

BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

THÁNG 4/2020



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

Công ty Dịch vụ Tổng hợp Sài Gòn

66 - 68 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, P. Nguyễn Thái
Bình, Quận , TP. HCM, Việt Nam

I. TÌNH HÌNH KINH TẾ VĨ MÔ

Mặc dù, bối cảnh vĩ mô toàn cầu năm 2019 không thuận lợi. Tuy nhiên, thông qua các cải cách cơ cấu của Chính phủ, **tình hình kinh tế xã hội năm 2019 tăng trưởng ổn định, GDP tăng cao, doanh số bán lẻ tăng trưởng tốt, lạm phát được kiểm soát...** tạo điều kiện thuận lợi cho các ngành nghề kinh doanh. **GDP năm 2019 tăng 7,02%, giảm nhẹ so với mức tăng 7,08% của năm 2018.** Hoạt động sản xuất tiếp tục cải thiện mạnh mẽ, chỉ số **PMI đều duy trì ở mức trên 50 điểm.**

Chỉ số CPI duy trì ở mức ổn định trong 10 tháng đầu năm và tăng mạnh trong 2 tháng cuối năm. CPI bình quân năm 2019 tăng 2,79% so với bình quân năm 2018.

FDI năm 2019, tổng vốn đăng ký của các dự án cấp mới và vốn cấp bổ sung đạt 38 tỷ USD, tăng 7,2% so với cùng kỳ. Vốn FDI giải ngân đạt 20,4 tỷ USD, tăng 6,7% so với năm 2018.

Cán cân thương mại năm 2019 thặng dư 9,1 tỷ USD, tăng so với mức 7,2 tỷ USD của năm 2018. Trong đó, kim ngạch hàng hóa xuất khẩu đạt 263,45 tỷ USD, tăng 8,1% so với cùng kỳ; kim ngạch hàng hóa nhập khẩu ước tính đạt 253,51 tỷ USD, tăng 6,8% so với cùng kỳ. Cán cân thanh toán thặng dư và dự trữ ngoại hối vẫn được duy trì ở mức cao là 79 tỷ VNĐ.

Tổng mức doanh số bán lẻ hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng năm 2019 đạt 4.940 nghìn tỷ đồng, tăng 11,8% so với cùng kỳ.

Tăng trưởng tín dụng năm 2019 đạt 12,1%, thấp hơn mức 13,3% của cùng kỳ năm 2018 và là mức tăng trưởng thấp nhất trong vòng 5 năm trở lại đây.

Tuy vậy, lạm phát có xu hướng tăng mạnh vào cuối năm, rủi ro tỷ giá tăng mạnh do ảnh hưởng của chiến tranh thương mại Mỹ - Trung, áp lực nợ công còn khá cao.

Về các lĩnh vực hoạt động của Công ty

Thị trường Ô tô: năm 2019 sôi động với sự hồi sinh của xe nhập khẩu, nguồn cung dồi dào xe CBU lẫn xe CKD dẫn đến sự cạnh tranh quyết liệt, giảm giá trở thành câu chuyện kéo dài từ tháng 4 đến cuối năm 2019. Ngôi vương đổi chủ ở nhiều phân khúc, nhiều nhà sản xuất đang có những bước điều chỉnh trong định hướng kinh doanh... Theo báo cáo VAMA, sản lượng toàn thị trường năm 2019 đạt 322.322 xe, tăng 12% so với cùng kỳ, trong đó, CKD giảm 12%, CBU tăng 82%. Nếu tính cả Hyundai (VAMA + HTC), sản lượng toàn thị trường đạt 401.890 xe, tăng 14% so với cùng kỳ.

Thị trường xe gắn máy: sản lượng VAMM năm 2019 đạt hơn 3,25 triệu xe, giảm 3,87% so với cùng kỳ.

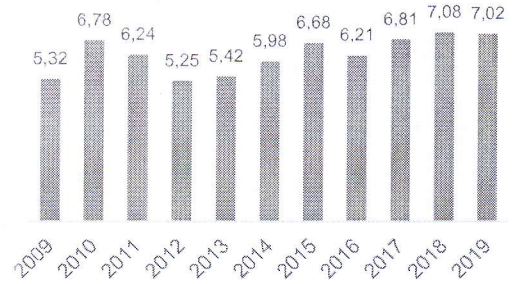
Thị trường bất động sản: Thị trường cho thuê văn phòng, diện tích bán lẻ, các trung tâm thương mại vẫn ổn định. Hoạt động phát triển dự án tại TP. Hồ Chí Minh chậm do liên quan đến các vấn đề về thủ tục pháp lý.

Thông tư 22 của NHNN quy định giảm tỷ lệ vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn và tăng hệ số rủi ro khi kinh doanh BĐS.

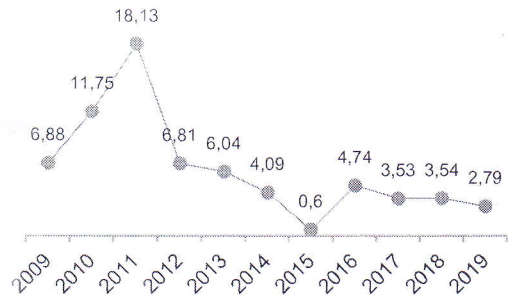
Nguồn tài liệu tham khảo:

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

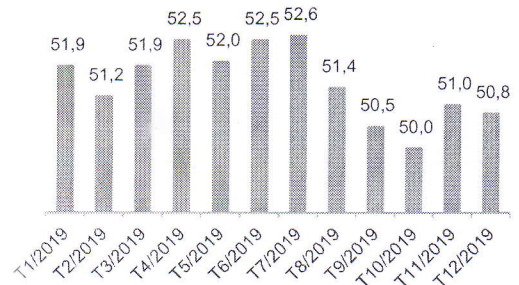
GDP qua các năm



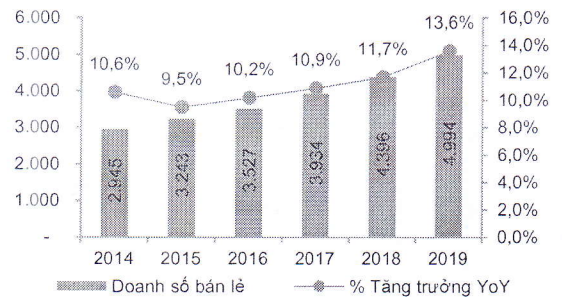
Chỉ số CPI qua các năm



Chỉ số PMI 2019



Doanh số bán lẻ 2019



Lãi suất cho vay các kỳ hạn

Kỳ hạn	2018	2019	Chênh lệch
VND ngắn hạn	6,0 – 9,0	7,0 – 9,5	0,5 – 1,0
VND trung, dài hạn	9,0 – 11,0	9,5 – 11,0	0 – 0,5
USD ngắn hạn	2,8 – 4,7	2,8 – 4,7	0
USD trung, dài hạn	4,5 – 6,0	4,5 – 6,0	0

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1. THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU KINH DOANH:

- Doanh thu hợp nhất đạt **18.274 tỷ đồng**, đạt 100% kế hoạch năm 2019, tăng 23% so với cùng kỳ.

- Lợi nhuận trước thuế hợp nhất đạt **275 tỷ đồng**, đạt 101% kế hoạch năm 2019, giảm 24% so với cùng kỳ. Nguyên nhân do:

- Sản lượng ngành ô tô tăng 28% so với cùng kỳ, tập trung chủ yếu trong 8 tháng đầu năm, thị trường chững lại trong 4 tháng cuối năm 2019.

- Sự cạnh tranh gay gắt về giá, thị phần giữa các nhà sản xuất,... dẫn đến áp lực bán hàng, giảm lãi gộp, tồn kho cao, giảm hiệu quả các đơn vị ô tô; đặc biệt trong quý 4, ROS chỉ đạt 1,4%, thấp hơn so với cùng kỳ quý 4/2018 đạt 2,1%.
- Xe thương mại tiếp tục gặp khó khăn trong năm 2019.

- Thu nhập cổ đông Công ty mẹ đạt **154 tỷ đồng**, đạt 108% kế hoạch năm 2019, giảm 11% so với cùng kỳ.

- LNTT báo cáo riêng đạt **86,6 tỷ đồng**, đạt 103% kế hoạch năm 2019, tăng mạnh 89% so với cùng kỳ do trong năm 2019 ghi nhận 87,7 tỷ đồng cổ tức lợi nhuận được chia từ các đơn vị, cùng kỳ ghi nhận 41,8 tỷ đồng.

Chỉ tiêu (Trđ)	TH 2019	% TH 2019/ KH 2019	% TH 2019/ Ckỳ
Doanh thu			
BH&CCDV BC Hợp nhất	18,274,374	100%	123%
LNTT BC Hợp nhất	274,785	101%	76%
LNST BC Hợp nhất	233,332	97%	78%
Thu nhập CĐ Cty mẹ	153,667	108%	89%
LNTT BC riêng	86,606	103%	189%

2. NHỮNG TIẾN BỘ CÔNG TY ĐÃ ĐẠT ĐƯỢC:

- Thực hiện các giải pháp kinh doanh linh hoạt, giữ ổn định hoạt động kinh doanh toàn hệ thống, thực hiện vượt mục tiêu kế hoạch thu nhập cổ đông công ty mẹ theo kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên 2019 phê duyệt trong bối cảnh bộ máy quản trị điều hành cấp cao của Công ty có sự thay đổi, môi trường kinh doanh có nhiều biến động không thuận lợi.
- Tiếp tục tăng cường kết nối, hỗ trợ, chia sẻ kinh nghiệm, thông tin trong toàn hệ thống thông qua hỗ trợ hoạt động tuyển dụng đào tạo cho các công ty thành viên; các buổi đào tạo chuyên đề trong hệ thống về quản trị công ty, quản trị rủi ro, quản trị nhân sự, cập nhật kiến thức về kiểm soát; các hội thảo bán hàng, dịch vụ kết hợp tham quan thực tế; các kênh chia sẻ thông tin trực tuyến như các diễn đàn về nhân sự, tài chính kế toán, bán hàng, dịch vụ...
- Điều chỉnh chức năng nhiệm vụ của các bộ phận chức năng theo hướng chuyên môn hóa; có cơ chế phân công, phối hợp, chia sẻ thông tin cụ thể.
- Ứng dụng các tiến bộ và xu hướng công nghệ vào hoạt động quản trị, điều hành của Công ty thông qua việc nghiên cứu, triển khai phần mềm quản trị nhân sự cho văn phòng và hệ thống; Nghiên cứu khả thi và bước đầu áp dụng SQL, Power Bi trong việc xử lý số liệu, báo cáo quản trị; Nghiên cứu khả thi ứng dụng một số module ERP tại Công ty mẹ; Một số công ty thành viên trong hệ thống đã kết thúc giai đoạn thử nghiệm và đưa vào áp dụng ERP.

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:

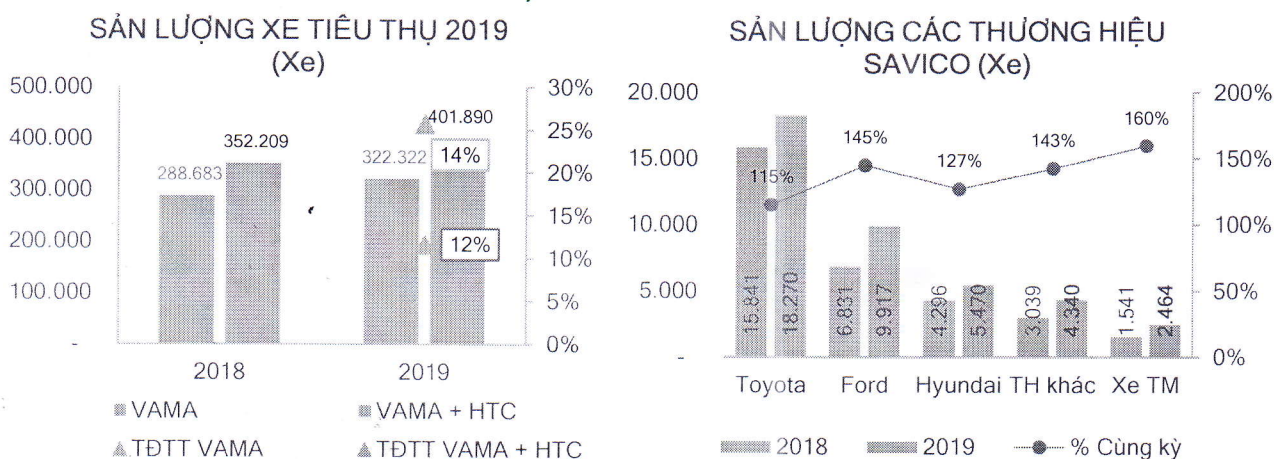
3.1. Lĩnh vực Dịch vụ - Thương mại:

❖ Ngành hàng ô tô:

Về sản lượng, thị phần:

Tổng lượng xe tiêu thụ toàn hệ thống đạt **40.461 xe**, đạt 103% kế hoạch năm 2019, tăng 28% so với cùng kỳ. Thị phần ô tô của SAVICO trong toàn thị trường tiếp tục tăng trưởng, năm 2019 đạt **12,5%** tăng 1,6 điểm % so với cùng kỳ (*Báo cáo VAMA*), đạt **10,1%** tăng 1,1 điểm % so với cùng kỳ (*Báo cáo VAMA + HTC*), trong đó: thương hiệu Toyota tăng 15%, Ford tăng 45%, Hyundai (PC) tăng 27%, xe du lịch các thương hiệu khác tăng 43%, xe thương mại tăng 60% so với năm 2018.

Hệ thống SAVICO đã khai trương và đưa vào hoạt động 5 đại lý ô tô 2S – 3S trong năm 2019 và 2 đại lý trong tháng 3 năm 2020. Tiến độ phát triển một số dự án chậm so với kế hoạch, một số dự án không đạt được mục tiêu đề ra, nguyên nhân chủ yếu do khó khăn về pháp lý, mặt bằng không đảm bảo.



Về doanh thu:

Doanh thu bán hàng và dịch vụ hợp nhất toàn ngành ô tô đạt 17.642 tỷ đồng, đạt 100% kế hoạch năm 2019, tăng 24% so với cùng kỳ. Trong đó, doanh thu bán xe là 16.385 tỷ đồng, tăng 25,5%; và doanh thu dịch vụ - phụ tùng – phụ kiện đạt 1.291 tỷ đồng, tăng 13,8% so với cùng kỳ.

Xét về cơ cấu doanh thu năm 2019 có sự biến động nhẹ so với cùng kỳ. Trong đó, thương hiệu Toyota chiếm 43,5% (cùng kỳ 46,5%), Ford chiếm 31,5% (cùng kỳ 30,30%), Hyundai (PC) chiếm 13,3% (cùng kỳ 12,4%), xe du lịch các thương hiệu khác chiếm 5,4% (cùng kỳ 6,1%), xe thương mại chiếm 6,3% (cùng kỳ 4,7%) tổng doanh thu bán hàng và dịch vụ hợp nhất.

Về chi phí:

Tổng chi phí toàn ngành ô tô thực hiện 1.180 tỷ đồng, tăng 27,3% so với cùng kỳ, chiếm 6,6% trên tổng doanh thu, cùng kỳ 6,4%. Trong đó:

- Tổng chi phí bán hàng và chi phí quản lý thực hiện 1.078 tỷ đồng, tăng 25,7% so với cùng kỳ, chiếm 91,4% tổng chi phí, chủ yếu từ các chương trình khuyến mãi, chương trình kích thích bán hàng của hoạt động bán xe và mở rộng quy mô kinh doanh của các đơn vị.

- Chi phí tài chính thực hiện 89,9 tỷ đồng, tăng 68,4% so với cùng kỳ, chiếm 7,6% tổng chi phí, chủ yếu là do tồn kho cao và chi phí đầu tư phát triển đại lý mới của các đơn vị.
- Chi phí khác thực hiện 12,1 tỷ đồng, giảm 24% so với cùng kỳ, chiếm 1,0% tổng chi phí.

Về lãi gộp:

Lãi gộp hoạt động bán xe năm 2019 đạt 591 tỷ đồng, tăng 8,6% so với cùng kỳ. Trong đó:

- Thương hiệu Toyota đạt 234 tỷ đồng, giảm 7,8% so với cùng kỳ do sản lượng Toyota có cùng vượt cầu quá lớn, nhà sản xuất không có chính sách điều tiết thị trường linh động dẫn đến áp lực giảm giá để giải phóng tồn kho;
- Thương hiệu Ford đạt 162 tỷ đồng, tăng 22,0% so với cùng kỳ;
- Thương hiệu Hyundai đạt 86,5 tỷ đồng, tăng 45,0% so với cùng kỳ;
- Xe du lịch các thương hiệu khác đạt 74,4 tỷ đồng, giảm 1,8% so với cùng kỳ chủ yếu do Sài Gòn Cửu Long;
- Xe thương mại đạt 33,1 tỷ đồng, tăng 56,7% so với cùng kỳ do sự chuyển đổi thương hiệu phân phối sang Isuzu của Tây Bắc Sài Gòn và sự gia nhập của các đơn vị mới Hyundai Vĩnh Thịnh, Hyundai Hưng Thịnh.

Lãi gộp hoạt động dịch vụ - phụ tùng – phụ kiện năm 2019 đạt 592 tỷ đồng, tăng 15,0% so với cùng kỳ. Trong đó, lãi gộp dịch vụ - phụ tùng đạt 513 tỷ đồng, tăng 13,6% so với cùng kỳ; lãi gộp phụ kiện đạt 78 tỷ đồng, tăng 25,8% so với cùng kỳ.

Về Lợi nhuận trước thuế:

Tổng lợi nhuận trước thuế hợp nhất ngành ô tô đạt 228 tỷ đồng, đạt 94% kế hoạch năm 2019, giảm 23% so với cùng kỳ do:

- Sự cạnh tranh gay gắt về giá, thị phần giữa các nhà sản xuất... dẫn đến áp lực bán hàng, giảm lãi gộp, tồn kho cao, giảm hiệu quả các đơn vị ô tô;
- Các đơn vị còn lúng túng, bị động và chưa có nhiều giải pháp ứng phó phù hợp;
- Xe thương mại tiếp tục gặp khó khăn trong năm 2019: thị trường chưa có tín hiệu phục hồi, tồn kho cao; chưa chủ động được việc đóng thùng, việc liên kết đóng thùng, đặt xe chung hệ thống Hyundai vẫn chưa mang lại hiệu quả; khó khăn về nhân sự, tuyển dụng, đào tạo, nguồn vốn...

Các dự án khai trương/ hoạt động trong năm 2019:

ĐƠN VỊ	TIẾN ĐỘ THỰC HIỆN
Gia Định Ford	Khai trương và hoạt động chính thức từ ngày 09/01/2019
Hyundai Hưng Thịnh (CV)	Khai trương và hoạt động chính thức từ ngày 17/01/2019
Vĩnh Long Ford	Khai trương và hoạt động chính thức từ ngày 21/5/2019
Hyundai Ngôi Sao (CV)	Khai trương và hoạt động chính thức từ ngày 03/6/2019
Toyota An Giang	Khai trương và hoạt động chính thức từ ngày 12/9/2019
Trung tâm dịch vụ ô tô Gia Lai	Khai trương và hoạt động chính thức từ tháng 12/2019

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

ĐƠN VỊ	TIẾN ĐỘ THỰC HIỆN
Hyundai Phú Lâm (CV)	Dự kiến khai trương tháng 4/2020
Isuzu Đại Thịnh	Dự kiến khai trương tháng 4/2020
Mitsubishi Quảng Nam	Dự kiến khai trương tháng 6/2020
Mitsubishi Bình Thuận	Khởi công xây dựng ngày 19/01/2020, dự kiến khai trương tháng 10/2020
Mitsubishi Tây Ninh	Đã nhận LOI, dự kiến khai trương tháng 10/2020
DanaFord (CN*Châm Lệ)	Dự kiến khai trương tháng 7/2020

❖ Ngành hàng xe gắn máy

Về sản lượng: Toàn ngành xe máy đạt 7.440 xe, đạt 90% kế hoạch năm 2019 và giảm 16% so với cùng kỳ. Trong đó, thương hiệu Yamaha đạt 3.872 xe, đạt 84% kế hoạch năm 2019, giảm 25% so với cùng kỳ, thương hiệu Honda xe máy đạt 3.568 xe, đạt 97% kế hoạch 2019, giảm 4% so với cùng kỳ.

Về doanh thu: Toàn ngành xe máy đạt 337,4 tỷ đồng, đạt 99% kế hoạch năm 2019, giảm 7% so với cùng kỳ. Trong đó, doanh thu dịch vụ và phụ tùng của các đơn vị xe máy đạt 84,4 tỷ đồng, tăng 15% (10,9 tỷ đồng) so với năm 2018.

Về chi phí: Tổng chi phí năm 2019 thực hiện 39,1 tỷ đồng, tương đương so với cùng kỳ. Tỷ lệ chi phí doanh thu các thương hiệu có sự biến động nhẹ so với cùng kỳ: Yamaha 10,88% (cùng kỳ 10,92%), Honda xe máy 12,24% (cùng kỳ 10,58%).

Về lãi gộp: Toàn ngành xe máy đạt 41,3 tỷ đồng, giảm 12% so với cùng kỳ. Trong đó, lãi gộp bán xe là 16,6 tỷ đồng, giảm 31% so với cùng kỳ, chiếm 40% tổng lãi gộp (cùng kỳ chiếm 51%); lãi gộp từ hoạt động dịch vụ - phụ tùng – phụ kiện đạt 24,7 tỷ đồng, tăng 8% so với cùng kỳ, chiếm 60% tổng lãi gộp (cùng kỳ chiếm 49%).

Về Lợi nhuận trước thuế:

Toàn ngành xe máy đạt 2,2 tỷ đồng, đạt 54% kế hoạch năm 2019, giảm 76% so với cùng kỳ. Trong đó, Yamaha đạt 1,6 tỷ đồng, đạt 100% kế hoạch, giảm 46% so với cùng kỳ và Honda xe máy đạt 611 triệu đồng, đạt 24% kế hoạch, giảm 89% so với cùng kỳ do thị trường xe máy Việt Nam đang vào giai đoạn bão hòa, cạnh tranh quyết giữa các đại lý xe máy truyền thống và xe máy điện, tồn kho lớn ⇒ Chi phí tài chính tăng cao, lãi gộp hầu hết các dòng xe của cả hai thương hiệu đều giảm.

Phát triển mạng lưới kinh doanh xe gắn máy:

Nghiên cứu, đánh giá về cơ hội phát triển xe phân khối lớn, xe điện, tiếp tục thực hiện nghiên cứu khả thi trong năm 2020.

❖ Ngành hàng Dịch vụ khác:

Lợi nhuận trước thuế hợp nhất toàn ngành dịch vụ khác năm 2019 đạt 46,6 tỷ đồng, đạt 106% kế hoạch năm 2019, tăng 1% so với cùng kỳ.

Trung tâm thương mại Savico MegaMall (SMM), tỷ lệ khai thác block A đạt 97%, block B đạt 100%, tương đương so với cùng kỳ. Doanh thu, tăng trưởng ổn định, việc khai thác rạp chiếu phim góp phần cải thiện lượt khách tham quan cũng như doanh thu.

Savico Đà Nẵng, lợi nhuận trước thuế năm 2019 đạt 5,2 tỷ đồng, đạt 130% kế hoạch năm 2019, giảm 30% so với cùng kỳ do hoạt động kinh doanh xe Mitsubishi là một trong những hoạt động kinh doanh chính của Savico Đà Nẵng trong năm 2018, đến năm 2019 đơn vị đã tách thành công ty riêng.

Trung tâm Hội nghị tiệc cưới Melisa Center, năm 2019 chịu cạnh tranh lớn trước các đối thủ quanh khu vực, lợi nhuận trước thuế đạt 11,7 tỷ đồng, đạt 124% kế hoạch năm 2019, tăng 1% so với cùng kỳ.

ComfortDelgro Savico Taxi, đã hoàn tất các thủ tục giải thể doanh nghiệp và thu hồi vốn đầu tư.

3.2. Lĩnh vực Dịch vụ Bất động sản:

Hiệu quả năm 2019:

Chỉ tiêu	ĐVT	2018	2019	% Cùng kỳ
Doanh thu	Trđ	74,044	69,414	94%
DT DV Bất động sản	Trđ	62,009	69,414	112%
DT dự án	Trđ	12,035		
LNTT	Trđ	42,259	46,122	109%
LNTT DV Bất động sản	Trđ	37,059	46,122	124%
LNTT dự án	Trđ	5,200		

- Khối khai thác mặt bằng: doanh thu năm 2019 đạt 69,4 tỷ đồng, tăng 12% so với cùng kỳ. LNTT đạt 46,1 tỷ đồng, tăng 24% so với cùng kỳ do tăng giá thuê và tỷ lệ khai thác.
- Tỷ lệ khai thác các mặt bằng khu vực TP. HCM đạt 99,2% (cùng kỳ 96,5%) và Cần Thơ đạt 39,3% (cùng kỳ 77,6%).
- Dự án 66 – 68 Nam Kỳ Khởi Nghĩa đã hoàn tất và đi vào hoạt động từ tháng 12/2019.
- Dự án Kho 403 Trần Xuân Soạn đã hoàn tất xây dựng tháng 12/2019, đang chờ nghiệm thu đưa vào sử dụng.

Tình hình thực hiện các dự án:

DỰ ÁN	TIẾN ĐỘ TRIỂN KHAI
Dự án 104 Phổ Quang	Đang làm việc với cơ quan chức năng về các phương án chuyển nhượng phù hợp với quy định pháp luật.
Dự án KDC Hiệp Bình Phước – Tam Bình	Đã hoàn tất xây dựng hạ tầng và bàn giao cho địa phương quản lý.
Dự án Nam Cẩm Lệ	Tiếp tục hoàn thiện các thủ tục pháp lý để chuyển nhượng phần diện tích 3.618 m ² cho Công ty thành viên (DanaFord); Diện tích 9.245 m ² còn lại: tiếp tục tìm kiếm đối tác khai thác.

Dự án KDC Long Hòa – Cần Giờ

Thực hiện các thủ tục điều chỉnh lại thiết kế quy hoạch 1/500 và cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất;

Chuẩn bị các bước công việc cho hạ tầng dự án.

Tiến độ triển khai một số dự án bất động sản chậm so với kế hoạch (104 Phổ Quang, ...) do vướng mắc các thủ tục về pháp lý.

3.3. Công tác tài chính:

CÔNG TÁC QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH, DÒNG TIỀN

Đến thời điểm cuối năm 2019, dòng tiền thu được từ các lĩnh vực đạt 170,2 tỷ đồng, trong đó:

- Lĩnh vực Dịch vụ thương mại: thu cổ tức từ các đơn vị đạt 87,7 tỷ đồng, giải thể, thu hồi vốn đầu tư ComfortDelgro Savico Taxi 31,5 tỷ đồng.
- Lĩnh vực Bất động sản: đạt 49,3 tỷ đồng thu từ khai thác mặt bằng.
- Lĩnh vực Dịch vụ tài chính: thu cổ tức từ đầu tư tài chính đạt 1,7 tỷ đồng.

Trong năm 2019, tổng hỗ trợ tài chính cho các đơn vị là 42,6 tỷ đồng. Đến cuối tháng 12/2019 còn hỗ trợ tài chính cho các đơn vị là 10,3 tỷ đồng.

Lĩnh vực	Dòng tiền từ	ĐVT	2018	2019	% Cùng kỳ
DVTM	Cổ tức từ các đơn vị	Trđ	41,764	87,710	210%
	Giải thể, thu hồi vốn đầu tư Taxi	Trđ		31,496	
BDS	Khai thác mặt bằng	Trđ	46,930	49,339	105%
	Dự án	Trđ	27,497		
DVTC	Cổ tức	Trđ	1,647	1,677	102%
	Thanh khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	Trđ	8,800		9%
Tổng cộng		Trđ	126,638	170,222	134%

HỢP TÁC CHIẾN LƯỢC VỚI NGÂN HÀNG

Việc hợp tác chiến lược với Vietinbank CN 10, Vietcombank tiếp tục phát huy được hiệu quả và tạo được nhiều điều kiện thuận lợi cho cả hệ thống trong vấn đề tiếp cận nguồn vốn trung/ngắn hạn với chi phí và chính sách hợp lý.

Tổng hạn mức tín dụng ngắn/trung hạn tài trợ cho hệ thống hơn 4.400 tỷ đồng, dư nợ thường xuyên hơn 2.600 tỷ đồng (khoảng 85%/tổng dư nợ bình quân toàn hệ thống) với lãi suất ưu đãi hơn so với mặt bằng lãi suất chung trên thị trường áp dụng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ. Đồng thời, nhiều chính sách ưu đãi về phí kiểm đếm, phí chuyển tiền, internet banking... góp phần tiết giảm chi phí tài chính, gia tăng hiệu quả toàn hệ thống.

- Vietinbank: Tổng hạn mức và dư nợ Vietinbank cấp cho 28 đơn vị và SAVICO đến 31/12/2019 là 2.674 tỷ đồng, dư nợ 1.630 tỷ đồng.
- Vietcombank: Tổng hạn mức và dư nợ Vietcombank cấp cho 20 đơn vị và SAVICO đến 31/12/2019 là 1.732 tỷ đồng, dư nợ 1.005 tỷ đồng.

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

ĐVT: Triệu đồng

Chi tiêu	31.12.2018	31.12.2019	% Thay đổi
Tài sản ngắn hạn	2.196.052	2.515.666	14,6%
Tiền và các khoản tương đương tiền	268.045	328.714	22,6%
Đầu tư tài chính ngắn hạn	39.488	38.892	-1,5%
Các khoản phải thu	695.257	700.915	0,8%
<i>Trong đó dự phòng phải thu</i>	-657	-283	-56,9%
Hàng tồn kho	1.134.475	1.385.060	22,1%
<i>Trong đó dự phòng hàng tồn kho</i>	-4.049	-1.348	-66,7%
Tài sản ngắn hạn khác	58.788	62.085	5,6%
Tài sản dài hạn	2.159.597	2.212.371	2,4%
Phải thu dài hạn	182.179	178.404	-2,1%
Tài sản cố định	457.817	502.796	9,8%
Bất động sản đầu tư	726.185	702.171	-3,3%
Tài sản dở dang dài hạn	367.636	367.055	-0,2%
Đầu tư tài chính dài hạn	384.210	420.273	9,4%
Tài sản dài hạn khác	41.571	41.672	0,2%
TỔNG TÀI SẢN	4.355.649	4.728.037	8,5%
Nợ phải trả	2.820.503	3.088.226	9,5%
Nợ ngắn hạn	2.266.261	2.592.154	14,4%
<i>Trong đó phải trả người bán</i>	184.846	186.701	1,0%
<i>Trong đó người mua trả tiền trước</i>	164.874	153.039	-7,2%
<i>Trong đó vay ngắn hạn</i>	1.262.172	1.611.365	27,7%
Nợ dài hạn	554.243	496.072	-10,5%
<i>Trong đó vay dài hạn</i>	371.047	323.112	-12,9%
Vốn chủ sở hữu	1.535.146	1.639.811	6,8%
<i>Trong đó lợi ích của CĐ không kiểm soát</i>	481.003	484.845	0,8%
TỔNG NGUỒN VỐN	4.355.649	4.728.037	8,5%
Vòng quay khoản phải thu ngắn hạn	22,98	26,17	14%
Vòng quay hàng tồn kho	14,94	13,66	-9%
Vòng quay tài sản	5,76	6,18	7%
Vòng quay phải trả người bán & khách hàng	41,04	49,93	22%
Vòng quay VCSH	10,58	11,51	9%
Hệ số thanh toán ngắn hạn	0,97	0,97	0%
Hệ số thanh toán nhanh	0,47	0,44	-7%
Hệ số nợ/ Tổng tài sản	64,8%	65,3%	1%
Hệ số nợ ròng/ Tổng tài sản	58,6%	58,4%	0%
Hệ số nợ vay/ tổng vốn (*)	51,5%	54,1%	5%
Hệ số nợ vay ròng/ tổng vốn (*)	47,1%	49,5%	5%

(*): 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 31/12/2019 tăng 8,5% so với 31/12/2018 chủ yếu do biến động tăng của tài sản ngắn hạn.
- Hệ số vòng quay tài sản bình quân trong năm 2019 tăng so với 2018 nhờ tốc độ tăng doanh thu cao hơn so với tốc độ tăng tài sản của hệ thống (22,8% so với 8,5%).
- Số liệu cho thấy hệ thống SAVICO vẫn quản lý tốt các khoản phải thu khi vòng quay khoản phải thu trong năm 2019 nhanh hơn năm 2018 và số dư trích lập dự phòng cho các khoản phải thu ngắn hạn khó đòi ở mức thấp so với các khoản phải thu.
- Hàng tồn kho tăng mạnh 22 so với cuối năm 2018 của toàn hệ thống, kéo theo hệ số vòng quay hàng tồn kho và hệ số thanh toán nhanh cùng giảm so với 2018 cho thấy những khó khăn về thanh khoản hàng tồn kho của hệ thống có xu hướng tăng từ cuối 2019, đây cũng là xu hướng chung của thị trường phân phối các sản phẩm dịch vụ ngành ô tô – ngành chiếm tỷ trọng chủ yếu trong hoạt động kinh doanh của Công ty.

Tình hình nợ phải trả

- Nợ phải trả của hệ thống tăng 9,5% so với cuối 2018, chủ yếu do nợ ngắn hạn tăng 14,4% so với cùng kỳ.
- Vòng quay các khoản phải trả người bán và người mua trả tiền trước của hệ thống tăng mạnh so với cùng kỳ, trong đó số dư người mua trả tiền trước vào cuối 2019 giảm so với cuối 2018 trong khi doanh thu 2019 tăng trưởng tốt cho thấy một thực trạng là các dòng xe trên thị trường đã không còn độ hot như 2018.
- Vay ngắn hạn tăng mạnh 27,7% so với cùng kỳ để tài trợ cho phần hàng tồn kho tăng cao và bù đắp cho việc suy giảm khả năng được tài trợ từ người bán và khách hàng.
- Nợ dài hạn, vay dài hạn giảm lần lượt 10,5% và 12,9% so với cùng kỳ, hệ thống SAVICO vẫn thực hiện thanh toán nợ gốc các khoản vay dài hạn theo tiến độ.

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

Chỉ tiêu	31.12.2018	31.12.2019	% thay đổi
Tài sản ngắn hạn	203.972	229.203	12,4%
Tiền và các khoản tương đương tiền	38.335	68.534	78,8%
Đầu tư tài chính ngắn hạn	24.575	21.740	-11,5%
Các khoản phải thu	50.356	29.994	-40,4%
Hàng tồn kho	89.513	105.860	18,3%
Tài sản ngắn hạn khác	1.192	3.074	157,9%
Tài sản dài hạn	1.076.870	1.076.800	0,0%
Phải thu dài hạn	147.173	157.421	7,0%
Tài sản cố định	1.673	3.805	127,4%
Bất động sản đầu tư	121.745	118.298	-2,8%
Tài sản dở dang dài hạn	266.525	275.305	3,3%
Đầu tư tài chính dài hạn	534.598	516.604	-3,4%
Tài sản dài hạn khác	5.155	5.368	4,1%
TỔNG TÀI SẢN	1.280.842	1.306.003	2,0%
Nợ phải trả	563.767	551.393	-2,2%
Nợ ngắn hạn	523.283	510.286	-2,5%
Trong đó vay ngắn hạn	30.553		-100%
Nợ dài hạn	40.484	41.107	1,5%
Trong đó vay dài hạn			
Vốn chủ sở hữu	717.075	754.610	5,2%
TỔNG NGUỒN VỐN	1.280.842	1.306.003	2,0%

- Tình hình tài chính tại Công ty mẹ nhìn chung an toàn với tiền và tương đương tiền tăng mạnh, không còn vay nợ ngân hàng.
- Trong năm, Công ty mẹ tập trung vào việc thu cổ tức và lợi nhuận từ các công ty thành viên và thanh khoản khoản đầu tư không hiệu quả vào Công ty TNHH ComfortDelgro SAVICO Taxi để tăng đầu tư tài sản dài hạn, chi đầu tư góp vốn, trả toàn bộ nợ ngân hàng và thực hiện nghĩa vụ chi trả cổ tức cho cổ đông.

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

CHÍNH SÁCH VÀ NHỮNG THAY ĐỔI TRONG CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

Công ty chú trọng xây dựng đội ngũ nhân sự có thái độ làm việc tích cực, tuân thủ kỷ luật, có ý thức làm việc tập thể, luôn nỗ lực và tận tâm để tạo ra giá trị, cống hiến cao nhất trong công việc. Xây dựng và phát triển nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu hoạt động kinh doanh, theo đặc thù ngành nghề và chiến lược của Công ty, liên tục nâng cấp nhân sự theo xu thế và yêu cầu phát triển mới.

Chính sách nhân sự trong giao đoạn này bao gồm các nội dung sau:

❖ **Chính sách Tuyển dụng:**

- Công tác tuyển dụng được thực hiện theo chiến lược phát triển của Công ty, theo kế hoạch tuyển mộ hàng năm và linh động trong từng giai đoạn phù hợp với điều kiện kinh doanh thực tế.
- Công ty luôn lựa chọn những ứng viên tốt và phù hợp nhất vào vị trí phù hợp dựa trên năng lực, phẩm chất và kinh nghiệm của ứng viên; không phân biệt giới tính, tôn giáo, chủng tộc thông qua quá trình tuyển chọn công bằng và khách quan.

❖ **Chính sách Đào tạo:**

- Đào tạo và phát triển nhân sự là ưu tiên hàng đầu của Công ty với chủ trương tạo điều kiện cho mỗi cá nhân phát triển nghề nghiệp, đồng thời xây dựng một đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, đầy đủ năng lực và phẩm chất đạo đức.
- Tất cả nhân viên trong hệ thống SAVICO đều được tạo cơ hội công bằng tiếp cận và tham dự các lớp huấn luyện đào tạo nghiệp vụ theo nhu cầu cụ thể, phù hợp với tính chất công việc. Bên cạnh đó, Công ty cũng khuyến khích nhân viên tự học, học hỏi lẫn nhau trong quá trình công tác, tham gia các khóa học đào tạo nội bộ.

❖ **Chính sách Thăng tiến và Phát triển nghề nghiệp:**

- Tại SAVICO, cơ hội thăng tiến nghề nghiệp là công bằng cho mọi đối tượng, được xác lập bằng kế hoạch sử dụng nguồn nhân lực rõ ràng và cụ thể.
- Công ty đánh giá công việc của CBNV (thông qua KPI) hàng tháng và đánh giá so với mục tiêu phát triển nghề nghiệp của mỗi cá nhân, đồng thời đây cũng là cơ sở nhằm bố trí nhân sự phù hợp với từng giai đoạn phát triển của SAVICO.
- Đối với những nhân viên có nhiều cống hiến, có năng lực và nhiều thành tích trong công việc những nhân viên này sẽ được đào tạo, bổ sung kiến thức chuyên môn để nắm giữ các vị trí quản lý và phát triển cùng SAVICO.



NHỮNG CẢI TIẾN VỀ CƠ CẤU TỔ CHỨC VÀ ĐÁNH GIÁ LIÊN QUAN ĐẾN NGƯỜI LAO ĐỘNG

- Trong năm 2019 Công ty nghiên cứu và triển khai cơ cấu tổ chức bộ máy theo hướng chuyên môn hóa; hiện đại hoá khi áp dụng công nghệ thông tin vào công tác quản trị như các công ty: Sài Gòn Ford, Volvo Bắc Âu, Bình Thuận Ford, Cần Thơ Ford, Gia định Ford, Bến Thành Ford, Hải Dương Ford; các công ty này đã áp dụng phần mềm ERP bao gồm module tài chính, kế toán, dịch vụ, bán

hàng nhằm nâng cao năng lực quản trị, phù hợp với các công ty theo mô hình mẹ con ở các vị trí địa lý khác nhau...

- SAVICO sử dụng công nghệ phần mềm quản lý nhân sự Amis cho các công ty trong hệ thống SAVICO nhằm quản lý tập trung và dễ dàng truy suất, theo dõi dữ liệu nhân sự, giúp các doanh nghiệp trong hệ thống thực hiện các nghiệp vụ Quản trị nhân sự như: Hoạch định nguồn nhân lực, Tuyển dụng, Quản lý hồ sơ, Quản lý hợp đồng lao động, Quản lý đào tạo, Đánh giá, Chăm công, Quản lý thời gian, Tính lương, Thuế, Bảo hiểm, Khen thưởng, Kỷ luật, Giải quyết nghỉ việc, ...
- Công tác phát triển nguồn nhân lực hệ thống SAVICO theo hướng tinh gọn, nâng cao hiệu quả công việc, năng suất lao động, khuyến khích người lao động sáng tạo, áp dụng công nghệ trong sản xuất kinh doanh.
- Công tác đào tạo nhân sự kế thừa có nhiều đột phá khi cử nhân viên đào tạo trực tiếp tại đơn vị, chuẩn bị nguồn nhân lực phục vụ cho sự phát triển mạng lưới kinh doanh trong hệ thống SAVICO. Công tác luân chuyển nhân sự linh hoạt, tối ưu nguồn lực, tận dụng thế mạnh của hệ thống, đảm bảo tránh tình trạng “chảy máu chất xám” ra ngoài hệ thống SAVICO.

NHỮNG CẢI TIẾN VỀ CHÍNH SÁCH QUẢN LÝ

- Năm 2019 là năm có sự thay đổi nhân sự cấp cao tại SAVICO và một số đơn vị thành viên trong hệ thống. Ban điều hành SAVICO tiếp tục duy trì, phát huy những chính sách nhân văn, truyền thống sẵn có và nhấn mạnh mục tiêu sáng tạo, đổi mới trong hoạt động kinh doanh với slogan “Đột phá tư duy, nâng tầm giá trị”.
- Triển khai hoạt động truyền thông nội bộ mang tính gắn kết, nhân tâm, phù hợp với đặc điểm văn hóa, truyền thống của hệ thống SAVICO; các chiến dịch truyền thông có chủ đề rõ ràng, có mục tiêu tạo gắn kết, nhấn mạnh và việc đổi mới, sáng tạo, ghi nhận sự tham gia tích cực của người lao động trong toàn hệ thống.
- SAVICO triển khai sử dụng phần mềm ERP, phần mềm quản lý nhân sự cho các đơn vị thành viên trong hệ thống SAVICO nhằm giúp số hoá dữ liệu, quản lý tập trung, nâng cao hiệu suất trong công việc.
- Chủ động linh hoạt phương án kinh doanh khi thị trường biến động; sử dụng lợi thế quy mô hệ thống SAVICO để tối ưu hoá lợi ích trong hoạt động kinh doanh cho các đơn vị thành viên.

VĂN HÓA – MÔI TRƯỜNG – TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI

❖ Đánh giá liên quan đến các chỉ tiêu môi trường:

QUẢN LÝ NGUỒN NGUYÊN VẬT LIỆU

- 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.
- Do nguyên vật liệu chỉ sử dụng một lần và không thể tái chế nên 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. 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, 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. 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.

TIÊU THỤ ĐIỆN, NƯỚC

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

	Đvt	2015	2016	2017	2018	2019
Điện	kw	164.477	166.970	75.606	37.547	32.674
Nước	m3	1.250	1.238	698	221	
Xăng xe + xăng dầu máy phát điện	lít	6.359	8.940	10.987	10.149	7.801

TUÂN THỦ PHÁP LUẬT VỀ BẢO VỆ MÔI TRƯỜNG

- Ngoài 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.
- Để tăng cường giám sát và quản lý tốt hơn hoạt động bảo vệ môi trường, đa số các đơn vị ngành ô tô trong hệ thống SAVICO đang cam kết và áp dụng đồng bộ hệ thống quản lý chất lượng môi trường theo tiêu chuẩn ISO 14001.
- Các quy định, quy chế, quy trình nội bộ của Công ty mẹ và các thành viên trong hệ thống 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.
- Ngoài ra, để đảm bảo môi trường làm việc đạt tiêu chuẩn nhằm đảm bảo sức khỏe cho người lao động, SAVICO thực hiện chương trình văn phòng làm việc xanh tại văn phòng Công ty; các Công ty thành viên 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 thống số môi trường làm việc định kỳ đạt yêu cầu của pháp luật.

❖ 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	2015	2016	2017	2018	2019
Nữ	581	732	889	1.207	1.226
Nam	2.035	2.957	3.434	3.617	4.229
Tổng số	2.616	3.689	4.323	4.824	5.455

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

Phân theo trình độ	2015	2016	2017	2018	2019
Đại học trở lên	1.053	1.617	1.752	1.895	2.250
Cao đẳng	453	607	664	861	1.232

Trung cấp	336	456	810	882	510
Lao động đã qua đào tạo	607	564	646	756	854
Lao động phổ thông	167	445	451	430	609
Tổng số	2.616	3.689	4.323	4.824	5.455

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

Thu nhập bình quân năm 2019 của người lao động trong hệ thống đạt 12,3 triệu đồng/người/tháng, tăng 3,3% so với bình quân năm 2018.

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

- SAVICO và các đơn vị trong hệ thống thực hiện đầy đủ các chính sách chế độ theo Luật lao động và Thỏa ước lao động tập thể như Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế, Bảo hiểm thất nghiệp, trang bị đồng phục và bảo hộ lao động, hỗ trợ ăn trưa, tham quan du lịch, khám sức khỏe định kỳ, bảo hiểm tai nạn con người, trợ cấp ốm đau, quà tặng cưới hỏi...
- Trong năm 2019, Công ty mẹ thực hiện mua bảo hiểm sức khỏe PVI Care cho CBNV công ty. Các hoạt động văn nghệ, thể dục thể thao, ngày hội gia đình, 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, học hỏi, chia sẻ kinh nghiệm.
- Ngoài ra, Công ty cũng quan tâm đến công tác chăm lo đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động như tổ chức tham quan học tập cho cán bộ, nhân viên và Cán bộ đại diện vốn; Hỗ trợ ốm đau nằm viện, Hỗ trợ học bổng khuyến học cho các em học giỏi là con của CBNV công ty; tổ chức các hoạt động chào mừng ngày của mẹ, của cha; Chăm lo cho các thiếu nhi là con của người lao động nhân ngày Quốc tế thiếu nhi 1/6; tổ chức ngày hội gia đình SAVICO; chăm lo tết âm lịch cho người lao động.

Hoạt động đào tạo người lao động:

- Trong năm 2019, SAVICO tăng cường qui 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 76 lượt CBNV với số giờ đào tạo trung bình là 1018 giờ (CBQL là 208 giờ, CVNV 810 giờ) tham gia các khóa học bồi dưỡng nghiệp vụ ngắn hạn như khóa học “Lãnh đạo tạo đột phá” dành cho Cán bộ cấp cao, Cấp trung và Cán bộ quy hoạch Savico (2 lượt), hội thảo “Sai sót và gian lận thường gặp trong Báo cáo tài chính” (13 lượt đào tạo), “Kiểm toán nội bộ dành cho thành viên Hội đồng quản trị” (1 lượt), Cập nhật kiến thức Thuế - Kế toán định kỳ (2 lượt), “Cập nhật kiến thức Kiểm toán viên số 06B-2019” (1 lượt), Cập nhật kiến thức sử dụng Power BI (6 lượt), Phát luật lao động và chính sách BHXH (3 lượt), Tổ chức quản lý kho hàng chuyên nghiệp (4 lượt), Chiến lược Đại dương xanh (13 lượt), Khóa học Power BI (3 lượt), Khóa học Giám đốc nhân sự chuyên nghiệp (1 lượt), Chuyên đề đào tạo Kiểm soát viên (17 lượt đào tạo), Hội thảo tín dụng ngân hàng – Góc nhìn từ ngân hàng (10 lượt đào tạo)...; 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 2172 lượt

CBNV tham gia các khóa học về kỹ năng bán hàng và kỹ thuật (sửa chữa chung, đồng, sơn, cố vấn dịch vụ) và các lớp đào tạo quản lý.

- SAVICO và các đơn vị trong hệ thống 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.
- SAVICO không ngừng kiện toàn bộ máy hoạt động, mô hình tổ chức, đào tạo để tạo nên nguồn tài sản quý giá “Con Người” có đức, có tài, tận tâm và chuyên nghiệp; từng bước phấn đấu đưa SAVICO trở thành thương hiệu ngày càng uy tín trong cộng đồng Doanh nghiệp tại Việt Nam, hội nhập khu vực và quốc tế; qua đó gia tăng các giá trị hữu ích các đơn vị thành viên, cổ đông, đối tác, khách hàng, người tạo động cũng như đóng góp nhiều hơn cho cộng đồng, xã hội.

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

- SAVICO và hệ thống đơn vị thành viên không ngừng triển khai nhiều hoạt động hướng đến cộng đồng trên khắp mọi miền đất nước, hướng đến mục tiêu cải thiện chất lượng cuộc sống của các đối tượng có hoàn cảnh khó khăn, chung tay cùng cộng đồng trong các hoạt động thiết thực góp phần cải thiện và bảo vệ môi trường sống. Không chỉ đơn thuần là hoạt động quảng bá thương hiệu, các hoạt động đã góp phần tạo nên những dấu ấn sâu đậm trong cộng đồng, là cầu nối để người lao động gắn kết, đóng góp công sức, thể hiện trách nhiệm của mình với tập thể, với doanh nghiệp, quê hương, đất nước
- Trách nhiệm đối với xã hội và cộng đồng trước hết phải kể đến chính là trách nhiệm và nghĩa vụ với đội ngũ lao động trong hệ thống Công ty.
- SAVICO cùng toàn thể đội ngũ CBNV hệ thống không ngừng nâng cao ý thức, trách nhiệm đối với cộng đồng và xã hội.
- Toàn hệ thống SAVICO gắn nhiệm vụ xã hội trong các hoạt động kinh doanh như một cách chia sẻ cùng đồng đồng: mỗi CBNV ủng hộ 2 ngày lương cho các hoạt động xã hội, từ thiện, quỹ phòng chống thiên tai, bão lũ; đóng góp Quỹ bảo trợ bệnh nhân nghèo, chăm lo các đối tượng chính sách, Mẹ Việt Nam Anh Hùng; chung tay cùng địa phương trong các hoạt động chăm lo cho các gia đình có hoàn cảnh khó khăn...
- Năm 2019, toàn xã hội chung tay và đồng hành với chương trình “Nói không với rác thải nhựa”, SAVICO cùng các đơn vị thành viên kêu gọi hạn chế sử dụng chai nhựa và thay thế chai thủy tinh để đựng nước tại hệ thống showroom trên toàn quốc, các hoạt động thu gom rác, cải tạo cảnh quan xung quanh hệ thống showroom, tham gia đồng hành cùng các Hội bảo vệ thiên nhiên và môi trường TP.HCM triển khai nhiều chương trình bảo vệ thiên nhiên và môi trường ý nghĩa và thiết thực.
- Tổng số tiền đóng góp cho các hoạt động xã hội của hệ thống trong năm 2019 là hơn 2,1 tỷ đồng.
- Những hoạt động tiêu biểu của SAVICO và hệ thống đã diễn ra xuyên suốt trong năm 2019 vừa qua:
 - Trao tặng gạo cho người dân có hoàn cảnh khó khăn tại các Phường tại Quận 1 vào dịp Tết Nguyên đán,
 - Trao học bổng cho học sinh có hoàn cảnh khó khăn tại Huyện Cần Giờ,
 - Sưởi ấm mùa đông cho em,
 - Hệ thống Toyota toàn quốc: Chương trình cuộc thi vẽ tranh quốc tế Toyota lần thứ 9, Công trình Toyota chung tay xanh hoá học đường (Toyota Lý Thường Kiệt),

- Khối Ford SAVICO: Đồng hành cùng bệnh nhân nghèo – Chương trình mổ mắt' đực thủy tinh thể từ thiện,
 - Hyundai Đồng hành cùng mùa đông vùng cao,
 - Đồng hành cùng Trung tâm Bảo trợ xã hội tỉnh Kiên Giang trao quà cho các gia đình có hoàn cảnh khó khăn (Hyundai Kiên Giang),
 - Hyundai Tây Đô trao tặng nhà Đại đoàn kết tại Cần Thơ...
- Với những hoạt động thiết thực và ý nghĩa hướng đến cộng đồng địa phương, SAVICO và hệ thống đơn vị thành viên đã và đang nhận được sự chung tay, góp sức của hơn 5.000 người lao động trên toàn quốc ở tất cả các hoạt động thiện nguyện của hệ thống; nhận được sự tin yêu của khách hàng; sự ghi nhận, khích lệ từ chính quyền, ban ngành địa phương. Theo đó, đơn vị Bến Thành Ford – đơn vị thành viên trong hệ thống đã vinh dự nhận là đại lý duy nhất tại Việt Nam được vinh danh vì là 1 trong 6 đại lý trên toàn Thế Giới đón nhận giải thưởng cao quý: “Đại lý vì hoạt động cộng đồng 2020” (Salute to Dealer 2020 event) của Ford Global.
- Hệ thống SAVICO tiếp tục với định hướng xây dựng chiến lược kinh doanh gắn liền với Phát triển bền vững. Thông qua đó không chỉ mang đến sự bền vững trong hoạt động của SAVICO và hệ thống nói riêng mà còn chung tay cùng chính quyền địa phương để góp phần tạo dựng sự thịnh vượng chung cho toàn xã hội.

III. KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN TRONG TƯƠNG LAI

1. NHẬN ĐỊNH TÌNH HÌNH NĂM 2020:

VỀ TÌNH HÌNH CHUNG

Với mục tiêu chuyển đổi mô hình tăng trưởng, ổn định vĩ mô, cải cách hành chính, cải thiện môi trường kinh doanh, đổi mới công nghệ và hội nhập sâu với quốc tế; kinh tế Việt Nam sẽ chịu tác động đan xen nhiều mặt, mọi biến động của thế giới đều có thể tác động tới nền kinh tế trong nước. Với quy mô kinh tế nhỏ, việc ứng phó với các biến động trong tương lai của Việt Nam có thể sẽ gặp khó khăn hơn. Đồng thời, đối với tác động của dịch Covid-19, tăng trưởng kinh tế Việt Nam đã và đang bị những tác động tiêu cực.

Đối với các hoạt động kinh doanh của Công ty sẽ gặp không ít thách thức trong năm 2020, đặc biệt là lĩnh vực Dịch vụ Thương mại, chịu ảnh hưởng trực tiếp bởi các chính sách về ô tô. Cụ thể:

❖ CƠ HỘI:

- Hiệp định CPTPP có hiệu lực 1/1/2019, Hiệp định EVFTA dự kiến có hiệu lực từ 1/7/2020, tạo động lực tăng trưởng, mở rộng đầu tư.
- **Nghị định 17/2020/NĐ-CP:** gỡ bỏ một số quy định liên quan đến hoạt động nhập khẩu ô tô là kiểm tra theo lô, giấy chứng nhận kiểu loại và đánh giá COP ⇒ Thông thoáng thông quan xe nhập khẩu.
- Bộ GTVT ban hành **Thông tư 05/2020/TT-BGTVT sửa đổi bổ sung Thông tư 03/2018/TT-BGTVT** quy định về kiểm tra chất lượng an toàn kỹ thuật và bảo vệ môi trường đối với ô tô nhập khẩu thuộc đối tượng của Nghị định 116/2017/NĐ-CP ⇒ Tăng lợi thế cho ô tô nhập khẩu.
- **Nghị định 125/ 2017:** Bộ Tài Chính, Bộ Công Thương đề xuất sửa đổi theo hướng giảm Thuế tiêu thụ đặc biệt linh kiện ô tô sản xuất trong nước và linh kiện nhập khẩu về 0% mà không cần áp dụng điều kiện về sản lượng. Các doanh nghiệp có vốn điều lệ trên 3.000 tỷ đồng sẽ được

giảm thuế suất linh kiện, ưu đãi tiền thuê đất, hỗ trợ phí chuyển giao công nghệ,... ⇒ Năm 2020: Lợi thế xe CKD, nguồn cung dồi dào.

- Bộ Công thương đề xuất giảm 50% lệ phí trước bạ đối với xe ô tô CKD, giảm 50% thuế TNDN cho doanh nghiệp nhỏ và giảm 50% thuế giá trị gia tăng (VAT) để kích cầu tiêu dùng, hỗ trợ doanh nghiệp trong thời kỳ khó khăn.
- **Nghị định 10/2020** có hiệu lực 1/4/2020 quy định về kinh doanh và điều kiện kinh doanh vận tải bằng xe ô tô ⇒ Cơ hội cho các hãng xe công nghệ Grab, FastGo, GoViet, be, MyGo mở rộng kinh doanh.
- **Chỉ thị 11/2020/CT-TTg** đưa ra các giải pháp giảm lãi suất, hỗ trợ miễn, giảm, giãn, hoãn nộp các loại thuế, khoản nợ, cơ cấu lại nhóm nợ để hỗ trợ doanh nghiệp.
- Cơ sở hạ tầng phát triển trong năm 2020 (thông xe toàn tuyến cao tốc Hà Nội – Bắc Giang – Lạng Sơn, hoàn tất cao tốc Trung Lương – Mỹ Thuận cuối 2020), ...

❖ THÁCH THỨC:

- Kinh tế toàn cầu dự báo đi vào giai đoạn suy thoái, tăng trưởng kinh tế toàn cầu có thể sẽ xuống dưới mức 2,5% (Hội nghị Liên hợp quốc về Thương mại và Phát triển).
- Bộ Kế hoạch Đầu tư dự báo 2 kịch bản Kinh tế Việt Nam tương ứng với khả năng khống chế dịch Covid-19:
 - Kịch bản tích cực: GDP 2020 đạt 6,25% (thấp hơn so với mục tiêu 6,8% đã đề ra), CPI tăng 3,96%
 - Kịch bản tiêu cực: GDP đạt 5,96%, CPI tăng 4,96%.
- **Thông tư 41/2018** của Bộ GTVT quy định kiểm tra chất lượng an toàn đối với các linh kiện xe ô tô nhập khẩu. Bộ Công Thương đề xuất tăng thuế tiêu thụ đặc biệt các dòng xe nhập khẩu ⇒ Khó khăn cho xe nhập khẩu.
- **Quyết định 213/QĐ-TTG** Thủ tướng chính phủ, Hạn chế mua sắm xe ô tô công, đảm bảo mục tiêu phấn đấu đến năm 2020 giảm 30% - 50%.
- Ảnh hưởng từ **dịch bệnh Covid-19**, hàng loạt các Nhà sản xuất ô tô trên toàn cầu tạm đóng cửa, ngưng lắp ráp và cung ứng linh kiện, phụ tùng ô tô... ⇒ Ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất và tiêu thụ.
- Hiệp hội các nhà sản xuất ô tô Việt Nam (VAMA) dự báo sản lượng toàn thị trường 2020 sẽ sụt giảm hơn 15% so với dự báo trước đó. Dịch vụ sửa chữa sẽ giảm 60-70%.
- Các Nhà sản xuất dự kiến giảm sản lượng trong năm 2020 so với dự báo trước đó: Toyota giảm từ 81.000 xe còn 70.000 xe, Ford giảm từ 35.000 xe còn 25.000 xe, ...
- Thủ tướng Chính phủ ra **Chỉ thị 17/2020/CT-TTg** chỉ đạo tạm ngưng các hoạt động dịch vụ tại các thành phố lớn.
- Vinfast tham gia vào các phân khúc xe còn thiếu, cùng với chiến lược marketing tập trung vào xe giá rẻ, tăng trưởng mạnh ⇒ Ảnh hưởng đến tâm lý và hành vi của khách hàng.
- Số lượng cung dư thừa, tồn kho cuối năm 2019 ước khoảng 50.000 xe, tương đương 1,43 tháng bán hàng năm 2019 ⇒ Khó khăn trong việc cân bằng dòng tiền, giải phóng tồn kho đến hết tháng 4/2020.

Lĩnh vực Dịch vụ Bất động sản:

- Chính phủ ban hành **Nghị định 96/2019/NĐ-CP** quy định khung giá đất mới giai đoạn 2020 – 2025, tăng từ 15 – 30% so với giai đoạn 2015 – 2020.

- **Thông tư 22/2019/TT-NHNN** siết mạnh cho vay bất động sản dẫn đến nguồn cung sản phẩm mới trong năm 2020 của thị trường BĐS giảm sút ⇒ Làm giảm nhịp phát triển của bất động sản. Đồng thời, đây cũng chính là thời cơ thanh lọc, hướng tới phát triển bền vững, ổn định và đi vào chiều sâu.
- Thị trường Bất động sản dự báo sẽ suy yếu triển vọng tăng trưởng, song vẫn tiếp tục duy trì trong năm 2020 do:
 - Thị trường Bất động sản những năm qua chứng kiến nhiều công ty, dự án thiếu uy tín; kinh tế khó khăn ⇒ Tâm lý e dè của khách hàng;
 - Mất cân đối cung cầu, nguồn nhà ở có giá thấp và nhà ở xã hội tiếp tục khan hiếm;
 - Đất nền và nhà ở giá rẻ tiếp tục là sản phẩm chủ đạo giữ được tốc độ tăng trưởng ổn định trong năm 2020, đặc biệt là những khu vực vùng ven;
 - Hoạt động mua bán chuyển nhượng dự án (M&A) sẽ tiếp tục diễn ra sôi động.
- Dịch bệnh Covid-19 tác động lên nhiều phân khúc thị trường Bất động sản Việt Nam:
 - Bán lẻ, văn phòng, bất động sản cho thuê và bất động sản nghỉ dưỡng sụt giảm đáng kể;
 - Lĩnh vực thương mại điện tử sẽ là động lực phát triển cho ngành kho vận;
 - Cơ hội cho văn phòng linh hoạt với các đặc tính bền vững và thân thiện với sức khỏe, liên quan đến chất lượng không khí, hệ thống thông gió...

Tài chính:

- Mục tiêu tăng trưởng tín dụng năm 2020 là 14%.
- Lãi suất, tỷ giá vẫn sẽ được điều hành linh hoạt và ít biến động trong năm 2020. Lãi vay giảm 1 – 1,5% (Chỉ thị 11/2020/CT-TTg).
- Ngân hàng Nhà nước Việt Nam dự kiến tăng vốn cho các ngân hàng thương mại do Nhà nước nắm giữ trên 50% vốn điều lệ.

Tuy nhiên, cần đặc biệt lưu ý:

- Fed giảm lãi suất về 0%, tung chương trình mua trái phiếu không giới hạn để cắt giảm chi phí lãi vay và thiết lập các chương trình đảm bảo dòng chảy tín dụng vào tháng 3/2020;
- Nền kinh tế toàn cầu đứng trước suy cơ suy thoái, sự suy yếu kinh tế của một số quốc gia và những bất ổn về thương mại sẽ ảnh hưởng tới chính sách tiền tệ cũng như dịch chuyển dòng vốn ngoại.
- Tăng trưởng tín dụng Việt Nam dự báo sẽ gặp khó khăn trong 6 tháng đầu năm.

2. MỤC TIÊU – NHIỆM VỤ HOẠT ĐỘNG NĂM 2020:

Các mục tiêu năm 2020:

Chỉ tiêu (theo BCTC hợp nhất)	ĐVT	TH 2019	KH 2020	% Cùng kỳ
Doanh thu BH & CCDV	Trđ	18,274,374	14,762,681	81%
LNTT	Trđ	274,785	125,256	46%
LNST	Trđ	233,332	107,891	46%
TN Cổ đông Cty mẹ	Trđ	153,667	71,878	47%
Cổ tức	%/VĐL	Dự kiến 10%	Dự kiến 07%	

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

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

Phương hướng nhiệm vụ năm 2020:

- (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 với khủng hoảng.
- (2) Làm việc với các đơn vị thành viên, các bộ phận về việc thống nhất các chỉ tiêu kế hoạch và các giải pháp thực hiện tốt nhất các mục tiêu kế hoạch 2020 toàn hệ thống.
- (3) Tập trung nguồn lực đánh giá tác động của dịch bệnh Covid-19 đến các lĩnh vực kinh doanh của SAVICO để có chỉ đạo kịp thời nhằm tăng tích lũy tiền mặt tối đa, đảm bảo sự an toàn cho doanh nghiệp, tồn tại qua giai đoạn khó khăn hiện nay.
- (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 (câu lạc bộ, zalo, facebook, viber...). Nghiên cứu và đầu tư cho các giải pháp công nghệ nhằm gia tăng tương tác, phục vụ khách hàng và tăng doanh thu.
- (5) Phát triển mạng lưới: Cập nhật, theo dõi, hỗ trợ nhằm đảm bảo các dự án đang triển khai xây dựng, đi vào hoạt động tại thời điểm phù hợp, giảm thiểu tối đa tổn thất cho doanh nghiệp mới.
- (6) Đối tác chiến lược:
 - Đẩy mạnh làm việc với các Ngân hàng để có hỗ trợ điều chỉnh giảm lãi suất cho vay và giãn kỳ hạn thanh toán nợ, giữ nguyên nhóm nợ...
 - Duy trì quan hệ hợp tác với các đối tác ngân hàng chiến lược hiện hữu, tìm kiếm đối tác bổ sung để gia tăng hạn mức tín dụng với lãi suất ưu đãi, đảm bảo dòng tiền hoạt động.
 - Nghiên cứu về việc hợp tác chiến lược với các Công ty Bảo hiểm.
- (7) Tăng cường vai trò quản lý của công ty mẹ tới các đơn vị thành viên, nâng cao hệ thống quản trị: thực hiện số hóa (ERP, ứng dụng SQL, Power Bi) trong việc xử lý số liệu, báo cáo hàng tháng... để phục vụ yêu cầu quản trị.

Giải pháp hoạt động

Lĩnh vực Dịch vụ - Thương Mại:

Công tác dự báo: Liên tục cập nhật, dự báo, nắm sát tình hình kế hoạch sản xuất, chính sách của nhà máy để có chính sách đặt hàng, tồn kho tối ưu, bảo đảm dòng tiền kinh doanh và các khoản vay đáo hạn phù hợp.

Quản lý đặt hàng, tồn kho:

- Đơn vị tận dụng mọi cơ hội đẩy mạnh công tác bán hàng, giải quyết nhanh hàng tồn kho lâu ngày; thiết lập kho chung, tăng cường việc trao đổi hàng hóa giữa các đơn vị kinh doanh trong cùng một thương hiệu nhằm hỗ trợ giải quyết tối đa hàng tồn kho (nếu có).

Công tác quản trị hoạt động:

- Xây dựng chương trình hành động, kế hoạch marketing chi tiết cho bộ phận kinh doanh/ dịch vụ, đặc biệt tăng cường đẩy mạnh các hoạt động marketing online.
- Tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin trong việc quản trị, điều hành nhằm nắm bắt thông tin và ra quyết định kịp thời. Họp online qua các ứng dụng Zoom, Viber, quản lý hiệu quả làm việc nhân viên, online thông qua ứng dụng Trello...
- Cập nhật, tối ưu hóa nội dung Website, tăng cường các hoạt động thương mại điện tử để xây dựng, quảng bá hình ảnh, gia tăng tương tác với khách hàng (tư vấn online, chia sẻ thông tin...).

Quản trị chi phí, dòng tiền:

- Tăng cường đàm phán, làm việc với các Ngân hàng để có hỗ trợ điều chỉnh giảm lãi suất cho vay và giãn kỳ hạn thanh toán nợ, giữ nguyên nhóm nợ theo chương trình hỗ trợ của Chính phủ (Chỉ thị 11/2020/CT-TTg).
- Chủ động gửi đề nghị các đối tác xin miễn giảm chi phí thuê mặt bằng.
- Chủ động rà soát và cắt giảm chi phí hoạt động toàn hệ thống theo tinh thần cắt giảm, tiết kiệm tối đa nhằm đảm bảo doanh nghiệp tồn tại và vượt qua những khó khăn, tác động do ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19.
- 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.
- Đôn đốc và có các giải pháp phù hợp thu hồi các khoản công nợ, không để nợ tồn đọng kéo dài. Đồng thời đàm phán với nhà cung cấp để kéo dài thời hạn thanh toán nợ.
- Tận dụng tối đa các chính sách hỗ trợ, ưu đãi từ Chính Phủ để giảm, hoãn đóng các khoản chi phí như BHXH, BHYT, BHTN, các loại phí công đoàn, thuế VAT (nếu có).
- Dừng, hoãn việc đầu tư, mở rộng nếu chưa thật sự cần thiết; tiết giảm các chi phí chưa thực hiện như: chi phí tiếp khách, hội nghị, nguyên nhiên liệu, đào tạo, du lịch, nghỉ mát, ...
- Phối hợp hỗ trợ công tác quản trị tài chính tại từng đơn vị, hoạt động thương mại điện tử để xây dựng, quảng bá hình ảnh, gia tăng tương tác với khách hàng (tư vấn online, chia sẻ thông tin...)

Phát triển mạng lưới: Rà soát và tạm dừng đầu tư các dự án mới, cân nhắc điều chỉnh kế hoạch, lộ trình cụ thể các dự án đang đầu tư để quyết định tiếp tục hay tạm ngưng phù hợp.

Nhân sự:

- Phối hợp với từng đơn vị thực hiện việc đánh giá, rà soát, sắp xếp lại định biên nhân sự cho từng phòng ban, đánh giá hiệu quả làm việc của từng cá nhân nhằm tinh gọn bộ máy, tăng năng suất lao động.
- Cân đối, giảm quỹ lương năng suất dựa vào tình hình, hiệu quả kinh doanh thực tế.
- Nâng cao vai trò công đoàn, đoàn thanh niên, tăng cường tuyên truyền tạo sự đồng thuận chung tay cùng Công ty trong việc nghiên cứu, xem xét cắt giảm 10%- 30% tổng thu nhập hàng tháng của toàn thể CB CBNV Công ty ở mức tỷ lệ phần trăm theo từng cấp bậc hợp lý. Hoặc cắt giảm ngày làm việc hoặc làm việc luân phiên hoặc cho nghỉ việc tạm thời.
- Tiếp tục tăng cường các hoạt động tuyên truyền, cập nhật kịp thời tình hình diễn biến dịch bệnh, hướng dẫn chủ động cách phòng tránh, tạo sự an tâm cho toàn thể nhân viên, khách hàng. Thường xuyên nhắc nhở, quản lý chặt chẽ nhân viên, chủ động phòng tránh, khai báo khi có triệu chứng. Chuẩn bị sẵn sàng các giải pháp ứng phó cho kịch bản xấu nhất có thể xảy ra là cách ly tạm thời hoặc được yêu cầu dừng toàn bộ hoạt động Công ty do đại dịch Covid-19.

Lĩnh vực Dịch vụ Bất động sản:

1. Duy trì công suất khai thác tối đa các mặt bằng, văn phòng cho thuê, hoàn tất các thủ tục pháp lý để hạch toán dự án bất động sản.
2. Tiếp tục triển khai các dự án:
 - *Dự án 104 Phở Quang:* Đã hoàn tất các khoản thu với đối tác Novaland; Dự án cũng đã được đối tác triển khai hoàn thiện, tuy nhiên các thủ tục pháp lý chưa hoàn tất để chuyển giao, hạch

54
GT
HAI
ONG
SON
10 C

toán doanh thu, lợi nhuận; Tiếp tục phối hợp chặt chẽ với đối tác Novaland thực hiện các thủ tục chuyển nhượng phù hợp quy định hiện hành.

- *Dự án Mercure Sơn Trà*: Hoàn thiện hồ sơ pháp lý, quy hoạch để tiếp tục phát triển dự án.
- *Dự án Nam Cẩm Lệ*: Hoàn tất pháp lý chuyển nhượng cho DanaFord; Hoàn thiện giải pháp kinh doanh cho phần diện tích đất còn lại.
- *Dự án Long Hòa – Cần Giờ*: Tiếp tục thực hiện các thủ tục điều chỉnh lại thiết kế quy hoạch 1/500 và cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.

Lĩnh vực Dịch vụ Tài Chính:

1. Chương trình hợp tác với ngân hàng chiến lược: Theo dõi và đánh giá hiệu quả của chương trình hợp tác chiến lược với Vietinbank, Vietcombank đối với các đơn vị thành viên. Làm việc với các đối tác Ngân hàng chiến lược bổ sung (ưu tiên ngân hàng nước ngoài) nhằm đảm bảo dòng tiền hoạt động, phần lượng dòng vốn và gia tăng lợi ích cho toàn hệ thống.
2. 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.
3. 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.
4. Gia tăng công tác quản trị nguồn vốn, dòng tiền và hiệu quả đầu tư: Tập trung thu đúng và đủ cổ tức các đơn vị trong hệ thống và danh mục đầu tư chứng khoán. Định hướng kế hoạch thu cổ tức năm 2020 trong các năm tiếp theo. Chủ động phân bổ dòng tiền phù hợp với kế hoạch phát triển các dự án của Công ty.

Công tác quản trị tham mưu:

1. 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.
2. Ban điều hành phối hợp với Giám đốc, Phó giám đốc các bộ phận xây dựng kế hoạch hành động cho chiến lược phát triển của Công ty giai đoạn 2020 – 2025. Từ đó đề ra giải pháp kinh doanh phù hợp nhằm tối ưu hóa hiệu quả đầu tư.
3. 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.

3. KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN TRUNG DÀI HẠN:

Định hướng chiến lược 2020 – 2025:

- Tiếp tục khẳng định vai trò là nhà đầu tư tiên phong, xây dựng công ty phát triển toàn diện, vững mạnh về tổ chức, là công ty đại chúng có thương hiệu uy tín.
- Xây dựng danh mục thương hiệu kinh doanh hiệu quả kết hợp hoạt động M&A để phát triển hệ thống, phát triển các sản phẩm giá trị gia tăng riêng.
- Nâng cao và hội nhập về hệ thống quản trị:
 - Công ty mẹ thực hiện số hóa, quản trị tri thức để phục vụ yêu cầu quản trị và phát triển các sản phẩm giá trị gia tăng.

- Các đơn vị thành viên thực hiện số hóa (ERP, kênh bán hàng online, app tương tác...) về bán hàng, dịch vụ và chăm sóc khách hàng.
- 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.
- Hòa hòa lợi ích của khách hàng, đối tác, cổ đông, người lao động và giá trị bền vững của Công ty.

Mục tiêu chiến lược 2020 – 2025:

Chỉ tiêu	Kết quả thực hiện 2015-2020	Mục tiêu 2020 - 2025
Số đại lý ô tô toàn hệ thống	Tăng từ 25 lên 52 đại lý	Tăng từ 52 lên 72 đại lý
Thị phần số với toàn thị trường (VAMA + HTC)	7,8 – 10,1%	Từ 9,0 – 10,0%
Tốc độ tăng doanh thu bình quân	18,2%	Từ 9 - 12%/năm
ROA bình quân	4,7%	Từ 5% trở lên
ROE bình quân	15,4%	Từ 15% trở lên
Cổ tức/ VDL bình quân hàng năm	13,0%	Từ 12% trở lên

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 2019, 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 và đánh giá của Ban Tổng Giám đốc năm 2019, mục tiêu, phương hướng năm 2020 và định hướng chiến lược 2020 - 2025 của Công ty cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Sài Gòn (SAVICO).

Trân trọng,

TỔNG GIÁM ĐỐC



Phan Dương Cửu Long