



2020

BÁO CÁO
ĐÁNH GIÁ HOẠT
ĐỘNG KINH DOANH

BCTGB-svc

MST: 0301154821
www.savico.com.vn
(+84) 2838 213 913

Công ty Cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Sài Gòn

66 – 68 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, P. Nguyễn Thái Bình, Quận 1,
TP. Hồ Chí Minh

I. TÌNH HÌNH KINH TẾ VĨ MÔ

Trong bối cảnh dịch Covid-19 gây ra một cú sốc lớn làm kinh tế thế giới và thương mại toàn cầu suy thoái sâu và nghiêm trọng, bức tranh kinh tế – xã hội Việt Nam năm 2020 tiếp tục duy trì ổn định và đạt được những kết quả tích cực.

Vượt qua khó khăn, Kinh tế Việt Nam duy trì tăng trưởng GDP 2,91% và là điểm sáng hiếm hoi trong khu vực và quốc tế. Chỉ số PMI tháng 12 tăng về ngưỡng tăng trưởng 51,7 điểm, cao hơn mức trung bình năm 2020 (47,24 điểm) và năm 2019 (51,53 điểm).

Chỉ số CPI bình quân năm 2020 tăng 3,23% so với bình quân năm 2019.

Tổng mức doanh số bán lẻ hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng năm 2020 đạt 5.060 nghìn tỷ đồng, tăng 2,6% so với cùng kỳ.

Tăng trưởng tín dụng năm 2020 đạt 12,13% so với cuối năm 2019, cùng kỳ năm 2019 tăng 13,65%.

Việt Nam cũng đẩy mạnh tham gia các Hiệp định thương mại song phương và đa phương như EVFTA, RCEP, UKVFTA qua đó duy trì tổng kim ngạch xuất nhập khẩu tăng trưởng và đạt mức xuất siêu kỷ lục trong năm 2020 (19,1 tỷ USD).

Tuy nhiên, kinh tế - xã hội nước ta còn phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức, nhất là nền kinh tế Việt Nam có độ mở lớn nên chịu tác động đan xen nhiều mặt bởi tình hình kinh tế quốc tế ngày càng phức tạp, khó lường.

Về các lĩnh vực hoạt động của Công ty

Thị trường Ô tô: Năm 2020 có nhiều thay đổi: dịch bệnh Covid-19 làm hàng loạt nhà máy ô tô tạm ngưng sản xuất, sức mua suy yếu, tồn kho liên tục tăng; hàng loạt các thương hiệu trở lại thị trường Việt Nam; nhiều mẫu xe mới ra mắt; hiện tượng xe Trung Quốc; đặc biệt là chính sách giảm 50% thuế trước bạ đối với xe CKD... Dẫn đến trong 6 tháng đầu năm, sức mua các tháng liên tiếp giảm sút nhưng 6 tháng cuối năm, thị trường bắt đầu tăng trưởng mạnh mẽ. Theo báo cáo VAMA + HTC, sản lượng toàn thị trường năm 2020 đạt 378.002 xe, giảm 6% so với cùng kỳ, trong đó, CBU giảm 18%, CKD tương đương so với cùng kỳ. Nếu tính cả Vinfast (VAMA + HTC + VINFAST), sản lượng toàn thị trường đạt 407.791 xe, giảm 1% so với cùng kỳ.

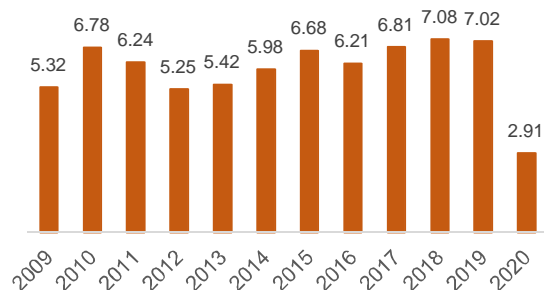
Thị trường xe gắn máy: Đang đạt đến điểm bão hòa, đồng thời xu hướng bắt đầu có sự dịch chuyển sang xe máy điện. Theo báo cáo VAMM, sản lượng xe máy toàn thị trường năm 2020 đạt 2,7 triệu xe, giảm 17% so với cùng kỳ.

Thị trường bất động sản: Doanh thu các Trung tâm thương mại, nhà hàng tiệc cưới, mặt bằng bán lẻ, mặt bằng, văn phòng cho thuê giảm mạnh. Hoạt động phát triển dự án tại TP. Hồ Chí Minh chậm do liên quan đến các vấn đề về thủ tục pháp lý.

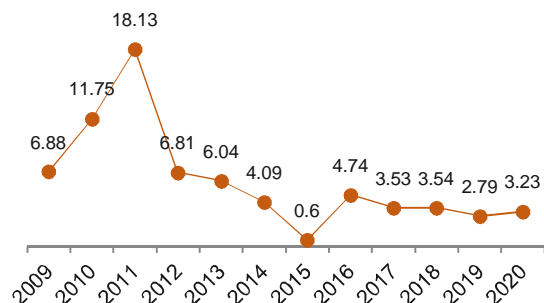
Nguồn tài liệu tham khảo:

- Tổng cục thống kê (GSO), VAMA, HTC, VINFAST, Dữ liệu đăng kiểm
- Nghị quyết Chính phủ, Báo cáo chỉ số PMI Việt Nam (Nikkei, Markit)
- Tổng hợp các bản tin tài chính: BSC, HSC...

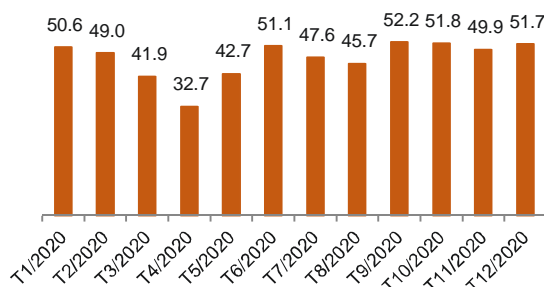
GDP qua các năm



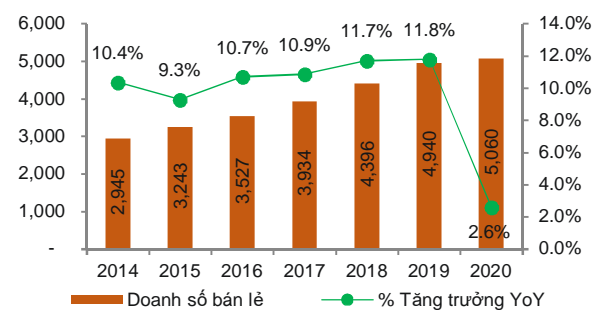
Chỉ số CPI qua các năm



Chỉ số PMI 2020



Doanh số bán lẻ 2020



Lãi suất cho vay các kỳ hạn

Kỳ hạn	2019	2020	Chênh lệch
VND ngắn hạn	7,0 – 9,5	4,5 – 6,7	(-2,8) – (-2,5)
VND trung, dài hạn	9,5 – 11,0	9,0 – 11,0	(-0,5) – 0,0
USD ngắn hạn	2,8 – 4,7	2,9 – 3,8%	(-0,9) – 0,1
USD trung, dài hạn	4,5 – 6,0	5,3 – 5,5%	(-0,5) – 0,8

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH:

1. CÁC CHỈ TIÊU KINH DOANH:

	Chỉ tiêu (Trđ)	TH 2020	% KH 2020	% Cùng kỳ
- <i>Doanh thu hợp nhất</i> đạt 16.085 tỷ đồng , đạt 109% kế hoạch năm 2020, giảm 12% so với cùng kỳ.	Doanh thu BH&CCDV BC Hợp nhất	16,084,550	109%	88%
- <i>Lợi nhuận trước thuế hợp nhất</i> đạt 258 tỷ đồng , đạt 206% kế hoạch năm 2020, giảm 6% so với cùng kỳ.	LNTT BC Hợp nhất	258,429	206%	94%
	LNST BC Hợp nhất	224,883	208%	96%
Nguyên nhân do:	LNST của công ty mẹ	153,738	214%	100%
	Cổ tức	Dự kiến 10%	100%	70%
	LNTT BC riêng	100,153	168%	116%

- Các ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19 đã khiến cho chuỗi cung ứng toàn cầu bị đứt quãng, các nhà sản xuất chủ trương giảm sản lượng, việc mua bán ô tô bị đóng băng trong thời gian giãn cách xã hội dẫn đến sức mua các tháng liên tiếp giảm sút trong 6 tháng đầu năm, doanh thu và lợi nhuận trước thuế hợp nhất 6 tháng đầu năm chỉ đạt lần lượt 42% và 23% kế hoạch cả năm. Đến 6 tháng cuối năm, thị trường bắt đầu tăng trưởng mạnh mẽ nhờ tình hình dịch bệnh Covid-19 tại Việt Nam được kiểm soát và tác động của Nghị định 70 giảm 50% phí trước bạ cho xe CKD đến hết năm 2020, doanh thu và lợi nhuận trước thuế hợp nhất toàn hệ thống SAVICO có sự tăng trưởng tích cực, tăng lần lượt 2% và 69% so với cùng kỳ, tương đương 67% và 183% kế hoạch cả năm 2020.
 - Sự quyết liệt trong chỉ đạo điều hành và sự nỗ lực của toàn hệ thống SAVICO trong việc tận dụng mọi cơ hội thị trường, đẩy mạnh bán hàng; chủ động kết nối, chia sẻ thông tin bán hàng, đặt hàng, hỗ trợ giải phóng xe tồn; đẩy mạnh các hoạt động marketing online; chủ động đàm phán với ngân hàng để được giảm lãi suất; đàm phán với đối tác để được chia sẻ các chi phí một cách hợp lý; đồng thời tiếp tục quản trị chi phí, tiết giảm các khoản định phí.
- *Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ* đạt **153,7 tỷ đồng**, đạt 214% kế hoạch năm 2020, tương đương so với cùng kỳ.
- *Lợi nhuận trước thuế Báo cáo riêng* đạt **100 tỷ đồng**, đạt 168% kế hoạch năm 2020, tăng 16% so với cùng kỳ, trong đó cổ tức lợi nhuận được chia từ các đơn vị thành viên là 94,8 tỷ đồng.

2. ĐÁNH GIÁ CÁC MẶT TÍCH CỰC VÀ HẠN CHẾ CỦA CÔNG TY:

❖ TÍCH CỰC:

- Việc định hướng chiến lược đúng đắn và tập trung quản trị hiệu quả các lĩnh vực hoạt động đã gia tăng hiệu quả mang về cho cổ đông Công ty.
- Công ty tăng cường kết nối, chia sẻ thông tin, dự báo thị trường kịp thời trong toàn hệ thống; bám sát tình hình, diễn biến dịch bệnh Covid-19 để có sự chủ động trong quản trị điều hành; qua đó thông báo, cảnh báo, hướng dẫn, phối hợp, hỗ trợ và đồng hành với các đơn vị thành viên, tập trung vào giữ an toàn và ổn định nhân sự, tài chính toàn hệ thống:
 - Cập nhật, đánh giá thường xuyên và định kỳ tình hình tồn kho, công nợ...
 - Chủ động làm việc với ngân hàng để kéo giãn thời gian trả nợ đối với các đơn vị có khó khăn về tài chính; đàm phán giảm lãi suất cho vay của các ngân hàng chiến lược;
 - Chủ động làm việc với các cơ quan quản lý Nhà nước, các đối tác để nhận được sự hỗ trợ về chi phí: tiền thuê đất, thuê mặt bằng. Tập trung quản trị chi phí, tiết giảm và áp dụng cơ cấu chi phí hợp lý để giảm áp lực tài chính, giảm lỗ và giữ an toàn hoạt động, bảo đảm giữ được nhân sự có năng lực.

- Tăng cường kết nối hệ thống, cập nhật, chia sẻ thông tin thông qua việc phát hành các báo cáo nhanh: Autonews, chính sách hãng xe, đại lý, sản lượng bán hàng và đăng ký xe du lịch (PC), xe thương mại (CV)...
- Thành lập Tổ công tác hỗ trợ trực tiếp các đơn vị thành viên còn khó khăn.
- Các đơn vị trong toàn hệ thống chủ động trong việc kết nối, chia sẻ thông tin bán hàng, đặt hàng, hỗ trợ giải phóng xe tồn, đẩy mạnh hoạt động marketing online... tận dụng tốt cơ hội thị trường bút tốc mạnh mẽ trong 6 tháng cuối năm.

✓ CÁC VẤN ĐỀ CÒN TỒN TẠI VÀ RỦI RO:

- Mặc dù dịch bệnh Covid-19 tại Việt Nam đã được kiểm soát khá tốt; nhưng dịch diễn biến nhanh và rộng trên toàn cầu; đồng thời tình hình thiên tai, bão lũ trong nước diễn biến phức tạp dẫn đến những tác động tiêu cực lên nền Kinh tế Việt Nam; hoạt động mua bán và cung cấp dịch vụ ô tô, xe máy cũng hầu như bị “đóng băng” trong thời gian thực hiện giãn cách xã hội.
- Sức mua thấp trong 6 tháng đầu năm dẫn đến áp lực bán hàng, tồn kho tăng cao, các hãng phải cạnh tranh gay gắt về giá, thị phần... làm giảm lãi gộp, tăng chi phí lãi vay, tăng rủi ro thu hồi công nợ.
- Tiến độ triển khai các dự án ô tô và bất động sản chậm.
- Doanh thu Trung tâm thương mại, nhà hàng tiệc cưới, mặt bằng bán lẻ, văn phòng cho thuê giảm mạnh, đặc biệt từ tháng 4/2020, hiệu suất hoạt động của khách hàng thuê giảm gây áp lực trong hoạt động quản trị công nợ.

3. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TỪNG LĨNH VỰC:

Công ty đã tập trung các giải pháp điều hành nhằm nâng cao hiệu quả đầu tư đối với từng lĩnh vực kinh doanh, cụ thể như sau:

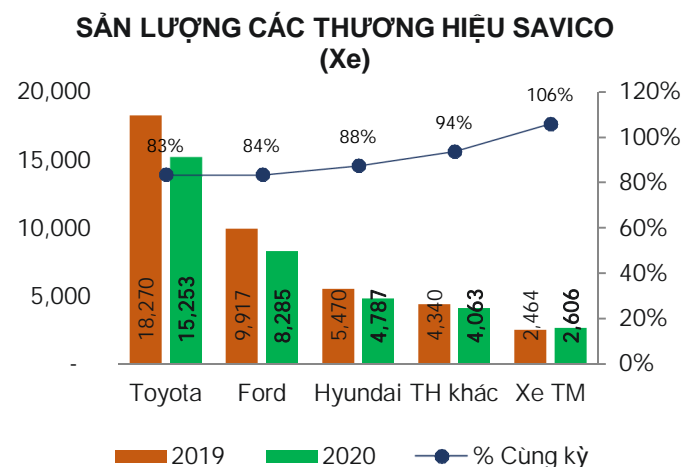
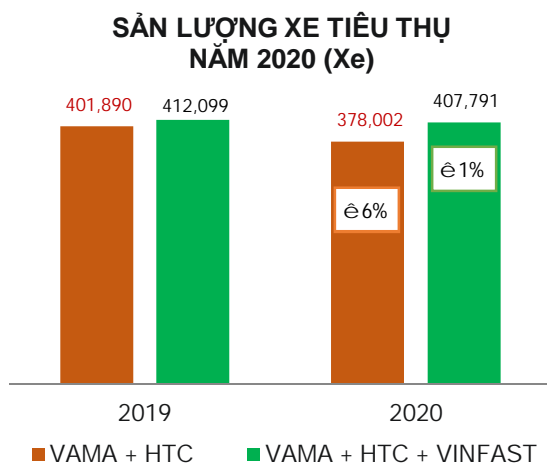
3.1. Lĩnh vực Dịch vụ - Thương mại:

✓ Ngành hàng ô tô:

Về sản lượng, thị phần:

Tổng lượng xe tiêu thụ toàn hệ thống đạt **34.994** xe, đạt 109% kế hoạch năm 2020, giảm 14% so với cùng kỳ, cao hơn mức giảm của toàn thị trường (6%). Thị phần SAVICO năm 2020 đạt 9,26% toàn thị trường, giảm 0,81 điểm % so với cùng kỳ (theo báo cáo VAMA + HTC).

Hệ thống SAVICO đã chính thức ký kết hợp đồng đại lý và đưa vào hoạt động 6 đại lý ô tô 2S, 3S trong năm 2020 và 1 đại lý trong quý 1 năm 2021. Tiến độ phát triển một số dự án chậm so với kế hoạch, nguyên nhân chủ yếu do khó khăn về pháp lý, mặt bằng và dịch bệnh Covid-19.



Về doanh thu:

Doanh thu bán hàng và dịch vụ hợp nhất toàn ngành ô tô đạt 15.526 tỷ đồng, đạt 109% kế hoạch năm 2020, giảm 12% so với cùng kỳ. Trong đó, doanh thu bán xe đạt 14.154 tỷ đồng, giảm 13%; và doanh thu dịch vụ đạt 1.092 tỷ đồng, giảm 2% so với cùng kỳ.

Xét về cơ cấu doanh thu năm 2020 có sự biến động nhẹ so với cùng kỳ. Trong đó, thương hiệu Toyota chiếm 45,0% (cùng kỳ 42,4%), Ford chiếm 27,0% (cùng kỳ 30,7%), Hyundai (PC) chiếm 11,8% (cùng kỳ 12,9%), xe du lịch các thương hiệu khác chiếm 8,6% (cùng kỳ 7,8%), xe thương mại chiếm 7,6% (cùng kỳ 6,1%) tổng doanh thu bán hàng và dịch vụ hợp nhất.

Về lãi gộp:

Lãi gộp hoạt động bán xe năm 2020 đạt 539 tỷ đồng, giảm 9% so với cùng kỳ. Trong đó đa số các thương hiệu giảm lãi gộp so với cùng kỳ do chịu ảnh hưởng từ dịch bệnh Covid-19, sức mua giảm mạnh, tồn kho quá lớn dẫn đến áp lực giảm giá để giải phóng tồn kho: Ford đạt 115 tỷ đồng, giảm 29%; Hyundai đạt 59 tỷ đồng, giảm 31%; xe du lịch các thương hiệu khác đạt 51 tỷ đồng, giảm 13%; xe thương mại đạt 45 tỷ đồng, giảm 9%. Riêng thương hiệu Toyota đạt 269 tỷ đồng, tăng 15% so với cùng kỳ nhờ tác động “kép” của chính sách giảm 50% thuế trước bạ đối với xe CKD và hàng loạt mẫu xe mới ra mắt.

Hầu hết các hãng xe không có sản phẩm mới ra mắt trong nửa đầu năm 2020. Một số hãng xe chủ yếu dòng sản phẩm là xe CBU (Ford, Suzuki...) phải tăng khuyến mãi để cạnh tranh với xe CKD.

Tỷ lệ lãi gộp/ doanh thu trong 6 tháng cuối năm của hầu hết các thương hiệu đều được cải thiện nhờ hàng loạt sản phẩm mới được ra mắt như: Toyota Corolla Cross, Toyota Fortuner, Toyota Altis, Toyota Wigo, Toyota Hilux, Hyundai Accent, Suzuki XL7, Mitsubishi Pajero Sport...

Lãi gộp hoạt động dịch vụ năm 2020 giảm nhẹ 3% so với cùng kỳ, đạt 498 tỷ đồng.

Về chi phí:

Trong năm 2020, toàn hệ thống tập trung tiết giảm hợp lý các khoản định phí, tổng chi phí toàn ngành ô tô thực hiện 798,8 tỷ đồng, giảm 10,9% so với cùng kỳ. Trong đó:

- Tổng chi phí bán hàng và chi phí quản lý thực hiện 703,7 tỷ đồng, chiếm 88,1% tổng chi phí, giảm 10,5% so với cùng kỳ chủ yếu do giảm sản lượng.
- Chi phí tài chính thực hiện 87,6 tỷ đồng, chiếm 11,0% tổng chi phí, giảm 16,2% so với cùng kỳ do: sản lượng giảm, đồng thời hệ thống SAVICO đã chủ động đàm phán với ngân hàng để giảm lãi suất cho vay, cũng như quản trị hiệu quả hàng tồn kho, công nợ.

Lãi vay một số đơn vị vẫn còn cao do tồn kho xe 2019.

Về Lợi nhuận trước thuế:

Tổng lợi nhuận trước thuế hợp nhất ngành ô tô năm 2020 đạt 195 tỷ đồng, giảm 14% so với cùng kỳ.

Trong đó, hiệu quả các đơn vị xe thương mại đã hoạt động ổn định có sự cải thiện; tuy nhiên các đơn vị mới phát triển còn gặp nhiều khó khăn; lợi nhuận trước thuế hợp nhất năm 2020 của nhóm các đơn vị xe thương mại lỗ 12,7 tỷ đồng (cùng kỳ lỗ 7,1 tỷ đồng).

Các dự án khai trương/ hoạt động trong năm 2020:

DỰ ÁN	TIẾN ĐỘ THỰC HIỆN
Hyundai Phú Lâm (CV)	· Đã ký kết hợp đồng đại lý và đi vào hoạt động ngày 30/03
Isuzu Đại Thịnh	· Đã ký kết hợp đồng đại lý và đi vào hoạt động ngày 09/04/2020
Mitsubishi Quảng Nam	· Đã ký kết hợp đồng đại lý và đi vào hoạt động ngày 15/04/2020
Mitsubishi Bình Thuận	· Khai trương và chính thức đi vào hoạt động ngày 15/11/2020
Toyota Lý Thường Kiệt (CN Tân Sơn Nhất)	· Khai trương và chính thức đi vào hoạt động ngày 22/09/2020
Toyota Đông Sài Gòn (CN Thủ Đức)	· Khai trương và chính thức đi vào hoạt động ngày 30/09/2020

Tiến độ các dự án ô tô đang triển khai năm 2021:

DỰ ÁN	TIẾN ĐỘ THỰC HIỆN
SAVICO ĐẦU TƯ	
Mitsubishi Lâm Đồng	· Đã nhận LOI · Đang thực hiện các thủ tục đầu tư xây dựng
Mitsubishi Bà Rịa – Vũng Tàu	· Đang trình phương án cho nhà sản xuất xin mở đại lý
CÁC ĐƠN VỊ ĐẦU TƯ	
Mitsubishi Tây Ninh	· Khai trương và chính thức đi vào hoạt động ngày 22/03/2021
DanaFord (CN Cẩm Lệ)	· Đã nhận LOI · Đang thực hiện các thủ tục đầu tư xây dựng
Toyota Ninh Bình	· Đã nhận LOI · Đang thực hiện các thủ tục đầu tư xây dựng
Toyota Chí Linh	· Đã nhận quyền phát triển 2S · Đang thực hiện các thủ tục đầu tư xây dựng

✓ Ngành hàng xe gắn máy:

Về sản lượng: Thị trường xe máy có xu thế sụt giảm từ cuối năm 2019, ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19 dẫn đến thị trường chưa thể phục hồi như kỳ vọng. Sản lượng năm 2020 đạt 5.586 xe, đạt 100% kế hoạch, giảm 25% so với cùng kỳ. Trong đó, thương hiệu Yamaha đạt 3.185 xe, đạt 114% kế hoạch, giảm 18% so với cùng kỳ, thương hiệu Honda xe máy đạt 2.401 xe, đạt 86% kế hoạch, giảm 33% so với cùng kỳ.

Về doanh thu: Toàn ngành xe máy đạt 272 tỷ đồng, đạt 107% kế hoạch năm 2020, giảm 19% so với cùng kỳ. Trong đó, doanh thu dịch vụ và phụ tùng của các đơn vị xe máy đạt 72 tỷ đồng, giảm 9% so với năm 2020.

Về lãi gộp: Lãi gộp toàn ngành xe máy năm 2020 đạt 34,9 tỷ đồng, giảm 12% so với cùng kỳ. Trong đó, lãi gộp hoạt động bán xe năm 2020 đạt 14,5 tỷ đồng, giảm 13% so với cùng kỳ, chiếm 42% tổng lãi gộp (cùng kỳ 42%); lãi gộp hoạt động dịch vụ đạt 16,5 tỷ đồng, giảm 10% so với cùng kỳ, chiếm 47% tổng lãi gộp (cùng kỳ 46%).

Về chi phí: Tổng chi phí năm 2020 thực hiện 36,1 tỷ đồng, giảm 8% so với cùng kỳ. Tỷ lệ chi phí/ doanh thu các thương hiệu có sự biến động nhẹ so với cùng kỳ: Yamaha 12,3% (cùng kỳ 10,9%), Honda xe máy 14,3% (cùng kỳ 12,3%).

Về Lợi nhuận trước thuế:

Toàn ngành xe máy đạt 563 triệu đồng, cùng kỳ đạt 2,2 tỷ đồng. Trong đó, Yamaha đạt 2,1 tỷ đồng, tăng 29% so với cùng kỳ và Honda xe máy lỗ 1,5 tỷ đồng, cùng kỳ đạt 611 triệu đồng do thị trường xe máy Việt Nam đang vào giai đoạn bão hòa, đồng thời bị cạnh tranh mạnh mẽ bởi xe nhập khẩu và xe máy điện... dẫn đến hiệu quả từ các hoạt động bán xe, dịch vụ đều giảm mạnh so với cùng kỳ.

✓ Ngành Thương mại khác:

Trung tâm thương mại Savico MegaMall (SMM), chịu tác động trực tiếp từ việc giãn cách xã hội, lưu lượng khách tham quan mua sắm giảm mạnh song Công ty đã nỗ lực duy trì tỷ lệ khai thác block A 97%, block B 100%, tương đương so với cùng kỳ. Doanh thu năm 2020 giảm 10%, lợi nhuận trước thuế giảm 5% so với cùng kỳ.

Savico Đà Nẵng, lợi nhuận trước thuế năm 2020 chỉ đạt 3,8 tỷ đồng, giảm 27% so với cùng kỳ do giảm giá thuê 5 – 30% cho khách hàng từ tháng 8/2020 và hiệu quả năm 2019 bao gồm hiệu quả hoạt động kinh doanh xe Isuzu khi chưa tách thành Công ty Cổ phần ô tô Đại Thịnh.

Trung tâm Hội nghị tiệc cưới Melisa Center, tổng số bàn tiệc năm 2020 giảm 39% so với cùng kỳ, lợi nhuận trước thuế lỗ 1,5 tỷ đồng, cùng kỳ lãi 11,7 tỷ đồng.

3.2. Lĩnh vực Dịch vụ Bất động sản:

Hiệu quả năm 2020:

Chỉ tiêu	ĐVT	TH 2019	TH 2020	% Cùng kỳ
Doanh thu	Trđ	77,009	98,487	128%
Doanh thu Dịch vụ Bất động sản	Trđ	77,009	72,073	94%
Doanh thu Dự án	Trđ		26,414	
Lợi nhuận trước thuế (LNTT)	Trđ	44,051	49,743	113%
LNTT Dịch vụ Bất động sản	Trđ	44,051	38,761	88%
LNTT Dự án	Trđ		10,982	

Lợi nhuận trước thuế dịch vụ Bất động sản năm 2020 đạt 49,7 tỷ đồng. Trong đó:

- Hiệu quả dịch vụ bất động sản đạt 38,8 tỷ đồng, giảm 12% so với cùng kỳ do thực hiện các chính sách hỗ trợ giảm giá cho thuê đối với một số đối tác. Bên cạnh đó, chi phí thuê đất kinh doanh kho tăng 19% từ giữa tháng 3/2020, trong khi một phần kho mới được cải tạo chưa đưa vào khai thác.
- Hoàn tất các thủ tục và ghi nhận hiệu quả các nền dự án Hiệp Bình Phước – Tam Bình 11 tỷ đồng.

Tình hình thực hiện các dự án:

DỰ ÁN	TIẾN ĐỘ TRIỂN KHAI
Dự án 104 Phổ Quang	Đang xin ý kiến các Cơ quan Chủ quản phê duyệt hình thức và hoàn tất pháp lý chuyển nhượng cho Novaland và SaiGon Ford. Tiếp tục theo dõi, giám sát, thực hiện các bước công việc tiếp theo.
Dự án KDC Hiệp Bình Phước – Tam Bình	Thực hiện thủ tục hoàn công và xin cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng (GCN QSD) đất cho các căn nhà đã xây xong. Tiếp tục đơn đốc khách hàng xây và xin cấp GCN QSD đất cho các căn còn lại.
Dự án Nam Cẩm Lệ	Đã được UBND TP. Đà Nẵng chấp thuận cho chuyển nhượng quyền sử dụng đất cho DanaFord. Tìm cơ hội phát triển quỹ đất còn lại.
Dự án KDC Long Hòa – Cần Giờ	Thực hiện các thủ tục điều chỉnh lại thiết kế quy hoạch 1/500 và cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất; Phối hợp với địa phương giải quyết việc chùng lấn ranh dự án; Phối hợp với Fideco thực hiện các thủ tục pháp lý dự án.

Tiến độ triển khai các dự án bất động sản chậm do chờ ý kiến của các cơ quan có thẩm quyền.

4. CÔNG TÁC TÀI CHÍNH:

CÔNG TÁC QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH, DÒNG TIỀN

Trong năm 2020, Công ty tập trung quản trị dòng tiền để đáp ứng nhu cầu kinh doanh và đầu tư, cũng như hỗ trợ ngắn hạn một số đơn vị trong hệ thống.

Các nguồn thu chủ yếu trong năm của Công ty gồm:

- Thu cổ tức, lợi nhuận đầu tư từ các đơn vị thành viên 94,8 tỷ đồng.
- Thu 68,7 tỷ đồng từ hoạt động dịch vụ bất động sản.

Các khoản chi chủ yếu trong năm của Công ty gồm:

- Chi 16,7 tỷ đồng vốn bổ sung cho các dự án Long Hòa – Cần Giờ, 91 Pasteur và kho.
- Tăng giá trị vốn đầu tư vào các đơn vị thành viên là 51,9 tỷ đồng.
- Chi trả cổ tức năm 2019 cho cổ đông 25 tỷ đồng.
- Ngoài ra, trong năm 2020 Công ty thực hiện hỗ trợ tài chính cho các đơn vị thành viên tổng cộng 44,5 tỷ đồng, số dư đến cuối tháng 12/2020 là 9 tỷ đồng.

HỢP TÁC CHIẾN LƯỢC VỚI NGÂN HÀNG

Việc hợp tác chiến lược với Vietinbank, Vietcombank tiếp tục phát huy được hiệu quả và tạo được nhiều điều kiện thuận lợi cho cả hệ thống trong vấn đề tiếp cận nguồn vốn trung/ngắn hạn với chi phí và chính sách hợp lý.

Trong năm 2020, SAVICO đã chủ động làm việc với ngân hàng để kéo giãn thời gian trả nợ đối với các đơn vị có khó khăn về tài chính; đàm phán giảm lãi suất cho vay.

Tổng hạn mức tín dụng ngắn/trung hạn tài trợ cho hệ thống 4.134 tỷ đồng, dư nợ thường xuyên khoảng 2.200 tỷ đồng (chiếm 85% tổng dư nợ bình quân toàn hệ thống) với lãi suất ưu đãi hơn so với mặt bằng lãi suất chung trên

thị trường áp dụng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ. Đồng thời, Công ty nhận được nhiều chính sách ưu đãi từ các đối tác chiến lược như: phí kiểm đếm, phí chuyển tiền, internet banking... góp phần tiết giảm chi phí tài chính, gia tăng hiệu quả toàn hệ thống.

- Vietinbank: Tổng hạn mức và dư nợ Vietinbank cấp cho 31 đơn vị và SAVICO đến 31/12/2020 là 2.794 tỷ đồng, dư nợ 1.247 tỷ đồng.
- Vietcombank: Tổng hạn mức và dư nợ Vietcombank cấp cho 23 đơn vị và SAVICO đến 31/12/2020 là 1.340 tỷ đồng, dư nợ 946 tỷ đồng.

TÓM TẮT TÌNH HÌNH TÀI SẢN/ NGUỒN VỐN TRÊN BCTC HỢP NHẤT

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2019	31/12/2020	% Thay đổi
Tài sản ngắn hạn	2,515,666	1,987,534	-21.0%
Tiền và các khoản tương đương tiền	328,714	538,314	63.8%
Đầu tư tài chính ngắn hạn	38,892	50,682	30.3%
Các khoản phải thu	700,915	646,220	-7.8%
<i>Trong đó dự phòng phải thu</i>	-283		-100.0%
Hàng tồn kho	1,385,060	722,610	-47.8%
<i>Trong đó dự phòng hàng tồn kho</i>	-1,348	-1,110	-17.7%
Tài sản ngắn hạn khác	62,085	29,709	-52.1%
Tài sản dài hạn	2,212,371	2,273,048	2.7%
Phải thu dài hạn	178,404	190,340	6.7%
Tài sản cố định	502,796	513,350	2.1%
Bất động sản đầu tư	702,171	678,139	-3.4%
Tài sản dở dang dài hạn	367,055	372,008	1.3%
Đầu tư tài chính dài hạn	420,273	484,238	15.2%
Tài sản dài hạn khác	41,672	34,973	-16.1%
TỔNG TÀI SẢN	4,728,037	4,260,582	-9.9%
Nợ phải trả	3,088,226	2,517,451	-18.5%
Nợ ngắn hạn	2,592,154	2,066,430	-20.3%
<i>Trong đó phải trả người bán</i>	186,701	162,649	-12.9%
<i>Trong đó người mua trả tiền trước</i>	153,039	158,011	3.2%
<i>Trong đó vay ngắn hạn</i>	1,611,365	1,110,341	-31.1%
Nợ dài hạn	496,072	451,021	-9.1%
<i>Trong đó vay dài hạn</i>	323,112	279,144	-13.6%
Vốn chủ sở hữu	1,639,811	1,743,131	6.3%
Vốn góp của chủ sở hữu	249,956	333,205	33.3%
<i>Trong đó lợi ích của CĐ không kiểm soát</i>	484,845	481,390	-0.7%
TỔNG NGUỒN VỐN	4,728,037	4,260,582	-9.9%
<i>Vòng quay khoản phải thu ngắn hạn</i>	26.2	23.9	-8.7%
<i>Vòng quay hàng tồn kho</i>	13.7	14.4	5.3%
<i>Vòng quay tài sản</i>	4.0	3.6	-11.0%
<i>Vòng quay phải trả người bán & khách hàng</i>	49.9	45.9	-8.1%
<i>Vòng quay VCSH</i>	11.5	9.5	-17.4%
<i>Hệ số thanh toán ngắn hạn</i>	0.97	0.96	-0.9%

<i>Hệ số thanh toán nhanh</i>	<i>0.44</i>	<i>0.61</i>	<i>40.3%</i>
<i>Hệ số nợ/ Tổng tài sản</i>	<i>65.3%</i>	<i>59.1%</i>	<i>-9.5%</i>
<i>Hệ số nợ ròng/ Tổng tài sản</i>	<i>58.4%</i>	<i>46.5%</i>	<i>-20.4%</i>
<i>Hệ số nợ vay/ tổng vốn (*)</i>	<i>54.1%</i>	<i>44.4%</i>	<i>-18.0%</i>
<i>Hệ số nợ vay ròng/ tổng vốn (*)</i>	<i>49.5%</i>	<i>32.8%</i>	<i>-33.7%</i>

(*): *Nợ vay = vay ngắn hạn + vay dài hạn;*

Nợ vay ròng = vay ngắn hạn + vay dài hạn – tiền và tương đương tiền;

Vốn = vay ngắn hạn + vay dài hạn + VCSH.

Tình hình tài sản

- Tổng tài sản hợp nhất của Công ty tại thời điểm 31/12/2020 giảm 9,9% so với đầu năm chủ yếu do biến động giảm của hàng tồn kho và các khoản phải thu.
- Hàng tồn kho sau khi tăng thêm 78 tỷ đồng ở cuối quý 1/2020 so với cuối năm 2019 đã giảm dần ở các quý sau. Hàng tồn kho tại thời điểm cuối năm 2020 là 722,6 tỷ đồng, giảm 622 tỷ đồng, tương đương với mức giảm 48% so với đầu năm. Nhờ tận dụng được các chính sách hỗ trợ của Chính phủ và điều kiện thị trường, Công ty đã giảm được tỷ lệ lãi vay/ doanh thu hợp nhất từ 0,71% năm 2019 xuống 0,66% trong năm 2020, đặc biệt tỷ lệ này ở 6 tháng cuối năm 2020 giảm chỉ còn 0,47%.
Mặc dù vậy, tồn kho thấp ở thời điểm cuối năm trong khi khả năng giao hàng của ngành ô tô – ngành đem lại doanh thu và hiệu quả chính của hệ thống SAVICO bị hạn chế trong các tháng đầu năm 2021 do thiếu hụt linh kiện, chip, dịch vụ logictis bị ảnh hưởng tiêu cực do tình hình dịch bệnh... là một trở ngại cho việc đẩy mạnh hoạt động bán hàng của hệ thống hiện nay.
- Hệ số vòng quay tài sản bình quân trong năm 2020 giảm còn 3,6 lần so với 4,0 lần của năm 2019 chủ yếu do tình hình bán hàng bị chậm và gián đoạn trong 6 tháng đầu năm 2020: doanh thu hợp nhất của Công ty năm 2020 giảm 12%, riêng doanh thu 6 tháng đầu năm giảm 27% so với cùng kỳ.

Tình hình nợ phải trả

- Với sự cải thiện đáng kể hàng tồn kho và tình hình khoản phải thu, nợ phải trả của hệ thống giảm 18,5% so với cuối 2019, trong đó nợ ngắn hạn giảm 20,3% so với cùng kỳ. Nhờ vậy, dư nợ vay ngắn hạn của Công ty cuối năm 2020 được cắt giảm còn 1.110 tỷ đồng, giảm 31,1% so với đầu năm.
- Nợ dài hạn, vay dài hạn giảm lần lượt 9,1% và 13,6% so với cùng kỳ, hệ thống SAVICO vẫn thực hiện thanh toán nợ gốc các khoản vay dài hạn theo tiến độ.
- Tỷ lệ nợ phải trả/ tổng tài sản tại thời điểm 31/12/2020 là 59,1%; cải thiện đáng kể so với tỷ lệ 65,3% tại thời điểm đầu năm.

TÓM TẮT TÌNH HÌNH TÀI SẢN/ NGUỒN VỐN TRÊN BCTC RIÊNG

Chỉ tiêu	31/12/2019	31/12/2020	% Thay đổi
Tài sản ngắn hạn	229,203	201,345	-12.2%
Tiền và các khoản tương đương tiền	68,534	34,580	-49.5%
Đầu tư tài chính ngắn hạn	21,740	36,922	69.8%
Các khoản phải thu	29,994	29,430	-1.9%
Hàng tồn kho	105,860	98,858	-6.6%
Tài sản ngắn hạn khác	3,074	1,555	-49.4%
Tài sản dài hạn	1,076,800	1,139,674	5.8%
Phải thu dài hạn	157,421	160,991	2.3%
Tài sản cố định	3,805	3,457	-9.2%
Bất động sản đầu tư	118,298	114,851	-2.9%
Tài sản dở dang dài hạn	275,305	279,704	1.6%

Đầu tư tài chính dài hạn	516,604	573,836	11.1%
Tài sản dài hạn khác	5,368	6,835	27.3%
TỔNG TÀI SẢN	1,306,003	1,341,019	2.7%
Nợ phải trả	551,393	514,467	-6.7%
Nợ ngắn hạn	510,286	473,603	-7.2%
<i>Trong đó vay ngắn hạn</i>			
Nợ dài hạn	41,107	40,864	-0.6%
<i>Trong đó vay dài hạn</i>			
Vốn chủ sở hữu	754,610	826,552	9.5%
Vốn góp của chủ sở hữu	249,956	333,205	33.3%
TỔNG NGUỒN VỐN	1,306,003	1,341,019	2.7%

- Tình hình tài chính tại Công ty mẹ nhìn chung an toàn, không có vay nợ ngân hàng.
- Trong năm, Công ty mẹ tập trung vào việc thu cổ tức và lợi nhuận từ các công ty thành viên với mức thu 94,8 tỷ đồng; chi đầu tư góp vốn, hỗ trợ tài chính các đơn vị khó khăn nhằm đảm bảo an toàn doanh nghiệp toàn hệ thống; thực hiện nghĩa vụ chi trả cổ tức cho cổ đông.
- Công ty đã hoàn tất việc tăng vốn điều lệ từ 250 tỷ đồng lên 333 tỷ đồng theo Nghị quyết đã được ĐHĐCĐ TN năm 2020 phê duyệt. Quy mô vốn kinh doanh gia tăng giúp khẳng định vị thế của Công ty với các đối tác, đáp ứng mong muốn và lợi ích của cổ đông.
- Đầu tư tài chính dài hạn tại 31/12/2020 là 573,8 tỷ đồng, tăng 11,1% so với cuối năm 2019, trong đó:
 - Đầu tư vào Công ty con và liên kết là 612,4 tỷ đồng, tăng 60,2 tỷ đồng tương đương 11,0% so với cuối năm 2019. Trong năm, Công ty đã mua lại phần vốn chuyển nhượng từ đối tác tại Công ty TNHH Toyota Giải Phóng và Công ty TNHH Toyota Cần Thơ với tổng giá trị 43,2 tỷ đồng, tăng vốn góp tại Công ty CP Sài Gòn Ngôi Sao và Công ty CP Đầu tư Đà Nẵng Sơn Trà với tổng giá trị 15 tỷ đồng, chuyển khoản đầu tư dài hạn khác sang góp vốn vào Công ty liên kết 2,2 tỷ đồng.
 - Dự phòng các khoản đầu tư dài hạn tăng thêm 0,96 tỷ đồng, gồm: hoàn nhập 1,5 tỷ đồng và trích thêm 2,5 tỷ đồng. Công ty đã trích lập đầy đủ dự phòng giảm giá cho các khoản đầu tư tài chính dài hạn theo quy định. Như vậy, số dư dự phòng tăng thêm trong năm 2020 đã giảm so với mức tăng thêm 6 tỷ đồng của năm 2019; một số khoản đầu tư mới đã bắt đầu có hiệu quả.

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

5.1. Chính sách và những thay đổi trong chính sách đối với người lao động:

- Công ty tập trung xây dựng chính sách đối với người lao động theo hướng hài hòa lợi ích của khách hàng, đối tác, cổ đông, người lao động với giá trị bền vững của Công ty. Chính sách nhất quán này được truyền thông rõ ràng đến tất cả các đơn vị thành viên trong hệ thống để triển khai thực hiện.
- Công ty thực hiện tuyển dụng và giữ chân người tài trên cơ sở chính sách chia sẻ lợi ích, tìm kiếm và xây dựng những chính sách cạnh tranh để thu hút và giữ nhân sự cho mục tiêu ổn định và phát triển bền vững hệ thống.
- Thông điệp của hệ thống SAVICO đối với người lao động trong năm 2020, đặc biệt trong giai đoạn nhiều doanh nghiệp phải tạm ngưng hoạt động, kinh doanh thua lỗ và khó khăn về tài chính là giữ được an toàn và sức khỏe của người lao động; luôn chia sẻ, giữ công việc, nguồn thu nhập trong thời gian giãn cách xã hội và kêu gọi sự đồng thuận từ người lao động để giữ ổn định hệ thống, vượt qua khó khăn.
- Để đảm bảo sức khỏe, an toàn của người lao động, cũng như an toàn hoạt động kinh doanh toàn hệ thống. Công ty đã áp dụng các hình thức làm việc linh hoạt như: chia ca làm việc, làm việc từ xa, họp trực tuyến...

- Với việc thực hiện xuyên suốt chính sách nêu trên, hệ thống SAVICO đã giữ được đội ngũ nhân sự có trình độ và tay nghề qua giai đoạn khó khăn của dịch Covid vừa qua, giữ được an toàn hệ thống, thích ứng và nhanh chóng quay lại guồng làm việc trong điều kiện bình thường mới và đạt được những thành công về hiệu quả hoạt động của Công ty.
- Về hoạt động đào tạo: ngoài việc tạo điều kiện để cán bộ nhân viên học tập nâng cao trình độ, tay nghề từ các tổ chức đào tạo chuyên nghiệp, hệ thống chú trọng đào tạo nội bộ để phát huy giá trị tri thức tích lũy được của hệ thống. Trong năm 2020, Công ty đã tổ chức hội thảo Marketing online lần lượt tại các khu vực Hà Nội, Cần Thơ và TP. Hồ Chí Minh với sự tham gia của đại diện quản lý và cán bộ nhân viên các đơn vị thuộc hệ thống SAVICO nhằm chia sẻ, trao đổi về hành vi online của khách hàng, cải thiện điểm chạm online hiện có của đại lý, mô hình omi-channel, cách sử dụng các công cụ digital như Google Ads, Google Analytics, Facebook Ads cùng Pixel... đến các đơn vị trong hệ thống.

5.2. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức và đánh giá liên quan đến người lao động:

- Trong năm 2020, SAVICO tiến hành tái cấu trúc tổ chức khi thành lập Bộ phận Nghiên cứu phát triển nhằm đáp ứng mục tiêu nghiên cứu, định hướng chiến lược kinh doanh, đầu tư cho giai đoạn tới.
- Vai trò của các Bộ phận chức năng được điều chỉnh theo hướng phân tách rõ ràng chức năng nhiệm vụ phù hợp với tình hình và định hướng hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Công nghệ được chú trọng áp dụng trong công tác quản lý, đánh giá người lao động, qua đó đảm bảo tính công bằng, minh bạch trong hoạt động đánh giá kết quả công việc. Năm 2020 cũng là năm thứ 2 hệ thống SAVICO áp dụng phần mềm Amis trong công tác quản trị nhân sự giúp số hóa dữ liệu, quản lý tập trung...

5.3. Những cải tiến về chính sách quản lý:

- Sau khi đánh giá những yếu tố tích cực và hiệu quả mang lại từ việc đổi mới công nghệ quản lý, phần mềm ERP được triển khai, khuyến khích áp dụng rộng rãi hơn đến các đơn vị thành viên.
- Công tác quy hoạch nguồn nhân sự kế thừa, nguồn lực nhân sự tiếp tục được chú trọng để đảm bảo hoạt động đầu tư phát triển của toàn hệ thống.
- Tính hệ thống trong chính sách quản lý đã được Ban điều hành vận dụng trong việc quản trị điều hành hệ thống trong năm 2020 như: hỗ trợ các đơn vị thành viên rà soát, đánh giá quy trình hoạt động; nâng cao tính hiệu quả trong hoạt động quản trị Công ty và công tác pháp lý; thành lập Tổ công tác với sự tham gia của đại diện các bộ phận chức năng làm việc, hỗ trợ các đơn vị thành viên còn gặp nhiều khó khăn.

6. VĂN HÓA – MÔI TRƯỜNG – TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI:

6.1. Đánh giá liên quan đến các chỉ tiêu môi trường:

QUẢN LÝ NGUỒN NGUYÊN VẬT LIỆU

- Năm 2020, nguồn nguyên vật liệu sử dụng trong hoạt động của SAVICO và các Công ty thành viên -- chủ yếu là các đơn vị ngành ô tô, xe máy được quản lý, sử dụng một cách hợp lý dựa trên các quy trình quản lý nguyên vật liệu chặt chẽ, các quy định về định mức tiêu thụ nguyên vật liệu. Bên cạnh đó, chúng tôi rất chú trọng trong việc đầu tư hệ thống máy móc thiết bị hiện đại theo quy trình khép kín, hệ thống xử lý nước thải, rác thải ngay tại nguồn.
- Với mong muốn góp phần cải thiện môi trường, nâng cao chất lượng không khí, hạn chế rác thải nhựa và cùng “phủ xanh” hành tinh, Công ty và các đơn vị trong hệ thống đã và đang thực hiện nói không với chai nhựa sử dụng một lần thông qua việc sử dụng bình, chai, ly thủy tinh đựng nước trong hoạt động thường ngày, các cuộc họp, làm việc với đối tác, khách hàng.
- Tại Công ty mẹ, giải pháp quản lý nguồn nguyên vật liệu là quản lý dựa trên định mức và sử dụng các giải pháp lưu trữ thay thế. Nguyên vật liệu được sử dụng chủ yếu để phục vụ nhu cầu tiêu thụ hàng ngày gồm nhiên liệu xe, dụng cụ vệ sinh, văn phòng phẩm.

TIÊU THỤ ĐIỆN, NƯỚC

Số liệu về tiêu thụ điện, nước và nhiên liệu xăng xe tại Công ty mẹ:

	Đvt	2016	2017	2018	2019	2020
Điện	kw	166.970	75.606	37.547	32.674	53.473
Nước	m3	1.238	698	221	236	367
Xăng xe + xăng dầu máy phát điện	lít	8.940	10.987	10.149	7.801	7.169

TUÂN THỦ PHÁP LUẬT VỀ BẢO VỆ MÔI TRƯỜNG

- Bên cạnh việc tập trung nâng cao hiệu quả đầu tư kinh doanh, SAVICO luôn chú trọng đến công tác bảo vệ môi trường để hướng tới doanh nghiệp sản xuất sản phẩm phát triển bền vững, thân thiện với môi trường, chung tay cùng cộng đồng vẽ thêm màu xanh cho hành tinh. Đa số các đơn vị ngành ô tô trong hệ thống SAVICO đều đang cam kết và áp dụng đồng bộ hệ thống quản lý chất lượng môi trường theo tiêu chuẩn ISO 14001.
- Tại Công ty mẹ và các thành viên trong hệ thống đều có các quy định cụ thể liên quan đến vệ sinh môi trường; các định mức sử dụng điện nước, nhiên liệu, nguyên vật liệu; việc tuân thủ các quy định của pháp luật về môi trường; bảo vệ môi trường làm việc. Các Công ty thành viên cũng thực hiện định kỳ việc nhận dạng các khía cạnh môi trường, tầm quan trọng của phát triển bền vững để từ đó kiểm soát tốt hơn các vấn đề về bảo vệ môi trường.
- Bên cạnh đó, để đảm bảo môi trường làm việc đạt tiêu chuẩn nhằm đảm bảo sức khỏe cho người lao động, tạo nên một không gian làm việc “Xanh – Sạch – Đẹp”, SAVICO thường xuyên thực hiện chương trình văn phòng làm việc xanh tại văn phòng Công ty bằng cách trồng và trang trí các cây xanh tại sảnh lớn, lối đi, bàn làm việc...; các Công ty thành viên tích cực tham gia các chương trình trồng cây phủ xanh Trái Đất, tăng cường áp dụng các biện pháp kỹ thuật để thông thoáng nhà xưởng, giảm độ ồn và trang bị hệ thống quạt hút, quạt công nghiệp cho những cơ sở bảo hành, sửa chữa cũng như thực hiện đo đạc thông số môi trường làm việc định kỳ đạt yêu cầu của pháp luật.

7. ĐÁNH GIÁ LIÊN QUAN ĐẾN VẤN ĐỀ NGƯỜI LAO ĐỘNG:

Số lượng lao động, mức lương trung bình đối với người lao động:

Phân theo giới tính	2016	2017	2018	2019	2020
Nữ	732	889	1.207	1.226	1.326
Nam	2.957	3.434	3.617	4.229	4.172
Tổng số	3.689	4.323	4.824	5.455	5.498

Do đặc điểm của hoạt động kinh doanh cần nhiều lao động kỹ thuật, lực lượng lao động nam chiếm đa số trong hệ thống SAVICO.

Phân theo trình độ	2016	2017	2018	2019	2020
Đại học trở lên	1.617	1.752	1.895	2.250	2.361
Cao đẳng	607	664	861	1.232	1.252
Trung cấp	456	810	882	510	562

Lao động đã qua đào tạo	564	646	756	854	864
Lao động phổ thông	445	451	430	609	459
Tổng số	3.689	4.323	4.824	5.455	5.498

Công ty và các công ty thành viên trong hệ thống thực hiện chế độ tiền lương, thưởng và phúc lợi gắn liền với kết quả kinh doanh, năng lực chuyên môn, khối lượng và chất lượng công việc của mỗi nhân viên; tương xứng với công sức, trách nhiệm và hiệu quả lao động; đảm bảo thu nhập của CBNV có tính cạnh tranh với các công ty cùng ngành nghề và khu vực.

Thu nhập bình quân năm 2020 của người lao động trong hệ thống đạt 12,3 triệu đồng/người/tháng, tương đương so với bình quân năm 2019.

Chính sách lao động nhằm đảm bảo sức khỏe, an toàn và phúc lợi của người lao động:

- SAVICO và các đơn vị trong hệ thống thực hiện đầy đủ các chính sách chế độ theo Luật lao động và Thỏa ước lao động tập thể như Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế, Bảo hiểm thất nghiệp, trang bị đồng phục và bảo hộ lao động, hỗ trợ ăn trưa, tham quan du lịch, khám sức khỏe định kỳ, bảo hiểm tai nạn con người... thực hiện chế độ khen thưởng nhân dịp các ngày lễ tết Nguyên đán, lễ 30/4, 2/9, kỷ niệm ngày thành lập công ty tùy theo kết quả kinh doanh.
- Trong năm 2020, Công ty mẹ thực hiện mua bảo hiểm sức khỏe cho CBNV công ty. Các chương trình Caravan với các hoạt động trải nghiệm, teambuilding, văn nghệ, thể dục thể thao, sinh hoạt câu lạc bộ ngành nghề chuyên môn... luôn được duy trì và nâng cao chất lượng hoạt động, tạo điều kiện cho toàn thể nhân viên trong hệ thống SAVICO gặp gỡ giao lưu, gia tăng sự gắn kết, chia sẻ kinh nghiệm, học hỏi lẫn nhau, cũng như góp phần tạo động lực cho cán bộ nhân viên.
- Ngoài ra, Công ty cũng quan tâm các chính sách hỗ trợ ốm đau nằm viện, quà tặng cưới hỏi, hỗ trợ học bổng khuyến học cho các em học giỏi là con của CBNV công ty; chăm lo cho các thiếu nhi là con của người lao động nhân ngày Quốc tế thiếu nhi 1/6; chăm lo tết âm lịch cho người lao động...

Hoạt động đào tạo người lao động:

- SAVICO đã cử 224 lượt CBNV với số giờ đào tạo trung bình là 960 giờ (CBQL là 544 giờ, CVNV 416 giờ) tham gia các khóa học bồi dưỡng nghiệp vụ ngắn hạn liên quan đến kiểm toán nội bộ, marketing online, quản trị nhân sự, quản trị Công ty...;
- Các doanh nghiệp trong hệ thống cũng áp dụng chính sách đào tạo nâng cao chuyên môn nghiệp vụ theo chương trình của nhà cung cấp và đã cử 2.780 lượt CBNV tham gia các khóa học về kỹ năng bán hàng và kỹ thuật (sửa chữa chung, đồng, sơn, cố vấn dịch vụ) và các lớp đào tạo quản lý.
- SAVICO mang đến cho từng CBNV môi trường làm việc năng động, công bằng và chuyên nghiệp... để có thể phát huy tối đa năng lực làm việc và xây dựng văn hoá doanh nghiệp lành mạnh. Văn hoá ấy chính là những chuẩn mực hành xử, bản sắc, điểm khác biệt và lợi thế cạnh tranh giữa các doanh nghiệp.

Đánh giá liên quan đến trách nhiệm của doanh nghiệp đối với cộng đồng địa phương:

- SAVICO và hệ thống đơn vị thành viên không ngừng triển khai nhiều hoạt động hướng đến cộng đồng trên khắp mọi miền đất nước, hướng đến mục tiêu cải thiện chất lượng cuộc sống của các đối tượng có hoàn cảnh khó khăn, chung tay cùng cộng đồng trong các hoạt động thiết thực góp phần cải thiện và bảo vệ môi trường sống. Không chỉ đơn thuần là hoạt động quảng bá thương hiệu, các hoạt động đã góp phần tạo nên những dấu ấn sâu đậm trong cộng đồng, là cầu nối để người lao động gắn kết, đóng góp công sức, thể hiện trách nhiệm của mình với tập thể, với doanh nghiệp, quê hương, đất nước.

- Trách nhiệm đối với xã hội và cộng đồng trước hết phải kể đến chính là trách nhiệm và nghĩa vụ với đội ngũ lao động trong hệ thống Công ty.
- SAVICO cùng toàn thể đội ngũ CBNV hệ thống không ngừng nâng cao ý thức, trách nhiệm đối với cộng đồng và xã hội thông qua các hoạt động bám sát với chủ trương và chính sách của Đảng và Nhà nước. Trong năm 2020, Hệ thống SAVICO tích cực tham gia nhiệt tình, đầy đủ các hoạt động xã hội, làm tốt công tác từ thiện, các hoạt động tình thương “lá lành đùm lá rách”, các hoạt động chăm lo người có công, người có hoàn cảnh khó khăn, các hoạt động cứu trợ, hoạt động nhân đạo với tổng số tiền gần 3 tỷ đồng.
- Những hoạt động này được xem là hết sức thiết thực và ý nghĩa, không chỉ góp phần cùng xã hội hướng đến mục tiêu chung là xây dựng một xã hội phồn vinh, một đất nước Việt Nam giàu đẹp và vững mạnh; mà còn là động lực để tập thể SAVICO không ngừng phấn đấu và hoàn thiện, hướng đến sự phát triển ổn định và bền vững.

III. KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN TRONG TƯƠNG LAI:

1. NHẬN ĐỊNH THỊ TRƯỜNG NĂM 2021:

1.1. Lĩnh vực Dịch vụ Thương mại:

✓ CƠ HỘI:

- Năm 2021, Chính phủ đề ra mục tiêu tăng trưởng GDP dương:

Nghị quyết 01/NQ-CP	6,5%
Bộ Kế hoạch và Đầu tư	5,84%
Viện Nghiên cứu Kinh tế và Chính sách (VEPR)	3 – 4%

- Chính phủ kiểm soát tốt Covid, ban hành nhiều chính sách hỗ trợ, kích cầu, tăng cường giải ngân đầu tư công (Sân bay Long Thành, Cao tốc Bắc Nam...)
- Dự báo lãi vay tiếp tục ổn định ở mức thấp để kích cầu; kích thích tăng trưởng tín dụng.
- Xu thế dịch chuyển đầu tư của các tập đoàn lớn sang các nước ASEAN, đặc biệt Việt Nam.
- Hàng loạt hiệp định thương mại tự do có hiệu lực (CPTPP, EVFTA...) tạo động lực kinh tế phát triển, thu hút đầu tư nước ngoài. Trong đó nổi bật hiệp định RCEP ký kết ngày 15/11/2020 dự báo giúp GDP Việt Nam tăng thêm 2% - 4%.

⊖ Kinh tế Việt Nam tiếp tục phục hồi, tăng trưởng trong năm 2021.

- Các chính sách thuế, phí xe ô tô:
 - Xe CKD: thuế nhập khẩu ưu đãi 0% cho linh kiện CKD trong nước chưa sản xuất được.
 - Xe CBU: Theo EVFTA thuế nhập khẩu xe nhập từ Châu Âu từ năm 2021 bình quân mỗi năm giảm 6.8%-7.4%.
- Nhiều hãng xe tham gia thị trường như: Jeeps, Renault, MG, BAIC...
- Nhiều sản phẩm mới dự kiến ra mắt, đa dạng mẫu mã như: Hyundai Tucson, Hyundai Santafe, Hyundai Grand I10, Toyota Camry, Toyota Vios, Toyota - SUV hoàn toàn mới, Ford Transit, Ford Territory, Honda City, Vinfast SUV Hạng B, Vinfast SUV Hạng C, Vinfast VF E34...

⊖ Thị trường ô tô sẽ sôi động trong năm 2021.

- ✓ **THÁCH THỨC:** Thị trường năm 2021 còn tiềm ẩn nhiều khó khăn, rủi ro ảnh hưởng đến nguồn cung và sức mua ô tô:

- Dịch bệnh Covid diễn biến phức tạp trên toàn cầu, vaccine chưa cung ứng đủ trong 2021 dẫn đến nguy cơ khủng hoảng kéo dài.
- Kinh tế toàn cầu được dự báo phục hồi chậm, tiềm ẩn nguy cơ khủng hoảng kinh tế - tài chính hậu Covid. Đồng thời, chiến tranh thương mại Mỹ - Trung, Châu Âu - Trung Quốc diễn biến phức tạp sẽ tiếp tục ảnh hưởng đến tốc độ phục hồi nền kinh tế Thế giới.
- Rủi ro dịch bệnh bùng phát trở lại tại Việt Nam ảnh hưởng tới tiêu dùng và đầu tư.
- Thiên tai bão lụt diễn ra thường xuyên và khắc nghiệt hơn ảnh hưởng xấu đến kinh tế - xã hội.
- Nợ xấu gia tăng khiến các ngân hàng siết chặt cho vay trong thời gian tới.
- Thị trường ô tô tiếp tục cạnh tranh gay gắt về giá do các hãng liên tục ra nhiều chính sách để gia tăng thị phần, liên tục mở rộng đại lý mới và do nhiều thương hiệu mới tham gia rất mạnh vào thị trường (Vinfast, Nissan, MG, Jeep, Renault...).
- Hàng loạt các nhà sản xuất ô tô công bố không thể sản xuất ô tô do thiếu linh kiện sản xuất, chip... Đồng thời, ngành logistic chịu ảnh hưởng nặng nề bởi dịch bệnh Covid (thiếu container, thời gian thông quan kéo dài, một số nơi phong tỏa...) dẫn đến khả năng thiếu hụt nguồn cung, nguồn cung về chậm ít nhất đến hết quý 3/2021.
- Thay đổi điều kiện hưởng ưu đãi 0% thuế nhập khẩu linh kiện CKD chưa sản xuất được: đạt sản lượng chung hoặc riêng trong 6 tháng lần lượt là 11,500 xe hoặc 4,500 xe thay cho 6,500 xe và 2,600 xe.
- Nhiều chính sách hỗ trợ, kích cầu tiêu dùng ngành ô tô sẽ hết hiệu lực từ 01/01/2021 như: NĐ 70 giảm 50% phí trước bạ cho xe CKD, NĐ 109 gia hạn chậm nộp thuế TTĐB đối với CKD, TT-BTC 74 quy định giảm 10 - 30% phí sử dụng đường bộ xe kinh doanh vận tải.
- Nhiều chủ trương chính sách gây ảnh hưởng đến nhu cầu mua ô tô và xe máy: TP. HCM thông qua chủ trương thu phí ô tô lưu thông vào trung tâm giai đoạn 2021 - 2025, các đô thị lớn đang xây dựng đề án hạn chế phương tiện cá nhân.

1.2. Lĩnh vực Dịch vụ Bất động sản:

✓ CƠ HỘI:

- Kinh tế trong nước đang đà hồi phục, sự thúc đẩy trong đầu tư công, đặc biệt là phát triển cơ sở hạ tầng ở Thị trường bất động sản (BDS) tiếp tục tăng trưởng.
- Xu hướng mua sắm trải nghiệm qua kênh thương mại điện tử là động lực phát triển cho ngành kho vận; thị trường văn phòng sẽ có sự thay đổi linh hoạt, xu hướng dịch chuyển ra ngoài trung tâm, giải pháp tối ưu hóa không gian được chú trọng.
- Lãi suất cho vay sẽ duy trì ở mức thấp trong năm 2021.
- Thành phố Thủ Đức và các tỉnh lợi thế phát triển công nghiệp sẽ là xu hướng đầu tư trong năm 2021.

⊖ Thị trường bất động sản sẽ tiếp tục phát triển, đặc biệt bất động sản công nghiệp sẽ có bước phát triển mạnh mẽ.

✓ THÁCH THỨC:

- Năm 2021, thị trường sẽ chịu nhiều ảnh hưởng của việc khống chế được Covid hay không; quan hệ kinh tế quốc tế ổn định hay không...
- Hiện tại tình hình kinh doanh tại các mặt bằng vẫn chưa phục hồi, một số mặt bằng vẫn còn đóng cửa. Đồng thời, giá thuê đang có xu hướng giảm từ 20% - 50%.
- Có thể kéo dài việc giảm giá thuê Văn phòng/ Mặt bằng cho thuê đối với một số đối tác.
- Rủi ro thu hồi công nợ đối với các khách hàng thuê kinh doanh thua lỗ do chịu ảnh hưởng của dịch bệnh.

2. MỤC TIÊU – NHIỆM VỤ HOẠT ĐỘNG NĂM 2021:

Các mục tiêu năm 2021:

Chỉ tiêu (theo BCTC hợp nhất)	ĐVT	TH 2020	KH 2021	% Cùng kỳ
Doanh thu BH & CCDV	Trđ	16,084,550	17,191,686	107%
LNTT	Trđ	258,429	286,771	111%
LNST	Trđ	224,883	236,865	105%
LNST của công ty mẹ	Trđ	153,738	157,407	102%
Cổ tức	%/VĐL	Dự kiến 10%	Dự kiến 10%	

(*): Kế hoạch trên sẽ được cập nhật và điều chỉnh khi thị trường có sự biến động lớn.

Không bao gồm việc hạch toán hiệu quả dự án 104 Phố Quang. Dự kiến lợi nhuận là 56,9 tỷ đồng.

Phương hướng nhiệm vụ năm 2021:

- (1) Tập trung theo dõi, cập nhật, phân tích dự báo, chia sẻ thông tin kịp thời về tình hình thị trường, chính sách Chính phủ và Nhà sản xuất để đề ra các giải pháp ứng phó phù hợp.
- (2) Làm việc với các đơn vị thành viên, các bộ phận về việc thống nhất các chỉ tiêu kế hoạch và các giải pháp thực hiện tốt nhất các mục tiêu kế hoạch 2021 toàn hệ thống.
- (3) Tập trung đẩy mạnh bán hàng, gia tăng doanh thu dịch vụ, khai thác hiệu quả các mảng giá trị gia tăng, duy trì cấu trúc chi phí tiết kiệm... để đảm bảo sự an toàn doanh nghiệp, cũng như sự phát triển bền vững của hệ thống trong điều kiện bình thường mới.
- (4) Tiếp tục tăng cường kết nối, chia sẻ kinh nghiệm, thông tin toàn hệ thống thông qua các group, diễn đàn chia sẻ trực tuyến. Duy trì và đẩy mạnh các hoạt động Marketing online, Facebook, Youtube, Zalo, Test drive, Mobile Service...
- (5) Phát triển mạng lưới: Tập trung tìm kiếm cơ hội, đẩy mạnh việc mở rộng, phát triển đại lý mới trong giai đoạn 2020 – 2025, đặc biệt trong năm 2021 - 2023 để giữ vững thị phần của hệ thống SAVICO trong nhà sản xuất cũng như toàn thị trường.
- (6) Đối tác chiến lược:
 - Duy trì quan hệ hợp tác với các đối tác ngân hàng chiến lược hiện hữu, tìm kiếm đối tác bổ sung để gia tăng hạn mức tín dụng với lãi suất ưu đãi, đảm bảo dòng tiền hoạt động.
 - Nghiên cứu về việc hợp tác chiến lược với các Công ty Bảo hiểm.
- (7) Tăng cường vai trò quản lý của công ty mẹ tới các đơn vị thành viên, nâng cao hệ thống quản trị: thực hiện số hóa (ERP, ứng dụng SQL, Power Bi) trong việc xử lý số liệu, báo cáo hàng tháng... để phục vụ yêu cầu quản trị.

3. GIẢI PHÁP THỰC HIỆN NĂM 2021:

3.1. Lĩnh vực Dịch vụ - Thương Mại:

Công tác dự báo:

- Tăng cường dự báo, kết nối hệ thống, chia sẻ thông tin Ò Chính sách đặt hàng, tồn kho tối ưu, tập trung mục tiêu giữ thị phần.

Công tác quản trị hoạt động kinh doanh:

- Bám sát kế hoạch, chính sách nhà máy, đẩy mạnh công tác bán hàng; tăng cường chia sẻ thông tin, trao đổi xe trong cùng thương hiệu nhằm hỗ trợ giải quyết tối đa hàng tồn kho.
- Tận dụng cơ hội khai thác hiệu quả các mảng giá trị gia tăng.
- Đẩy mạnh các giải pháp nhằm gia tăng số lượt, doanh thu dịch vụ thông qua các hoạt động chăm sóc khách hàng, liên kết Đơn vị bảo hiểm, mobile service, chính sách khuyến mãi phù hợp.
- Duy trì và đẩy mạnh các hoạt động Marketing online, Facebook, Youtube, Zalo, Test drive, Mobile Service... để gia tăng tương tác với khách hàng và xây dựng, quảng bá hình ảnh.
- Tiếp tục theo dõi và phối hợp hỗ trợ các đơn vị khó khăn (đặc biệt các đơn vị xe thương mại).
- Rà soát, cập nhật định hướng chiến lược 2020 – 2025 phù hợp tình hình mới.

Công tác quản trị chi phí, dòng tiền:

- Duy trì cơ cấu chi phí tiết kiệm trong năm 2021, quản trị điểm hòa vốn.
- Nghiên cứu mô hình đơn vị xe thương mại chuẩn, tăng cường kết nối, chia sẻ đặt hàng chung, xây dựng mô hình xưởng dịch vụ chung...
- Thực hiện báo cáo đánh giá tình hình hoạt động các đơn vị Có Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối âm vào Vốn điều lệ để kịp thời cảnh báo rủi ro.
- Xây dựng kế hoạch dòng tiền hàng tuần/ tháng, chủ động phối hợp giữa các bộ phận để đánh giá khả năng xoay vòng vốn để chủ động thu – chi, tránh áp lực thanh toán.
- Đơn đốc và có các giải pháp phù hợp thu hồi các khoản công nợ.

3.2. Lĩnh vực Dịch vụ Bất động sản:

- Đẩy mạnh tìm kiếm khách hàng, sớm khai thác diện tích kho mới.
- Gia tăng công suất khai thác tối đa, hoàn tất các thủ tục pháp lý để hạch toán dự án bất động sản.
- Tập trung triển khai các dự án:
 - Dự án 104 Phổ Quang: Đã hoàn tất các khoản thu với đối tác Novaland; Dự án cũng đã được đối tác triển khai hoàn thiện, tuy nhiên các thủ tục pháp lý chưa hoàn tất để chuyển giao, hạch toán doanh thu, lợi nhuận; Tiếp tục phối hợp chặt chẽ với đối tác Novaland thực hiện các thủ tục chuyển nhượng phù hợp quy định hiện hành.
 - Dự án Hiệp Bình Phước – Tam Bình: Đánh giá phương án vốn hóa tốt nhất đối với các nền còn lại, xây dựng phương án khai thác diện tích đất trường mầm non.
 - Dự án Mercure Sơn Trà: Hoàn thiện hồ sơ pháp lý, quy hoạch để tiếp tục phát triển dự án.
 - Dự án Nam Cẩm Lệ: Hoàn thiện giải pháp kinh doanh cho phần diện tích đất còn lại.
 - Dự án Long Hòa – Cần Giờ: Tiếp tục thực hiện các thủ tục điều chỉnh lại thiết kế quy hoạch 1/500 và cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.

3.3. Hoạt động Tài Chính:

- Chương trình hợp tác với ngân hàng chiến lược: Theo dõi và đánh giá hiệu quả của chương trình hợp tác chiến lược với Vietinbank, Vietcombank đối với các đơn vị thành viên. Làm việc với các đối tác Ngân hàng chiến lược bổ sung (ưu tiên ngân hàng nước ngoài) nhằm đảm bảo dòng tiền hoạt động, phân luồng dòng vốn và gia tăng lợi ích cho toàn hệ thống.
- Cập nhật thông tin liên quan hoạt động tài chính của các đơn vị để lưu ý, đề xuất kịp thời cho Ban điều hành của SAVICO và các đơn vị về các rủi ro tài chính có thể xảy ra.
- Phối hợp các lĩnh vực đánh giá, phân tích hiệu quả đầu tư và xây dựng Kế hoạch tài chính dài hạn song song với Kế hoạch đầu tư các lĩnh vực.

- Gia tăng công tác quản trị nguồn vốn, dòng tiền và hiệu quả đầu tư: Tập trung thu đúng và đủ cổ tức các đơn vị trong hệ thống và danh mục đầu tư chứng khoán. Định hướng kế hoạch thu cổ tức năm 2020 trong các năm tiếp theo. Chủ động phân bổ dòng tiền phù hợp với kế hoạch phát triển các dự án của Công ty.

3.4. Công tác quản trị tham mưu:

- Các bộ phận Dịch vụ Thương mại, Tài chính Đầu tư, Kế toán, Kiểm soát nội bộ tăng cường công tác theo dõi, hỗ trợ các đơn vị mới, các đơn vị đang gặp khó khăn trong hoạt động kinh doanh, tham mưu và hỗ trợ nâng cao hiệu quả tại các đơn vị.
- Ban điều hành phối hợp với Giám đốc, Phó giám đốc các bộ phận xây dựng kế hoạch hành động cho chiến lược phát triển của Công ty giai đoạn 2020 – 2025. Từ đó đề ra giải pháp kinh doanh phù hợp nhằm tối ưu hóa hiệu quả đầu tư.
- Đẩy mạnh các kênh tuyển dụng nhân sự song song với điều chỉnh chính sách nhân sự, quy hoạch nhân sự và đào tạo nhằm giữ và thu hút nhân sự giỏi.

IV. GIẢI TRÌNH Ý KIẾN KIỂM TOÁN:

Nội dung cần giải trình: không có.

Theo ý kiến của Công ty TNHH KPMG – tổ chức kiểm toán báo cáo tài chính riêng và hợp nhất của SAVICO thì các báo cáo tài chính riêng, hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Sài Gòn tại ngày 31 tháng 12 năm 2020, kết quả hoạt động kinh doanh, hợp nhất và lưu chuyển tiền tệ cho năm kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

Trên đây là báo cáo của Ban Tổng Giám đốc đánh giá hoạt động kinh doanh năm 2020; mục tiêu, phương hướng năm 2021 của Công ty cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Sài Gòn (SAVICO).

Trân trọng./.



TỔNG GIÁM ĐỐC

Phan Dương Cửu Long