



**BÁO CÁO**  
**KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**  
**NĂM 2016**



## I. TÌNH HÌNH KINH TẾ VĨ MÔ

**Tăng trưởng kinh tế:** Tình hình kinh tế xã hội năm 2016 có nhiều chuyển biến tích cực. Các số liệu kinh tế vĩ mô ổn định, lạm phát được kiểm soát, doanh nghiệp mới thành lập, thu hút đầu tư nước ngoài... tăng trưởng mạnh.

**GDP** năm 2016 đạt 6,21%, thấp hơn so với mức tăng 6,68% của năm 2015. Tuy nhiên, hoạt động sản xuất tiếp tục cải thiện mạnh mẽ, chỉ số **PMI duy trì ở mức trên 50 điểm**.

**Chỉ số CPI** tháng 12/2016 tăng 4,74% so với tháng 12/2015, bình quân mỗi tháng tăng 0,4%. CPI bình quân năm 2016 tăng 2,66% so với năm 2015.

**FDI** 2016, tổng vốn đăng ký của các dự án cấp mới và vốn cấp bổ sung đạt 24,37 tỷ USD, tăng 7,1% so với 2015.

**Cán cân thương mại** năm 2016 xuất siêu 2,68 tỷ USD, trong đó khu vực kinh tế trong nước nhập siêu 21,0 tỷ USD; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài xuất siêu 23,7 tỷ USD.

**Sức mua** năm 2016 không có biến động lớn, tổng doanh số bán lẻ hàng hóa, dịch vụ và tiêu dùng đạt 3.527 nghìn tỷ đồng, tăng 10,2% so với năm 2015. Tín dụng đối với toàn nền kinh tế tiếp tục duy trì đà tăng trưởng tích cực.

Các yếu tố này đã tác động tích cực đến lĩnh vực kinh doanh của Công ty. Tuy vậy, một số chỉ tiêu kinh tế đang cho thấy sự giảm tốc: GDP tăng trưởng chậm lại, lạm phát theo xu hướng tăng do điều chỉnh giá các dịch vụ, thâm hụt ngân sách tiếp tục tăng cao...

### Thông tin về thị trường:

**Ô tô - xe máy:** Sản lượng ô tô toàn thị trường năm 2016 đạt **304.427 xe**, tăng 24% so với 2015. VAMA đạt **271.833 xe**, tăng 30% so với 2015. Thị trường xe gắn máy, sản lượng VAMM năm 2016 đạt hơn **3,1 triệu xe**, tăng 9,5%.

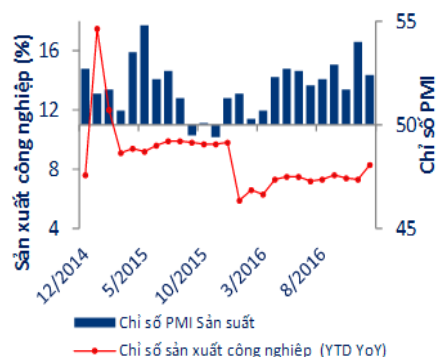
**Thị trường bất động sản:** tăng trưởng 4%, cao nhất trong vòng 5 năm. Tổng giá trị tồn kho cả nước giảm 37,43%, tín dụng bất động sản tăng 12,5% so với cuối năm 2015. Chính phủ tiếp tục ban hành nhiều chính sách hỗ trợ thị trường bất động sản phát triển ổn định, bền vững.

**Thị trường tài chính:** tăng trưởng tín dụng đạt 18,71%. Mặt bằng lãi suất huy động và cho vay tương đối ổn định. Tỷ giá USD/VND tăng do sức ép tăng giá của USD song vẫn tiếp tục ổn định nhờ dự trữ ngoại hối gia tăng.

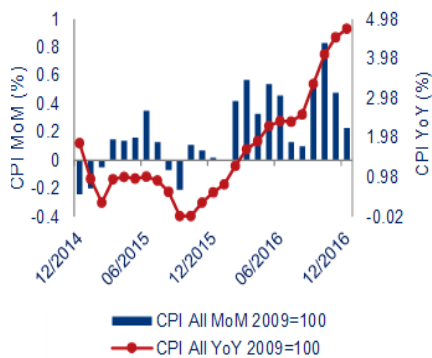
\*\*\*. Nguồn tài liệu tham khảo: (1) Tổng cục thống kê (GSO); (2) Nghị quyết Chính phủ, Báo cáo chỉ số PMI Việt Nam (Nikkei, Markit); (3) Tổng hợp các bản tin tài chính: BSC, HSC...

Đồ thị 1:

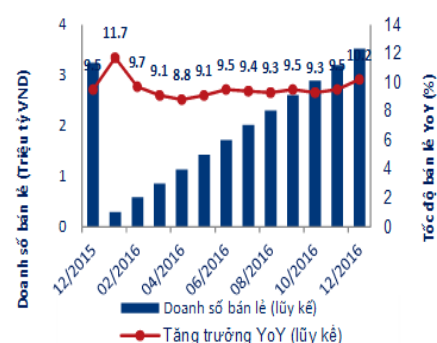
Chỉ số sản xuất công nghiệp và PMI



Đồ thị 2: Diễn biến CPI qua các năm



Đồ thị 3: Doanh số bán lẻ



Bảng 1: Lãi suất cho vay các kỳ hạn

Kỳ hạn	2015	2016
VND ngắn hạn	6,8 – 9,0	6,8 – 9,0
VND trung, dài hạn	9,3 – 11,0	9,3 – 11,0
USD ngắn hạn	3,0 – 5,3	2,8 – 4,8
USD trung, dài hạn	5,5 – 6,5	4,9 – 5,6

## II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

### 1. Thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh:

- *Doanh thu:* Hợp nhất đạt **13.662** tỷ đồng, đạt 124% kế hoạch, tăng 38% so với 2015. Doanh thu hợp cộng toàn hệ thống đạt **20.727** tỷ đồng, tăng 38% so với năm 2015. Doanh thu tăng chủ yếu do lượng xe ô tô tiêu thụ toàn hệ thống tăng 38% so với năm 2015.
- *Lợi nhuận trước thuế:* hợp nhất đạt **212,154 tỷ đồng**, đạt 106% kế hoạch, tăng 3% so với năm 2015. Đáng chú ý là lợi nhuận trước thuế ngành ô tô giảm 17% so với năm 2015.
- *Thu nhập cổ đông Công ty mẹ* đạt gần **123 tỷ đồng**, tăng 18% so với cùng kỳ.
- *LNTT báo cáo riêng:* Đạt **75,101 tỷ đồng**, đạt 100% kế hoạch, tăng 22% so với năm 2015.

Chỉ tiêu (triệu đồng)	TH 2016	% KH	% Ckỳ
Doanh thu BH&DV	13,661,872	124%	138%
<b>LN trước thuế</b>	<b>212,154</b>	<b>106%</b>	<b>103%</b>
LN sau thuế	173,820	109%	106%
LN cổ đông cty mẹ	122,993	123%	118%
<b>LNTT BC riêng</b>	<b>75,101</b>	<b>100%</b>	<b>122%</b>
Cơ cấu LNHN (%)	2016	2015	2014
<i>DV thương mại</i>	62%	66%	78%
<i>DV bất động sản</i>	37%	31%	18%
<i>DV tài chính</i>	1%	3%	4%

### 2. Kết quả hoạt động kinh doanh từng lĩnh vực:

#### 2.1. Về lĩnh vực Dịch vụ - Thương mại:

Lợi nhuận trước thuế hợp cộng toàn lĩnh vực đạt 216.929 tỷ đồng (chưa trừ phí phân bổ), tăng 2% so với năm 2015. Kết quả thực hiện cụ thể như sau:

Chỉ tiêu (Đơn vị tính: triệu đồng)	TH 2015	TH 2016	% Cùng kỳ	% KH 2016
Doanh thu hợp cộng toàn hệ thống Dịch vụ Thương mại.	14,741,250	20,489,755	139%	118%
<b>Lợi nhuận trước thuế hợp cộng toàn hệ thống Dịch vụ Thương mại</b>	<b>211,758</b>	<b>216,929</b>	<b>102%</b>	<b>86%</b>
<i>Ô tô</i>	<i>186,891</i>	<i>168,509</i>	<i>90%</i>	<i>78%</i>
<i>Xe máy</i>	<i>5,040</i>	<i>7,331</i>	<i>145%</i>	<i>127%</i>
<i>Thương mại khác (Savico Hà Nội, Taxi, Melisa Center, OtoS...)</i>	<i>19,827</i>	<i>41,090</i>	<i>207%</i>	<i>134%</i>

#### ▪ Ngành hàng ô tô:

*Lượng xe tiêu thụ - Doanh thu bán bán hàng và cung cấp dịch vụ:*

**Tổng lượng xe tiêu thụ** năm 2016 đạt 26.211 xe, đạt 117% kế hoạch, tăng 38% so với năm 2015. Nếu không tính các đơn vị mới đi vào hoạt động trong năm 2016, tốc độ tăng đạt 30% so với năm 2015.

**Về thị phần,** Thị phần Savico trong toàn thị trường năm 2016 đạt **8,6%**, tăng 0,8% điểm so với năm 2015. Hầu hết các thương hiệu Savico phân phối đều có mức tăng trưởng cao trong năm 2016.

Sự tham gia của thương hiệu mới Honda, Fuso, Hino... đã bắt nhịp được với thị trường, đóng góp 3,0% tổng sản lượng toàn hệ thống Savico.

**Nguyên nhân lượng xe tăng mạnh do:**

- *Khách quan:* Tình hình kinh tế vĩ mô ổn định, hoạt động các doanh nghiệp tăng trưởng ổn định; Ngân hàng tiếp tục hỗ trợ lãi suất ưu đãi vay mua xe kích thích nhu cầu mua xe của khách hàng; Chính sách thuế TTĐB mới từ 01/07/2016 giảm thuế cho một số dòng xe dung tích nhỏ; Hoạt động kinh doanh Uber, Grab tiếp tục phát triển mạnh...;
- *Chủ quan:* Là kết quả của chiến lược mở rộng hệ thống mạng lưới các đơn vị ô tô, các đơn vị mới đi vào hoạt động ổn định, đạt tốc độ tăng trưởng cao trong năm 2016... Công tác bán hàng tại từng đơn vị được tập trung và đẩy mạnh, bám sát theo tình hình thị trường.

**Về doanh thu,** tổng doanh thu hợp cộng toàn ngành ô tô Savico đạt 19.859 tỷ đồng, tăng 40% so với năm 2015. Trong đó, doanh thu bán xe là 18.395 tỷ đồng, tăng 41%; và doanh thu dịch vụ-phụ tùng đạt 1.464 tỷ đồng, tăng 32% so với năm 2015.

**Về chi phí,** Tổng chi phí toàn ngành ô tô thực hiện 1.135 tỷ đồng, tăng 40% so với cùng kỳ, chiếm 5,7% trên tổng doanh thu, tương đương so với cùng kỳ. Trong đó:

- Chi phí bán hàng thực hiện 791 tỷ đồng, chiếm 70% tổng chi phí và tăng 38% so với cùng kỳ, chủ yếu từ hoạt động bán xe, do sản lượng xe bán tăng 38%.
- Chi phí quản lý thực hiện 266 tỷ đồng, chiếm 23% tổng chi phí, tăng 49% so với cùng kỳ, chủ yếu là do mở rộng quy mô kinh doanh của các đơn vị.
- Chi phí tài chính tăng 48% so với cùng kỳ, đặc biệt là các đơn vị mới đi vào hoạt động nên chi phí tài chính đang ở mức khá cao.

**Về lợi nhuận trước thuế,** Tổng lợi nhuận trước thuế hợp cộng ngành ô tô đạt 168,5 tỷ đồng, đạt 78% kế hoạch, giảm 10% so với cùng kỳ.

*Các đại lý khai trương và hoạt động chính thức trong năm 2016:*

<b>Nội dung</b>	<b>Triển khai</b>
1. Honda Nam Sông Hậu	Chính thức khai trương và đi vào hoạt động ngày 12/04/2016.
2. Chevrolet Phú Mỹ Hưng	Chính thức khai trương và đi vào hoạt động ngày 08/09/2016.
3. Fuso Tây Bắc Sài Gòn	Chính thức khai trương và đi vào hoạt động ngày 12/09/2016.
4. Mitsubishi Đà Nẵng	Chính thức khai trương và đi vào hoạt động ngày 18/11/2016.
5. Hyundai Bình Định	Chính thức khai trương và đi vào hoạt động ngày 07/12/2016.
6. Toyota Động Sài Gòn – CN Quận 9	Chính thức hoạt động từ tháng 12/2016.
7. Trung tâm 2S Bến Thành Ford	Chính thức khai trương và đi vào hoạt động ngày 09/12/2016.

## ***Đánh giá hoạt động kinh doanh ngành ô tô:***

### **Ưu điểm:**

- Tốc độ tăng sản lượng tại các đơn vị duy trì ở mức cao, đặc biệt các đơn vị khối Ford, Hyundai, Chevrolet. Thị phần ô tô Savico trong toàn thị trường năm 2016 chiếm 8,6%, tăng 0,8 điểm % so với năm 2015.
- Đã có sự tham gia của các thương hiệu xe thương mại thông qua các đại lý: Hino Vĩnh Thịnh, Fuso Tây Bắc Sài Gòn, góp phần mở rộng được hệ thống phân phối và đa dạng các phân khúc kinh doanh của ngành ô tô Savico.
- Hoạt động dịch vụ tiếp tục tăng trưởng ổn định, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh tại các đơn vị.
- Đã có sự liên kết, chia sẻ thông tin giữa công ty mẹ và các đơn vị thành viên, đồng thời, tăng cường tính kết nối trong toàn hệ thống dựa trên các Hội thảo chuyên đề, các báo cáo chia sẻ kinh nghiệm...

### **Hạn chế:**

- Công tác dự báo, đặt hàng, kiểm soát hàng tồn kho và lãi gộp chưa tốt, đặc biệt tại các đơn vị khu vực miền Bắc.
- Sự cạnh tranh gay gắt giữa các đại lý và các đối thủ lớn không ngừng mở rộng quy mô. Sự phối hợp giữa các đơn vị trong kiểm soát giá chưa được duy trì hiệu quả.
- Việc đầu tư dự án mới còn nhiều hạn chế về: Phương án kinh doanh, phương án đầu tư cơ sở vật chất, phương án nhân sự; việc triển khai xây dựng chậm so với tiến độ. Đồng thời, tốc độ phát triển đại lý của Savico thấp hơn của thị trường.

### **❖ Ngành hàng xe gắn máy**

**Lượng xe tiêu thụ**, toàn hệ thống Savico đạt 9.367 xe, đạt 113% kế hoạch và tăng 6% so với cùng kỳ chủ yếu do sản lượng của Yamaha tăng mạnh. Bên cạnh đó Công ty đã ngưng không tiếp tục phân phối sản phẩm Suzuki từ cuối quý 1/2016; Đối với Honda, nhà sản xuất phân phối xe trên số lượng đại lý nên không đạt được kế hoạch mục tiêu.

**Tổng doanh thu bán hàng và dịch vụ**, năm 2016 đạt 346,7 tỷ đồng, đạt 116% kế hoạch, tăng 15% so với 2015. Doanh thu dịch vụ-phụ tùng đạt 52,145 tỷ đồng.

**Về chi phí**, Tổng chi phí năm 2016 thực hiện 31 tỷ đồng, tăng 6% so với cùng kỳ. Trong đó, chi phí bán hàng tăng 29%, chi phí tài chính và chi phí quản lý giảm lần lượt 12% và 27%.

### **Về hiệu quả hoạt động**

**Lợi nhuận trước thuế** hợp cộng toàn hệ thống xe máy đạt 7,3 tỷ đồng, đạt 127% kế hoạch, tăng 45% so với cùng kỳ. Đã hoàn tất việc tái cơ cấu các cửa hàng Suzuki không hiệu quả.

### **Đánh giá hiệu quả ngành xe gắn máy:**

- Đã thực hiện giải thể thành công các cửa hàng Suzuki hoạt động không hiệu quả, các đơn vị còn lại thực hiện tốt công tác quản trị, kiểm soát chi phí tốt và nâng cao hiệu quả kinh doanh.
- Doanh thu mảng dịch vụ, phụ tùng toàn ngành tăng 9% so với 2105, góp phần gia tăng hiệu quả tại đơn vị.

- Lợi nhuận gộp trên từng đầu xe vẫn được duy trì ở mức ổn định khi hầu hết các cửa hàng đều triển khai chương trình marketing đẩy mạnh hoạt động bán hàng và dịch vụ.

❖ **Ngành hàng Dịch vụ khác:**

**ComfortDelgro Savico Taxi**, hoạt động kinh doanh gặp nhiều khó khăn và cạnh tranh gay gắt từ Uber và Grab, lợi nhuận trước thuế năm 2016 chỉ đạt 4,1 tỷ đồng, đạt 53% kế hoạch, cùng kỳ đạt 7 tỷ đồng.

**Trung tâm thương mại Savico MegaMall (SMM)**, đã tiến hành cơ cấu khoản nợ vay ngân hàng, giảm áp lực dòng tiền. Tiếp tục kiểm soát chặt chẽ các khoản chi phí, tổng chi phí thực hiện 46,3 tỷ đồng, giảm 3% so với năm 2015. Trong đó, chi phí tài chính giảm 15%, tương đương 4,8 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế năm 2016 đạt 25,1 tỷ đồng, tăng 60% so với cùng kỳ. Tỷ lệ khai thác tiếp tục duy trì ở mức cao: Block A: 94,57%, Block B: 100%.

**Trung tâm Hội nghị tiệc cưới Melisa Center**, kết quả kinh doanh tại Melisa Center đã có sự tăng trưởng vượt bậc. Công suất khai thác trung bình đạt 1.807 bàn tiệc/tháng, cùng kỳ đạt 707 bàn tiệc/tháng. Lợi nhuận trước thuế năm 2016 đạt 11,7 tỷ đồng.

**Ô tô S**, số lượt truy cập trung bình/ngày đạt gần 11,6 nghìn lượt, tăng cao so với 2015. Bắt đầu có doanh thu, tuy nhiên chưa đủ bù đắp chi phí, năm 2016 lỗ 3,79 tỷ đồng, cùng kỳ lỗ 3,68 tỷ đồng. Đơn vị đang hoàn tất các tính năng mới cho sản phẩm chủ lực là phần mềm dịch vụ, định giá xe theo tiến độ đề ra, giúp gia tăng sức cạnh tranh của Ô tô S trên thị trường.

**2.2. Về lĩnh vực Dịch vụ Bất động sản:**

*Khối Văn phòng, căn hộ cho thuê:* tỷ lệ khai tại TP. Hồ Chí Minh, Cần Thơ đạt 100%.

**Tình hình thực hiện các dự án**

Dự án	Tiến độ triển khai
<i>Dự án Hiệp Bình Phước - Tam Bình</i>	- Trường Mầm Non: đã nhận Giấy CN QSDĐ, đang thực hiện thủ tục để điều chỉnh thiết kế và xin GPXD, dự kiến thi công trong quý 2/2017.
<i>Dự án 66-68 Nam Kỳ Khởi Nghĩa</i>	- Đang điều chỉnh thiết kế concept, triển khai xây dựng cao ốc văn phòng trong đầu quý 3/2017.
<i>Dự án 277-279 Lý Tự Trọng</i>	- Hoàn tất thủ tục chuyển nhượng 20% vốn góp dự án.
<i>Dự án 104 Phố Quang</i>	- Đã triển khai dự án và đang thực hiện các thủ tục nộp tiền sử dụng đất và xin cấp giấy CN QSDĐ.

Bên cạnh đó, hoạt động của lĩnh vực Dịch vụ Bất động sản trong năm 2016 đã nỗ lực hỗ trợ bộ phận Dịch vụ thương mại một số công tác xây dựng cơ bản, thủ tục pháp lý...để đưa các đại lý ô tô vào hoạt động kịp thời trong năm 2016...

**Nhận xét:**

- Hiệu quả lĩnh vực tăng so với cùng kỳ do: cải thiện được chất lượng dịch vụ khách hàng, đàm phán giá cho thuê phù hợp và có nguồn khách hàng dự phòng sẵn sàng thay thế.
- Công tác hỗ trợ bộ phận Dịch vụ thương mại đảm bảo các dự án thương mại đưa vào hoạt động đúng thời hạn và tiết kiệm chi phí đầu tư.

- Tuy vậy, một số hồ sơ thủ tục pháp lý dự án và hồ sơ mặt bằng thực hiện chậm do phụ thuộc nhiều vào các cơ quan quản lý nhà nước và công tác giám sát theo dõi chưa chặt chẽ, bị động. Việc tìm kiếm các dự án bất động sản mới để tạo nguồn thu ổn định cho các năm tiếp theo chưa có kết quả.

### 2.3. Về Công tác quản trị tài chính :

Trong năm 2016 Công ty đã cơ cấu lại tài sản thu về hơn 206 tỷ đồng từ các đơn vị, lĩnh vực đáp ứng theo nhu cầu phát triển của Công ty. Đồng thời, thực hiện góp vốn cho các hoạt động đầu tư kinh doanh và các dự án đang triển khai của Công ty là 45,3 tỷ đồng.

Mặt khác, Công ty cũng tiến hành bảo lãnh, tái bảo lãnh vay vốn cho các đơn vị trong hệ thống. Hỗ trợ các đơn vị mới thành lập tiếp cận được nguồn vốn vay tại các ngân hàng đáp ứng nhu cầu hoạt động kinh doanh.

Thực hiện ký kết Hợp đồng hợp tác chiến lược toàn diện với Ngân hàng Vietinbank, đây là cơ sở để xây dựng mối liên hệ tài chính chặt chẽ giữa Công ty mẹ và các đơn vị, đảm bảo nguồn vốn ngắn, trung hạn và các dịch vụ tài chính khác với những điều kiện ưu đãi nhất cho Savico và các đơn vị toàn hệ thống.

Thực hiện đánh giá rủi ro trong hoạt động kinh doanh của các đơn vị thành viên và Savico. Giám sát thực hiện các khoản chi phí tại văn phòng Công ty định kỳ hàng tháng.

### 3. Công tác quản trị tham mưu:

#### 3.1. Dịch vụ Thương mại

- Đã tổ chức thành công 4 Hội thảo chuyên đề về bán hàng và dịch vụ, chia sẻ kinh nghiệm về bán hàng, dịch vụ, của các đơn vị ô tô trong toàn hệ thống. Đồng thời, thành lập Hội đồng tư vấn dịch vụ Ô tô để tăng cường công tác hỗ trợ sau bán hàng tại từng đơn vị.
- Theo dõi, hỗ trợ công tác xây dựng các đại lý ô tô, đã đưa vào khai trương 7 đại lý 2S và 3S mới trong năm 2016. Tiếp tục nghiên cứu lập phương án đầu tư, mở rộng mạng lưới phân phối ô tô mới trong toàn hệ thống.
- Chính thức tham gia vào phân khúc xe cao cấp với vai trò là nhà phân phối độc quyền thương hiệu Volvo tại thị trường Việt Nam.

#### Hạn chế:

- Tiến độ xây dựng các đại lý Volvo Bắc Âu, Fuso Tây Bắc Sài Gòn thực hiện chậm so với kế hoạch đề ra.
- Công tác tìm kiếm mặt bằng để phát triển các dự án mới gặp nhiều khó khăn.

Chỉ tiêu	An toàn	01/01	31/12
Hệ số TT ngắn hạn	1,1	0,75	0,83
Tỷ lệ đòn bẩy/vốn	44,8%	7,0%	5,1%

Lĩnh vực	Dòng tiền từ	Tỷ đồng
DVTM	Thu cổ tức	26,0
DVBĐS	Chuyển nhượng	97,3
DVTC	Cổ tức và thanh khoản	4,6
Thu khác	Các khoản hỗ trợ tài chính	78,9
<b>Tổng cộng (tỷ đồng)</b>		<b>206,8</b>

### **3.2. Kế toán - Kiểm soát nội bộ**

- Kiểm tra công tác kế toán, hỗ trợ các thủ tục về hạch toán, kế toán cho các đơn vị mới tăng cường công tác quản trị rủi ro trong toàn hệ thống đảm bảo công tác tài chính kế toán đáp ứng tốt yêu cầu về thông tin cũng như tiến độ thời gian.
- Đặt biệt trong năm 2016 hệ thống kiểm soát nội bộ đã tăng cường sự liên thông với ban kiểm soát tại các đơn vị thành viên góp phần gia tăng tính tuân thủ hoạt động trong toàn hệ thống.

#### *Hạn chế:*

- Chưa đạt được mục tiêu lợi nhuận kinh doanh ngắn hạn tối thiểu đạt 12%/vốn kinh doanh ngắn hạn là 4 tỷ đồng.
- Công tác xây dựng kế hoạch chi phí năm 2016 tại các bộ phận còn chậm.
- Trình độ đội ngũ Kiểm soát viên chưa đồng đều dẫn đến chất lượng báo cáo của Kiểm soát viên chưa đáp ứng yêu cầu quản trị từ Công ty.

### **3.3. Phát triển nguồn nhân lực - Hành chính, Pháp lý**

- Số lượng lao động trong năm 2016 tăng từ 2.966 người ở thời điểm đầu năm lên 3.689 người ở thời điểm cuối năm góp phần gia tăng công ăn việc làm, ổn định đời sống xã hội.
- Phối hợp với Trung tâm đào tạo Tổng Công ty Bến Thành tổ chức khóa đào tạo Kiểm soát viên Savico và các đơn vị trong hệ thống, nâng cao trình độ và năng lực làm việc của các Kiểm soát viên.
- Hoàn tất công tác sắp xếp, bố trí cán bộ đại diện vốn Savico tại các đơn vị thành viên.
- Triển khai và thực hiện đánh giá kết quả công việc theo BSC-KPIs đối với CBNV Văn phòng Công ty và tổ chức đào tạo nhằm áp dụng chính thức trong năm 2017.
- Tham gia, đạt giải thưởng “Doanh nhân và Doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh tiêu biểu năm 2016”

#### *Hạn chế:*

- Công tác tuyển dụng một số vị trí chủ chốt và công tác hoàn thiện bộ máy VPCT còn chậm chưa đạt theo mục tiêu đặt ra do nguồn nhân lực thu hút hạn chế.
- Việc triển khai kế hoạch chuẩn hóa thương hiệu còn chậm;
- Đối với Công tác Thư ký Hội đồng Quản trị: do mạng lưới đang lớn dần nên cần tăng cường rà soát, giám sát thực hiện theo các thông báo và quy chế đã ban hành, chuẩn bị các tài liệu họp kịp thời và đúng quy định.

## **III. NHẬN ĐỊNH TÌNH HÌNH NĂM 2017**

Trọng tâm của các chính sách điều hành kinh tế vĩ mô của Nhà nước vẫn sẽ chủ yếu tập trung vào các giải pháp ổn định vĩ mô, kiểm soát lạm phát, tạo điều kiện thuận lợi phát triển sản xuất, kinh doanh, thúc đẩy tăng trưởng.

*Lĩnh vực Dịch vụ - Thương mại:* Thị trường ô tô 2017 sẽ chịu ảnh hưởng trong giai đoạn cuối năm do:



- Tác động của lộ trình giảm thuế nhập khẩu từ Asean – Thuế nhập khẩu giảm từ 40% xuống 30% vào năm 2017 và 0% vào năm 2018;
- Áp dụng tiêu chuẩn khí thải Euro 4 đối với xe du lịch động cơ xăng từ 2017, xe du lịch động cơ dầu 2018, xe tải 2022;
- Tăng giá CIF từ 1.000-5.000 USD/xe từ 1/9/2016. Thông quan, giá áp thuế bị siết chặt;
- Cạnh tranh gay gắt giữa các đối thủ; Việc gia tăng mạng lưới bán hàng của các nhà sản xuất làm tăng tính cạnh tranh, thu hẹp thị trường truyền thống...

Với các cơ hội đan xen thách thức, thị trường ô tô được dự báo có thể diễn biến khó lường theo các kịch bản khác nhau tùy thuộc vào các chính sách thuế - phí của Chính phủ.

*Thị trường xe gắn máy:* Tiếp tục chứng kiến đà tăng trưởng. Tuy vậy, sẽ có sự phân hóa rõ rệt và tập trung vào các thương hiệu lớn Honda, Yamaha.

*Lĩnh vực Dịch vụ Bất động sản:* Thị trường bất động sản được dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng ổn định trong năm 2017.

*Lĩnh vực Dịch vụ Tài chính:* Lãi suất huy động và cho vay duy trì ổn định ở mức 6 – 10%/ năm. Tăng trưởng tín dụng được dự báo sẽ tương đương so với năm 2016.

#### **IV. KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2017**

Dựa trên các đánh giá chủ quan Công ty xây dựng kế hoạch kinh doanh năm 2017 theo kịch bản thị trường ô tô diễn biến bình thường và tăng trưởng 10% so với 2016.

##### **Các mục tiêu trọng tâm năm 2017:**

(1) Tập trung xây dựng, triển khai các giải pháp thực hiện kế hoạch kinh doanh năm 2017:

**Các mục tiêu năm 2017: Đơn vị tính: triệu đồng**

<b>Chỉ tiêu kinh doanh (theo BCTC hợp nhất)</b>	<b>KH 2016</b>	<b>TH 2016</b>	<b>KH 2017</b>	<b>% KH 2017/ TH 2016</b>
Doanh thu bán hàng & DV	11,000,000	13,661,872	14,500,000	106%
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>200,000</b>	<b>212,154</b>	<b>250,000</b>	<b>118%</b>
Lợi nhuận sau thuế	160,000	173,820	200,000	115%
Thu nhập cổ đông công ty mẹ	100,000	122,993	130,000	106%
Cổ tức	12%	Dự kiến 12%	12%	-

(2) Tập trung các nguồn lực đẩy mạnh phát triển hệ thống đại lý ô tô, khai trương và đi vào hoạt động chính thức 8 đại lý 2S – 3S mới trong năm 2017. Tìm kiếm cơ hội hợp tác đầu tư với các đối tác mới.

(3) Tiến hành khởi công xây dựng dự án 66-68 Nam Kỳ Khởi Nghĩa vào đầu quý 3/2017, hoàn tất hồ sơ chuyển nhượng dự án 104 Phổ Quang...

(4) Triển khai ký kết hợp đồng hợp tác chiến lược với các đối tác tín dụng mới, giúp các đơn vị nâng cao khả năng tiếp cận nguồn vốn kinh doanh với lãi suất phù hợp nhất.

(5) Hoàn thiện, triển khai chiến lược phát triển nguồn nhân lực tới năm 2020; Tuyển dụng 10 nhân sự mới, tổ chức các khóa đào tạo nội bộ với chất lượng cao, đáp ứng yêu cầu phát triển của Công ty, hoàn thiện công tác tổ chức bộ máy VPCT.

(6) Hoàn tất, triển khai công tác chuẩn hóa thương hiệu; Đẩy mạnh thực thi văn hóa doanh nghiệp, tổ chức các chương trình sự kiện chào mừng kỷ niệm 35 năm thành lập Công ty.

### **Giải pháp hoạt động cho từng lĩnh vực:**

#### *Lĩnh vực Dịch vụ - Thương Mại:*

Công tác dự báo: Theo dõi, cập nhật các chính sách có liên quan của Chính phủ, chia sẻ thông tin nội bộ... Tranh thủ nâng cao hoạt động bán hàng trong 6 tháng đầu năm và thận trọng, quản lý rủi ro trong 6 tháng cuối năm 2017.

Quản lý đặt hàng, tồn kho: hoàn thiện công cụ theo dõi, kiểm soát việc đặt hàng tồn kho tối ưu. Tăng cường chia sẻ thông tin, liên kết đặt hàng, tồn kho giữa các đơn vị trong toàn hệ thống.

Quản lý bán hàng hiệu quả: Tập trung kiểm soát giá, tỷ lệ lãi gộp/xe; Liên kết các đơn vị cùng ngành hàng để đảm bảo giá bán, lãi gộp...

Dịch vụ: Tăng cường hoạt động dịch vụ, chăm sóc khách hàng và khai thác dữ liệu từ thị trường, đẩy mạnh vai trò tham mưu, kết nối của Hội đồng tư vấn dịch vụ với các đơn vị hệ thống, đặt mục tiêu chỉ số hấp thu dịch vụ trong toàn hệ thống tối thiểu đạt 100%.

Phát triển mạng lưới: Hoàn tất chiến lược phát triển mạng lưới tới 2020 trong toàn hệ thống; Chuẩn bị nguồn lực đảm bảo sẵn sàng cho sự phát triển khi có cơ hội.

#### *Lĩnh vực Dịch vụ Bất động sản:*

1. Duy trì, tối đa công suất khai thác các mặt bằng, quản lý chặt chẽ các khoản công nợ, nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng. Thực hiện phương án đầu tư cải tạo mở rộng, nâng cao công suất khai thác và hiệu quả kinh doanh kho...
2. Tiếp tục triển khai các dự án:
  - *Dự án 66 - 68 Nam Kỳ Khởi Nghĩa:* Khởi công xây dựng tòa nhà 68 Nam Kỳ Khởi Nghĩa vào đầu quý 3/2017.
  - *Dự án 104 Phố Quang:* Hoàn tất chuyển nhượng dự án.
  - *Dự án Hiệp Bình Phước - Tam Bình:* Hoàn thành xây dựng bờ kè và cảnh quan công trình, cây xanh, thảm đường để bàn giao cho địa phương. Tìm đối tác hợp tác khai thác trường Mầm Non.
  - *Dự án Mercure Sơn Trà:* Tìm kiếm đối tác, triển khai đầu tư dự án Mercure Sơn Trà.
  - Tìm kiếm các dự án tiềm năng mới phù hợp với chiến lược phát triển của Công ty.
3. Công tác khác: tìm kiếm các mặt bằng phù hợp cho các dự án ô tô mới; Quản lý đầu tư xây dựng các đại lý ô tô khai trương đúng tiến độ.

#### *Lĩnh vực Dịch vụ Tài Chính:*

1. Theo dõi, đánh giá việc thực hiện hợp đồng hợp tác chiến lược với Vietinbank, tìm kiếm hợp tác chiến lược thêm với đối tác ngân hàng mới đảm bảo nguồn vốn tốt cho hoạt động kinh doanh.

2. Tập trung thu cổ tức các đơn vị trong hệ thống, đảm bảo việc thu đúng và đủ theo kế hoạch đề ra. Chủ động phân bổ dòng tiền phù hợp với việc phát triển các dự án của Công ty.

*Công tác quản trị tham mưu:*

1. Các bộ phận Dịch vụ Thương mại, Tài chính Kế toán, Kiểm soát nội bộ tăng cường hỗ trợ các đơn vị mới, các đơn vị gặp khó khăn trong hoạt động kinh doanh, tham mưu và hỗ trợ nâng cao hiệu quả tại các đơn vị.
2. Đẩy mạnh các kênh tuyển dụng nhân sự song song với đào tạo, phát triển nội bộ trong hệ thống. Đánh giá đội ngũ cán bộ quy hoạch, nhanh chóng hoàn thiện bộ máy VPCT.
3. Xây dựng chương trình chi tiết tổ chức lễ kỷ niệm 35 năm ngày thành lập Công ty, phân công nhiệm vụ và giao mục tiêu cụ thể cho từng phòng ban chức năng, đảm bảo thực hiện tốt nhất các chương trình đề ra.

**Kiến nghị:**

Trường hợp Công ty thực hiện vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch lợi nhuận năm 2017 như đăng ký, kính đề nghị ĐHĐCD chấp thuận mức trích 15% trên phần vượt Thu nhập cổ đông Công ty mẹ năm 2017 để chi thưởng, động viên kịp thời các thành viên Hội đồng quản trị, Ban điều hành, cán bộ quản lý và cán bộ đại diện vốn toàn hệ thống.

Trân trọng,

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**MAI VIỆT HÀ**

**(Đã ký)**