



362 Tỷ đồng
Lợi nhuận trước thuế hợp nhất

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU KINH DOANH

Doanh thu hợp nhất đạt **14.881 tỷ đồng**, đạt 105% kế hoạch năm 2018, tăng 8% so với cùng kỳ.

Lợi nhuận trước thuế hợp nhất đạt **362 tỷ đồng**, đạt 145% kế hoạch năm 2018, tăng 108% so với cùng kỳ do sản lượng ngành ô tô tăng 17% so với cùng kỳ, các đơn vị ô tô tận dụng tốt các cơ hội thị trường để bán hàng xe CKD, CBU do đó lãi gộp của hoạt động bán hàng trong năm 2018 được cải thiện đáng kể.

Thu nhập cổ đông Công ty mẹ đạt **173 tỷ đồng**, đạt 144% kế hoạch năm 2018, tăng 112% so với cùng kỳ.

Lợi nhuận trước thuế báo cáo riêng đạt **45,8 tỷ đồng**, đạt 107% kế hoạch năm 2018, giảm 20% so với cùng kỳ do trong năm 2018 ghi nhận 4,7 tỷ đồng thu nhập từ bán sản phẩm nền dự án Tam Bình - Hiệp Bình Phước, cùng kỳ ghi nhận 20,2 tỷ đồng.

Chỉ tiêu	TH 2018 (Triệu đồng)	% TH 2018/ KH 2018	% TH 2018/ Cùng kỳ
Doanh thu BH&CCDV BC Hợp nhất	14.881.843	105%	108%
LNTT BC Hợp nhất	362.312	145%	208%
LNST BC Hợp nhất	300.267	150%	216%
Thu nhập CĐ Cty mẹ	173.003	144%	212%
LNTT BC riêng	45.805	107%	80%

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:

LĨNH VỰC DỊCH VỤ - THƯƠNG MẠI

NGÀNH HÀNG Ô TÔ

Về sản lượng, thị phần

Tổng lượng xe tiêu thụ toàn hệ thống đạt 31.548 xe, đạt 108% kế hoạch năm 2018, tăng 17% so với cùng kỳ. Thị phần ô tô của SAVICO trong toàn thị trường tiếp tục tăng trưởng, năm 2018 đạt 10,9%, tăng 1,0 điểm % so với cùng kỳ (Báo cáo VAMA), đạt 8,96%, tăng 0,04 điểm % so với cùng kỳ (Báo cáo VAMA + HTC), trong đó:

- Sản lượng bán xe thương hiệu Toyota của toàn hệ thống tăng 14% so với năm 2017, chiếm 23,9% thị phần của Toyota Việt Nam.
- Sản lượng bán xe thương hiệu Ford của toàn hệ thống giảm nhẹ 1% so với năm 2017, chiếm 27,7% thị phần của Ford Việt Nam.
- Sản lượng bán xe du lịch thương hiệu Hyundai của toàn hệ thống tăng 63% so với năm 2017, chiếm 8,3% thị phần của Hyundai du lịch cả nước.
- Sản lượng bán xe du lịch các thương hiệu khác của toàn hệ thống tăng 27% so với năm 2017.
- Sản lượng bán xe thương mại của toàn hệ thống tăng 20% so với năm 2017, chiếm 1,7% thị phần xe thương mại toàn thị trường, tăng 0,6 điểm % thị phần so với cùng kỳ.

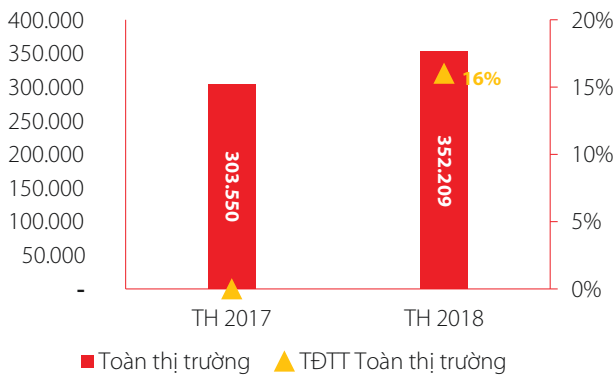
Hệ thống SAVICO đã khai trương và đưa vào hoạt động 7 đại lý ô tô 2S - 3S trong năm 2018 và 2 đại lý trong tháng 1 năm 2019. Tiến độ phát triển một số dự án chậm so với kế hoạch, một số dự án không đạt được mục tiêu đề ra, nguyên nhân chủ yếu do khó khăn về pháp lý, mặt bằng không đảm bảo.

Về doanh thu

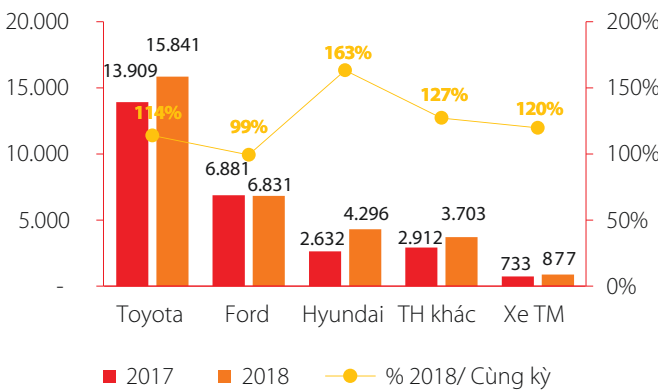
Doanh thu bán hàng và dịch vụ hợp nhất toàn ngành ô tô đạt 14.590 tỷ đồng, đạt 104,8% kế hoạch năm 2018, tăng 7,9% so với cùng kỳ. Trong đó, doanh thu bán xe là 13.347 tỷ đồng, tăng 9,9%; và doanh thu dịch vụ - phụ tùng - phụ kiện đạt 1.134 tỷ đồng, tăng 18,2% so với cùng kỳ.

Xét về cơ cấu doanh thu năm 2018 có sự biến động nhẹ so với cùng kỳ. Trong đó, Toyota chiếm 45,2% (cùng kỳ 47,2%), Ford chiếm 29,5% (cùng kỳ 34,0%), Hyundai chiếm 12,1% (cùng kỳ 8,5%), thương hiệu khác chiếm 8,7% (cùng kỳ 6,1%), xe thương mại chiếm 4,5% (cùng kỳ 4,2%) tổng doanh thu bán hàng và dịch vụ hợp nhất.

Sản lượng xe tiêu thụ 2018 (Xe)



Sản lượng các thương hiệu SAVICO (Xe)



Về chi phí

Tổng chi phí toàn ngành ô tô thực hiện 950 tỷ đồng, tăng 17,2% so với cùng kỳ, chiếm 6,5% trên tổng doanh thu, cùng kỳ 6,1%. Trong đó:

- Tổng chi phí bán hàng và chi phí quản lý thực hiện 880 tỷ đồng, tăng 18,9% so với cùng kỳ, chiếm 92,7% 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 53,4 tỷ đồng, giảm 4,5% so với cùng kỳ, chiếm 5,6% tổng chi phí, chủ yếu là do tồn kho cao của các đơn vị xe thương mại trong năm 2018.
- Chi phí khác thực hiện 16,4 tỷ đồng, tăng 11% so với cùng kỳ, chiếm 1,7% tổng chi phí.

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC (tiếp theo)

Về lãi gộp

Lãi gộp hoạt động bán xe năm 2018 đạt 545 tỷ đồng, tăng 38,6% so với cùng kỳ. Trong đó, thương hiệu Toyota đạt 254 tỷ đồng, tăng 31,6% so với cùng kỳ; thương hiệu Ford đạt 133 tỷ đồng, tăng 42,7% so với cùng kỳ; thương hiệu Hyundai đạt 59,8 tỷ đồng, tăng 28,9% so với cùng kỳ; thương hiệu khác đạt 76,6 tỷ đồng, tăng 102,2% so với cùng kỳ do sự tăng trưởng đáng kể của các đơn vị Honda Cần Thơ, Sài Gòn Cửu Long...; xe thương mại đạt 21,1 tỷ đồng, giảm 6,2% so với cùng kỳ do thị trường xe thương mại gặp nhiều khó khăn, đặc biệt lượng tồn kho xe E2 trên thị trường rất lớn trong năm 2018.

Lãi gộp hoạt động dịch vụ - phụ tùng - phụ kiện năm 2018 đạt 514 tỷ đồng, tăng 21,3% so với cùng kỳ. Trong đó, lãi gộp dịch vụ - phụ tùng đạt 452 tỷ đồng, tăng 20,1% so với cùng kỳ; lãi gộp phụ kiện đạt 62 tỷ đồng, tăng 31% so với cùng kỳ.

Các dự án khai trương/ hoạt động trong năm 2018

ĐƠN VỊ	TIẾN ĐỘ THỰC HIỆN
Tây Ninh Ford	Khai trương và hoạt động chính thức từ ngày 5/2/2018
Hyundai Sơn Trà	Khai trương và hoạt động chính thức từ ngày 9/5/2018
Hyundai Kiên Giang	Khai trương và hoạt động chính thức từ ngày 31/7/2018
Toyota Nam Định	Khai trương và hoạt động chính thức từ ngày 15/9/2018
Hải Dương Ford	Khai trương và hoạt động chính thức từ ngày 15/11/2018
Mitsubishi Quảng Nam	Chính thức hoạt động từ ngày 15/11/2018
Hyundai Vĩnh Thịnh (CV)	Khai trương và hoạt động chính thức từ ngày 28/12/2018

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

ĐƠN VỊ	TIẾN ĐỘ THỰC HIỆN
Gia Định Ford	Khai trương và hoạt động chính thức từ ngày 9/1/2019
Hyundai Hưng Thịnh (CV)	Khai trương và hoạt động chính thức từ ngày 17/1/2019
Hyundai Ngôi Sao (CV)	Dự kiến khai trương vào tháng 4/2019
Toyota An Giang	Dự kiến khai trương vào tháng 7/2019
Hyundai Phú Lâm (CV)	Dự kiến khai trương vào quý 4/2019
Dana Ford Cẩm Lệ	Dự kiến khai trương vào quý 4/2019



Về Lợi nhuận trước thuế

Tổng Lợi nhuận trước thuế hợp nhất ngành ô tô là 296 tỷ đồng, đạt 157,3% kế hoạch năm 2018, tăng 156,2% so với cùng kỳ do các đơn vị ô tô đã tận dụng tốt các cơ hội thị trường để bán hàng xe CKD, CBU, do đó lãi gộp của hoạt động bán hàng trong năm 2018 được cải thiện đáng kể, đặc biệt các đơn vị Toyota, Ford góp phần nâng cao hiệu quả các đơn vị ô tô trong toàn hệ thống.

NGÀNH HÀNG XE GẮN MÁY

Về sản lượng

Toàn ngành xe máy 8.884 xe, đạt 98% kế hoạch năm 2018 và tăng 2% so với cùng kỳ. Trong đó, thương hiệu Yamaha là 5.162 xe, đạt 103% kế hoạch năm 2018, tăng 1% so với cùng kỳ, thương hiệu Honda xe máy 3.722 xe, đạt 91% kế hoạch 2018, tăng 5% so với cùng kỳ.

Về doanh thu

Toàn ngành xe máy là 364,4 tỷ đồng, đạt 110% kế hoạch năm 2018, tăng 10% so với cùng kỳ. Trong đó, doanh thu dịch vụ và phụ tùng của các đơn vị xe máy đạt 73,5 tỷ đồng, tăng 27% (15,7 tỷ đồng) so với năm 2017.

Về chi phí

Tổng chi phí năm 2018 thực hiện 40,3 tỷ đồng, tăng 15,8% so với cùng kỳ. Tỷ lệ chi phí/ doanh thu các thương hiệu có sự biến động nhẹ so với cùng kỳ: Yamaha 10,85% (cùng kỳ 9,55%), Honda xe máy 10,58% (cùng kỳ 9,73%).

Về lãi gộp

Toàn ngành xe máy đạt 46,7 tỷ đồng, tăng 20% so với cùng kỳ. Trong đó, lãi gộp bán xe là 23,9 tỷ đồng, tăng 25% so với cùng kỳ, chiếm 51% tổng lãi gộp; lãi gộp từ hoạt động dịch vụ - phụ tùng - phụ kiện đạt 22,9 tỷ đồng, tăng 17% so với cùng kỳ, chiếm 49% tổng lãi gộp.

Về Lợi nhuận trước thuế

Toàn ngành xe máy là 9,3 tỷ đồng, đạt 104% kế hoạch năm 2018, tăng 12% so với cùng kỳ do hai thương hiệu xe máy lớn Yamaha và Honda xe máy mà hệ thống SAVICO đang kinh doanh có sản phẩm luôn đảm bảo tính bền vững và có sự tăng trưởng ổn định về hoạt động dịch vụ và phụ tùng phụ kiện. Cụ thể, Yamaha đạt 3,5 tỷ đồng, tăng 7% so với cùng kỳ và Honda xe máy đạt 5,8 tỷ đồng, tăng 16% so với cùng kỳ.



Hiệu quả ngành xe gắn máy duy trì tăng trưởng ổn định do:

- Duy trì triển khai các chương trình marketing đẩy mạnh hoạt động bán hàng và dịch vụ, đảm bảo lợi nhuận gộp trên từng đầu xe bình quân ở mức ổn định.
- Doanh thu mảng dịch vụ, phụ tùng toàn ngành tăng 17% so với cùng kỳ, góp phần gia tăng hiệu quả tại đơn vị.

Phát triển mạng lưới kinh doanh xe gắn máy

Công ty TNHH TMDV Sài Gòn đã xây dựng và đưa vào hoạt động Cửa hàng 3S Yamaha Phụng Hiệp (Yamaha Sài Gòn 4) vào ngày 29/10/2018.

NGÀNH HÀNG DỊCH VỤ KHÁC

Lợi nhuận trước thuế hợp nhất toàn ngành dịch vụ khác năm 2018 là 46,1 tỷ đồng, đạt 116,3% kế hoạch năm 2018, tăng 47,4% so với cùng kỳ.

Trung tâm thương mại SAVICO MegaMall (SMM), tỷ lệ khai thác block A đạt 97%, block B đạt 100% (cùng kỳ block A đạt 95%, block B đạt 100%). Doanh thu tăng trưởng ổn định, đặc biệt trung tâm chính thức đưa vào khai thác rạp chiếu phim từ 30/4/2018 góp phần cải thiện lượt khách tham quan cũng như doanh thu chia sẻ.

Savico Đà Nẵng, lợi nhuận trước thuế năm 2018 là 7,4 tỷ đồng, đạt 186% kế hoạch năm 2018, tăng 135% so với cùng kỳ.

Trung tâm Hội nghị tiệc cưới Melisa Center, năm 2018 chịu cạnh tranh lớn trước các đối thủ quanh khu vực, lợi nhuận trước thuế 11,5 tỷ đồng, đạt 110% kế hoạch năm 2018, tăng 86% so với cùng kỳ.

Ô Tô S, năm 2018 đã hợp nhất với Carmudi tuy nhiên hoạt động công ty này đang gặp khó khăn.

Comfort Delgro SAVICO Taxi, đã hoàn tất quyết toán thuế, thanh lý toàn bộ đội xe, ngưng kinh doanh taxi và đang hoàn tất các thủ tục giải thể doanh nghiệp.

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC (tiếp theo)

LĨNH VỰC DỊCH VỤ BẤT ĐỘNG SẢN

Hiệu quả năm 2018

Chỉ tiêu	ĐVT	2017	2018	% 2018/ Cùng kỳ
Doanh thu	Triệu đồng	73.200	73.719	101%
DT văn phòng, BĐS cho thuê	Triệu đồng	56.859	61.712	109%
DT dự án	Triệu đồng	16.341	12.007	73%
LNTT	Triệu đồng	53.562	41.454	77%
LNTT văn phòng, BĐS cho thuê	Triệu đồng	33.351	36.778	110%
LNTT dự án	Triệu đồng	20.211	4.676	23%

Nhận xét

- Khối văn phòng, bất động sản cho thuê: doanh thu năm 2018 đạt 61,7 tỷ đồng, tăng 9% so với cùng kỳ. LNTT đạt 36,8 tỷ đồng, tăng 10% so với cùng kỳ.
- Tỷ lệ khai thác các mặt bằng duy trì ở mức cao, khu vực HCM và Cần Thơ là 90,8%.
- Dự án 66 - 68 Nam Kỳ Khởi Nghĩa đã hoàn tất phần hầm, đang xây dựng phần thân, dự kiến cuối năm 2019 đưa vào hoạt động.

Tình hình thực hiện các dự án

DỰ ÁN	TIẾN ĐỘ TRIỂN KHAI
Dự án 104 Phổ Quang	Tiếp tục theo dõi, thực hiện các hồ sơ chuyển nhượng dự án.
Dự án KDC Hiệp Bình Phước - Tam Bình	Đã hoàn thành xây dựng bờ kè và đang xây dựng kiến trúc cảnh quan.
Dự án Mercure Sơn Trà	Đang chờ kết luận của Chính phủ về quy hoạch các dự án tại bán đảo Sơn Trà.
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.

Tiến độ triển khai một số dự án bất động sản chậm so với kế hoạch (104 Phổ Quang, Mercure Sơn Trà, 68 Nam Kỳ Khởi Nghĩa...) do vướng mắc các thủ tục về pháp lý.



CÔNG TÁC TÀI CHÍNH

CÔNG TÁC QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH, DÒNG TIỀN

Đến thời điểm cuối năm 2018, dòng tiền thu được từ các lĩnh vực đạt 137,1 tỷ đồng, trong đó:

- Lĩnh vực Dịch vụ thương mại: thu cổ tức từ các đơn vị đạt 39,1 tỷ đồng.
- Lĩnh vực Bất động sản: đạt 87,5 tỷ đồng, gồm: thu chuyển nhượng từ dự án Nam Cẩm Lệ 27,5 tỷ đồng, dự án 277 - 279 Lý Tự Trọng 5 tỷ đồng, thu hoàn vốn đầu tư và cổ tức của Melisa 5,1 tỷ đồng, thu từ các bất động sản cho thuê 49,9 tỷ đồng.
- Lĩnh vực Dịch vụ tài chính: thu cổ tức từ đầu tư tài chính đạt 1,6 tỷ đồng, thu chuyển nhượng cổ phiếu Việt Thái 8,8 tỷ đồng.

Để bổ sung cho hoạt động kinh doanh, Công ty đã thực hiện tăng vốn góp tại các đơn vị 32,4 tỷ đồng. Đồng thời, hỗ trợ tài chính cho các đơn vị 49,8 tỷ đồng. Đến cuối tháng 12/2018, còn hỗ trợ tài chính cho các đơn vị 22,3 tỷ đồng.

ĐVT: Triệu đồng

Lĩnh vực	Dòng tiền từ	2017	2018	% Cùng kỳ
DVTM	Cổ tức từ các đơn vị	33.600	39.137	116%
DVBĐS	Dự án và khối thu ổn định	144.886	87.530	60%
DVTC	Cổ tức và thanh khoản	1.609	10.447	649%
Tổng cộng		180.095	137.114	76%

HỢP TÁC CHIẾN LƯỢC VỚI NGÂN HÀNG

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

Tổng hạn mức tín dụng ngắn/trung hạn tài trợ cho hệ thống hơn 3.000 tỷ đồng, dư nợ thường xuyên 1.700 - 1.800 tỷ đồng (80%/tổng dư nợ bình quân toàn hệ thống) cộng với nhiều chính sách ưu đãi, giúp các đơn vị giảm được đáng kể chi phí tài chính (22 tỷ đồng chi phí/năm so với bình quân chi phí trên thị trường), góp phần gia tăng lợi nhuận của đơn vị.

- Vietinbank: Tổng hạn mức và dư nợ Vietinbank cấp cho 28 đơn vị và SAVICO đến 31/12/2018 là 2.331 tỷ đồng, dư nợ 1.123 tỷ đồng.
- Vietcombank: Tổng hạn mức và dư nợ Vietcombank cấp cho 14 đơn vị và SAVICO đến 31/12/2018 là 1.514 tỷ đồng, dư nợ 919 tỷ đồng.



BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC (tiếp theo)

NHỮNG ĐỔI MỚI TRONG CÔNG TÁC TỔ CHỨC, QUẢN TRỊ ĐIỀU HÀNH



- ▶ Đánh giá hiệu quả công việc theo KPIs và áp dụng 5S trong hoạt động kinh doanh. Được áp dụng từ năm 2016, hệ thống đánh giá kết quả công việc KPIs đã có tác động tích cực đến hoạt động của văn phòng Công ty. Mỗi thành viên trong Công ty luôn ý thức được trách nhiệm đối với công việc được giao, xây dựng kế hoạch công việc hợp lý và có kế hoạch hành động thiết thực để đảm bảo thực hiện tốt nhất những công việc được giao, qua đó góp phần hoàn thành những mục tiêu mà ĐHĐCĐ, HĐQT đã giao cho Công ty.
- Với các bước cơ bản “Sàng lọc, sắp xếp, sạch sẽ, sẵn sàng”, việc áp dụng 5S tại văn phòng Công ty đã góp phần nâng cao ý thức tự nguyện, tự giác trong thực hiện văn hóa doanh nghiệp, cải thiện tinh thần làm việc tích cực, tinh thần trách nhiệm của mỗi cán bộ Công ty, xây dựng môi trường làm việc năng động, chuyên nghiệp.



- ▶ Nghiên cứu ứng dụng Công nghệ thông tin trong hoạt động. Xây dựng các kênh chia sẻ thông tin online trong nội bộ thông qua các diễn đàn trực tuyến. Xây dựng các diễn đàn về nhân sự, tài chính kế toán, thương mại... để trao đổi các thông tin một cách nhanh chóng, kịp thời.
- Nghiên cứu tính khả thi của hệ thống quản lý ERP để áp dụng trong toàn hệ thống.



- ▶ Cải tiến và áp dụng form mẫu báo cáo quản trị, tăng cường hiệu quả chia sẻ thông tin quản trị trong toàn hệ thống.



- ▶ Tiếp tục tăng cường kết nối, chia sẻ kinh nghiệm, thông tin trong toàn hệ thống thông qua tổ chức các hội thảo bán hàng, dịch vụ kết hợp tham quan thực tế, thông qua các nhóm, diễn đàn chia sẻ trực tuyến zalo, facebook, câu lạc bộ.



KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN TRONG TƯƠNG LAI

NHẬN ĐỊNH TÌNH HÌNH NĂM 2019

VỀ TÌNH HÌNH CHUNG

Tình hình kinh tế vĩ mô Việt Nam năm 2019 kỳ vọng sẽ tiếp tục ổn định và việc tham gia nhiều Hiệp định thương mại tự do song phương và đa phương sẽ làm giảm đi những tác động không thuận lợi từ thị trường quốc tế. Dù vậy, với tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, 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, thậm chí nền kinh tế nước ta có thể bị cuốn vào “vòng xoáy” của những biến động đó. Đồng thời, 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 bởi dư địa tài chính, tiền tệ hạn hẹp.

LĨNH VỰC DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI

Đối với các hoạt động kinh doanh của Công ty sẽ gặp không ít thách thức trong năm 2019, 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

- ▶ Kinh tế vĩ mô 2019 dự kiến tiếp tục tăng trưởng ổn định.
- ▶ Bộ Tài chính đề xuất điều chỉnh giảm thuế tiêu thụ đặc biệt (TTĐB) từ tháng 7/2019 cho xe dưới 1.5l còn 25%, giảm 20% so với hiện hành. Đó chính là cơ hội cho xe có dung tích xy lanh dưới 1.5l.
- ▶ Thị trường ô tô tiếp tục tăng trưởng mạnh do nguồn cung xe dồi dào, nhiều mẫu xe mới được nâng cấp, ra mắt. Dung lượng thị trường 2019 dự kiến tăng 20 - 25% so với 2018.
- ▶ Hiệp định CPTPP chính thức có hiệu lực ở Việt Nam từ 14/1/2019 sẽ là cơ hội thu hút đầu tư và thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế (GDP dự kiến tăng 1,32%-2,01%).



THÁCH THỨC

- ▶ Nguồn cung, hệ thống đại lý mới các hãng dự kiến tăng mạnh cùng với sự gia nhập của các nhà sản xuất mới, kéo theo sự cạnh tranh gay gắt về giá, sản lượng, thị phần, nhân sự.
- ▶ Tồn kho xe thương mại trên thị trường còn khá cao, thị trường này vẫn chưa có tín hiệu phục hồi.
- ▶ Nghị định 154 quy định về việc kiểm định chất lượng phụ tùng khi thông quan. Đó chính là rào cản kỹ thuật để hạn chế xe CBU về Việt Nam.
- ▶ Chênh lệch tỷ giá tăng mạnh, giá dầu tăng, dẫn đến khả năng ảnh hưởng đến việc tăng giá bán xe.
- ▶ Bộ Tài chính đề xuất điều chỉnh tăng thuế tiêu thụ đặc biệt (TTĐB) từ tháng 7/2019 áp dụng mức thuế suất từ 60% - 150% cho xe trên 2.5l, dự kiến giá xe có dung tích xy lanh trên 2.5l tăng 15 - 20%.
- ▶ Tăng phí trước bạ, thuế TTĐB xe bán tải bằng 60% thuế suất xe PC, dẫn đến giá xe bán tải Pickup tăng ít nhất 30 - 70 triệu đồng/xe.
- ▶ Bộ Tài chính đề xuất đánh thuế tài sản đối với xe ô tô giá trị trên 1,5 tỷ với mức thuế 0,3 - 0,4%.
- ▶ Lãi suất ngân hàng khả năng sẽ tăng, kéo theo mức tăng chi phí tài chính.
- ▶ Grab sẽ bị quản lý chặt và tiến tới phải gắn mào và đồng hồ tính tiền như Taxi truyền thống. Đó là lý do sẽ sụt giảm nhu cầu.

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC (tiếp theo)

LĨNH VỰC DỊCH VỤ BẤT ĐỘNG SẢN:

- Thị trường Bất động sản dự báo tiếp tục phát triển ổn định:
- ▶ Bất động sản phù hợp túi tiền vẫn đóng vai trò chủ đạo. Tuy nhiên, quy mô thị trường bất động sản giá rẻ bị thu hẹp, chủ yếu tập trung vào phân khúc trung cao cấp.
 - ▶ Đất nền tiếp tục là kênh đầu tư hấp dẫn trong năm 2019, đặc biệt là những khu vực vùng ven.
 - ▶ Siết chặt tín dụng (Theo quy định tại Thông tư 36/2014/TT-NHNN và Thông tư 16/2018/TT-NHNN) là một điểm nghẽn của thị trường, 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.

TÀI CHÍNH:

- Tăng trưởng tín dụng dự báo ở mức 14% trong năm 2019, lãi suất tăng nhẹ, tỷ giá vẫn sẽ được điều hành linh hoạt và ít biến động trong năm 2019. Tuy nhiên, cần đặc biệt lưu ý:
- ▶ Tỷ giá có thể biến động từ 1,7 - 3,0%, phụ thuộc phần lớn vào cuộc chiến tranh thương mại Mỹ - Trung.
 - ▶ Fed duy trì chính sách tăng lãi suất 4 lần trong năm 2019 - Ảnh hưởng tới chính sách tiền tệ cũng như dịch chuyển dòng vốn ngoại.

MỤC TIÊU - NHIỆM VỤ HOẠT ĐỘNG NĂM 2019

Các mục tiêu năm 2019

Chỉ tiêu (theo BCTC hợp nhất)	ĐVT	TH 2018	KH 2019 (*)	% KH 2019/ Cùng kỳ
Doanh thu BH & CCDV	Triệu đồng	14.881.843	18.192.619	122%
LNTT	Triệu đồng	362.312	272.774	79%
LNST	Triệu đồng	300.267	241.144	80%
TN Cổ đông Công ty mẹ	Triệu đồng	173.003	142.839	83%
Tỷ lệ cổ tức/VĐL	%	Dự kiến 15%	15%	100%

(*): 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 56,9 tỷ đồng.

PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2019

- 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. Làm việc với các đơn vị thành viên về việc thống nhất các chỉ tiêu kế hoạch và các giải pháp thực hiện tốt nhất các mục tiêu kế hoạch 2019.
- 2

Tập trung các nguồn lực đẩy mạnh phát triển hệ thống đại lý ô tô, nghiên cứu đầu tư mở rộng vào các dòng xe và thương hiệu có nhiều triển vọng, đặc biệt các thương hiệu nhập khẩu theo kế hoạch phát triển mạng lưới 2019 - 2021, từ đó khẳng định vai trò lĩnh vực Dịch vụ Thương mại làm nền tảng cốt lõi cho các hoạt động kinh doanh, chú trọng gia tăng hiệu quả hoạt động của Công ty.
- 3

Tăng cường quản trị, cải tiến, khai thác hiệu quả hoạt động dịch vụ với mức tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận gộp bình quân 20%/ năm, đảm bảo sự phát triển ổn định và bền vững của ngành ô tô.
- 4

Tiếp tục tăng cường kết nối, chia sẻ kinh nghiệm, thông tin toàn hệ thống thông qua tổ chức các hội thảo bán hàng, dịch vụ kết hợp tham quan thực tế, thông qua các nhóm, diễn đàn chia sẻ trực tuyến (câu lạc bộ, zalo, facebook, viber...).

5

- Phát triển mạng lưới
- ▶ Cập nhật, theo dõi, hỗ trợ nhằm đảm bảo các dự án triển khai xây dựng theo đúng tiến độ khai trương.
 - ▶ Xây dựng kế hoạch, lộ trình cụ thể, phân công tổ chức thực hiện phát triển mạng lưới đại lý mới như kế hoạch đã đề ra cho từng khu vực, đơn vị.
 - ▶ Rà soát, điều chỉnh chính sách giữ và thu hút nhân sự, quy hoạch nhân sự phù hợp.

6

- Tăng cường quan hệ hợp tác, đầu tư với các đối tác ngân hàng chiến lược, tăng hạn mức tín dụng với lãi suất ưu đãi, đảm bảo dòng tiền hoạt động.

7

- Tăng cường vai trò quản lý của công ty mẹ tới các đơn vị thành viên.

GIẢI PHÁP HOẠT ĐỘNG

Lĩnh vực Dịch vụ Thương mại



- ▶ Công tác dự báo
- Liên tục cập nhật, phân tích dự báo, chia sẻ thông tin kịp thời về tình hình thị trường, chính sách thuế phí, nhà sản xuất để kịp thời đưa ra các giải pháp ứng phó phù hợp.



- ▶ Quản lý đặt hàng tồn kho
- Tiếp tục tăng cường công tác dự báo bán hàng, đặt hàng, kiểm soát hàng tồn kho tối ưu (tồn kho 1 tháng bán hàng);
- Tăng cường rà soát, quản lý chi phí thông qua việc giao kế hoạch chi phí cho từng phòng ban, kiểm tra, kiểm soát, giải trình khi phát sinh (giảm ít nhất 10% chi phí so với 2018).



- ▶ Công tác quản trị hoạt động
- Đơn vị tận dụng mọi cơ hội gia tăng hiệu quả bán hàng, dịch vụ, phụ kiện, bảo hiểm, dịch vụ giá trị gia tăng khác, đặc biệt trong 6 tháng đầu năm.
- Phối hợp các đơn vị thành viên tập trung thực hiện đầy đủ, kịp thời báo cáo quản trị hàng tháng, tăng cường hiệu quả chia sẻ thông tin quản trị trong toàn hệ thống, triển khai áp dụng hệ thống quản trị ERP.
- Tổ chức các hội thảo, chia sẻ kinh nghiệm giữa các đơn vị.
- Đề ra các chỉ tiêu kế hoạch cụ thể cho các phòng ban, đơn vị định kỳ hàng quý đánh giá, rà soát kết quả thực hiện và đề ra các chỉ tiêu kế hoạch, giải pháp cho quý tiếp theo.



- ▶ Phát triển mạng lưới
- Đơn vị thành lập ban dự án tập trung triển khai, đảm bảo hoàn thành dự án đúng tiến độ để ra.



- ▶ Xe thương mại
- Duy trì tổ chức các hội thảo nhằm tăng cường liên kết, trao đổi, chia sẻ kinh nghiệm, gia tăng hiệu quả bán hàng, đặt hàng, tồn kho, giải pháp liên kết đóng thùng.



- ▶ Quản trị tài chính
- SAVICO và các đơn vị tiếp tục làm việc với các đối tác ngân hàng, tìm kiếm nguồn vốn vay ưu đãi nhằm tiết kiệm chi phí lãi vay.
- Phối hợp hỗ trợ công tác quản trị tài chính tại từng đơn vị.
- Đối với các đơn vị quy mô lớn cần có nhân sự chuyên trách quản lý tài chính.



- ▶ Nhân sự
- Phối hợp với từng đơn vị thực hiện việc đánh giá, rà soát tình hình nhân sự, hoàn tất việc quy hoạch nhân sự trước tháng 6/2019 đảm bảo theo kế hoạch phát triển 2019 - 2021.



Lĩnh vực Dịch vụ Bất động sản

- 1

Duy trì công suất khai thác tối đa các mặt bằng, 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 Phổ Quang: Hoàn tất chuyển nhượng dự án.

▶ Dự án Hiệp Bình Phước - Tam Bình: Hoàn thành cảnh quan công trình, cây xanh, thảm đường để bàn giao cho địa phương. Khai thác các nền nhà liên kế tại dự án Hiệp Bình Phước - Tam Bình để tăng doanh thu. Tìm đối tác hợp tác/cho thuê và xây dựng trường mầm non.

▶ Dự án Mercure Sơn Trà: Theo dõi kết luận của thanh tra Chính phủ và có giải pháp phù hợp.

▶ Dự án Nam Cẩm Lệ: Tìm kiếm đối tác cho thuê phần diện tích đất còn lại.

▶ Kho 403 Trần Xuân Soạn: Hoàn tất xây dựng và đưa vào khai thác kho mới.

▶ Dự án Long Hòa - Cần Giờ: Hoàn tất thủ tục cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.
-
- 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. Cập nhật thông tin liên quan hoạt động tài chính của các đơn vị để lưu ý, đề xuất kịp thời về các rủi ro tài chính có thể xảy ra.

2

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.

3

Gia tăng công tác quản trị nguồn vốn, dòng tiền và hiệu quả đầu tư: Tập trung thu cổ tức các đơn vị trong hệ thống, đảm bảo việc thu đúng và đủ theo kế hoạch đề ra. Chủ động phân bổ dòng tiền phù hợp với việc phát triển các dự án của Công ty.
- Công tác quản trị tham mưu**
- 1

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

Xác định mục tiêu, định hướng phát triển Công ty giai đoạn 2019 - 2021, từ đó đề ra giải pháp kinh doanh phù hợp và hướng tới mục tiêu 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.
- ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG TRUNG VÀ DÀI HẠN**
- Đẩy mạnh phát triển hệ thống mạng lưới phân phối xe ô tô, củng cố hệ thống phân phối xe hiện tại, tập trung giữ vững thị phần xe trên toàn thị trường. Đảm bảo mục tiêu tăng trưởng doanh thu trong trung và dài hạn. Tối đa hóa lợi nhuận cho Công ty, đảm bảo lợi ích cho các cổ đông.

Tiếp tục khẳng định vai trò là nhà đầu tư tiên phong, cung cấp và phân phối những sản phẩm chất lượng tốt nhất cho khách hàng, là địa chỉ tin cậy cho nhà đầu tư.

Nâng cao môi trường, điều kiện làm việc và đảm bảo thu nhập cho người lao động, thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ với ngân sách nhà nước.

Không ngừng đổi mới, sáng tạo, áp dụng công nghệ trong hoạt động kinh doanh, phát huy các sáng kiến, cải tiến có ý nghĩa thực tiễn.

Nâng cao hệ thống quản trị chuyên nghiệp về: quản trị tài chính, kinh doanh và chất lượng phục vụ dựa trên công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn cao và đạo đức nghề nghiệp. Áp dụng công nghệ 4.0 trong công tác quản trị, điều hành.
- 60
- Savico / Báo cáo thường niên 2018
- savico.com.vn
- 61