

Số: 35 /TB-SVC

Tp.HCM, ngày 08 tháng 02 năm 2014

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP.HỒ CHÍ MINH	
ĐẾN	Số: 3536
	Ngày: 10/2/14
	Chuyển: NYK
Lưu hồ sơ số:	Kính gửi: Ủy Ban Chứng Khoán Nhà Nước

ke Ling

CÔNG BỐ THÔNG TIN

Báo cáo Hoạt động Kinh doanh năm 2013

- ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC
- SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP.HCM
- QUÝ 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 năm 2013.

I. TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH:

1. Thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh:

BCTC hợp nhất	TH 2012	KH 2013	TH 2013	% KH	% cùng kỳ
Doanh thu bán hàng & DV	5.433.311	6.000.000	6.602.549	110,0	121,5
Lợi nhuận trước thuế	61.496	70.000	86.146	123,1	140,1
Lợi nhuận sau thuế	46.761	55.000	60.740	110,4	129,9
Thu nhập cổ đông Công ty mẹ	44.845	36.500	40.515	111,0	90,3

- Doanh thu hợp cộng toàn hệ thống đạt 8.341 tỷ đồng, tăng 22,2% so với cùng kỳ năm 2012.
- Lợi nhuận trước thuế hợp cộng toàn hệ thống đạt 112,3 tỷ đồng, tăng 39,2% so với cùng kỳ.

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

2.1. Lĩnh vực Dịch vụ - Thương mại:

❖ Ngành hàng Ô tô:

- Các đơn vị trong toàn hệ thống Savico tiêu thụ được 10.343 xe, đạt 109% kế hoạch, tăng 21% so với năm 2012, và có sự tăng trưởng trung bình 12% theo từng quý.
- Thị phần của toàn hệ thống Savico chiếm 10,4% thị phần VAMA tăng 0,6 điểm % so với năm 2012, chủ yếu đến từ các thương hiệu lớn như Toyota, Ford...
- Doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ toàn hệ thống đạt 7.522 tỷ đồng, tăng 17% so với năm 2012. Hầu hết các nhãn hiệu đều có mức tăng trưởng đáng kể: Toyota tăng 18%; Ford tăng 22%; GM tăng 4%, Suzuki giảm 1%; Hyundai tăng 1%.
- Hoạt động dịch vụ, phụ tùng phụ kiện tiếp tục phát triển; Doanh thu đạt 597 tỷ đồng, tăng 11% so với cùng kỳ 2012.

❖ Ngành hàng xe gắn máy:

- Lượng xe tiêu thụ toàn hệ thống Savico đạt 17.010 xe, giảm 19% so với cùng kỳ 2012.
- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ đạt 495,5 tỷ đồng, đạt 93% kế hoạch và giảm 14 % so với cùng kỳ năm 2012, với nhóm các đơn vị Suzuki giảm 19%, Yamaha giảm 12%; SYM

giảm mạnh nhất 43%.

❖ **Ngành hàng khác:**

- Ngành hàng taxi: Công ty tập trung tiến hành tái cơ cấu đoàn xe, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, cải thiện hoạt động kinh doanh chính: doanh thu bán hàng và dịch vụ tăng 14% so với cùng kỳ.
- Trung tâm thương mại Savico MegaMall (SMM): đang tiếp tục chia sẻ những khó khăn với khách hàng trong bối cảnh thị trường bất động sản chưa thoát khỏi tình trạng đóng băng, duy trì tỷ lệ khai thác 77,5%.

2.2. Lĩnh vực Dịch vụ Bất động sản:

- Thực hiện tổ chức, bố trí, sắp xếp các mặt bằng và chính sách giá linh hoạt nên hiệu quả từ khối khai thác ổn định (trung tâm thương mại, văn phòng, mặt bằng cho thuê...) tiếp tục giữ vững, mang lại doanh thu cho Công ty đạt hơn 54,4 tỷ đồng, và chiếm 55% trong cơ cấu lợi nhuận của lĩnh vực.
- Tuy tình hình thị trường bất động sản trong năm còn nhiều khó khăn nhưng Công ty đã:
 - o Thực hiện đúng các mục tiêu Công ty đề ra ngay từ đầu năm, tiến hành cắt giảm tổng tài sản của lĩnh vực, các dự án chịu chi phí lãi vay lớn, góp phần tạo nguồn thu, dòng tiền và hiệu quả cho Công ty.
 - o Đẩy mạnh hoạt động của khối thu ổn định làm cơ sở phát triển bền vững, lâu dài; từ đó tổ chức sắp xếp, cơ cấu lại hoạt động kinh doanh một cách hợp lý, tích cực chủ động tìm kiếm khách hàng, nâng cao tỷ lệ khai thác kinh doanh và hiệu quả của các Trung tâm thương mại, mặt bằng và văn phòng cho thuê.
 - o Đẩy nhanh tiến độ triển khai các dự án trọng điểm: Hiệp Bình Phước – Tam Bình, Quốc lộ 13... nhanh chóng xử lý các vướng mắc về pháp lý, tiếp tục tìm kiếm các đối tác để hợp tác phát triển các dự án của Công ty.

2.3. Lĩnh vực Dịch vụ Tài chính:

- Tập trung cơ cấu tài sản, nguồn vốn, phối hợp với các lĩnh vực/bộ phận cơ cấu, sắp xếp, thu hẹp lại quy mô hoạt động của các đơn vị chưa hiệu quả, tiến hành thanh khoản danh mục đầu tư của các lĩnh vực thu về dòng tiền hơn 300 tỷ đồng.
- Đàm phán với các ngân hàng, giảm mặt bằng chi phí lãi vay; nhờ vậy chi phí vốn của Công ty đã có những thay đổi rất lớn, giảm 64% so với cùng kỳ, trung bình giảm gần 1 tỷ đồng/tháng so với thời điểm đầu năm.
- Khẳng định vai trò Công ty mẹ trong công tác kiểm soát dòng vốn ngắn hạn cũng như việc sử dụng đòn bẩy tài chính của các đơn vị trong toàn hệ thống; thực hiện bảo lãnh và hỗ trợ vốn trong toàn hệ thống giúp các đơn vị mới thành lập tiếp cận nguồn vốn chi phí thấp, gia tăng hiệu quả kinh doanh.

II. PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2014:

1. Mục tiêu, nhiệm vụ trong năm 2014:

- (1) Xây dựng các chỉ tiêu kế hoạch năm 2014, 2015 của Công ty. Dựa vào kết quả thực hiện, tiến hành đánh giá chiến lược giai đoạn 2010-2015 làm cơ sở cho công tác triển khai xây dựng chiến lược giai đoạn 2015-2020, tầm nhìn 2030 cho toàn hệ thống Công ty.
- (2) Xây dựng và giao các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2014 tới từng đơn vị, bộ phận, các lĩnh vực theo hướng quản lý chặt chẽ định mức chi phí, đảm bảo hiệu quả của toàn Công ty được ổn định và bền vững. Tiếp tục củng cố hoạt động 3 lĩnh vực, chú trọng công tác cơ cấu sắp xếp các đơn vị chưa hiệu quả, phát triển tăng quy mô ngành ô tô – xe máy, trọng tâm là

phát triển mạnh về dịch vụ;

- (3) Tiếp tục thanh khoản danh mục đầu tư, kiên quyết cắt giảm tổng tài sản, giảm chi phí vốn, đảm bảo an toàn vốn và sử dụng vốn có hiệu quả, nâng cao năng lực tài chính toàn hệ thống;
- (4) Thường xuyên rà soát, kiểm tra đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh tại các đơn vị, bộ phận và lĩnh vực, bám sát những diễn biến từ thị trường, kịp thời đưa ra những giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.
- (5) Tiếp tục tập trung đào tạo, phát triển nguồn nhân lực, chăm lo đội ngũ CB-NV đi đôi với tái cấu trúc bộ máy tổ chức, đảm bảo sự phát triển bền vững của Công ty; Hoàn thiện quy chế quản trị, quy chế cán bộ đại diện vốn, hợp đồng trách nhiệm đối với cấp cán bộ quản lý.
- (6) Nâng cao sự gắn kết và phân công chức năng, nhiệm vụ của từng thành viên HĐQT, Tiểu ban HĐQT với chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận Văn phòng Công ty. Tăng cường công tác PR nội bộ, tạo sự gắn kết chặt chẽ giữa các bộ phận tại Văn phòng Công ty với nhau và với các đơn vị trong hệ thống, để thực hiện tốt nhất những mục tiêu mà Công ty đã đặt ra.
- (7) Tổ chức đánh giá, rà soát kết quả thực hiện nghị quyết của ĐHĐCĐ, HĐQT trong nhiệm kỳ II (2010-2015), đồng thời chuẩn bị sẵn sàng các nguồn lực cần thiết để trình HĐQT và ĐHĐCĐ thông qua trong nhiệm kỳ III (2015-2020).

2. Chỉ tiêu kinh doanh năm 2014:

Chỉ tiêu kinh doanh (theo BCTC hợp nhất)	KH 2013 (Tr.đồng)	TH 2013 (Tr.đồng)	KH 2014 ^(*) (Tr.đồng)	So với TH 13 (%)
Doanh thu bán hàng & DV	6.000.000	6.602.549	7.000.000	106.0%
Lợi nhuận trước thuế	70.000	86.146	90.000	104.5%
Lợi nhuận sau thuế	55.000	60.740	65.000	107.0%
Thu nhập cổ đông Cty mẹ	36.500	40.515	44.500	109.8%

(*) Chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2014 chỉ là số liệu dự báo. Số liệu này sẽ được Ban Điều Hành SAVICO thống nhất trong Hội nghị kế hoạch và thông qua ĐHĐCĐ Công ty trong thời gian tới.

Trân trọng kính báo.

TỔNG GIÁM ĐỐC


NGUYỄN BÌNH MINH