiêu tài chính mặc dù thấp hơn năm 2015 nhưng doanh thu và lợi nhuận giảm do chi phí dành cho đầu tư dòng xe sang trọng và marketing cho ứng dụng Vinasun app. Hai dự án này vẫn đang trong giai đoạn khởi đầu nên khả năng tạo lợi nhuận chưa đủ cao để bù đắp chi phí nhưng theo kết quả khảo sát thì khách hàng rất hài lòng và cảm thấy thuận tiện khi sử dụng ứng dụng gọi xe của Công ty từ đó cho thấy triển vọng phát triển trong tương lai cho dự án là khá cao.

Trong bối cảnh, cuộc chiến tranh giành thị phần sẽ còn tiếp diễn cho đến khi thị phần giữa Vinasun và các đối thủ được xác lập thì việc giữ ổn định, cân đối tỷ trọng nguồn vốn trong khi vẫn gia tăng tài sản (xe) là cần thiết. Tổng kết tình hình Tài sản và Nguồn vốn năm 2016 có thể thấy Công ty đã vận hành hoạt động kinh doanh đúng theo hai định hướng là phát triển đội xe về cả số lượng lẫn chất lượng và duy trì nợ vay cân đối, hợp lý. Thực hiện tốt công tác tiết kiệm chi phí, các biện pháp quản lý chặt chẽ nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Tiếp tục chỉ đạo, xây dựng định hướng phát triển Công ty theo mô hình quản lý tập trung, nâng cao năng lực quản lý, minh bạch tài chính, thông tin chính xác, kịp thời. Vinasun hiện là doanh nghiệp đang đứng đầu ngành vận tải hành khách bằng taxi, đó là cơ hội và cũng là động lực để Công ty luôn nỗ lực duy trì và phát triển. Để kết quả kinh doanh tăng trưởng ổn định và bền vững, Công ty đã luôn duy trì hoạt động tài chính minh bạch, lành mạnh, nâng cao năng lực cạnh tranh toàn diện gắn chặt mục tiêu gia tăng giá trị cho đối tác và khách hàng.

ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY

Tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2016, tất cả các chỉ tiêu tài chính thực hiện đều đạt và vượt kế hoạch. Đồng thời các chiến lược kinh doanh đều đi đúng định hướng phát triển chiến lược trung và dài hạn của Công ty đã được HĐQT đề ra, tiếp tục duy trì vị trí tiên phong trong lĩnh vực dịch vụ Taxi, khẳng định tính đúng đắn và thành công theo đúng mục tiêu của Vinasun là phát triển ổn định và bền vững.

Ban Tổng Giám đốc đã thực hiện đúng nhiệm vụ của mình một cách cẩn trọng theo đúng Điều lệ và quy định của pháp luật, đã tổ chức thực hiện giám sát, điều hành Công ty theo đúng các mục tiêu chiến lược nhằm mang lại hiệu quả và lợi ích cao nhất cho Công ty và các cổ đông, nhà đầu tư, cũng như quyền lợi của người lao động, tạo nền móng vững chắc cho sự phát triển bền vững trong tương lai. Theo đó trong năm 2016, Công ty đã đạt được những thành tích như:

- Chứng nhận 5 năm tăng trưởng bền vững.
- Bằng khen của Hiệp hội Vận tải ô tô Việt Nam vì những thành tích trong công tác vận tải ô tô năm 2015.
- Chứng nhận là 1 trong 50 Công ty Kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam.

Ban Tổng Giám đốc luôn bám sát tình hình thực tế của Công ty từ đó đề ra các chiến lược kinh doanh ngắn hạn, dài hạn đúng đắn; điều hành, hỗ trợ và đảm bảo hoạt động kinh doanh đạt kết quả tốt.

Đảm bảo hoạt động công bố thông tin luôn chính xác, kịp thời và tuân thủ đúng quy định về nội dung.



2017

CÁC KẾ HOẠCH VÀ ĐỊNH HƯỚNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Năm 2017, nền kinh tế được dự báo vẫn tiềm ẩn nhiều rủi ro, bất ổn và khó lường. Theo đó, môi trường kinh doanh của Công ty sẽ chịu nhiều ảnh hưởng khi các luật, quy định được sửa đổi, bổ sung và chính thức có hiệu lực. Ngoài ra, bối cảnh cạnh tranh không lành mạnh tiếp tục vô cùng khốc liệt với những yếu tố bất hợp lý về quản lý và cơ chế, chính sách. Với mục tiêu phát triển ổn định và bền vững, Hội đồng quản trị đã đề ra các kế hoạch và định hướng cho năm 2017 như sau:

- Tiếp tục tập trung triển khai chiến lược phát triển Vinasun và Phương án tái cấu trúc Công ty giai đoạn 2016-2020, quyết tâm cải tiến vượt bậc về công nghệ và dịch vụ khách hàng, giữ vững thị phần và duy trì sự ổn định. Nâng cấp hệ thống kết nối và quản lý taxi hiện đại để phát triển mô hình kinh doanh mới và phát triển địa bàn. Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn cao, phát triển và đảm bảo hoạt động nghiên cứu ứng dụng khoa học kỹ thuật triển khai hệ thống quản lý điều hành taxi Vinasun hiện đại.
- Kiểm soát chặt chẽ rủi ro trong hoạt động kinh doanh, tái cấu trúc nguồn vốn, tài chính, hoạt động đầu tư, dòng tiền đảm bảo an toàn tài chính và tối ưu nguồn thu Công ty.
- Kiểm soát chặt chẽ hoạt động chi tiêu, nâng cao hiệu suất làm việc của bộ máy và nhân lực.
- Kiểm soát chất lượng dịch vụ gắn chặt nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và hoàn thiện chính sách nhân sự, tăng cường đào tạo về nghiệp vụ, kỹ năng phục vụ và đạo đức nghề nghiệp.
- Giám sát chặt chẽ và kịp thời chỉ đạo các hoạt động của Ban điều hành. Duy trì tình hình tài chính lành mạnh, nghiên cứu và áp dụng các công cụ quản trị rủi ro.
- Tham gia các hoạt động xã hội, xây dựng hình ảnh văn hóa Vinasun chuyên nghiệp, hiện đại, kề vai sát cánh và hướng đến cộng đồng.
- Giữ vững và mở rộng quan hệ với các Ngân hàng và các tổ chức tài chính khác nhằm thu hút vốn để đầu tư với lãi suất thấp nhất.

Các nhiệm vụ trọng tâm trong năm 2017

Trong lĩnh vực kinh doanh

- Tiếp tục dẫn đầu về thị phần tại các địa bàn kinh doanh. Phấn đấu đứng đầu ngành về doanh thu bình quân/ xe/ ca và phục vụ trên 160 triệu khách hàng.
- Phủ đều xe trên toàn bộ tuyến đường tại các địa bàn kinh doanh, đáp ứng nhanh chóng nhất nhu cầu của khách hàng.
- Đảm bảo chất lượng đồng đều của các xe kinh doanh. Nâng cao chất lượng và các tiện ích trên xe. Tăng số lượng các điểm tiếp thị và khách hàng cố định.
- Đa dạng hóa các kênh giao tiếp với khách hàng, tạo sự thuận lợi cho khách hàng khi đặt xe: qua ứng dụng trên smartphone, qua Tổng đài, tin nhắn, website v.v....
- Đảm bảo nâng cấp chất lượng phục vụ khách hàng với tiêu chuẩn cao nhất ở tất cả các giai đoạn trước, trong và sau dịch vụ.

Hoạt động tiếp thị và quảng bá thương hiệu

- Tiếp tục thực hiện các hoạt động quảng bá thương hiệu.
- Tạo nhiều kênh liên lạc để tiếp cận, phục vụ và chăm sóc khách hàng.
- Thực hiện các chương trình khuyến mãi.
- Đảm bảo thực hiện việc công bố thông tin theo Luật nhằm đảm bảo cho các cổ đông thường xuyên nắm bắt tình hình hoạt động và phát triển của Công ty.
- Nâng cấp và phát triển hơn nữa website: www.vinasuncorp.com, trang facebook của Vinasun.

Hoạt động khác:

Đầu tư xây dựng cơ sở vật chất, trang bị hạ tầng và thiết bị công nghệ cao cho phù hợp với định hướng và sự phát triển của Công ty. Nâng cấp và phát triển hơn nữa hệ thống phần mềm kết nối và điều hành xe, hệ thống thanh toán và khuyến mãi tự động nhằm nâng cao chất lượng phục vụ và chăm sóc khách hàng tốt hơn nữa.