CÔNG TY CỔ PHẦN **DỊCH VỤ TỔNG HỢP SÀI GÒN**	**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM** Độc Lập – Tự Do – Hạnh Phúc
----------	----------
Số: 237 **/TB-SVC**	*Tp.HCM, ngày* 29 *tháng 07 năm 2013*

CÔNG BỐ THÔNG TIN

Báo cáo hoạt động kinh doanh 6 tháng đầu năm 2013

Kính gửi: - ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC

- SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP.HCM

- QUỸ CỔ ĐÔNG CÔNG TY CỔ PHẦN SAVICO

Công ty cổ phần dịch vụ tổng hợp Sài Gòn – SAVICO (**MCK:SVC**) công bố Báo cáo hoạt động kinh doanh 6 tháng đầu năm 2013.

I. TÌNH HÌNH KINH TẾ VĨ MÔ ẢNH HƯỞNG HĐKD

Tình hình kinh tế trong 6 tháng đầu năm được đánh giá là *"đã có nhiều chuyển biến tích cực, đúng hướng và đã đạt được những kết quả quan trọng"*. Lạm phát được kiểm soát, chỉ tăng 2,4% - mức tăng thấp nhất so với cùng kỳ trong 10 năm qua, tăng trưởng kinh tế quý 2 cao hơn quý 1 và đạt 4,9% trong 6 tháng, chỉ số sản xuất công nghiệp tăng dần qua từng tháng, mặt bằng lãi suất liên tục giảm, dư nợ tín dụng tăng, thanh khoản của hệ thống ngân hàng được cải thiện…

Tuy nhiên, bên cạnh những thành quả đã đạt được, vẫn tồn tại nhiều khó khăn, thách thức. Kinh tế vĩ mô và việc kiểm soát lạm phát chưa thật vững chắc. Nợ xấu còn cao, tăng trưởng tín dụng thấp, sức mua phục hồi chậm, tăng trưởng kinh tế mới đạt mức tương đương cùng kỳ. Điều này cho thấy rằng, tăng trưởng kinh tế chưa thực sự bền vững và còn tiềm ẩn nhiều rủi ro.

Các chính sách mới có hiệu lực cũng đã ảnh hưởng trực tiếp tới 3 lĩnh vực hoạt động của Công ty, đặc biệt là lĩnh vực Dịch vụ Thương mại. Cụ thể:

Lĩnh vực Dịch vụ Thương mại: Chính sách ưu đãi thuế được áp dụng đã tác động tích cực đến thị trường ô tô; Lượng xe tiêu thụ của VAMA tăng 17%, các đơn vị ô tô trong hệ thống Savico có sản lượng tiêu thụ tăng 33% so với cùng kỳ năm trước.

Lĩnh vực Dịch vụ Bất động sản: Nhiều giải pháp kích cầu cho thị trường bất động sản được đưa ra, thông qua các gói tín dụng được bơm vào thị trường để người mua vay dài hạn với lãi suất thấp; Tuy nhiên, khi nợ xấu chưa được giải quyết dứt điểm, chủ đầu tư khó tiếp cận được nguồn vốn triển khai những dự án theo đúng tiến độ cam kết, khủng hoảng niềm tin của người mua chưa được cải thiện thì tính thanh khoản của thị trường sẽ còn tiếp tục suy giảm.

Lĩnh vực Dịch vụ Tài chính: lãi suất ngân hàng liên tục được điều chỉnh giảm, cùng với việc cơ cấu các khoản nợ vay đã làm cho chi phí vốn của Công ty giảm 72% so với cùng kỳ, góp phần làm tăng hiệu quả chung cho toàn Công ty.

II. TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH

1. Thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh:

Doanh thu toàn hệ thống (hợp cộng) đạt 3.825 tỷ đồng, tăng 30% so với cùng kỳ năm 2012. Lợi nhuận trước thuế hợp cộng toàn hệ thống đạt 52,9 tỷ đồng, tăng 76% so với cùng kỳ. Trong đó, lĩnh vực DV-TM đạt 35,8 tỷ đồng, tăng mạnh so với cùng kỳ. Lợi nhuận hoạt động từ các khối mặt bằng cho thuê và việc thu hồi dòng tiền từ các dự án cũng như cổ tức thu về từ các danh mục đầu tư đã đem lại lợi nhuận cho lĩnh vực Bất động sản và Tài chính là hơn 10 tỷ đồng.

Bảng kết quả kinh doanh hợp nhất của SAVICO 6 tháng đầu năm 2013

Kết quả kinh doanh hợp nhất	TH 6T.2012 (Trđ)	KH 2013 (Trđ)	TH 6T.2013 (Trđ)	% KH (%)	% cùng kỳ (%)
Doanh thu bán hàng & DV	2.281.413	6.000.000	2.972.084	49,5	130,2
Lợi nhuận trước thuế	23.640	70.000	46.967	67,0	198,6
Lợi nhuận sau thuế	20.606	55.000	34.714	63,1	168,4
Thu nhập cổ đông Công ty mẹ	24.896	36.500	21.023	57,5	84,4

2. Kết quả hoạt động kinh doanh các lĩnh vực:

2.1. Lĩnh vực Dịch vụ - Thương mại:

❖ Ngành hàng Ô tô:

6 tháng đầu năm 2013, thị trường ô tô đã có những thay đổi rất lớn, sự thay đổi các chính sách thuế của Chính phủ tạo ra hiệu ứng mạnh với thị trường so với thời điểm cùng kỳ năm trước.

Sản lượng xe bán ra của các đơn vị toàn hệ thống đạt 4.629 xe, bằng 50% kế hoạch và tăng 35% so với cùng kỳ năm trước, trong khi toàn thị trường chỉ tăng 17%. Thị phần bán xe 6 tháng đầu năm của SAVICO trong VAMA chiếm 10,2% tăng 0,4 điểm % so với cùng kỳ, tiếp tục duy trì mục tiêu là nhà phân phối Ôtô số 1 tại Việt Nam.

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 34% so với cùng kỳ năm 2012. Hầu hết các nhóm ngành đều có sự tăng trưởng cao. Điều đáng chú ý là các hoạt động kinh doanh dịch vụ, phụ tùng, phụ kiện tiếp tục duy trì đà phát triển với doanh thu tăng 11% so với cùng kỳ.

Quản trị chi phí: Tuy lượng xe bán tăng 33% nhưng chi phí bán hàng chỉ tăng 2%, cho thấy công tác quản trị chi phí tại các đơn vị đang được thực hiện rất chặt chẽ. Mặt khác, với chi phí tài chính giảm 51%, chi phí quản lý doanh nghiệp không tăng, tổng chi phí của lĩnh vực ô tô giảm 2% so với cùng kỳ đã góp phần gia tăng hiệu quả tại từng đơn vị và Công ty.

Lợi nhuận trước thuế: Toàn hệ thống ô tô lãi 49,7 tỷ đồng đạt 71% kế hoạch và tăng 46 lần so với cùng kỳ năm 2012. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh (trước chi phí tài chính, chi phí quản lý) tăng gấp 2 lần so với cùng kỳ năm 2012 với lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh xe tăng nhiều nhất 2,2 lần, lợi nhuận từ hoạt động dịch vụ tăng 2 lần. Tỉ trọng lợi nhuận từ hoạt động dịch vụ, phụ tùng, phụ kiện tiếp tục tăng lên và đã chiếm 45% lợi nhuận hoạt động kinh doanh Ôtô.

❖ Ngành hàng xe gắn máy:

Thị trường xe máy trong 06 tháng đầu năm đang diễn biến theo chiều hướng xấu. Tình hình ảm đạm của thị trường được lý giải do không chỉ bởi khó khăn của kinh tế, người tiêu dùng thắt chặt chi tiêu, mà còn bởi hiện tượng "cầu" của thị trường xe máy đã giảm mạnh, trong khi nguồn cung lại dồi dào.

Lượng xe tiêu thụ: Toàn hệ thống xe gắn máy Savico tiêu thụ giảm 16% so với cùng kỳ 2012.

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: Lượng xe tiêu thụ giảm dẫn tới doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ chỉ đạt 258 tỷ đồng, đạt 41% kế hoạch và giảm 12% so với cùng kỳ năm 2012. Trong khi đó, doanh thu dịch vụ, phụ tùng, phụ kiện đạt 36,9 tỷ đồng.

Lợi nhuận trước thuế: giảm so với cùng kỳ và là mức rất thấp trong vài năm trở lại đây. Lợi nhuận từ các hoạt động kinh doanh (trước chi phí tài chính, chi phí quản lý) giảm 31% so với cùng kỳ năm 2012. Trong đó lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh xe giảm 40%, lợi nhuận từ hoạt động phụ tùng – dịch vụ giảm 18% so với cùng kỳ. Cơ cấu lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh dịch vụ, phụ tùng phụ kiện tăng 08% lên mức 50% lợi nhuận toàn ngành so với 6 tháng 2012.

❖ Ngành hàng khác:

Ngành hàng taxi: Nhờ sự theo dõi sát sao và kịp thời đưa ra các giải pháp điều hành, hoạt động kinh doanh taxi đã có những bước chuyển biến đáng kể so với những tháng đầu năm, tuy chưa có hiệu quả nhưng doanh thu vẫn

đạt mức tương đương so với cùng kỳ, với tỷ lệ xe bình quân đi vào hoạt động cao hơn so với năm trước.

Trung tâm thương mại Savico MegaMall (SMM): Trong giai đoạn thị trường trầm lắng như hiện nay, các hoạt động kinh doanh và cho thuê tại Trung tâm thương mại SMM đang phải đối mặt với nhiều khó khăn...Ban quản lý SMM đã đưa ra hàng loạt biện pháp giải quyết, tăng cường các chương trình khuyến mãi theo từng chủ đề, từng giai đoạn, đưa Trung tâm vào vận hành một cách ổn định với công suất khai thác đạt 85%.

2.2. Lĩnh vực Dịch vụ Bất động sản:

Trước tình hình thị trường Bất động sản gặp nhiều khó khăn, Công ty đã đề ra các giải pháp quyết liệt nhằm thu hồi dòng tiền từ các dự án, đảm bảo nguồn thu ổn định từ các văn phòng và mặt bằng cho thuê; đẩy nhanh tiến độ các dự án trọng điểm. Kết quả đã thu về hơn 146 tỷ đồng dòng tiền từ các dự án đóng góp gần 10 tỷ đồng vào lợi nhuận trước thuế của toàn Công ty

Các tác động của thị trường tiếp tục ảnh hưởng rất lớn đến các nguồn thu từ khối các mặt bằng ổn định và các dự án đang triển khai của Công ty. ***Khối Văn phòng, mặt bằng cho thuê*** tiếp tục phải chịu nhiều áp lực thị trường khi phải điều chỉnh giá thuê để chia sẻ khó khăn với khách hàng; ***Khối Trung tâm thương mại*** vẫn đang trong giai đoạn rất khó khăn khi nhu cầu tiếp tục giảm sút.

Tiến độ triển khai các dự án:

Nhóm công việc pháp lý dự án: dự án 56 Bến Vân Đồn đang triển khai thủ tục chuyển sang công ty con; bàn giao nền và ký hợp đồng góp vốn với khách hàng dự án Hiệp Bình Phước – Tam Bình; chuẩn bị thủ tục hồ sơ để tách công ty con tại dự án Mercure Sơn Trà; đã ký các thỏa thuận 03 bên về hợp tác đầu tư trung tâm tiệc cưới tại dự án 1014B Thoại Ngọc Hầu và chọn đơn vị tư vấn thiết kế và quản lý kinh doanh, hoàn tất phụ kiện Hợp đồng và thực hiện thủ tục điều chỉnh Giấy chứng nhận đầu tư...

Nhóm công việc đầu tư dự án: hoàn tất các hạ tầng kỹ thuật của dự án KDC Hiệp Bình Phước – Tam Bình, đã ký hợp đồng góp vốn với khách hàng; Dự án Mercure Sơn Trà: Tường chắn taluy triển khai chậm do chậm thanh toán, chỉ đạt 60% khối lượng, dự kiến nếu chủ động dòng tiền thì đến tháng 11/2013 sẽ hoàn thành. Hoàn tất hệ thống thoát nước mưa; Hoàn tất công tác thi tuyển thiết kế cho dự án 56 Bến Vân Đồn.

Nhóm công việc vốn hóa, kinh doanh tiếp thị dự án: Dự án KDC Hiệp Bình Phước - Tam Bình, đã nhận góp vốn được 30 tỷ đồng từ khách hàng góp vốn cho khu nhà liên kế; Và nhận đợt thanh toán đợt 1, 44 tỷ đồng của công ty Đất Xanh phần chuyển nhượng Khối chung cư cao tầng; Dự án Nam Cẩm Lệ phát sinh chuyển nhượng thêm 02 nền đất (đã bán 23 nền, còn lại 16 nền); Công tác tìm nhà đầu tư, vốn hóa cho các dự án Quốc Lộ 13, Mercure Sơn Trà, 66-68 Nam Kỳ Khởi Nghĩa vẫn đang được Công ty tích cực tìm kiếm đối tác phù hợp.

2.3. Lĩnh vực Dịch vụ tài chính:

Công tác quản trị tài chính:

Tăng cường công tác quản trị nguồn vốn, chú trọng công tác cơ cấu nợ vay, cắt giảm những nguồn vốn ngắn hạn, cũng như những nguồn vốn có lãi vay cao, cơ cấu chuyển đổi về nguồn vốn dài hạn... Công tác huy động vốn, thu hồi dòng tiền, đảm bảo nguồn vốn hoạt động cho công ty luôn được quan tâm chặt chẽ...Tổng dòng tiền thu được trong 6 tháng đầu năm đạt hơn 150 tỷ đồng, trong đó từ các dự án bất động sản là 146 tỷ đồng, góp phần giảm được dư nợ tại ngân hàng, đáp ứng được nhu cầu tài chính cho các hoạt động kinh doanh tại Công ty và các đơn vị.

Bên cạnh đó với mục tiêu khẳng định vai trò Công ty mẹ trong việc kiểm soát dòng vốn ngắn hạn cũng như mức sử dụng đòn bẩy tài chính của các đơn vị trong toàn hệ thống, Công ty đang tiến hành đàm phán với các ngân hàng để bảo lãnh vay vốn cho các đơn vị trong toàn hệ thống. Đồng thời, ký hợp đồng hạn mức tín dụng ngắn hạn 50 tỷ đồng, nhằm bổ sung vốn lưu động cho các hoạt động của Công ty;

Phối hợp chặt chẽ với các lĩnh vực, đặc biệt là lĩnh vực dịch vụ Bất động sản nhằm xác định hiệu quả bền vững của lĩnh vực, đề xuất quy mô tổng tài sản hợp lý, từ đó đưa ra các chỉ tiêu để hoàn thiện chiến lược giai đoạn 2013-2015 của toàn Công ty.

Các chỉ tiêu kinh doanh

Nguồn thu từ cổ tức từ danh mục đầu tư đã bổ sung cho Công ty hơn 2,5 tỷ đồng, mang lại hiệu quả cho lĩnh vực và Công ty.

III. NHẬN ĐỊNH TÌNH HÌNH 06 THÁNG CUỐI NĂM 2013

Lĩnh vực Dịch vụ Thương mại: Những tín hiệu lạc quan trong những tháng đầu năm sẽ là động lực thúc đẩy thị trường ô tô trong 06 tháng cuối năm tiếp tục đà tăng trưởng, đặc biệt khi chính sách cho vay tiêu dùng được nới rộng và các thành phố lớn điều chỉnh lệ phí trước bạ ô tô: Hà Nội từ 15% xuống 12%, Đà Nẵng từ 15% xuống 10%, TpHCM dự kiến về 10%. Vì vậy, cần chú trọng công tác dự báo, xây dựng các giải pháp ứng phó theo tuỳ tình hình thị trường, chủ động hơn về nguồn hàng...Bên cạnh đó, cần tiếp tục bám sát diễn biến thị trường và tập trung kiểm soát chặt chẽ các khoản chi phí, nâng cao hiệu quả hoạt động dịch vụ.

Lĩnh vực Dịch vụ Bất động sản: Thị trường trong 6 tháng cuối năm vẫn còn xấu, khi vấn đề nợ xấu vẫn chưa được giải quyết triệt để. Gói hỗ trợ 30.000 tỷ đồng chỉ tác động rất ít vào các phân khúc thị trường, do vậy không thể giải phóng được hàng tồn kho bất động sản, nhà đầu tư và ngân hàng vẫn sẽ tiếp tục xem xét và chờ đợi những thay đổi tích cực hơn trước khi đầu tư vào thị trường này.

Lĩnh vực Dịch vụ Tài chính: những động thái tích cực từ Ngân hàng Nhà nước trong việc điều chỉnh lãi suất, sẽ tạo tâm lý lạc quan hơn cho nhà đầu tư. Hơn nữa, những thay đổi theo chiều hướng thuận lợi của kinh tế vĩ mô, sẽ giúp cho thị trường vốn hồi phục nhanh hơn.

IV. PHƯƠNG HƯỚNG, MỤC TIÊU VÀ GIẢI PHÁP HOẠT ĐỘNG 6 THÁNG CUỐI NĂM

Nhiệm vụ trọng tâm trong 6 tháng cuối năm:

(1) Tiếp tục bám sát diễn biến thị trường thông qua việc tổ chức dự báo hàng tháng. Đặc biệt, các đơn vị ô tô, gắn máy cần tích cực chủ động hợp tác, dự báo thị trường, kiểm soát hàng hoá tồn kho, gia tăng lợi ích dịch vụ. Ngay trong tháng 7, các đơn vị xe máy cần phân tích nguyên nhân, những khó khăn và đề xuất các giải pháp quyết liệt để củng cố hoạt động kinh doanh.

(2) Khẩn trương xây dựng chiến lược kinh doanh, chiến lược phát triển doanh nghiệp toàn hệ thống và quy hoạch nguồn nhân lực cấp cao, cấp trung nhằm xem xét mô hình hoạt động kinh doanh hợp lý theo định hướng công ty đầu tư. Trên cơ sở đó, xây dựng các phương án thống nhất với các bộ phận, đơn vị, tái cấu trúc lại bộ máy hoạt động toàn hệ thống Công ty theo hướng tinh gọn, nâng cao hiệu quả quản trị doanh nghiệp theo từng lĩnh vực, từng đơn vị và toàn hệ thống.

(3) Tập trung các giải pháp tài chính trong toàn hệ thống, tăng cường công tác kiểm tra việc cấp gói tín dụng, kiểm soát hiệu quả sử dụng vốn tại các đơn vị thành viên.

(4) Tập trung các nguồn lực và giải pháp để thực hiện hoàn thành những mục tiêu trong 6 tháng cuối năm:

Các mục tiêu dự kiến trong 06 tháng cuối năm 2013

Chỉ tiêu kinh doanh	Đvt	KH 2013	TH 6 tháng đầu 2013	Ước TH 6 tháng cuối 2013	Ước lũy kế 2013	% / KH
Doanh thu bán hàng & DV	Trđ	6.000.000	2.972.084	3.352.428	6.324.512	105
Lợi nhuận trước thuế	Trđ	**70.000**	46.967	**31.859**	**78.826**	**113**
Lợi nhuận sau thuế	Trđ	55.000	34.714	24.763	59.477	108

Giải pháp hoạt động cho từng lĩnh vực

Lĩnh vực Dịch vụ - Thương Mại:

(1) Theo dõi tình hình diễn biến thị trường Ô tô – xe máy và các chính sách của Nhà nước, đặc biệt là những tác động của Nghị quyết 02 lên thị trường để từ đó kịp thời đưa ra các giải pháp điều hành cụ thể nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại từng đơn vị.

(2) Phối hợp với lĩnh vực Dịch vụ Tài chính rà soát đòn bẩy tài chính, xác định cơ cấu vốn phù hợp cho từng đơn vị. Tìm các nguồn vốn tín dụng ưu đãi để hỗ trợ các Doanh nghiệp đẩy mạnh các hoạt động kinh doanh.

(3) Đánh giá hoạt động các đơn vị kém hiệu quả, tham mưu với nhóm đại diện vốn các doanh nghiệp thành

viên đề xuất các giải pháp quyết liệt về quản trị bán hàng, quản trị chi phí, nâng cao hiệu quả hoạt động từ dịch vụ, để đảm bảo thực hiện tốt các chỉ tiêu kế hoạch đã xây dựng.

(4) Tập trung hỗ trợ các đơn vị trong việc triển khai hệ thống kinh doanh xe cũ và phát triển hệ thống các đại lý mới.

Lĩnh vực Dịch vụ Bất động sản:

(1) **Nhóm công việc pháp lý dự án**: hoàn tất các thủ tục pháp lý của dự án **Hiệp Bình Phước – Tam Bình** để thu tiếp đợt 2 và 3 của khách hàng ; Thực hiện thủ tục chuyển dự án sang công ty con và xin giấy phép xây dựng của dự án **56 Bến Vân Đồn;** Xin chủ trương của UBND TPHCM về chuyển đổi công năng sang đất ở và thương mại dịch vụ của dự án **104 Phổ Quang**; Theo dõi thủ tục xin Giấy chứng nhận đầu tư dự án **115-117 Hồ Tùng Mậu.**

(2) **Nhóm công việc đầu tư dự án**: thi công tầng hầm của dự án **277 – 279 Lý Tự Trọng**, thi công trung tâm hội nghị tiệc cưới tại **1014B Thoại Ngọc Hầu**, dự kiến khai trương vào cuối năm 2013; Hoàn tất phần hạ tầng cơ bản, thực hiện thủ tục chuyển dự án sang công ty con tại dự án **Mercure Sơn Trà** trong tháng 07/2013**;** thi công hệ thống xử lý nước thải của dự án **KDC Hiệp Bình Phước – Tam Bình**.

(3) **Nhóm công việc vốn hóa và kinh doanh tiếp thị**: tập trung bán phần nhà liên kế còn lại và hoàn tất chuyển nhượng phần chung cư của dự án **Hiệp Bình Phước – Tam Bình**, triển khai tiếp bán nền nhà liên kế còn lại và mời hợp tác đầu tư các khu đất còn lại của dự án **Nam Cẩm Lệ**, chuyển giao các khu đất cho DanaFord và Savico Đà Nẵng; Tìm đối tác hợp tác dự án **Quốc Lộ 13**, tập trung vốn hóa dự án **Mercure Sơn Trà, 104 Phổ Quang**.

Lĩnh vực Dịch vụ Tài Chính:

(1) Triển khai việc bảo lãnh vay vốn cho các đơn vị trong hệ thống tại ngân hàng HSBC

(2) Gia tăng công tác quản trị vốn, hiệu quả đầu tư thông qua các báo cáo định kỳ và báo cáo phân tích hoạt động 06 tháng. Đồng thời, cần tăng cường rà soát việc sử dụng đòn bẩy tài chính, kiểm tra mục đích sử dụng vốn đầu tư, kiểm soát chi phí tại từng lĩnh vực.

(3) Xây dựng các giải pháp để đảm bảo các chỉ tiêu tài chính của Công ty luôn đạt mức an toàn và bền vững.

(4) Phân tích, đánh giá tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của các đơn vị trực thuộc, công ty con, công ty liên doanh liên kết. Tiến hành đánh giá hiệu quả trên nguồn vốn đầu tư của từng lĩnh vực để cân đối lại cơ cấu tài sản, nguồn vốn một cách hợp lý.

Trên đây là toàn bộ báo cáo hoạt động kinh doanh 06 tháng đầu năm 2013 và phương hướng, nhiệm vụ hoạt động chủ yếu trong 06 tháng cuối năm của Công ty cổ phần Dịch vụ tổng hợp Sài Gòn (SAVICO).

Trân trọng kính chào.

TỔNG GIÁM ĐỐC

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ TỔNG HỢP SÀI GÒN

NGUYỄN VĨNH THỌ