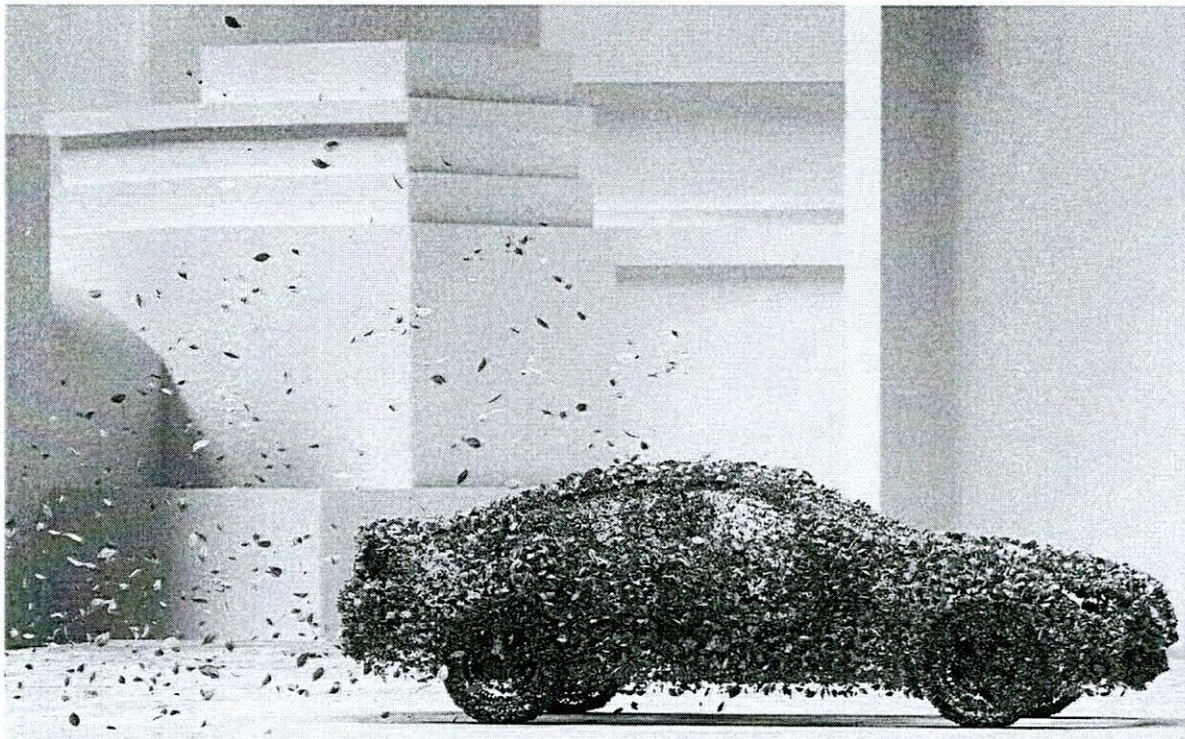


2022

BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Số: 63/BC-SVC

TP. HCM, ngày 24 tháng 02 năm 2023

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

I. TÌNH HÌNH KINH TẾ VĨ MÔ

Trong bối cảnh kinh tế thế giới đang phải đối mặt với những thách thức lớn, biến động nhanh, khó lường và tính bất ổn cao; lạm phát tăng lên mức cao nhất trong nhiều thập kỷ. Thiên tai, dịch bệnh... làm tăng rủi ro đến thị trường tài chính, tiền tệ, an ninh năng lượng toàn cầu. Song nền kinh tế Việt Nam phục hồi mạnh mẽ, kinh tế vĩ mô ổn định, lạm phát trong tầm kiểm soát, các cân đối lớn được đảm bảo. Môi trường đầu tư kinh doanh cải thiện góp phần tích cực cho phục hồi và phát triển kinh tế - xã hội.

GDP tăng 8,02% - vượt mục tiêu đề ra (6 - 6,5%), đây là mức tăng trưởng cao nhất trong giai đoạn 2011-2022.

PMI trung bình năm 2022 đạt 51,8 điểm, cao hơn mức trung bình năm 2021 (49,2 điểm) và năm 2020 (47,2 điểm). Tuy nhiên, 2 tháng cuối năm chỉ số PMI nằm dưới ngưỡng 50 điểm do các điều kiện kinh doanh ngành sản xuất tiếp tục suy giảm.

Lạm phát được kiểm soát, chỉ số CPI bình quân năm 2022 tăng 3,15% so với năm 2021.

Tổng mức doanh số bán lẻ hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng năm 2022 đạt 5.680 nghìn tỷ đồng, tăng 19,8% so với cùng kỳ.

Tăng trưởng tín dụng năm 2022 đạt 12,87% so với cuối năm 2021.

Tuy nhiên, bước sang năm 2023, kinh tế - xã hội Việt Nam sẽ phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức do môi trường lãi suất cao, lạm phát thế giới vẫn ở mức cảnh báo, thanh khoản thắt chặt và gia tăng áp lực nợ xấu ở mảng BĐS trong năm 2023.

Về các lĩnh vực hoạt động của Công ty

Thị trường Ô tô: Năm 2022 tăng trưởng mạnh mẽ sau thời gian bị kìm nén với những dấu ấn nổi bật:

- Thiếu hụt nguồn cung, nhiều mẫu ôtô tăng giá.
- Miễn phí trước bạ đối với xe điện, giảm 50% phí được bạ đối với xe CKD trong 5 tháng đầu năm.
- Hàng loạt sản phẩm mới ra mắt, đặc biệt sôi động phân khúc SUV.
- Xu hướng điện hoá - nhiều dòng xe hybrid, xe thuần điện được các thương hiệu đẩy mạnh ra thị trường.
- Nhà sản xuất tăng lực, sức mua hồi phục, sản lượng tiêu thụ ô tô lập kỷ lục.

Theo báo cáo VAMA + HTV + VINFAST, sản lượng toàn thị trường năm 2022 đạt 509.140 xe, tăng 24% so với cùng kỳ; trong đó, CKD tăng 10%, CBU tăng 51%.

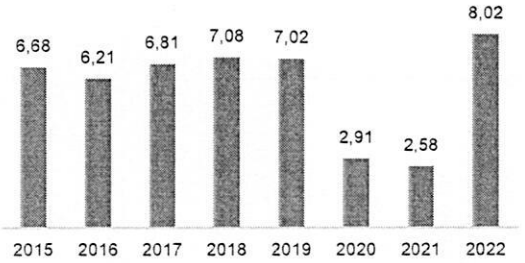
Thị trường xe gắn máy: Năm 2022 với nhiều biến động: thiếu hụt nguồn cung - tăng giá bán trong 7 tháng đầu năm; xe máy Thái Lan, Indonesia ồ ạt vào thị trường Việt Nam; xe điện ngày càng phổ biến. Theo báo cáo VAMM, sản lượng xe máy toàn thị trường năm 2022 đạt hơn 3,3 triệu xe, tăng 9,9% so với cùng 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 đều tăng trưởng so với cùng kỳ. Hoạt động phát triển dự án tại Tp. Hồ Chí Minh chậm do liên quan đến các vấn đề về thủ tục pháp lý.

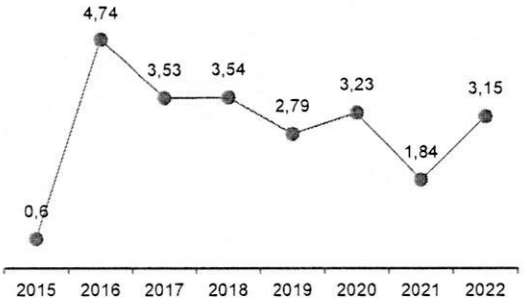
Nguồn tài liệu tham khảo:

- *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...*

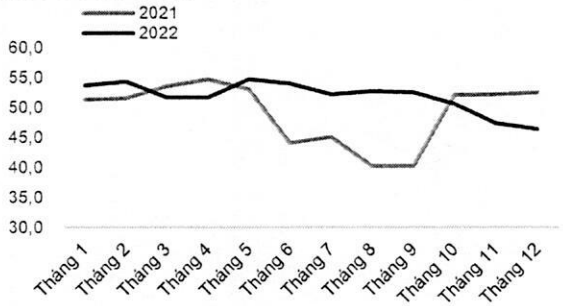
GDP QUA CÁC NĂM



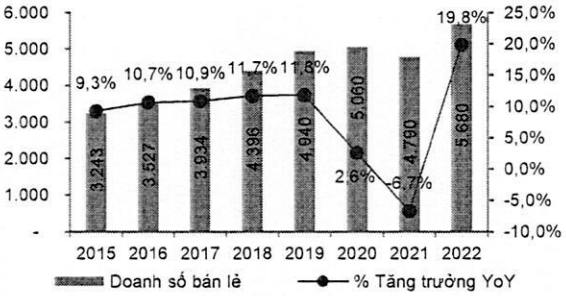
CHỈ SỐ CPI QUA CÁC NĂM



CHỈ SỐ PMI 2022



DOANH SỐ BÁN LẺ 2022



LÃI SUẤT CHO VAY CÁC KỲ HẠN

Kỳ hạn	2021	2022	Chênh lệch
VND ngắn hạn	4,4 - 8,0%	7,0 - 9,0%	1,0 - 2,6%
VND trung, dài hạn	7,5 - 9,5%	8,8 - 12,5%	1,3 - 3,0%
USD ngắn hạn	3,0 - 4,5%	3,2 - 4,5%	0,0 - 0,2%
USD trung, dài hạn	4,2 - 6,0%	5,2 - 5,7%	(-0,3) - 1,0%

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH:

1. CÁC CHỈ TIÊU KINH DOANH:

- *Doanh thu hợp nhất* đạt **21.322 tỷ đồng**, đạt 123% kế hoạch năm 2022, vượt 50% so với cùng kỳ.
- *Lợi nhuận trước thuế hợp nhất* đạt **692 tỷ đồng**, đạt 269% kế hoạch năm 2022, tăng 175% so với cùng kỳ.

CHỈ TIÊU (TRĐ)	TH 2022	% KH 2022	% CÙNG KỲ
Doanh thu BH&CCDV BC Hợp nhất	21,322,514	123%	150%
LNTT BC Hợp nhất	692,347	269%	275%
LNST BC Hợp nhất	586,043	272%	277%
LNST của công ty mẹ	332,715	255%	228%
Cổ tức	Dự kiến 10%/ VĐL 333 tỷ	100%	100%
LNTT BC riêng	174,489	165%	137%

Nguyên nhân do:

- Toàn hệ thống đã tận dụng tốt cơ hội thị trường ô tô thiếu xe trong 9 tháng đầu năm; chính sách giảm 50% trước bạ xe CKD trong 5 tháng đầu năm; nhiều mẫu xe mới ra mắt thu hút khách hàng... để hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch ĐHĐCĐ TN 2022 giao ngay trong 6 tháng đầu năm và tối đa hiệu quả trong 6 tháng cuối năm.
- Tuy nhiên, từ tháng 9/2022, lãi suất ngân hàng tăng cao, ngân hàng hạn chế cho vay cũng như hết hạn mức tín dụng, biến động về mặt tài chính cũng như thị trường bất động sản khiến sức mua giảm còn khoảng 60-70% so với bình thường.
- Sự quyết liệt, kịp thời trong chỉ đạo điều hành và sự nỗ lực của toàn hệ thống SAVICO trong việc:
  - Chủ động tái cấu trúc hoạt động. Tập trung gia tăng tỷ lệ khai thác xe cũ, các mảng giá trị gia tăng để gia tăng hiệu quả tại mỗi Công ty thành viên và toàn hệ thống.
  - Đẩy mạnh đầu tư, phát triển đại lý mới.
  - Triển khai các dự án Chuyển đổi số, Ban hành hệ thống tài khoản, kệ thống danh mục kế toán; Chuẩn hóa báo cáo...
  - Tập trung quản trị nguồn vốn và dòng tiền...

- *Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ* đạt **332 tỷ đồng**, đạt 255% kế hoạch năm 2022, tăng 128% so với cùng kỳ.
- *Lợi nhuận trước thuế Báo cáo riêng* đạt **174 tỷ đồng**, đạt 165% kế hoạch năm 2022, tăng 37% so với cùng kỳ, trong đó cổ tức, lợi nhuận từ các Công ty thành viên là 175,5 tỷ đồng.

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

❖ **TÍCH CỰC**:

- Đã tận dụng tốt cơ hội thị trường ô tô thiếu xe ở hầu hết các thương hiệu trong 9 tháng đầu năm; nhiều sản phẩm mới ra mắt tạo được sức hút (Toyota Corolla Cross, Raize, Veloz, Camry, Fortuner; Ford Ranger, Explorer, Everest; Hyundai Tucson, Creta, Santafe...); kiểm soát chi phí hoạt động và đạt kết quả ấn tượng trong năm 2022. Hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch ĐHĐCĐ TN 2022 giao ngay trong 6 tháng đầu năm và tối đa hiệu quả trong 6 tháng cuối năm.
- Hoàn thiện hệ sinh thái ô tô Savico, bên cạnh việc đẩy mạnh bán hàng, ổn định hoạt động dịch vụ; toàn hệ thống Savico chủ động đẩy mạnh khai thác xe cũ và các mảng giá trị gia tăng: phụ kiện, bảo hiểm, tín dụng, đăng ký xe.
- Đẩy mạnh hoạt động mở rộng, phát triển đại lý mới. Trong năm 2022, hệ thống đã khai trương và đưa vào hoạt động 9 đại lý (trong đó có 2 thương hiệu mới Nissan và MG). Chủ động triển khai tìm kiếm và chuẩn bị quỹ đất phục vụ nhu cầu đầu tư, phát triển đại lý.

- HĐQT, Ban điều hành liên tục kết nối, làm việc với các khu vực để nắm bắt tình hình hoạt động kinh doanh, định hướng, hỗ trợ kịp thời trong hoạt động quản trị điều hành.
- Tập trung công tác quản trị dòng tiền, chủ động làm việc với các đối tác chiến lược để gia tăng lợi ích cho hệ thống SAVICO. Nhìn chung, chi phí tài chính toàn hệ thống Savico 2022 duy trì ở mức thấp do tình trạng thiếu xe tạm thời đối với một số dòng xe, cũng như mức lãi suất khá tốt hệ thống được áp dụng. Tuy nhiên, hết hạn mức tín dụng, thắt chặt cho vay, lãi suất tăng mạnh từ tháng 9 đã ảnh hưởng đáng kể đến hiệu quả quý 4/2022.
- Liên tục chuẩn hóa, cải tiến hệ thống mẫu biểu báo cáo theo hướng tinh – gọn – kịp thời. Đã ban hành hệ thống tài khoản, danh mục kế toán toàn hệ thống và triển khai thí điểm tại 3 đơn vị Sài Gòn Ford, Bình Dương Ford, Hino Vĩnh Thịnh.
- Hoàn thiện và ban hành hệ thống Quy chế, Quy trình, Điều lệ mẫu... làm cơ sở tham chiếu cho việc quản trị điều hành thống nhất, phù hợp định hướng và nhu cầu thực tế hệ thống SAVICO.
- Thành lập và vận hành Câu lạc bộ Savico Next Leader (SNL) chuẩn bị nguồn nhân sự trẻ kế cận (Tổng giám đốc, Kế toán trưởng, Giám đốc kinh doanh, Giám đốc dịch vụ) để đáp ứng cho việc mở rộng, phát triển đại lý mới.
- Tăng cường kết nối hệ thống, cập nhật, chia sẻ thông tin thông qua việc tổ chức các hội thảo Kế toán quản trị thời đại mới, Hội thảo nhân sự, Hội thảo thư ký pháp lý; 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), báo cáo tuần (phân tích LNG, tồn kho)...
- Sau dịch bệnh thị trường văn phòng cho thuê, mặt bằng thương mại có dấu hiệu hồi phục. Các mặt bằng của SAVICO ở những vị trí tốt đã tìm được các đối tác phù hợp, góp phần đảm bảo doanh thu - hiệu quả.

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

- Còn bị động trong việc tìm kiếm, lựa chọn khách hàng để cho thuê văn phòng/ mặt bằng: một số mặt bằng hiện vẫn chưa có khách thuê. Kho mới đầu tư sau hơn 1 năm khai thác đạt tỷ lệ khai thác 89%, vẫn đang nỗ lực để tối đa tỷ lệ khai thác.
- Tiến độ triển khai một số dự án 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.
- Thị trường ô tô đối mặt với nhiều thách thức: lãi suất tăng mạnh, nhu cầu thị trường giảm trong các tháng cuối năm 2022, và có thể ảnh hưởng kéo dài đến hoạt dộng trong năm 2023.

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:

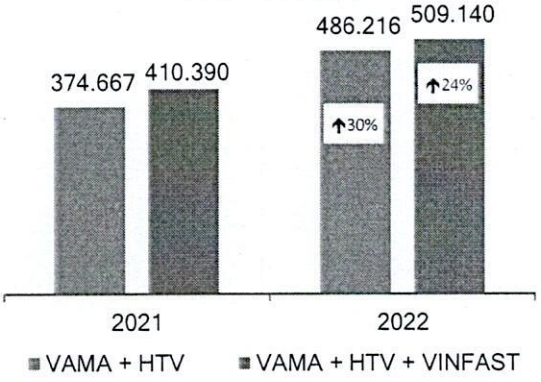
❖ **Ngành hàng ô tô:**

Về sản lượng, thị phần:

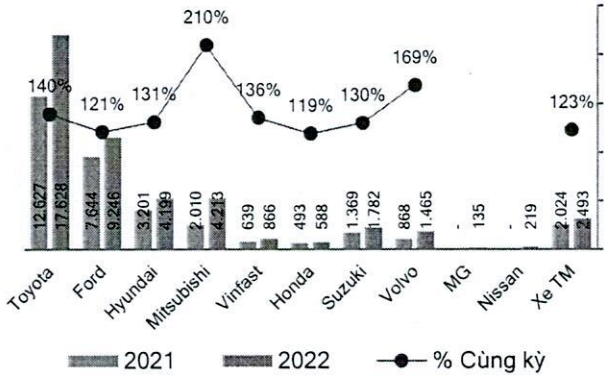
Tổng lượng xe tiêu thụ toàn hệ thống đạt 42.834 xe, đạt 104% kế hoạch năm 2022, tăng 38% so với cùng kỳ, và trong khi toàn thị trường tăng 24%. Thị phần SAVICO năm 2022 đạt 8,4% toàn thị trường, tăng 0,8 điểm % so với cùng kỳ (theo báo cáo VAMA + HTV + VINFAST).

Hệ thống SAVICO đã chính thức ký kết hợp đồng đại lý và đưa vào hoạt động 9 đại lý ô tô 2S, 3S trong năm 2022. Tiến độ phát triển một số dự án hoàn thành theo chỉ tiêu kế hoạch đầu năm đề ra.

SẢN LƯỢNG XE TIÊU THỤ NĂM 2022 (Xe)



SẢN LƯỢNG CÁC THƯƠNG HIỆU SAVICO (Xe)



Về doanh thu:

Doanh thu bán hàng và dịch vụ hợp nhất toàn ngành ô tô đạt 20.975 tỷ đồng, đạt 125% kế hoạch năm 2022, tăng 59% so với cùng kỳ. Trong đó, doanh thu bán xe đạt 19.464 tỷ đồng, tăng 57%; và doanh thu dịch vụ đạt 1.511 tỷ đồng, tăng 73% so với cùng kỳ.

Xét về cơ cấu doanh thu năm 2022, có sự chuyển dịch khá lớn do đóng góp từ hệ thống đại lý mới thuộc nhóm các thương hiệu Mitsubishi, Nissan, Suzuki và các đại lý Ford tận dụng tốt cơ hội từ những sản phẩm mới. Trong đó, thương hiệu Toyota chiếm 37,7% (cùng kỳ 43,2%), Ford chiếm 28,4% (cùng kỳ 28,6%), Hyundai (PC) chiếm 11,2% (cùng kỳ 9,5%), Mitsubishi tách thành nhóm lớn với tỷ trọng chiếm 5,5%, xe du lịch các thương hiệu khác chiếm 9,0% (cùng kỳ 10,6%), xe thương mại chiếm 8,2% (cùng kỳ 7,6%) tổng doanh thu bán hàng và dịch vụ hợp nhất.

Về lãi gộp:

Lãi gộp hoạt động bán xe năm 2022 đạt 1.303 tỷ đồng, tăng mạnh 136% so với cùng kỳ do đã tận dụng tốt cơ hội thị trường phục hồi mạnh sau Covid-19 bất chấp tình trạng khan hàng, sức mua ô tô tăng trưởng mạnh. Cụ thể: Toyota đạt 374 tỷ đồng, tăng 47%; Ford đạt 486 tỷ đồng, tăng 224%; Hyundai đạt 113 tỷ đồng, tăng 151%; Mitsubishi đạt 96 tỷ đồng và xe du lịch các thương hiệu khác đạt 126 tỷ đồng, tăng 129%; xe thương mại đạt 106 tỷ đồng, tăng 130%.

Lãi gộp hoạt động dịch vụ năm 2022 đạt 294 tỷ đồng, tăng 95% so với cùng kỳ từ nỗ lực trong hoạt động chăm sóc khách hàng và đặc biệt là sự tăng trưởng tốt từ các xưởng dịch vụ mới.

Về chi phí:

Trong năm 2022, tổng chi phí toàn ngành ô tô thực hiện 1.213 tỷ đồng, tăng 62 % so với cùng kỳ. Trong đó:

- Tổng chi phí bán hàng và chi phí quản lý thực hiện 1.145 tỷ đồng, chiếm 94,4% tổng chi phí, tăng 74% so với cùng kỳ tương ứng với mức tăng trưởng lớn của doanh thu bán hàng – dịch vụ, đồng thời nhiều khoản chi phí được nhà cung cấp hỗ trợ trong giai đoạn khó khăn do dịch bệnh cũng tăng trở lại.
- Chi phí tài chính thực hiện 67,8 tỷ đồng, chiếm 5,6% tổng chi phí, tương đương so với cùng kỳ do: mặc dù sản lượng tăng mạnh nhưng đã chủ động đàm phán với ngân hàng để hưởng lãi suất cho vay ưu đãi và quản trị hiệu quả vòng quay bán hàng - tồn kho và công nợ.

Về Lợi nhuận trước thuế:

Tổng lợi nhuận trước thuế hợp nhất ngành ô tô năm 2022 đạt 620 tỷ đồng, tăng 178% so với cùng kỳ.

Hầu hết các thương hiệu ngành ô tô đều đạt hiệu quả tốt. Trong đó, các đơn vị Ford tăng 351%, xe Thương mại tăng 431% so với cùng kỳ; hệ thống đại lý thương hiệu Mitsubishi ngày càng mở rộng, hoạt động ổn định và có hiệu quả - lợi nhuận trước thuế hợp nhất năm 2022 đạt 26,5 tỷ đồng, so với cùng kỳ là 1,0 tỷ đồng.

CÁC DỰ ÁN KHAI TRƯƠNG/ HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2022:

DỰ ÁN	TIẾN ĐỘ THỰC HIỆN
Bình Dương Ford (CN Bình Phước)	• Khai trương và chính thức đi vào hoạt động ngày 08/01/2022
Cần Thơ Ford (CN Phú Quốc)	• Khai trương và chính thức đi vào hoạt động ngày 02/04/2022
Nissan Tân Phú	• Khai trương và chính thức đi vào hoạt động ngày 19/03/2022
Mitsubishi Lâm Đồng	• Khai trương và chính thức đi vào hoạt động ngày 23/04/2022
Suzuki Đồng Hiệp	• Khai trương và chính thức đi vào hoạt động ngày 06/05/2022
Isuzu Đại Thịnh (CN Bình Định)	• Khai trương và chính thức đi vào hoạt động ngày 02/07/2022
MG Võ Văn Kiệt	• Khai trương và chính thức đi vào hoạt động ngày 02/11/2022
MG Quảng Nam	• Khai trương và chính thức đi vào hoạt động ngày 09/12/2022
Toyota Ninh Bình	• Đã hoàn tất xây dựng và đi vào hoạt động từ tháng 11/2022 • Dự kiến khai trương quý 1/2023

❖ **Ngành hàng xe gắn máy:**

Về sản lượng: Thị trường xe máy Việt Nam trải qua năm 2022 với nhiều khó khăn, thử thách... tuy nhiên, bên cạnh những "mảng xám", thị trường cũng có không ít dấu ấn với sự tham gia của nhiều mẫu xe mới, đồng thời dần tìm lại đà tăng trưởng về doanh số. Sản lượng năm 2022 đạt 6.971 xe, đạt 112% kế hoạch, tăng 40% so với cùng kỳ.

Về doanh thu: Toàn ngành xe máy đạt 326 tỷ đồng, đạt 112% kế hoạch năm 2022, tăng 54% so với cùng kỳ. Trong đó, doanh thu dịch vụ và phụ tùng của các đơn vị xe máy đạt 78 tỷ đồng, tăng 57% so với năm 2021.

Về lãi gộp: Lãi gộp toàn ngành xe máy năm 2022 đạt 30,2 tỷ đồng, tăng 88% so với cùng kỳ. Trong đó, lãi gộp hoạt động bán xe năm 2022 đạt 23,5 tỷ đồng, tăng 56% so với cùng kỳ, chiếm 78% tổng lãi gộp (cùng kỳ 94%); lãi gộp hoạt động dịch vụ tăng mạnh đạt 5,3 tỷ đồng, so với cùng kỳ chỉ đạt 8 triệu đồng, chiếm 18% tổng lãi gộp, còn lại là các mảng GTGT chiếm 4% tổng lãi gộp (cùng kỳ chiếm 6%).

Về Lợi nhuận trước thuế:

Toàn ngành xe máy đạt 9 tỷ đồng, cùng kỳ đạt 841 triệu đồng do tình trạng khan hàng khiến nhiều mẫu xe giữ được giá bán cao cùng với sự góp mặt của các mẫu xe mới, đặc biệt là xu hướng ra mắt các phiên bản 150/ 160 phân khối thuộc các dòng xe có sẵn đã góp phần giúp thị trường xe máy lấy lại đà tăng trưởng doanh số, hoạt động dịch vụ cũng phục hồi và tăng mạnh so với cùng kỳ.

3.2. Lĩnh vực Dịch vụ Bất động sản:

❖ **Bất động sản Công ty mẹ:**

Hiệu quả năm 2022:

CHỈ TIÊU	ĐVT	TH 2021	TH 2022	% CÙNG KỲ
Doanh thu	**Trđ**	**87,045**	**111,374**	**128%**
Doanh thu Dịch vụ Bất động sản	Trđ	58,101	77,772	134%
Doanh thu Dự án	Trđ	28,944	33,602	116%

Lợi nhuận trước thuế (LNTT)	**Trđ**	**37,178**	**57,365**	**154%**
LNTT Dịch vụ Bất động sản	Trđ	24,587	41,522	169%
LNTT Dự án	Trđ	12,592	15,843	126%

Tình hình thực hiện các dự án:

Các dự án 104 Phổ Quang, KDC Hiệp Bình Phước – Tam Bình, Dự án Nam Cẩm Lệ, KDC Long Hòa – Cần Giờ, Đắk Lắk, Mercure Sơn Trà, Hồ Tràm – Xuyên Mộc: một mặt tìm các giải pháp tháo gỡ các vướng mắc pháp lý, mặt khác tìm đối tác hợp tác khai thác, thanh khoản những dự án xác định không trọng tâm để gia tăng hiệu quả kinh doanh cũng như hiệu quả sử dụng vốn, thu hồi dòng tiền phục vụ cho các dự án phát triển mở rộng.

❖ **Bất động sản các Đơn vị:**

Trung tâm thương mại Savico MegaMall (SMM), năm 2022 tình hình kinh doanh của Savico Hà Nội có sự khởi sắc và phục hồi sau đại dịch. 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 2022 đạt 158,2 tỷ đồng, tăng 26%; lợi nhuận trước thuế đạt 40,3 tỷ đồng, tăng 25% so với cùng kỳ.

Savico Đà Nẵng, lợi nhuận trước thuế năm 2022 đạt 6,2 tỷ đồng, tăng 18% so với cùng kỳ. Trong đó, bao gồm 2,4 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 2022 đạt 8,3 tỷ đồng.

Trung tâm Hội nghị tiệc cưới Melisa Center, hoạt động tương đối ổn định và có hiệu quả trở lại từ tháng 3/2022. Năm 2022, doanh thu đạt 94,9 tỷ đồng, tăng cao so với cùng kỳ; lợi nhuận trước thuế đạt 13,1 tỷ đồng, so với cùng kỳ lỗ 9,8 tỷ đồng.

4. CÔNG TÁC TÀI CHÍNH:

CÔNG TÁC QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH, DÒNG TIỀN

Trong năm 2022, 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: (i) Thu cổ tức, lợi nhuận đầu tư từ các Công ty thành viên 155 tỷ đồng; (ii) Thu 56,2 tỷ đồng từ hoạt động dịch vụ bất động sản (đã trừ chi phí hoạt động).

Ngoài ra, trong năm 2022 Công ty thực hiện hỗ trợ tài chính cho các Công ty thành viên tổng cộng 20,5 tỷ đồng, số dư đến cuối tháng 12/2022 là 8,0 tỷ đồng.

HỢP TÁC CHIẾN LƯỢC VỚI NGÂN HÀNG

Duy trì tốt mối quan hệ với các Ngân hàng chiến lược và nhận được sự đồng hành và hỗ trợ kịp thời. Việc chủ động đăng ký nhu cầu vốn với Ngân hàng chiến lược ngay từ cuối quý 2/2022 đã giúp cho hệ thống phần nào ổn định được nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh mặc dù có những thời điểm NHNN thắt chặt tín dụng, thiếu hạn mức tín dụng.

Tích cực làm việc với các tổ chức tín dụng mới để tìm kiếm thêm và đảm bảo nguồn vốn bổ sung cho hoạt động kinh doanh của hệ thống.

Tổng hạn mức tín dụng ngắn/ trung hạn tài trợ cho hệ thống:

- 02 NH chiến lược: tổng hạn mức hơn 4.300 tỷ đồng, dư nợ thường xuyên khoảng 2.050 tỷ đồng với lãi suất ưu đãi hơn so với mặt bằng lãi suất chung trên thị trường áp dụng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ; Nhiều chính sách

ưu đãi từ các đối tác chiến lược như: phí bảo lãnh, phí chuyển tiền, phí kiểm đếm... góp phần tiết giảm chi phí tài chính, gia tăng hiệu quả toàn hệ thống.

- Năm 2022, làm việc và hợp tác với 2 tổ chức tín dụng mới với tổng hạn mức 1.700 tỷ đồng.

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

ĐVT: Triệu đồng

CHỈ TIÊU	31/12/2021	31/12/2022	% THAY ĐỔI
Tài sản ngắn hạn	**2,103,421**	**3,465,307**	**64.7%**
Tiền và các khoản tương đương tiền	282,020	524,075	85.8%
Đầu tư tài chính ngắn hạn	51,254	112,048	118.6%
Các khoản phải thu	744,861	931,914	25.1%
Trong đó dự phòng phải thu	*-2,307*	*-3,795*	64.5%
Hàng tồn kho	995,108	1,801,407	81.0%
Trong đó dự phòng hàng tồn kho	*-2,293*	*-6,705*	*192.4%*
Tài sản ngắn hạn khác	30,178	95,863	217.7%
Tài sản dài hạn	**2,325,589**	**2,681,419**	**15.3%**
Phải thu dài hạn	204,741	243,753	19.1%
Tài sản cố định	497,808	737,686	48.2%
Bất động sản đầu tư	656,897	640,939	-2.4%
Tài sản dở dang dài hạn	365,132	456,325	25.0%
Đầu tư tài chính dài hạn	563,113	511,595	-9.1%
Tài sản dài hạn khác	37,898	91,120	140.4%
TỔNG TÀI SẢN	**4,429,010**	**6,146,725**	**38.8%**
Nợ phải trả	**2,559,006**	**3,691,056**	**44.2%**
Nợ ngắn hạn	2,148,562	3,232,120	50.4%
Trong đó phải trả người bán	*201,192*	*304,407*	*51.3%*
Trong đó người mua trả tiền trước	*200,048*	*201,837*	*0.9%*
Trong đó vay ngắn hạn	*1,120,951*	*1,974,131*	*76.1%*
Nợ dài hạn	410,444	458,936	11.8%
Trong đó vay dài hạn	*241,400*	*277,926*	*15.1%*
Vốn chủ sở hữu	**1,870,004**	**2,455,669**	**31.3%**
Vốn góp của chủ sở hữu	*333,205*	333,205	0.0%
Trong đó lợi ích của CĐ không kiểm soát	*512,834*	*804,118*	*56.8%*
TỔNG NGUỒN VỐN	**4,429,010**	**6,146,725**	**38.8%**
Vòng quay khoản phải thu ngắn hạn	*20.4*	*25.4*	*24.6%*
Vòng quay hàng tồn kho	*15.5*	*14.0*	*-9.3%*
Vòng quay tài sản	*3.3*	*4.0*	*23.4%*
Vòng quay phải trả người bán & khách hàng	*36.8*	*43.2*	*17.5%*
Vòng quay VCSH	*7.9*	*9.9*	*25.5%*
Hệ số thanh toán ngắn hạn	*0.98*	*1.07*	*9.5%*
Hệ số thanh toán nhanh	*0.52*	*0.51*	*-0.2%*
Hệ số nợ/ Tổng tài sản	*57.8%*	*60.0%*	*3.9%*
Hệ số nợ ròng/ Tổng tài sản	*51.4%*	*51.5%*	*0.2%*
Hệ số nợ vay/ tổng vốn (*)	*42.1%*	*47.8%*	*13.5%*

Hệ số nợ vay ròng/ tổng vốn (*)	*36.6%*	*41.3%*	*12.8%*

(*): 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 31/12/2022 tăng 38,8% so với đầu năm chủ yếu do biến động tăng của hàng tồn kho; tiền và các khoản tương đương tiền; các khoản phải thu và tài sản cố định.
- Hàng tồn kho luôn duy trì ở mức thấp trong suốt 9 tháng đầu năm do: (i) tình trạng khan xe ở hầu hết các thương hiệu, (ii) chính sách giảm 50% phí trước bạ đối với xe CKD, (iii) nhiều chính sách ưu đãi cạnh tranh đối với xe CBU, (iv) nhiều xe mới ra mắt tạo được sức hút và sự quan tâm của khách hàng. Tuy nhiên, khi nguồn cung các Hãng đã dồi dào trở lại, với cuộc đua sản lượng, thị phần các Hãng, cùng với những tác động tiêu cực từ tình trạng hết hạn mức tín dụng, lãi suất tăng cao, thắt chặt cho vay, khủng hoảng ở một số lĩnh vực (Bất động sản, chứng khoán...) dẫn đến sức mua của thị trường không thể tiêu thụ hết lượng cung tương ứng. Tồn kho tại thời điểm 31/12/2022 là 1.801 tỷ đồng, tăng 81% so với đầu năm, và áp lực tồn kho cao sẽ tiếp tục kéo dài ít nhất là đến hết 6 tháng đầu năm 2023.
- Hệ số vòng quay tài sản bình quân trong năm 2022 tăng lên 4,0 lần so với 3,3 lần của năm 2021 do tình hình bán hàng tốt trong suốt 9 tháng đầu năm 2022.

Tình hình nợ phải trả

- Tương ứng với hàng tồn kho tăng cao, đặc thù của ngành ô tô là hầu hết vốn lưu động là vốn vay nên nợ phải trả của hệ thống tăng 44,2% so với cuối năm 2021, trong đó nợ ngắn hạn tăng 50,4% so với cùng kỳ. Với sự chủ động làm việc với ngân hàng liên kết, không ngừng tìm kiếm, đa dạng các kênh tín dụng, tận dụng được nguồn vốn với lãi suất tốt trong những tháng đầu năm; cũng như quản trị dòng tiền tốt. Nhờ vậy, mức tăng nợ phải trả thấp hơn so với mức tăng hàng tồn kho.
- Dư nợ vay ngắn hạn của Công ty cuối năm 2022 là 1.974 tỷ đồng, tăng 76,1% so với đầu năm.
- Nợ dài hạn, vay dài hạn tăng lần lượt 11,8% và 15,1% 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 31/12/2022 là 60,0%; tăng 3,9% so với tỷ lệ 57,8% tại thời điểm đầu năm.

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

ĐVT: Triệu đồng

CHỈ TIÊU	31/12/2021	31/12/2022	% THAY ĐỔI
Tài sản ngắn hạn	**177,832**	**172,126**	**-3.2%**
Tiền và các khoản tương đương tiền	36,196	22,641	-37.4%
Đầu tư tài chính ngắn hạn	28,595	23,032	-19.5%
Các khoản phải thu	26,308	52,134	98.2%
Hàng tồn kho	85,161	73,186	-14.1%
Tài sản ngắn hạn khác	1,571	1,132	-27.9%
Tài sản dài hạn	**1,200,329**	**1,305,064**	**8.7%**
Phải thu dài hạn	159,284	159,538	0.2%
Tài sản cố định	23,143	21,857	-5.6%
Bất động sản đầu tư	111,405	108,516	-2.6%
Tài sản dở dang dài hạn	266,700	267,813	0.4%
Đầu tư tài chính dài hạn	633,254	742,719	17.3%
Tài sản dài hạn khác	6,542	4,622	-29.4%
TỔNG TÀI SẢN	**1,378,161**	**1,477,190**	**7.2%**

Nợ phải trả	**482,989**	**449,651**	**-6.9%**
Nợ ngắn hạn	437,700	400,396	-8.5%
Trong đó vay ngắn hạn	840	876	4.3%
Nợ dài hạn	45,289	49,256	8.8%
Trong đó vay dài hạn	2,761	2,316	-16.1%
Vốn chủ sở hữu	**895,172**	**1,027,538**	**14.8%**
Vốn góp của chủ sở hữu	333,205	333,205	0.0%
TỔNG NGUỒN VỐN	**1,378,161**	**1,477,190**	**7.2%**

- Tình hình tài chính tại Công ty mẹ nhìn chung an toàn, năm 2022 tổng tài sản tăng 7,2% chủ yếu do tăng đầu tư tài chính dài hạn. Nợ phải trả giảm 6,9% chủ yếu do giảm khoản nhận góp vốn dự án bất động sản. Vốn chủ sở hữu tăng 14,8% đến từ lợi nhuận trong năm và chi trả cổ tức cho cổ đông là 33 tỷ đồng.
- Trong năm, Công ty mẹ tập trung vào việc thu cổ tức và lợi nhuận từ các công ty thành viên với mức thu 155 tỷ đồng và trích phải thu 20,5 tỷ đồng; đẩy mạnh các hoạt động khai thác dịch vụ bất động sản, cho thuê kho bãi; và chi đầu tư góp vốn vào công ty con và công ty liên kết để gia tăng mở rộng các đơn vị kinh doanh ô tô trên toàn hệ thống.
- Đầu tư tài chính dài hạn tại 31/12/2022 là 742,7 tỷ đồng, tăng 17,3% so với cuối năm 2021, trong đó:
  - Đầu tư vào công ty con và liên kết là 755,8 tỷ đồng, tăng 87,3 tỷ đồng tương đương 13,1% so với cuối năm 2021.
  - Hoàn nhập dự phòng các khoản đầu tư dài hạn năm 2022 1,9 tỷ đồng, gồm: hoàn nhập 12,7 tỷ đồng cho 4 đơn vị và trích dự phòng 10,8 tỷ đồng cho 4 đơn vị mới đầu tư chưa có lợi nhuận hoạt động kinh doanh.
  - Phân loại lại 20,3 tỷ đồng các khoản chứng khoán kinh doanh chưa niêm yết sang khoản mục đầu tư góp vốn vào đơn vị khác (dài hạn).

III. KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN TRONG TƯƠNG LAI:

1. NHẬN ĐỊNH THỊ TRƯỜNG NĂM 2023:

1.1. Lĩnh vực Dịch vụ Thương mại:

❖ **CƠ HỘI:**

- Mục tiêu của Chính phủ 2023 là giữ vững ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm soát lạm phát, thúc đẩy tăng trưởng, bảo đảm các cân đối lớn của nền kinh tế. Qua đó, dự kiến sẽ đẩy mạnh đầu tư công và các chính sách hỗ trợ tăng trưởng, mục tiêu GDP 2023 là 6,5%.
- Xu thế dịch chuyển đầu tư của các tập đoàn lớn sang các nước ASEAN, trong đó Việt Nam là một trong những điểm đến của nhiều chuỗi cung ứng và làn sóng tái định cư sản xuất.
- Cơ hội thu hút đầu tư nước ngoài đến từ các hiệp định thương mại tự do (CPTPP, EVFTA, RCEP...) góp phần tạo động lực kinh tế phát triển.

⇨ **Năm 2023 dự báo kinh tế thế giới sẽ gặp nhiều khó khăn, thách thức; tuy nhiên nền kinh tế Việt Nam vẫn được đánh giá còn nhiều dư địa phát triển.**

- Các chính sách thuế, phí xe ô tô:
  - Ôtô điện: Phí trước bạ lần đầu 0% trong 3 năm, giảm thuế TTĐB từ 15% về 3%.
  - Xe CBU: theo EVFTA thuế nhập khẩu từ Châu Âu tiếp tục giảm 6 - 8%. Miễn thuế nhập khẩu từ mức 50%-70% xuống 0% đối với ô tô nhập khẩu từ các nước ASEAN (Nghị định 126/2022/NĐ-CP).
  - Xe CKD: Bộ Tài chính phối hợp Bộ Công thương nghiên cứu chính sách gia hạn thời hạn nộp thuế TTĐB, ưu đãi lệ phí trước bạ đối với xe CKD.

- Chủ trương miễn đăng kiểm lần đầu đối với xe ô tô mới (áp dụng từ 22/3/2023).

- Nguồn cung các Hãng ổn định trở lại sau 2 năm biến động do dịch bệnh, các Hãng đều đặt mục tiêu giữ và gia tăng thị phần. Các Hãng chuyển nhiều dòng xe chủ lực sang lắp ráp trong nước nhằm ổn định nguồn cung.
- Nhiều thương hiệu dự kiến ra mắt nhiều sản phẩm mới trong năm 2023.
- Xe điện sẽ tiếp tục gây được nhiều sự chú ý của người tiêu dùng, nhiều mẫu xe điện được giới thiệu trong nước từ đầu năm 2023.
- Hệ thống SAVICO hoàn thiện hệ sinh thái, mục tiêu ổn định dịch vụ, đẩy mạnh khai thác xe cũ và gia tăng tỷ lệ khai thác giá trị gia tăng.

⇨ **Thị trường ô tô 2023 sẽ sôi động với đa dạng sự lựa chọn trong năm 2023, dự báo tăng trưởng 7-8%.**

❖ **THÁCH THỨC: Thị trường 2023 dự báo tiềm ẩn nhiều rủi ro ảnh hưởng đến sự cạnh tranh của các Hãng và khả năng hấp thụ của thị trường**

- IMF dự báo: 1/3 các nền kinh tế sẽ rơi vào suy thoái trong năm 2023. WB dự báo GDP toàn cầu 2023 chỉ đạt 1,7% - mức chậm nhất kể từ năm 1993, do lạm phát tăng cao, lãi suất tăng, đầu tư giảm và gián đoạn do tác động của cuộc xung đột Nga – Ukraine.
- Trung Quốc thực hiện chính sách mở cửa kinh tế, rủi ro lây lan của các biến thể virus corona và các dịch bệnh mới.
- Lạm phát Việt Nam tăng liên tục từ tháng 9 – tháng 12/2022, là tiền đề cho áp lực lạm phát tiếp tục tăng cao trong năm 2023.
- Biến động về mặt tài chính cũng như thị trường bất động sản vẫn chưa kết thúc khiến người dân giảm chi tiêu mua sắm, ảnh hưởng đến sức mua của thị trường ít nhất trong 6 tháng đầu năm 2023.
- Giá bán xe được điều chỉnh tăng do tỷ giá tăng và chi phí đầu vào tăng (năng lượng, hàng hóa, nhiên liệu, các nguyên liệu bán dẫn...).
- Các nhà sản xuất đẩy mạnh việc mở rộng đại lý mới, các thương hiệu mới tham gia thị trường ô tô Việt Nam tăng trưởng mạnh, sự phát triển mạnh của các thương hiệu SAVICO không tham gia hoặc tham gia phân phối còn hạn chế (KIA, Mazda, Vinfast...). Đồng thời, các hãng chạy đua doanh số, cạnh tranh mạnh về giá, thị phần... dẫn đến giảm lãi gộp.
- Nguồn cung các thương hiệu xe thương mại bị ảnh hưởng bởi phải đáp ứng tiêu chuẩn khí thải EURO 5.
- Lãi suất vay tăng cao, ngân hàng thắt chặt cho vay, siết chặt điều kiện cho vay ⇨ Sức mua sụt giảm, áp lực lớn về tồn kho ít nhất trong 6 tháng đầu năm, chi phí tài chính tăng cao.

1.2. Lĩnh vực Dịch vụ Bất động sản:

❖ **CƠ HỘI:**

- 2023 vẫn sẽ là một năm khó khăn của thị trường Bất động sản 2023 (Không gỡ được vấn đề pháp lý, bất cân đối cung – cầu, thanh khoản giảm); tuy nhiên sẽ dần phục hồi từ quý 2 dựa trên những triển vọng kinh tế Việt Nam.
  - Bán lẻ: Thương mại điện tử bùng nổ, nhu cầu mở rộng sản xuất ⇨ Nhu cầu kho bãi tăng.
  - Nhu cầu điểm, chuỗi kinh doanh bán lẻ vị trí đẹp tăng.
- Văn phòng cho thuê: nhu cầu thuê tăng, nguồn cung mặt bằng vị trí đẹp hạn chế => Cơ hội tăng giá.
- Cơ hội đẩy mạnh tiến độ phát triển các dự án tồn tại của SAVICO.

❖ **THÁCH THỨC:**

- Hiện tại một số mặt bằng và kho vẫn còn bỏ trống.
- Các dự án đang triển khai vẫn còn nhiều khó khăn pháp lý chưa giải quyết được.

2. MỤC TIÊU – NHIỆM VỤ HOẠT ĐỘNG NĂM 2023:

Các mục tiêu năm 2023:

CHỈ TIÊU (THEO BCTC HỢP NHẤT)	ĐVT	TH 2022	KH 2023	% CÙNG KỲ
Doanh thu BH & CCDV	Trđ	21,322,514	29,672,650	139%
LNTT	Trđ	692,347	538,360	78%
LNST	Trđ	586,043	438,696	75%
LNST của công ty mẹ	Trđ	332,715	264,968	80%
LNTT BC Riêng	Trđ	174,489	193,095	111%
Cổ tức	%/VĐL	5%/ VĐL 666 tỷ	7%/ VĐL 666 tỷ	140%
Kinh phí hoạt động của HĐQT-BKS (*)	%	2%	2%	100%

(*) Lợi nhuận sau thuế của Báo cáo riêng

Phương hướng nhiệm vụ năm 2023:

(1) Cải tiến mô hình kinh doanh thông qua việc triển khai các dự án trọng điểm, tăng cường vai trò quản lý của công ty mẹ tới các Công ty thành viên, nâng cao hệ thống quản trị, nâng cao năng suất, hiệu suất chung.

(2) Tập trung theo dõi, cập nhật, phân tích dự báo, chia sẻ thông tin về tình hình thị trường, chính sách Chính phủ và Nhà sản xuất để đề ra các giải pháp linh hoạt, kịp thời.

(3) Làm việc với các Công ty thành viên, các bộ phận về việc thống nhất các chỉ tiêu OKRs, KPI 2023 và các giải pháp thực hiện tốt nhất các mục tiêu kế hoạch 2023 toàn hệ thống.

(4) 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, khai thác hiệu quả dòng tiền nhàn rỗi... để hoàn thiện hệ sinh thái ô tô SAVICO, gia tăng hiệu quả mỗi Công ty thành viên, cũng như sự phát triển bền vững của hệ thống.

(5) Phát triển mạng lưới: Đẩy mạnh việc tìm kiếm, mở rộng, phát triển đại lý mới/ thương hiệu mới trong giai đoạn 2023 – 2025, đặc biệt trong năm 2023 để giữ vững thị phần của hệ thống SAVICO trong nhà sản xuất, 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) Tập trung công tác đào đạo đội ngũ nhân sự lãnh đạo kế thừa thông qua việc vận hành, đào tạo và triển khai các dự án của CLB Savico Next Leaders và Trung tâm đào tạo Savico.

3. GIẢI PHÁP THỰC HIỆN NĂM 2023:

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 ⇨ Tăng cường bán hàng, 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.

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. Triển khai và thực hiện dự án tinh gọn tiết kiệm trong toàn hệ thống.
- 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.
- Khai thác hiệu quả nguồn vốn và dòng tiền để đem lại lợi nhuận cho hệ thống.

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.
- 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.
- Triển khai phương án thoái vốn các dự án xác định không trọng tâm.
- Tập trung xử lý pháp lý các dự án còn tồn đọng; điều chỉnh phương thức triển khai đầu tư các dự án hiện hữu.
- Phát triển quỹ đất mới, chuẩn bị hạ tầng phù hợp với nhu cầu đầu tư, phát triển đại lý 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 các Ngân hàng chiến lược 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 2023. Chủ động phân bổ dòng tiền phù hợp với kế hoạch phát triển các dự án của Công ty.
- Khuyến cáo các đơn vị trong hệ thống cân nhắc chủ động sử dụng sản phẩm tài chính dựa vào tình hình nguồn tiền nhàn rỗi tại từng thời điểm, tối ưu hóa dòng tiền.

3.4. Công tác quản trị tham mưu:

- Các bộ phận Dịch vụ Thương mại, Bất động sản, Báo cáo và Kiểm soát tài chính, Đầu tư, Nguồn vốn, 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 2023 - 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 Kiểm toán Deloitte Việt Nam - tổ chức kiểm toán báo cáo tài chính riêng và báo cáo tài chính hợp nhất của SAVICO thì các BCTC riêng, hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2022, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh 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 2022; mục tiêu, phương hướng năm 2023 của Công ty cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Sài Gòn (SAVICO).

Trân trọng./.

TỔNG GIÁM ĐỐC

M.S.D.N: 0301154821 - C.T.C.P CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ TỔNG HỢP SÀI GÒN QUẬN 1 - T.P HỒ CHÍ MINH

Phan Dương Cửu Long