



SAVICO

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

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ TỔNG HỢP SÀI GÒN

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



20  
21

# BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Số: 77/BC-SVC

TP. HCM, ngày 07 tháng 04 năm 2022

## I. TÌNH HÌNH KINH TẾ VĨ MÔ

Làn sóng Covid-19 lần thứ 4 đã gây ra những tác động tiêu cực đến hầu hết các lĩnh vực của nền kinh tế Việt Nam. Song với việc đẩy mạnh tốc độ phủ vaccine, giảm lãi suất, kiểm soát lạm phát ở mức vừa phải... dịch bệnh đã dần được kiểm soát, cùng với các chính sách hỗ trợ của Chính phủ đã giúp nền kinh tế bắt đầu phục hồi trong quý 4/2021.

**GDP** tăng 2,58% - mức thấp nhất trong vòng 10 năm qua, nhưng là mức chấp nhận được, trong bối cảnh dịch bệnh rất phức tạp.

Sức khỏe lĩnh vực sản xuất đã được cải thiện trong 3 tháng cuối năm, chỉ số **PMI** tháng 12 tăng về ngưỡng tăng trưởng 52,5 điểm, cao hơn mức trung bình năm 2021 (49,2 điểm) và năm 2020 (47,2 điểm).

**Chỉ số CPI** bình quân năm 2021 tăng 1,84% so với năm 2020, là mức thấp nhất trong vòng 6 năm chủ yếu do sức cầu còn yếu, vòng quay tiền chậm.

**Tổng mức doanh số bán lẻ hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng** năm 2021 đạt 4.790 nghìn tỷ đồng, giảm 3,8% so với cùng kỳ.

**Tăng trưởng tín dụng** năm 2021 đạt 13,53% so với cuối năm 2020.

Đây là tiền đề quan trọng giúp nền kinh tế tạo đà hồi phục mạnh mẽ trong năm 2022. Tuy nhiên, kinh tế Việt Nam còn đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức như dịch bệnh vẫn diễn biến phức tạp; sức cầu tiêu dùng còn yếu; thu ngân sách thiếu bền vững; giải ngân đầu tư công không đạt mục tiêu; rủi ro đứt gãy chuỗi cung ứng, gián đoạn sản xuất vẫn còn; nợ xấu đang gia tăng...

### VỀ CÁC LĨNH VỰC HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

**Thị trường Ô tô:** Năm 2021 tiếp tục là một năm khó khăn đối với ngành ô tô, dịch bệnh Covid-19 làm thị trường ô tô tại Tp. Hồ Chí Minh và các tỉnh phía Nam gần như đóng băng trong suốt quý 3; chuỗi cung ứng đứt gãy, doanh số giảm kỷ lục. Song, chính sách giảm 50% phí trước bạ đối với xe CKD của Chính phủ, sự thay đổi về thị hiếu của người tiêu dùng ô tô và sự chuyển dịch theo xu hướng mới của các nhà sản xuất... tạo nên nhiều thay đổi trên thị trường ô tô Việt Nam trong năm: bắt đầu làn sóng xe điện và sự nở rộ của xe SUV đô thị, sản lượng ô tô nhập khẩu tăng kỷ lục... góp phần tạo nên sự bứt tốc mạnh mẽ của thị trường trong quý 4. Theo báo cáo VAMA + HTV + VINFAST, sản lượng toàn thị trường năm 2021 đạt 410.390 xe, tăng 0,6% so với cùng kỳ; trong đó, CKD giảm 3%, CBU tăng 27%.

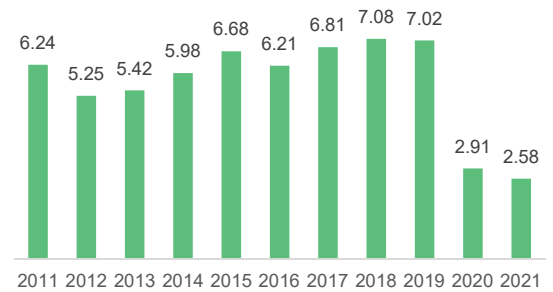
**Thị trường xe gắn máy:** Tiếp tục đà sụt giảm năm thứ 3 liên tiếp. Theo báo cáo VAMM, sản lượng xe máy toàn thị trường năm 2021 đạt gần 2,5 triệu xe, giảm 8,1% so với cùng kỳ.

**Thị trường bất động sản:** Doanh thu các Trung tâm thương mại, nhà hàng tiệc cưới, mặt bằng bán lẻ, 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.

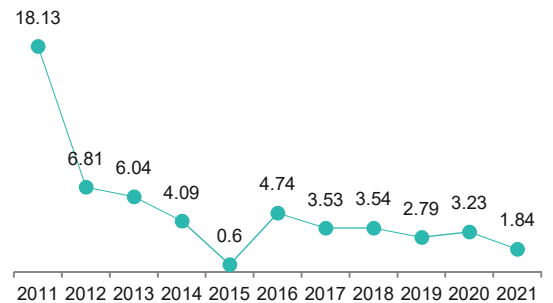
### Nguồn tài liệu tham khảo:

- Tổng cục thống kê (GSO), VAMA, HTV, 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...

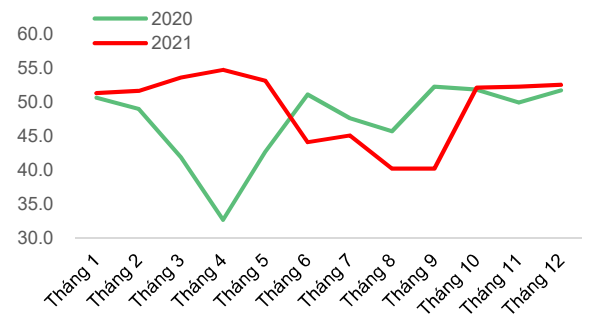
### GDP QUA CÁC NĂM



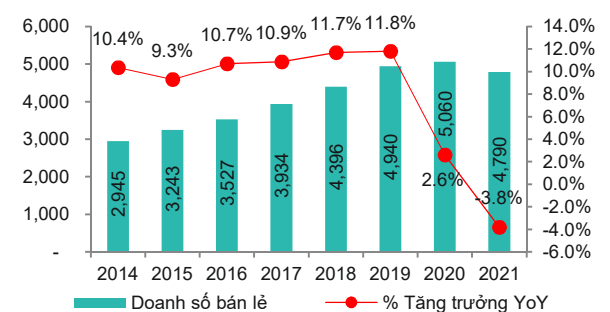
### CHỈ SỐ CPI QUA CÁC NĂM



### CHỈ SỐ PMI 2021



### DOANH SỐ BÁN LẺ 2021



### LÃI SUẤT CHO VAY CÁC KỲ HẠN

Kỳ hạn	2020	2021	Chênh lệch
VND ngắn hạn	4,5 – 6,7%	4,4 – 8,0%	(-0,1) – 1,3%
VND trung, dài hạn	9,0 – 11,0%	7,5 – 9,5%	(-1,5)%
USD ngắn hạn	2,9 – 3,8%	3,0 – 4,5%	0,1 – 0,7%
USD trung, dài hạn	5,3 – 5,5%	4,2 – 6,0%	(-1,1) – 0,5%

## II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH:

### 1. CÁC CHỈ TIÊU KINH DOANH:

- Doanh thu hợp nhất đạt **14.193 tỷ đồng**, đạt 83% kế hoạch năm 2021, giảm 12% so với cùng kỳ.
- Lợi nhuận trước thuế hợp nhất đạt **251 tỷ đồng**, đạt 88% kế hoạch năm 2021, giảm 3% so với cùng kỳ.

Nguyên nhân do:

- Toàn hệ thống đã tận dụng lợi thế thị trường, kiểm soát tốt chi phí hoạt động, bám sát mục tiêu kế hoạch và đạt kết quả khả quan trong 6 tháng đầu năm.
- Tuy nhiên, từ cuối tháng 4, dịch bệnh Covid-19 bùng phát khiến lần lượt các tỉnh thành buộc phải thực hiện giãn cách xã hội, đặc biệt TP. HCM và 19 tỉnh thành phía Nam (khu vực có phần lớn các đại lý ô tô của SAVICO) ngưng hoạt động gần như hết quý 3, gây ra nhiều tác động tiêu cực:
  - Các đại lý không thể hoàn tất thủ tục giao xe cho khách hàng, gián đoạn dòng tiền vào.
  - Tình trạng mất cầu đột ngột, dư xe cục bộ, áp lực tồn kho, đáo hạn ngân hàng rất lớn.
  - Dịch vụ ngưng trệ, giải ngân bán buôn, bán lẻ ảnh hưởng, sức mua giảm mạnh...Hoạt động kinh doanh của SAVICO sụt giảm đáng kể trong quý 3, một số đơn vị ô tô, xe máy hầu như không có doanh thu trong tháng 8, tháng 9.
- Nhiều mặt bằng khai thác phải bỏ trống; các đơn vị bất động sản miễn, giảm giá thuê cho khách hàng 20% - 60% từ tháng 5 đến hết năm 2021.
- Sự quyết liệt, kịp thời trong chỉ đạo điều hành và sự nỗ lực của toàn hệ thống SAVICO trong việc tiếp cận nguồn vaccine cho người lao động; chủ động trong việc tập trung quản trị dòng tiền, giữ an toàn tài chính hệ thống; đàm phán với đối tác để tiết giảm chi phí một cách hợp lý; đồng thời đàm phán với nhà sản xuất để kéo giãn thời gian giao xe, tạm ngưng đặt hàng trong thời gian kinh doanh gián đoạn, tập trung giải quyết hàng tồn kho; đẩy mạnh bán hàng online, tận dụng tốt cơ hội đẩy mạnh bán các dòng sản phẩm thị trường cần trong mùa dịch; quản trị phân tầng nhân sự hiệu quả để giữ được đội ngũ nòng cốt; sẵn sàng kích hoạt ngay hoạt động kinh doanh khi mở cửa trở lại... Nhờ đó, giảm thiểu tối đa mức lỗ trong quý 3 và tận dụng mọi cơ hội vực dậy trong quý 4.
- Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ đạt **146 tỷ đồng**, đạt 93% kế hoạch năm 2021, giảm 5% so với cùng kỳ.
- Lợi nhuận trước thuế Báo cáo riêng đạt **127 tỷ đồng**, đạt 104% kế hoạch năm 2021, tăng 27% so với cùng kỳ, trong đó cổ tức, lợi nhuận từ các Công ty thành viên là 78 tỷ đồng.

CHỈ TIÊU (TRĐ)	TH 2021	% KH 2021	% CÙNG KỲ
Doanh thu BH&CCDV BC Hợp nhất	14,192,876	83%	88%
LNTT BC Hợp nhất	251,410	88%	97%
LNST BC Hợp nhất	211,329	89%	94%
LNST của công ty mẹ	145,623	93%	95%
Cổ tức	Dự kiến 10%	100%	100%
LNTT BC riêng	127,038	104%	127%

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

#### ❖ TÍCH CỰC:

- Đã tận dụng tốt điều kiện thuận lợi của thị trường, kiểm soát chi phí hoạt động và đạt kết quả khả quan trong 6 tháng đầu năm.
- Thực hiện vượt mức mục tiêu phấn đấu trong 6 tháng cuối năm: giảm thiểu tối đa mức lỗ trong quý 3 và tận dụng mọi cơ hội vực dậy trong quý 4, tạo tiền đề phát triển năm 2022.

- Đảm bảo được an toàn hoạt động kinh doanh, tài chính hệ thống; đặc biệt giữ an toàn và ổn định nhân sự hệ thống, các đối tác, khách hàng:
  - HĐQT, Ban điều hành liên tục kết nối, làm việc với các khu vực để định hướng, hỗ trợ kịp thời trong hoạt động quản trị điều hành, tiếp cận nguồn vaccine cho người lao động.
  - Tập trung quản trị dòng tiền, giữ an toàn tài chính hệ thống thông qua: chủ động làm việc với các ngân hàng để được hỗ trợ cơ cấu thời gian trả nợ, giữ nguyên nhóm nợ. Nâng tầm hợp tác chiến lược toàn diện với VietinBank để gia tăng lợi ích cho hệ thống SAVICO.
  - Quản trị chi phí hoạt động: chủ động đàm phán để giảm chi phí mặt bằng, tiết giảm chi phí, được sự đồng thuận của cán bộ nhân viên thực hiện giảm, giãn lương.
  - Quản trị hoạt động: đàm phán với nhà sản xuất để kéo giãn thời gian giao xe, tạm ngưng đặt hàng trong thời gian kinh doanh gián đoạn, tập trung giải quyết hàng tồn kho; đẩy mạnh bán hàng online, tận dụng tốt cơ hội đẩy mạnh bán các dòng sản phẩm thị trường cần trong mùa dịch; sẵn sàng kích hoạt ngay hoạt động kinh doanh khi mở cửa trở lại từ đầu tháng 10.
  - 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)...

#### ❖ CÁC VẤN ĐỀ CÒN TỒN TẠI VÀ RỦI RO:

- Tình hình công nợ phải thu của văn phòng/ mặt bằng Công ty mẹ, Savico Megamall tăng cao; xuất hiện công nợ quá hạn: công nợ tồn đọng trên 3 tháng so với doanh thu bình quân tại Công ty mẹ vượt tương đương 29% doanh thu bình quân 1 tháng.
- Còn bị động trong việc tìm kiếm, lựa chọn khách hàng để cho thuê văn phòng/ mặt bằng: có những mặt bằng trống kéo dài từ tháng 5 đến nay chưa có khách thuê. Kho mới đầu tư mới chỉ đạt tỷ lệ khai thác 45%, vẫn đang nỗ lực để gia tăng tỷ lệ khai thác.
- Tiến độ triển khai một số dự án ô tô và bất động sản chậm do ngoài ảnh hưởng của dịch bệnh, chưa chủ động được các vấn đề về pháp lý thì tính chủ động và linh hoạt trong triển khai dự án còn hạn chế dẫn đến mất cơ hội bán hàng, khai thác.

### 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:

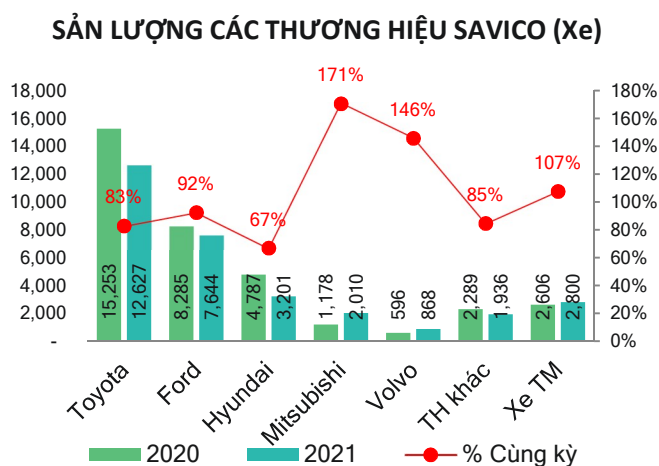
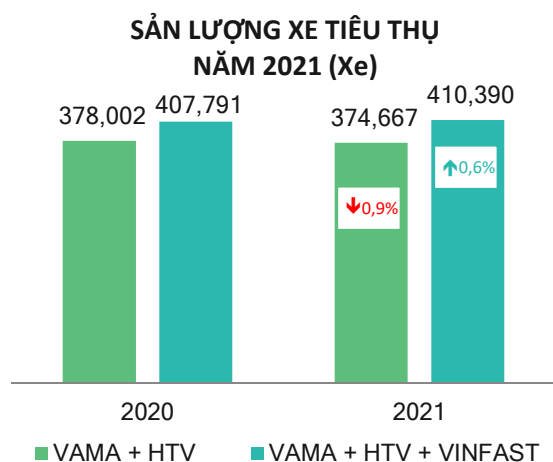
#### 3.1. Lĩnh vực Dịch vụ - Thương mại:

##### ❖ Ngành hàng ô tô:

##### Về sản lượng, thị phần:

Tổng lượng xe tiêu thụ toàn hệ thống đạt **31.086** xe, đạt 74% kế hoạch năm 2021, giảm 11% so với cùng kỳ, toàn thị trường tăng 0,6%. Thị phần SAVICO năm 2021 đạt 7,57% toàn thị trường, giảm 1,01 điểm % so với cùng kỳ (theo báo cáo VAMA + HTV + VINFAST).

Hệ thống SAVICO đã chính thức ký kết hợp đồng đại lý và đưa vào hoạt động 2 đại lý ô tô 2S, 3S trong năm 2021 và 3 đại lý trong quý 1 năm 2022. 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, tìm quỹ đất phù hợp và gián đoạn do dịch bệnh Covid-19.



### Về doanh thu:

Doanh thu bán hàng và dịch vụ hợp nhất toàn ngành ô tô đạt 13.652 tỷ đồng, đạt 82% kế hoạch năm 2021, giảm 12% so với cùng kỳ. Trong đó, doanh thu bán xe đạt 12.362 tỷ đồng, giảm 14%; và doanh thu dịch vụ đạt 874 tỷ đồng, giảm 20% so với cùng kỳ.

Xét về cơ cấu doanh thu năm 2021 có sự biến động nhẹ so với cùng kỳ. Trong đó, thương hiệu Toyota chiếm 43,2% (cùng kỳ 45,0%), Ford chiếm 28,6% (cùng kỳ 27,0%), Hyundai (PC) chiếm 9,5% (cùng kỳ 11,8%), xe du lịch các thương hiệu khác chiếm 8,1% (cùng kỳ 8,6%), xe thương mại chiếm 10,2% (cùng kỳ 7,6%) tổng doanh thu bán hàng và dịch vụ hợp nhất.

### Về lãi gộp:

Lãi gộp hoạt động bán xe năm 2021 đạt 551 tỷ đồng, tăng 2% so với cùng kỳ do một số thương hiệu đã tận dụng tốt tình trạng khan xe tạm thời trong 6 tháng đầu năm, sức hút của những dòng xe mới ra mắt/ phiên bản nâng cấp; sự phục hồi của thị trường trong quý 4; sự tăng trưởng của các đơn vị xe thương mại; cũng như tác động của chính sách giảm 50% phí trước bạ đối với xe CKD trong tháng 12 để gia tăng lãi gộp. Cụ thể: Toyota đạt 255 tỷ đồng, giảm 6%; Ford đạt 150 tỷ đồng, tăng 31%; Hyundai đạt 45 tỷ đồng, giảm 24%; xe du lịch các thương hiệu khác đạt 55 tỷ đồng, giảm 13%; xe thương mại đạt 46 tỷ đồng, tăng 39%.

Lãi gộp hoạt động dịch vụ năm 2021 đạt 151 tỷ đồng, giảm 10% so với cùng kỳ.

### Về chi phí:

Trong năm 2021, toàn hệ thống tập trung tiết giảm hợp lý các khoản định phí, tổng chi phí toàn ngành ô tô thực hiện 725,7 tỷ đồng, giảm 8,7% so với cùng kỳ. Trong đó:

- Tổng chi phí bán hàng và chi phí quản lý thực hiện 657,1 tỷ đồng, chiếm 90,6% tổng chi phí, giảm 7,2% so với cùng kỳ chủ yếu do giảm sản lượng.
- Chi phí tài chính thực hiện 68,5 tỷ đồng, chiếm 9,4% tổng chi phí, giảm 21,0% 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 và quản trị hiệu quả hàng tồn kho, công nợ.

### Về Lợi nhuận trước thuế:

Tổng lợi nhuận trước thuế hợp nhất ngành ô tô năm 2021 đạt 206 tỷ đồng, tăng 5% so với cùng kỳ.

Trong đó, các đơn vị Ford tăng 39%, Volvo tăng 9% so với cùng kỳ; các đơn vị xe thương mại đã hoạt động ổn định và có hiệu quả - lợi nhuận trước thuế hợp nhất năm 2021 đạt 7,4 tỷ đồng, so với cùng kỳ lỗ 12,7 tỷ đồng; tuy nhiên các đơn vị phân phối các thương hiệu còn lại đều sụt giảm so với cùng kỳ; một số đơn vị mới phát triển còn gặp nhiều khó khăn.

**CÁC DỰ ÁN KHAI TRƯƠNG/ HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2021:**

DỰ ÁN	TIẾN ĐỘ THỰC HIỆN
Mitsubishi Tây Ninh	<ul style="list-style-type: none"> <li>Khai trương và chính thức đi vào hoạt động ngày 22/3/2021</li> </ul>
Sài Gòn Ford (CN Nam Sài Gòn)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Khai trương và chính thức đi vào hoạt động ngày 28/12/2021</li> </ul>
Bình Dương Ford (CN Bình Phước)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Khai trương và chính thức đi vào hoạt động ngày 08/1/2022</li> </ul>
Nissan Tân Phú	<ul style="list-style-type: none"> <li>Khai trương và chính thức đi vào hoạt động ngày 19/3/2022</li> </ul>
Mitsubishi Lâm Đồng	<ul style="list-style-type: none"> <li>Đã ký kết hợp đồng đại lý và đi vào hoạt động từ tháng 1/2022</li> <li>Dự kiến khai trương ngày 23/4/2022</li> </ul>

**TIẾN ĐỘ CÁC DỰ ÁN Ô TÔ ĐANG TRIỂN KHAI NĂM 2022:**

DỰ ÁN	TIẾN ĐỘ THỰC HIỆN
<b><u>SAVICO ĐẦU TƯ</u></b>	
Suzuki Đồng Hiệp	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dự kiến tháng 4/2022 khai trương</li> </ul>
Mitsubishi Bà Rịa – Vũng Tàu	<ul style="list-style-type: none"> <li>Đã nhận LOI</li> <li>Đang thực hiện các thủ tục đầu tư xây dựng</li> <li>Dự kiến tháng 10/2022 khai trương</li> </ul>
MG Cần Thơ	<ul style="list-style-type: none"> <li>Đã nhận LOI</li> <li>Đang thực hiện các thủ tục đầu tư xây dựng</li> <li>Dự kiến tháng 4/2022 khai trương</li> </ul>
<b><u>CÁC ĐƠN VỊ ĐẦU TƯ</u></b>	
MG Võ Văn Kiệt	<ul style="list-style-type: none"> <li>Đã nhận LOI</li> <li>Dự kiến tháng 4/2022 khai trương</li> </ul>
Isuzu Đại Thịnh (CN Bình Định)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Đã nhận quyền phát triển 2S</li> <li>Dự kiến khai trương quý 2/2022</li> </ul>
Mitsubishi Long An	<ul style="list-style-type: none"> <li>Đã nhận LOI</li> <li>Đang thực hiện các thủ tục đầu tư xây dựng</li> <li>Dự kiến tháng 10/2022 khai trương</li> </ul>
DanaFord (CN Cẩm Lệ)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Đã nhận LOI</li> <li>Đang thực hiện các thủ tục đầu tư xây dựng</li> <li>Dự kiến khai trương quý 4/2022</li> </ul>
Toyota Ninh Bình	<ul style="list-style-type: none"> <li>Đã nhận LOI</li> <li>Đang thực hiện các thủ tục đầu tư xây dựng</li> <li>Dự kiến khai trương quý 4/2022</li> </ul>

**❖ Ngành hàng xe gắn máy:**

**Về sản lượng:** Thị trường xe máy tiếp tục đà sụt giảm năm thứ 3 liên tiếp. Sản lượng năm 2021 đạt 4.973 xe, đạt 78% kế hoạch, giảm 11% so với cùng kỳ. Trong đó, thương hiệu Yamaha đạt 2.936 xe, đạt 85% kế hoạch, giảm 8% so với cùng kỳ, thương hiệu Honda xe máy đạt 2.037 xe, đạt 71% kế hoạch, giảm 15% so với cùng kỳ.

**Về doanh thu:** Toàn ngành xe máy đạt 227 tỷ đồng, đạt 74% kế hoạch năm 2021, giảm 16% so với cùng kỳ. Trong đó, doanh thu dịch vụ và phụ tùng của các đơn vị xe máy đạt 50 tỷ đồng, giảm 31% so với năm 2020.

**Về lãi gộp:** Lãi gộp toàn ngành xe máy năm 2021 đạt 25,5 tỷ đồng, giảm 27% so với cùng kỳ. Trong đó, lãi gộp hoạt động bán xe năm 2021 đạt 12,1 tỷ đồng, giảm 21% so với cùng kỳ, chiếm 47% tổng lãi gộp (cùng kỳ 44%); lãi gộp hoạt động dịch vụ đạt 13,4 tỷ đồng, giảm 31% so với cùng kỳ, chiếm 53% tổng lãi gộp (cùng kỳ 56%).

**Về chi phí:** Tổng chi phí năm 2021 thực hiện 26,0 tỷ đồng, giảm 28% so với cùng kỳ. Tỷ lệ chi phí/ doanh thu các thương hiệu có sự biến động nhẹ so với cùng kỳ: Yamaha 10,7% (cùng kỳ 12,2%), Honda xe máy 12,3% (cùng kỳ 14,3%).

#### **Về Lợi nhuận trước thuế:**

Toàn ngành xe máy đạt 841 triệu đồng, cùng kỳ đạt 563 tỷ đồng. Trong đó, Yamaha đạt 3,1 tỷ đồng, tăng 48% so với cùng kỳ và Honda xe máy lỗ 2,2 tỷ đồng, cùng kỳ lỗ 1,5 tỷ đồng do thị trường xe máy Việt Nam đang vào giai đoạn bão hòa; cùng với tác động của dịch bệnh Covid-19, thị trường chưa thể phục hồi như kỳ vọng; 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)**, ngành bán lẻ, cho thuê văn phòng chịu tác động trực tiếp từ việc giãn cách xã hội, lưu lượng khách tham quan mua sắm giảm mạnh, trung tâm đồng hành cùng khách thuê trong việc miễn, giảm giá thuê 20% – 60% từ tháng 7 đến hết năm 2021. Tuy nhiên, Công ty đã nỗ lực giữ chân khách hàng, duy trì được tỷ lệ khai thác block A 97%, block B 100%, tương đương so với cùng kỳ. Doanh thu năm 2021 giảm 16%, lợi nhuận trước thuế giảm 14% so với cùng kỳ.

**Savico Đà Nẵng**, lợi nhuận trước thuế năm 2021 đạt 5,2 tỷ đồng, tăng 37% so với cùng kỳ. Trong đó, bao gồm 1 tỷ đồng hoàn nhập dự phòng đầu tư tài chính dài hạn tại các Công ty thành viên.

**Savico Invest**, tiếp tục gia tăng tỷ lệ khai thác, hiện chỉ còn trống tầng thượng. Lợi nhuận trước thuế năm 2021 đạt 3,9 tỷ đồng.

**Trung tâm Hội nghị tiệc cưới Melisa Center**, ngưng hoạt động hoàn toàn từ tháng 6 đến tháng 11. Doanh thu giảm 55% so với cùng kỳ, lợi nhuận trước thuế lỗ 9,8 tỷ đồng so với cùng kỳ lỗ 1,5 tỷ đồng.

### **3.2. Lĩnh vực Dịch vụ Bất động sản:**

#### **Hiệu quả năm 2021 (Công ty mẹ):**

CHỈ TIÊU	ĐVT	TH 2020	TH 2021	% CÙNG KỲ
<b>Doanh thu</b>	<b>Trđ</b>	<b>98,487</b>	<b>87,045</b>	<b>88%</b>
Doanh thu Dịch vụ Bất động sản	Trđ	72,073	58,101	81%
Doanh thu Dự án	Trđ	26,414	28,944	110%
<b>Lợi nhuận trước thuế (LNTT)</b>	<b>Trđ</b>	<b>49,743</b>	<b>37,178</b>	<b>75%</b>
LNTT Dịch vụ Bất động sản	Trđ	38,761	24,587	63%
LNTT Dự án	Trđ	10,982	12,592	115%

Lợi nhuận trước thuế dịch vụ Bất động sản năm 2021 đạt 37,2 tỷ đồng. Trong đó:

- Hiệu quả dịch vụ bất động sản đạt 24,6 tỷ đồng, giảm 37% so với cùng kỳ do ảnh hưởng của dịch bệnh, một số mặt bằng đã thanh lý từ tháng 5 không tìm được khách thuê mới, đồng thời thực hiện các chính sách hỗ trợ giảm giá cho thuê đối với một số đối tác. Bên cạnh đó, chi phí khấu hao và lãi vay kho đầu tư tăng, trong khi tỷ lệ khai thác mới chỉ đạt 45% từ tháng 12.

- Hoàn tất các thủ tục và ghi nhận hiệu quả chuyển nhượng một phần dự án Nam Cẩm Lệ cho DanaFord 12,6 tỷ đồng.

#### TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN:

DỰ ÁN	TIẾN ĐỘ TRIỂN KHAI
Dự án 104 Phố 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.
Dự án KDC Hiệp Bình Phước – Tam Bình	Đôn đốc khách hàng xây nhà và xin cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng (GCN QSD) đất cho các căn nhà đã xây xong. Xây dựng các phương án khai thác trường mầm non.
Dự án Nam Cẩm Lệ	Đang cho Công ty Ô Tô Sông Hàn thuê ổn định 3.598 m2. Đã hoàn tất chuyển nhượng 3.618 m2 cho DanaFord. Đang tìm cơ hội khai thác 9.200 m2 còn lại.
Dự án KDC Long Hòa – Cần Giờ	Theo dõi, phối hợp với Fideco thực hiện các thủ tục pháp lý dự án.
Dự án Đắc Lắc	Đã thoả thuận được chi phí đền bù, chờ các thủ tục để thực hiện hoàn tất với Công ty Cao Su Đắc Lắc. Đang hoàn tất thủ tục điều chỉnh tiến độ Dự Án đến tháng 2/2023 tại Sở KH & ĐT Đắc Lắc.

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 2021, Công ty tập trung quản trị dòng tiền, giữ an toàn tài chính hệ thống, cũng như hỗ trợ ngắn hạn một số đơn vị khó khăn.

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

- Thu cổ tức, lợi nhuận đầu tư từ các Công ty thành viên 78 tỷ đồng.
- Thu 58,1 tỷ đồng từ hoạt động dịch vụ và chuyển nhượng dự án bất động sản.

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

- Chi 10,25 tỷ đồng góp vốn Mitsubishi Lâm Đồng.
- Chi 37,3 tỷ đồng vốn bổ sung cho các dự án và kho.
- Tăng giá trị vốn đầu tư vào các Công ty thành viên là 45,2 tỷ đồng.
- Chi trả cổ tức năm 2020 cho cổ đông 33,3 tỷ đồng.
- Nộp thuế đất Nam Cẩm Lệ 11,5 tỷ đồng.
- Ngoài ra, trong năm 2021 Công ty thực hiện hỗ trợ tài chính cho các Công ty thành viên tổng cộng 31,7 tỷ đồng, số dư đến cuối tháng 12/2021 là 2,5 tỷ đồng.

##### HỢP TÁC CHIẾN LƯỢC VỚI NGÂN HÀNG

Việc hợp tác chiến lược với Vietinbank, Vietcombank tiếp tục phát huy 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 2021, SAVICO cũng đã chủ động làm việc với các ngân hàng để được hỗ trợ cơ cấu thời gian trả nợ, giữ nguyên nhóm nợ. Ký thỏa thuận nâng tầm hợp tác chiến lược toàn diện với VietinBank để gia tăng lợi ích cho hệ thống SAVICO.

Tổng hạn mức tín dụng ngắn/trung hạn tài trợ cho hệ thống 4.904 tỷ đồng, dư nợ thường xuyên khoảng 1.650 tỷ đồng (chiếm 77% 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 bảo lãnh, phí chuyển tiền, phí kiểm đếm, phí chuyển tiền... 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 34 đơn vị và SAVICO đến 31/12/2021 là 2.868 tỷ đồng, dư nợ 1.066 tỷ đồng.
- Vietcombank: Tổng hạn mức và dư nợ Vietcombank cấp cho 26 đơn vị và SAVICO đến 31/12/2021 là 2.036 tỷ đồng, dư nợ 602 tỷ đồng.

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

ĐVT: Triệu đồng

CHỈ TIÊU	31/12/2020	31/12/2021	% THAY ĐỔI
<b>Tài sản ngắn hạn</b>	<b>1,987,534</b>	<b>2,103,421</b>	<b>5.8%</b>
Tiền và các khoản tương đương tiền	538,314	282,020	-47.6%
Đầu tư tài chính ngắn hạn	50,682	51,254	1.1%
Các khoản phải thu	646,220	744,861	15.3%
<i>Trong đó dự phòng phải thu</i>			
Hàng tồn kho	722,610	995,108	37.7%
<i>Trong đó dự phòng hàng tồn kho</i>	-1,110	-2,293	106.6%
Tài sản ngắn hạn khác	29,709	30,178	1.6%
<b>Tài sản dài hạn</b>	<b>2,273,048</b>	<b>2,325,589</b>	<b>2.3%</b>
Phải thu dài hạn	190,340	204,741	7.6%
Tài sản cố định	513,350	497,808	-3.0%
Bất động sản đầu tư	678,139	656,897	-3.1%
Tài sản dở dang dài hạn	372,008	365,132	-1.8%
Đầu tư tài chính dài hạn	484,238	563,113	16.3%
Tài sản dài hạn khác	34,973	37,898	8.4%
<b>TỔNG TÀI SẢN</b>	<b>4,260,582</b>	<b>4,429,010</b>	<b>4.0%</b>
<b>Nợ phải trả</b>	<b>2,517,451</b>	<b>2,559,006</b>	<b>1.7%</b>
Nợ ngắn hạn	2,066,430	2,148,562	4.0%
<i>Trong đó phải trả người bán</i>	162,649	201,192	23.7%
<i>Trong đó người mua trả tiền trước</i>	158,011	200,048	26.6%
<i>Trong đó vay ngắn hạn</i>	1,110,341	1,120,951	1.0%
Nợ dài hạn	451,021	410,444	-9.0%
<i>Trong đó vay dài hạn</i>	279,144	241,400	-13.5%
<b>Vốn chủ sở hữu</b>	<b>1,743,131</b>	<b>1,870,004</b>	<b>7.3%</b>
Vốn góp của chủ sở hữu	333,205	333,205	0.0%
<i>Trong đó lợi ích của CĐ không kiểm soát</i>	481,390	512,834	6.5%
<b>TỔNG NGUỒN VỐN</b>	<b>4,260,582</b>	<b>4,429,010</b>	<b>4.0%</b>
Vòng quay khoản phải thu ngắn hạn	23.9	20.4	-14.6%

Vòng quay hàng tồn kho	14.4	15.5	7.5%
Vòng quay tài sản	3.6	3.3	-8.7%
Vòng quay phải trả người bán & khách hàng	45.9	36.8	-19.9%
Vòng quay VCSH	9.5	7.9	-17.4%
Hệ số thanh toán ngắn hạn	0.96	0.98	1.8%
Hệ số thanh toán nhanh	0.61	0.52	-15.7%
Hệ số nợ/ Tổng tài sản	59.1%	57.8%	-2.2%
Hệ số nợ ròng/ Tổng tài sản	46.5%	51.4%	10.7%
Hệ số nợ vay/ Tổng vốn (*)	44.4%	42.1%	-5.0%
Hệ số nợ vay ròng/ Tổng vốn (*)	32.8%	36.6%	11.6%

(\*): 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 31/12/2021 tăng 4,0% so với đầu năm chủ yếu do biến động tăng của hàng tồn kho và các khoản phải thu.
- Hàng tồn kho sau khi tăng thêm 279 tỷ đồng ở cuối quý 1/2021 so với cuối năm 2020; do ảnh hưởng của việc giãn cách xã hội, thời gian kinh doanh bị gián đoạn, tốc độ ra hàng chậm so với lượng xe về... dẫn đến hàng tồn kho liên tục tăng cao qua các quý 2 và quý 3, đỉnh điểm hàng tồn kho tại thời điểm 30/9/2021 là 1.500 tỷ đồng. Thị trường phục hồi dần trong quý 4, cùng với hàng loạt xe mới được ra mắt và chính sách giảm 50% phí trước bạ được áp dụng từ 1/12/2021, hàng tồn kho giảm dần, tại thời điểm cuối năm 2021 là 995 tỷ đồng, tương đương 37,7% so với đầu năm. Nhờ tận dụng được các chính sách hỗ trợ của Chính phủ và điều kiện áp dụng lãi suất của hợp tác nâng tầm chiến lược toàn diện với VietinBank, Công ty đã giảm được tỷ lệ lãi vay/ doanh thu hợp nhất từ 0,66% năm 2020 xuống 0,59% trong năm 2021.
- Hệ số vòng quay tài sản bình quân trong năm 2021 giảm còn 3,3 lần so với 3,6 lần của năm 2020 chủ yếu do tình hình bán hàng bị chậm và gián đoạn trong quý 3: doanh thu hợp nhất của Công ty năm 2021 giảm 12%, riêng doanh thu quý 3 giảm 57% quý 4 giảm 9% so với cùng kỳ.

#### Tình hình nợ phải trả

- Với sự chủ động đàm phán với ngân hàng để được giữ nguyên nhóm nợ, giãn nợ; quản trị dòng tiền tốt, cùng với mức lãi suất áp dụng tại các đơn vị thành viên toàn hệ thống của Vietinbank và Vietcombank. Mặc dù hàng tồn kho tăng cao trong 9 tháng đầu năm nhưng nợ phải trả của hệ thống chỉ tăng nhẹ 1,7% so với cuối 2020, trong đó nợ ngắn hạn tăng 4,0% so với cùng kỳ. Nhờ vậy, dư nợ vay ngắn hạn của Công ty cuối năm 2021 là 1.121 tỷ đồng, tăng 1,0% so với đầu năm.
- Nợ dài hạn, vay dài hạn giảm lần lượt 9,0% và 13,5% so với cùng kỳ, hệ thống SAVICO vẫn thực hiện thanh toán nợ gốc các khoản vay dài hạn theo kế hoạch.
- Tỷ lệ nợ phải trả/ tổng tài sản tại thời điểm 31/12/2021 là 57,8%; cải thiện so với tỷ lệ 59,1% tại thời điểm đầu năm.

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

ĐVT: Triệu đồng

CHỈ TIÊU	31/12/2020	31/12/2021	% THAY ĐỔI
<b>Tài sản ngắn hạn</b>	<b>201,345</b>	<b>177,832</b>	<b>-11.7%</b>
Tiền và các khoản tương đương tiền	34,580	36,196	4.7%
Đầu tư tài chính ngắn hạn	36,922	28,595	-22.6%
Các khoản phải thu	29,430	26,308	-10.6%
Hàng tồn kho	98,858	85,161	-13.9%

Tài sản ngắn hạn khác	1,555	1,571	1.1%
<b>Tài sản dài hạn</b>	<b>1,139,674</b>	<b>1,200,329</b>	<b>5.3%</b>
Phải thu dài hạn	160,991	159,284	-1.1%
Tài sản cố định	3,457	23,143	569.5%
Bất động sản đầu tư	114,851	111,405	-3.0%
Tài sản dở dang dài hạn	279,704	266,700	-4.6%
Đầu tư tài chính dài hạn	573,836	633,254	10.4%
Tài sản dài hạn khác	6,835	6,542	-4.3%
<b>TỔNG TÀI SẢN</b>	<b>1,341,019</b>	<b>1,378,161</b>	<b>2.8%</b>
<b>Nợ phải trả</b>	<b>514,467</b>	<b>482,989</b>	<b>-6.1%</b>
Nợ ngắn hạn	473,603	437,700	-7.6%
<i>Trong đó vay ngắn hạn</i>	-	840	
Nợ dài hạn	40,864	45,289	10.8%
<i>Trong đó vay dài hạn</i>	-	2,761	
<b>Vốn chủ sở hữu</b>	<b>826,552</b>	<b>895,172</b>	<b>8.3%</b>
Vốn góp của chủ sở hữu	333,205	333,205	0.0%
<b>TỔNG NGUỒN VỐN</b>	<b>1,341,019</b>	<b>1,378,161</b>	<b>2.8%</b>

- Tình hình tài chính tại Công ty mẹ nhìn chung an toàn, năm 2021 phát sinh vay nợ ngân hàng 3,6 tỷ đồng để mua bổ sung tài sản cố định.
- Trong năm, Công ty mẹ tập trung vào việc thu cổ tức và lợi nhuận từ các công ty thành viên với mức thu 78 tỷ đồng, ghi nhận lợi nhuận và thực hiện góp tăng vốn điều lệ tại Toyota Giải Phóng, Toyota Cần Thơ 45,2 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.
- Đầu tư tài chính dài hạn tại 31/12/2021 là 633,3 tỷ đồng, tăng 10,4% so với cuối năm 2020, trong đó:
  - Đầu tư vào Công ty con và liên kết là 668,5 tỷ đồng, tăng 56,1 tỷ đồng tương đương 9,2% so với cuối năm 2020. Trong năm, Công ty đã góp vốn đầu tư mới tại Công ty TNHH Ô tô Lâm Đồng 10,25 tỷ đồng; góp tăng vốn tại Công ty TNHH Toyota Giải Phóng, Công ty TNHH Toyota Cần Thơ và Công ty CP Đầu tư Đà Nẵng Sơn Trà với tổng giá trị 45,8 tỷ đồng.
  - Hoàn nhập dự phòng các khoản đầu tư dài hạn năm 2021 3,3 tỷ đồng, gồm: trích dự phòng 1,0 tỷ đồng cho 2 đơn vị và hoàn nhập 4,3 tỷ đồng. Cùng kỳ 2020, Công ty trích lập dự phòng 2,5 tỷ đồng cho các khoản đầu tư tài chính dài hạn tại Công ty con và Công ty liên kết.

## 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 Công ty 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 2021, đặc biệt trong giai đoạn hoạt động kinh doanh bị gián đoạn trong thời gian dài, nhiều doanh nghiệp 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 2021, Công ty đã tổ chức hội thảo Marketing online thông qua hình thức trực tuyến 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 2021, SAVICO đã triển khai công tác đánh giá về cơ cấu tổ chức, đánh giá về nguồn nhân lực hiện tại, làm cơ sở thông tin hữu ích cho Công ty có những kế hoạch hành động phù hợp trong việc kiện toàn công tác quản trị, xây dựng chiến lược chung và phát triển nguồn nhân lực 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.
- Bộ máy nhân sự theo định hướng tinh gọn, trẻ hóa, tập trung vào nâng cao hiệu quả công việc. Gắn quy hoạch phát triển nguồn nhân lực với chiến lược phát triển của Công ty; chú trọng đào tạo, đánh giá trước và sau bổ nhiệm; hoàn thiện quy trình tuyển dụng, đào tạo, thu hút nguồn nhân sự chất lượng; đồng thời, cải tiến các chính sách lương, thưởng, phúc lợi, môi trường làm việc phù hợp với thị trường lao động.
- 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 2021 cũng là năm thứ 3 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 Công ty 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 2021 như: hỗ trợ các Công ty thành viên rà soát, đánh giá quy trình hoạt động, hoàn thiện và ban hành Quy chế quản lý điều chỉnh; nâng cao tính hiệu quả trong hoạt động quản trị Công ty và công tác pháp lý; liên tục kết nối, làm việc với các khu vực trong thời gian giãn cách xã hội để định hướng, hỗ trợ kịp thời trong hoạt động quản trị điều hành; chủ động làm việc với các ngân hàng chiến lược để được hỗ trợ giữ nguyên nhóm nợ, giãn nợ, giảm lãi suất cho hệ thống... tập trung vào công tác quản trị dòng tiền, giữ an toàn hệ thống.

## **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 2021, 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	2021
Điện	kw	166.970	75.606	37.547	32.674	53.473	40.719
Nước	m3	1.238	698	221	236	367	322
Xăng xe + xăng dầu máy phát điện	lít	8.940	10.987	10.149	7.801	7.169	6.317

## 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 Công ty 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	2021
Nữ	732	889	1.207	1.226	1.326	1.293
Nam	2.957	3.434	3.617	4.229	4.172	4.436
<b>Tổng số</b>	<b>3.689</b>	<b>4.323</b>	<b>4.824</b>	<b>5.455</b>	<b>5.498</b>	<b>5.729</b>

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.

<b>PHÂN THEO TRÌNH ĐỘ</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Đại học trở lên	1.617	1.752	1.895	2.250	2.361	2.465
Cao đẳng	607	664	861	1.232	1.252	1.352
Trung cấp	456	810	882	510	562	643
Lao động đã qua đào tạo	564	646	756	854	864	791
Lao động phổ thông	445	451	430	609	459	478
<b>Tổng số</b>	<b>3.689</b>	<b>4.323</b>	<b>4.824</b>	<b>5.455</b>	<b>5.498</b>	<b>5.729</b>

Hệ thống SAVICO 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 2021 của người lao động trong hệ thống đạt 9,3 triệu đồng/người/tháng, giảm so với bình quân năm 2020 là 12,3 triệu đồng/người/tháng do ảnh hưởng của dịch bệnh Covid.

#### ***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, khám sức khỏe định kỳ, bảo hiểm tai nạn con người, trợ cấp ốm đau; chủ động trong việc tìm kiếm nguồn vaccine Covid đủ và nhanh nhất cho toàn bộ người lao động, cũng như hỗ trợ người lao động mắc Covid, người lao động gặp khó khăn do ảnh hưởng của dịch bệnh...
- Trong năm 2021, Công ty mẹ thực hiện mua bảo hiểm sức khỏe PVI Care 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 quà tặng sinh nhật, quà tặng cưới hỏi, quà tặng nhân ngày 8/3, 20/10; 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:***

- Trong năm 2021, SAVICO tăng cường quy hoạch phát triển nguồn nhân lực nội bộ và đội ngũ kế thừa, triển khai chương trình phát triển cán bộ tiềm năng và bổ nhiệm vào các vị trí quản lý cấp trung, lãnh đạo cấp cao.
- SAVICO đã cử 204 lượt CBNV với số giờ đào tạo trung bình là 762 giờ (CBQL là 487 giờ, CVNV 275 giờ) tham gia các khóa học bồi dưỡng nghiệp vụ ngắn hạn như: marketing online; cập nhật kiến thức Thuế và kế toán; truyền thông; Vận dụng linh hoạt Bộ luật lao động năm 2019 về HĐLĐ để quản lý lao động hiệu quả; hướng dẫn quyết toán thuế...
- 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 2.598 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.
- Toàn hệ thống SAVICO tiếp tục tập trung đầu tư vào công tác phát triển nguồn nhân lực giỏi, đào tạo đội ngũ quản trị viên cấp cao và cấp trung đáp ứng cho nhu cầu phát triển chiến lược kinh doanh của công ty và các đơn vị trong hệ thống.

- 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:**

- 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.
- Chú trọng đến các hoạt động vì sự phát triển chung của cộng đồng, xã hội. Với tinh thần tương thân tương ái, lá lành đùm lá rách, SAVICO đã thực hiện nhiều hoạt động từ thiện nhằm hỗ trợ cộng đồng, mang lại niềm vui, niềm hạnh phúc cho các cá nhân và các địa phương có hoàn cảnh khó khăn với các hoạt động tiêu biểu như: tặng quà bệnh viện dã chiến số 8; ủng hộ cho tuyến đầu và nhân dân khó khăn Tp. Hồ Chí Minh; hỗ trợ chi phí phòng chống dịch cho trung tâm kiểm soát dịch bệnh Bình Dương; chương trình Sóng và Máy Tính cho em tại Tp. Đồng Xoài, tỉnh Bình Phước; chương trình "Xuân ấm tình người"; thăm và tặng quà cho các hoàn cảnh cơ nhỡ tại Trung tâm bảo trợ xã hội Tỉnh Bình Thuận; mua đồ bảo hộ y tế phòng, chống dịch Covid-19 ủng hộ trung tâm y tế Tp. Thuận An, tỉnh Bình Dương; ủng hộ vào Quỹ mua vaccine phòng, chống dịch Covid-19 tại UB MTTQ Việt Nam Quận Cái Răng; mua nhu yếu phẩm cho người dân khó khăn bị ảnh hưởng bởi dịch bệnh Covid-19; "Ngàn máy tính cho Em"; Hỗ trợ trẻ em nghèo tàn tật, Hỗ trợ người mù huyện Hóc Môn, Tp. Hồ Chí Minh; Đóng góp vào chương trình "Chung tay xanh hóa học đường năm 2021-2022"; Ủng hộ Quỹ học bổng cho học sinh nghèo vượt khó... với tổng số tiền gần 1,9 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 2022:**

##### **1.1. Lĩnh vực Dịch vụ Thương mại:**

##### **❖ CƠ HỘI:**

- GDP toàn cầu dự kiến tăng 4,4%.
- Chính phủ Việt Nam đặt mục tiêu tăng trưởng GDP 2022 tăng 6,0 – 6,5%.
- Chính phủ sẽ thực hiện nhiều chính sách hỗ trợ kích cầu, khôi phục kinh tế 2022 – 2023 như: gói kích cầu kinh tế 350.000 tỷ đồng; đẩy mạnh giải ngân đầu tư công (sân bay Long Thành, cao tốc Bắc Nam...); giảm thuế VAT còn 8%; kéo dài thời gian cơ cấu nợ, tiếp tục duy trì lãi vay ở mức thấp...
- Đẩy nhanh việc bao phủ vaccine trên toàn quốc.
- Xu thế dịch chuyển đầu tư của các tập đoàn lớn sang các nước ASEAN, đặc biệt Việt Nam là điểm đến của nhiều chuỗi cung ứng và làn sóng tái định cư sản xuất.
- Hàng loạt hiệp định thương mại tự do có hiệu lực (CPTPP, EVFTA, RCEP...) tạo động lực kinh tế phát triển, thu hút đầu tư nước ngoài.

##### **⇒ Kinh tế Việt Nam sẽ phục hồi, tăng trưởng mạnh sau 2 năm ảnh hưởng bởi Covid-19.**

- Các chính sách thuế, phí xe ô tô:
  - Xe CKD: giảm 50% phí trước bạ đến 31/5/2022.
  - Xe CBU: theo EVFTA thuế nhập khẩu từ Châu Âu giảm 6 - 8 %.

- Ô tô điện: phí trước bạ lần đầu 0% trong 3 năm. Thuế TTĐB xe 9 chỗ trở xuống giảm còn 3% trong 5 năm từ 1/3/2022.
  - Nhiều thương hiệu dự kiến ra mắt nhiều sản phẩm mới trong năm 2022: Toyota, Ford, Hyundai, Mitsubishi, Nissan, Honda, Vinfast, Kia, MG...
- ⇒ **Thị trường ô tô sẽ sôi động trong năm 2022.**
- ❖ **THÁCH THỨC: Thị trường năm 2022 còn tiềm ẩn nhiều khó khăn, rủi ro ảnh hưởng đến nguồn cung và sức mua ô tô:**
- Diễn biến dịch bệnh Covid trên thế giới và Việt Nam vẫn còn phức tạp, khó lường, rủi ro xuất hiện biến chủng mới.
  - Khủng hoảng kinh tế, xung đột chính trị ở một số nước (Nga – Ukraine) kéo dài ⇒ Khủng hoảng chuỗi cung ứng, khủng hoảng năng lượng làm chậm đà phục hồi kinh tế toàn cầu.
  - Rủi ro lạm phát đi kèm suy thoái trong năm 2022 do giá dầu, nhiên liệu và nguyên liệu đầu vào tăng cao.
  - Tình trạng thiếu chip, chất bán dẫn... sẽ ảnh hưởng đến nguồn cung xe CBU, CKD ⇒ Dự báo thiếu cung trong 6 tháng đầu năm và khả năng thừa cung, áp lực tồn kho và giải quyết tồn kho trong 6 tháng cuối năm.
  - Thị trường ô tô tiếp tục cạnh tranh gay gắt về giá, thị phần do các nhà sản xuất đẩy mạnh việc đại lý mới; các thương hiệu mới tham gia mạnh vào thị trường (Jeep, Nissan, MG, BAIC...) và sự phát triển mạnh của các thương hiệu SAVICO không tham gia hoặc tham gia phân phối còn hạn chế (KIA, Mazda, Vinfast...).
  - Áp dụng tiêu chuẩn khí thải EURO 5 từ ngày 01/01/2022 và nhiều hãng xe (Hyundai, MG...) thực hiện song song ra mắt sản phẩm mới và rundown model cũ ⇒ Áp lực giải quyết tồn kho model xe cũ, giảm giá bán, lãi gộp.
  - Thiên tai bão lụt diễn ra thường xuyên và khắc nghiệt hơn ảnh hưởng xấu đến kinh tế - xã hội Việt Nam.
  - Nợ xấu gia tăng khiến các ngân hàng siết chặt cho vay trong thời gian tới, đồng thời lãi suất cho vay dự kiến sẽ tăng so với 2021.

### **1.2. Lĩnh vực Dịch vụ Bất động sản:**

#### ❖ **CƠ HỘI:**

- Kinh tế trong nước đang đà hồi phục, đẩy mạnh đầu tư công, đặc biệt là phát triển cơ sở hạ tầng ⇒ Thị trường bất động sản (BDS) tiếp tục tăng trưởng.
- Bán lẻ:
  - Thương mại điện tử bùng nổ, nhu cầu mở rộng sản xuất tăng trở lại ⇒ Nhu cầu kho bãi tăng.
  - Nhu cầu điểm, chuỗi kinh doanh bán lẻ vị trí đẹp tăng.
- Văn phòng cho thuê:
  - Nhu cầu tăng trở lại sau dịch, song 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.
  - Giá thuê năm 2022 tiếp tục tăng ở mức cao do nguồn cung hạn chế.
- Cơ hội phát triển dự án tồn tại của SAVICO.

#### ❖ **THÁCH THỨC:**

- Doanh thu bán lẻ vẫn chưa phục hồi về mức bình thường.
- Mặt bằng cho thuê vẫn còn khó khăn trong những tháng đầu năm 2022: hiện tại nhiều mặt bằng và kho vẫn còn bỏ trống.
- 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 2022:

### Các mục tiêu năm 2022:

CHỈ TIÊU (THEO BCTC HỢP NHẤT)	ĐVT	TH 2021	KH 2022	% CÙNG KỲ
Doanh thu BH & CCDV	Trđ	14,192,876	17,338,707	122%
LNTT	Trđ	251,410	256,910	102%
LNST	Trđ	211,329	215,151	102%
LNST của công ty mẹ	Trđ	145,623	130,359	90%
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.

### Phương hướng nhiệm vụ năm 2022:

- (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 Công ty 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 2022 toàn hệ thống.
- (3) Tập trung đẩy mạnh bán hàng; gia tăng doanh thu dịch vụ, hiệu quả xe cũ và các mảng giá trị gia tăng; tập trung quản trị dòng tiền, quản trị chi phí... để đảm bảo sự an toàn doanh nghiệp, cũng như sự phát triển bền vững của hệ thống.
- (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, Tiktok, Youtube, Zalo, Test drive, Mobile Service...
- (5) Phát triển mạng lưới: Đẩy mạnh việc mở rộng, phát triển đại lý mới trong giai đoạn 2020 – 2025, đặc biệt trong năm 2022 - 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 và nâng tầm 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.
- (7) Đề xuất mô hình và giải pháp chuyển đổi số trước tháng 6/2022 nhằm tăng cường vai trò quản lý của công ty mẹ tới các Công ty thành viên, nâng cao hệ thống quản trị.

## 3. GIẢI PHÁP THỰC HIỆN NĂM 2022:

### 3.1. Lĩnh vực Dịch vụ - Thương Mại:

#### Công tác dự báo:

- Chủ động trong công tác dự báo, theo dõi sát diễn biến tình hình kinh tế vĩ mô, thị trường ô tô xe máy để xây dựng các kịch bản kế hoạch kinh doanh tối ưu, kịp thời ứng phó linh hoạt, hiệu quả.
- Tăng cường dự báo, kết nối hệ thống, chia sẻ thông tin ⇒ Chính sách đặt hàng, tồn kho tối ưu, kiểm soát lãi gộp, tăng thị phần.

#### Công tác quản trị hoạt động kinh doanh:

- Bám sát kế hoạch, chính sách nhà máy, đẩy mạnh công tác dự báo bán hàng, đặt hàng, tồn kho tối ưu; tăng cường chia sẻ thông tin (Cập nhật chính sách bán hàng nhà máy hàng tháng; tin tức Autonews, báo cáo phân tích tồn kho, lãi gộp hàng tuần, thư quản lý 7S...), trao đổi xe trong cùng hệ thống.
- Tối ưu hệ sinh thái chung SAVICO; chú trọng gia tăng tỷ lệ khai thác, hiệu quả xe cũ và các mảng giá trị gia tăng (phụ kiện, bảo hiểm, môi giới ngân hàng, đăng ký xe...).

- 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.
- Tăng cường các hoạt động Marketing online, Facebook, Tiktok, Youtube, Zalo, Test drive, Mobile Service... để gia tăng tương tác với khách hàng và xây dựng, quảng bá hình ảnh.
- Rà soát, cập nhật định hướng chiến lược 2020 – 2025 phù hợp tình hình mới.

#### **Công tác quản trị chi phí, dòng tiền:**

- Quản trị điểm hòa vốn, kiểm soát chi phí, công nợ, khả năng thanh toán, dòng tiền.
- Trích lập dự phòng và có giải pháp phù hợp thu hồi các khoản công nợ.
- 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.
- Chủ động làm việc với ngân hàng, cân đối các điều kiện áp dụng ưu đãi để tiết giảm tối đa chi phí lãi vay.

#### **Công tác đầu tư, phát triển mạng lưới network:**

- Tập trung triển khai, đẩy mạnh tiến độ các dự án đã nhận thư bổ nhiệm (LOI) để đảm bảo đúng kế hoạch khai trương, đi vào hoạt động trong năm 2022.
- Tập trung triển khai tìm kiếm các quỹ đất, quy hoạch, chuẩn bị nhân sự phù hợp để tiếp tục triển khai phát triển các dự án mới như kế hoạch đề ra.

#### **3.2. Lĩnh vực Dịch vụ Bất động sản:**

- Gia tăng công suất khai thác trung tâm thương mại (TTTM), mặt bằng, văn phòng, kho bãi...đảm bảo doanh thu, lợi nhuận tăng trưởng bền vững.
- Tập trung cải tạo, hoàn chỉnh pháp lý, điều chỉnh phương thức khai thác vận hành và đầu tư các dự án: 91 Pasteur, TTTM Cần Thơ, Nam Cẩm Lệ, Mercure Sơn Trà.
- Tập trung xử lý pháp lý các dự án còn tồn đọng; đẩy mạnh phối hợp với đối tác xác định rõ phương án triển khai 02 dự án: Long Hòa - Cần Giờ và Xuyên Mộc - Hồ Tràm.
- Phát triển tối thiểu 02 quỹ đất mới.

#### **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 Công ty thành viên. Tìm kiếm thêm các nguồn tín dụng giá rẻ 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.
- 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 2022. 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 chương trình hành động phù hợp cho giai đoạn 2022 - 2025 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 2021, 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 2021; mục tiêu, phương hướng năm 2022 của Công ty cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Sài Gòn (SAVICO).

Trân trọng./.

**TỔNG GIÁM ĐỐC**



**PHAN DƯƠNG CỬU LONG**