



**BAMBOO CAPITAL JSC.**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**

*Độc lập – Tự do – Hạnh phúc*

-----000-----

## **BÁO CÁO QUẢN TRỊ**

### **HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015 VÀ**

### **KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016**

#### **PHẦN I: BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015**

##### **1. Quá trình hình thành và phát triển:**

**07/11/2011:** Công ty Cổ phần Thủ Phủ Tre là tiền thân của Công ty Cổ phần Bamboo Capital được thành lập 07/11/2011.

**05/02/2015:** Công ty đổi tên thành Công ty Cổ phần Bamboo Capital với mức vốn điều lệ mới là 43.000.000.000 VND; Đăng ký kinh doanh thay đổi lần thứ 12 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp.

**13/03/2015:** Công ty hoàn thiện đợt tăng vốn lên 407.000.000.000 VND.

**08/07/2015:** Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh đã cấp Quyết định niêm yết số 270/QĐ-SGDHCM cho phép CTCP Bamboo Capital niêm yết trên HSX.

Hoạt động cốt lõi của BCG tập trung các mảng chính: Tư vấn doanh nghiệp; đầu tư M&A; thương mại phân phối và phát triển dự án.

##### **2. Các hoạt động kinh doanh chính của BCG:**

Công ty Cổ phần Bamboo Capital là một doanh nghiệp đa ngành với các lĩnh vực hoạt động chính: (i) Hoạt động cung cấp dịch vụ tư doanh nghiệp và ngân hàng đầu tư; (ii) Hoạt động đầu tư M&A; (iii) Hoạt động thương mại; (iv) Phát triển dự án

### ***Hoạt động tư vấn doanh nghiệp và ngân hàng đầu tư***

Thông qua các sản phẩm tài chính chuyên biệt và sáng tạo, BCG thiết kế và cung cấp cho khách hàng các gói giải pháp tài chính lý tưởng nhằm tối ưu danh mục đầu tư của khách hàng. Dịch vụ ngân hàng đầu tư bao gồm các sản phẩm: Sản phẩm thị trường vốn; Sản phẩm thu nhập cố định; Chứng chỉ lưu ký toàn cầu (GDRs) và Chứng chỉ lưu ký tại thị trường Mỹ (ADRs); Hỗ trợ vốn thực hiện tái cấu trúc và phát hành

Thương vụ điển hình của BCG gần đây là tư vấn cho Công ty Cổ phần Tập đoàn Đức Long Gia Lai thực hiện mua lại Ansen Investments Limited (công ty tại Hongkong) bằng hình thức hoán đổi cổ phần.

Với đội ngũ tư vấn lành nghề, cùng với mạng lưới các cộng tác viên trong nước và quốc tế, BCG đảm bảo cung cấp cho khách hàng các dịch vụ tư vấn đầu tư hợp lý, góp phần mang lại hiệu quả thiết thực cho các nhà đầu tư kinh doanh tại Việt Nam, bao gồm: Hỗ trợ vốn cho các dự án; Tư vấn M&A; Đầu tư dự án; Tư vấn và phát triển bất động sản

### ***Hoạt động đầu tư M&A***

BCG xem hoạt động đầu tư và mua bán sáp nhập doanh nghiệp là nền tảng cơ bản cho việc tăng trưởng và nhanh chóng mở rộng quy mô hoạt động, đồng thời tạo dựng giá trị một cách hiệu quả cho cổ đông.

Có thể nói, việc phát triển hoạt động tư vấn và dịch vụ ngân hàng đầu tư của BCG trong những năm trước đã tạo tiền đề rất tốt cho hoạt động đầu tư của Công ty. Thông qua hoạt động tư vấn và dịch vụ ngân hàng đầu tư của mình, BCG đã tận dụng cơ hội được tiếp xúc với nhiều loại hình doanh nghiệp, từ đó đưa ra những phân tích đánh giá cần thiết về tình hình hoạt động để rồi tìm ra những doanh nghiệp tốt, có tiềm năng và có ngành nghề kinh doanh phù hợp với định hướng phát triển của Công ty. Sau một thời gian dài nắm bắt rõ tình hình, BCG trực tiếp hoặc phối hợp với khách hàng tiến hành các hoạt động mua bán để chi phối và sở hữu các công ty con. Việc làm này giúp công ty trực tiếp hiện thực hóa các cơ hội cũng như thể hiện tính gắn kết dài hạn và chiến lược với các đối tác. Trong những năm qua, BCG đã đầu tư vào các công ty liên kết với tỷ lệ sở hữu dưới 40% bao gồm: Công ty Cổ phần Thương mại Giải pháp tre, Công ty TNHH Dịch vụ Bảo vệ Trường Thành Đại Nam Security và hợp tác đầu tư tham gia 25% trong dự án nhà ở CBCS Nguyễn Xiển (Hà Nội). Tính đến thời điểm Quý IV/2015, BCG đã thực hiện đầu tư M&A chi phối với tỷ lệ nắm giữ trên 50% vào các công ty thành viên bao gồm: Công ty Cổ Phần Thành Phúc, Công ty Cổ phần Nguyễn Hoàng, Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Công nghệ và Vận tải Tracodi, gián tiếp sở hữu 51% Công ty TNHH Liên doanh Khai thác và chế biến VLXD (Antraco).

### ***Hoạt động thương mại***

Nhằm tận dụng và đón đầu cơ hội Việt Nam sẽ gia nhập TPP và lợi thế hệ thống các công ty thành viên đa ngành, BCG đã bắt đầu tập trung khai thác các hoạt động thương mại xuất nhập khẩu.

Lợi thế BCG tập trung phát triển mảng thương mại trên những dòng sản phẩm chủ lực được sản xuất từ các công ty thành viên (đồ gỗ, tinh bột sắn, café, đá xây dựng, nông sản) hỗ trợ tương hỗ cùng phát triển. Bên cạnh đó, Công ty cũng nỗ lực tìm kiếm cơ hội làm đại diện nhà phân phối tại Việt Nam các sản phẩm tiêu dùng thiết yếu như: sữa, cà phê, hóa chất phục vụ nông nghiệp (phân bón)... Hoạt động thương mại của BCG công ty mẹ còn tận dụng được lợi thế mối quan hệ các doanh nghiệp trong và ngoài nước BCG có được trong quá trình làm tư vấn doanh nghiệp từ đó tạo ra mạng lưới kết nối giao thương rộng lớn cho BCG.

### ***Phát triển dự án***

Phát triển dự án cũng là một mảng trọng tâm trong chiến lược phát triển trung và dài hạn của BCG thông qua việc phân tích đánh giá những dự án tiềm năng có giá trị tạo ra dòng tiền ổn định trong tương lai. Trong năm 2015 BCG đã bước đầu triển khai một số dự án như: liên doanh tập đoàn Saleforces (Singapore) độc quyền phát triển kinh doanh cho ứng dụng quản trị bán hàng tại Việt Nam; Dự án trang trại chăn nuôi bò sinh sản tại Lào; Dự án sản phẩm café sạch dạng viên nén (capsual); Dự án triển khai ứng dụng công nghệ e-logistic cho lĩnh vực thương mại điện tử. Các dự án BCG đang nghiên cứu triển khai được đánh giá đón đầu xu thế phát triển của thị trường, tạo ra doanh thu ổn định trong tương lai khi dự án thành công. Ngoài ra, trong năm 2015 BCG cũng đã tiếp cận với những dự án trong lĩnh vực xây dựng hạ tầng như: dự án BOT nâng cấp mở rộng QL62 (liên doanh cùng PPI); dự án nâng cấp mở rộng đường trục trung tâm TP Lạng Sơn – cửa khẩu Đồng Đăng. BCG cũng tham gia phát triển dự án nhà máy xử lý rác thải tại Lâm Đồng.

## **3. Công ty thành viên và liên kết của BCG**

### **a. Công ty thành viên:**

<b>TT</b>	<b>Tên Công ty</b>	<b>Địa chỉ</b>	<b>VĐL (tỷ VND)</b>	<b>% sở hữu</b>
1.	CTCP Thành Phúc	KCN Đông Bắc Sông Cầu, T.Phú Yên	25	90%
2.	CTCP Phát triển Nguyễn Hoàng	KCN Nhơn Hòa, TX. An Nhơn, Bình Định	52	90%
3.	CTCP Đầu tư Phát triển Công nghiệp và Vận tải	89 Cách mạng Tháng Tám, P. Bến Thành, Q.1, Tp. Hồ Chí Minh	78,5	68,01%
4.	CTCP Việt Golden Farm	L14 – 08B, Tầng 14, Trung tâm Vincom, 72 Lê Thánh Tôn, Q.1, HCM	100	51%
5.	Công ty liên doanh khai thác và chế biến vật liệu XD An Giang	Núi Dài Lớn, xã Châu Lăng, huyện Tri Tôn, An Giang	17,9	51%
6.	CTCP ACG Việt Nam	L14 – 08B, Tầng 14, Trung tâm Vincom, 72 Lê Thánh Tôn, Q.1, HCM	0,55	51%
7.	Công ty TNHH Thương mại	42/2 Nguyễn Đình Khôi, Phường 4,	10	50,2%

TT	Tên Công ty	Địa chỉ	VĐL (tỷ VND)	% sở hữu
	và dịch vụ Phú Thuận	Quận Tân Bình, Tp. HCM		

#### b. Công ty liên kết của BCG

TT	Tên Công ty	Địa chỉ	VĐL (tỷ VND)	% sở hữu
1.	CTCP Khai thác khoáng sản Bắc Hà	Thôn Nà Pán 1, xã Vũ Sơn, huyện Bắc Sơn, tỉnh Lạng Sơn	70,4	49%
2.	Cty TNHH Bảo vệ Trường Thành Đại Nam	115 Trần Hưng Đạo, P. Cầu Ông Lãnh, Q.1, Tp. HCM	20	40%
3.	CTCP Dịch vụ Hợp Điểm	L14 – 08B, Tầng 14, Trung tâm Vincom, 72 Lê Thánh Tôn, Q.1, HCM	6	35%
4.	Công ty liên doanh Taxi Việt Nam	Lô IV – 15B Đường số 4 – KCN Tân Bình, Tây Thạnh, Tân Phú, Tp.HCM	74,1	30%
5.	CTCP Phát triển Lâm nghiệp Trường Thành	Số A69 khu dân cư Hiệp Phúc, đường Ngô Gia Tự, Phường Tân Lợi, Thành phố Buôn Ma Thuột, Tỉnh Đắk Lắk	3	20%
6.	CTCP Dịch vụ Bảo vệ Đại Nam	218/38 Nguyễn Duy Cung, Phường 12, Quận Gò Vấp, Tp. HCM	2	20%
7.	CTCP Bamboo Solution	L14 – 08A, Tầng 14, Trung tâm Vincom, 72 Lê Thánh Tôn, Q.1, HCM		12%

#### 4. Báo cáo tình hình hoạt động của Ban Điều Hành trong năm 2015:

BCG niêm yết trên HSX ngày 16/7/2015, hoạt động kinh doanh của BCG trong 6 tháng đầu năm có nhiều khó khăn chưa đạt được mục tiêu kế hoạch đề ra chính vì vậy hoạt động trọng tâm Công ty trong nửa cuối năm 2015 tập trung chính vào công tác tái cấu trúc các công ty con. Trong đó đặc biệt là Tracodi sau thời gian chuyển giao với những tồn đọng trong quá khứ công ty đã ghi nhận lỗ lũy kế khá lớn. Bên cạnh công tác tái cấu trúc Công ty cũng đã nhanh chóng triển khai các dự án mới. Tất cả những nỗ lực trong 6 tháng cuối năm đã góp phần tạo kết quả đột biến cho BCG trong hoạt động kinh doanh. Một số kết quả ấn tượng BCG đã thực hiện trong năm 2015:

- **Hoạt động tư vấn doanh nghiệp và dịch vụ ngân hàng đầu tư:** tiếp cận được nhiều khách hàng do BCG đã khẳng định được thương hiệu qua việc tư vấn thành công những thương vụ M&A của chính công ty cũng như là của khách hàng. Những hợp đồng team IB đang thực hiện cụ thể như:

Tư vấn phát hành trái phiếu quốc tế huy động vốn cho HAGL Nông nghiệp; Tư vấn tái cấu trúc và M&A Công ty Thành Vũ; Tư vấn M&A cho Savico Comfort Taxi; Tư vấn tái cấu trúc cho Dabaco Tiền Giang; Ngoài ra IB team cũng thực hiện tìm kiếm và giới thiệu các thương vụ M&A theo yêu cầu của các nhà đầu tư nước ngoài (lĩnh vực khách sạn, CNTT, thương mại ô tô, dự án bất động sản).

- **Hoạt động đầu tư M&A:** ngoài các thương vụ M&A hoàn tất trong 6 tháng đầu năm 2015, Công ty đã tích cực tìm kiếm và xúc tiếp các thương vụ điển hình khác như: M&A Công ty Thành Vũ Tây Ninh, Công ty CP Oto 1-5, Công ty CP Băng Dương và tham gia đầu tư sở hữu 34% Công ty Vinacafe Đà Lạt.
- **Hoạt động quan hệ nhà đầu tư (IR):** thực hiện tốt các công tác công bố thông tin theo quy định và đúng hạn; thường xuyên có tin bài viết đăng tải trên website (hàng tuần điều có từ 1-2 tin mới); tổ chức các sự kiện ký kết của công ty; tổ chức tốt cập nhật báo cáo tài chính thông tin cho nhà đầu tư trong và ngoài nước thông qua website portal; lập báo cáo thường niên công ty; thực hiện các công tác chốt danh sách cổ đông và lấy ý kiến cổ đông; tổ chức đại hội đồng cổ đông thường niên công ty; tổ chức các chương trình tham quan giới thiệu BCG Group cho nhà đầu tư và các đối tác quan tâm.
- **Công tác tổ chức/ Pháp chế/ Kế toán:** hoàn thiện các quy trình, quy chế ban hành; Pháp chế hỗ trợ các công ty con trong công tác soạn thảo hợp đồng và tư vấn xây dựng các quy chế/ quy trình cho các công ty; Thực hiện các công tác phân công nhân sự tham gia hỗ trợ các công ty con; triển khai ứng dụng phần mềm kế toán đồng bộ cho BCG và các công ty thành viên; hỗ trợ các công ty thành viên công tác chuẩn hóa báo cáo kế toán giúp hợp nhất số liệu nhanh chóng.
- **Hoạt động thương mại:** tận dụng lợi thế tương hỗ các công ty thành viên, trong năm mảng thương mại của Công ty mẹ cũng được đẩy mạnh qua thương mại các sản phẩm: café, tinh bột biến tính, phân bón, nông sản ....
- **Hoạt động điển hình tại các công ty con:**
  - o Tracodi: định biên điều chuyển nhân sự tinh gọn bộ máy, thành lập chi nhánh Hà Nội để thực hiện các hoạt động XKLD, thành lập Trung tâm đào tạo phục vụ cho mảng XKLD, tập trung công tác xử lý thu hồi công nợ, từng bước thay đổi cách làm đối với mảng XKLD, triển khai thêm hoạt động thương mại và hồi phục lại mảng xây dựng hạ tầng thông qua việc lập các liên danh Tracodi – PPI; Tracodi – Băng Dương triển khai các dự án BOT. Hoạt động Tracodi từ công ty đang có kết quả kinh doanh lỗ 6 tháng đầu năm 2015 (hơn 5 tỷ) đã có lãi kết thúc năm 2015.
  - o Liên doanh Antraco: hoàn tất thủ tục cấp phép nâng sản lượng khai thác lên 1.000.000 m<sup>3</sup>/năm; ổn định nhân sự và gia tăng sản xuất cũng như bán hàng với kết quả kinh doanh năm 2015, Antraco hoàn thành vượt chỉ tiêu kế hoạch năm với LNST đạt 37,5 tỷ đồng (đạt 162% chỉ tiêu KHKD 2015).
  - o Tái cấu trúc toàn diện sắp xếp các hoạt động sản xuất tại Nguyễn Hoàng và Thành Phúc bước đầu đã gia tăng đơn hàng xuất khẩu, cải thiện giá thành chi phí sản xuất, chuẩn hóa lại các quy trình sản xuất vận hành và chú trọng công tác chăm lo đời sống CBNV đã từng bước thay đổi hoạt động sản xuất của nhà máy. Kết quả kinh doanh

của cả hai công ty trong năm 2015 đều có lợi nhuận tăng trưởng cao so với các năm trước.

- Viet Golden Farm: công ty được BCG thành lập mới trong năm 2015 nhằm triển khai dự án chăn nuôi bò; sản xuất và phân phối dòng sản phẩm café hoàn toàn mới tại thị trường Việt Nam, café capsual (café viên nén) có thương hiệu Nesso. VGF đã triển khai hợp tác xây dựng trang trại nuôi bò sinh sản tại Lào quy mô 200 con năm đầu và tăng lên 1.500 con trong năm tiếp theo. Đồng thời VGF cũng đã đầu tư vào Công ty Cánh Đồng Vàng triển khai dự án trang trại khép kín nuôi vỗ béo bò thịt và bò sinh sản tại Lạng Sơn với quy mô dự kiến nuôi 4.000 bò thịt và 1.500 bò sinh sản.
- Hoạt động phân phối tại Phú Thuận: Vinamilk đã tạo áp lực doanh số ngày càng gia tăng đối với nhà phân phối, đồng thời cũng đã giao thêm cho nhà phân phối quản lý thêm các kênh bán hàng mới như minimart, điểm trưng bày. Hoạt động phân phối công ty vì thế gặp khó khăn do vừa phải chạy doanh số vừa phải tiếp quản công tác quản lý thêm hệ thống mới kết quả doanh số trong năm 2015 vẫn tăng trưởng tuy nhiên lợi nhuận có sụt giảm.
- ACG Việt Nam: liên doanh do BCG thành lập mới trong năm 2015 cùng đối tác Tập đoàn Salesforce Singapore, hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực công nghệ thông tin. ACG Việt Nam sẽ triển khai độc quyền kinh doanh ứng dụng hệ thống quản trị chăm sóc khách hàng (salesforces) tại thị trường Việt Nam.

- ***Hoạt động tại các công ty liên kết:***

- Công ty Bảo vệ Trường Thành Đại Nam (TTĐN Security): Công ty bảo vệ được thành lập trong năm 2014 cung cấp dịch vụ bảo vệ chuyên nghiệp. TTĐN Security cũng đã hợp tác toàn diện với Cục Phòng chống khủng bố (A67) trong công tác kết hợp bảo vệ và an ninh quốc phòng. Trong năm 2015 TTĐN đã triển khai phát triển bảo vệ được nhiều mục tiêu tại các tòa nhà, doanh nghiệp, trung tâm thương mại, ngân hàng ... Quân số bảo vệ của công ty hiện tại có trên 200 quân, dự kiến trong năm 2016 tăng lên 500 quân.
- Công ty CPDV Hợp Điểm (Central Office): công ty hoạt động chủ yếu cung cấp dịch vụ cho thuê văn phòng ảo và văn phòng chia sẻ tại tòa nhà Vincom. Central Office hiện đang quản lý cho thuê lại hơn 800 m2 diện tích văn phòng tại tòa nhà Vincom (Q1) và có hơn 250 khách hàng thuê văn phòng ảo.
- Công ty CP Lâm nghiệp Trường Thành Quảng Ngãi: hiện đang triển khai dự án nhà máy sơ chế gỗ nguyên liệu tại Quảng Ngãi cung ứng nguyên liệu cho hoạt động các công ty Nguyễn Hoàng và Thành Phúc.

- ***Công tác triển khai các dự án:***

- Dự án Casa Marina Qui Nhon: đã khởi công trong tháng 9, hiện tại đã xong san lấp mặt bằng và đang hoàn tất xây dựng nhà mẫu. Tuy nhiên, dự án đang gặp khó khăn do có nhiều chỉnh sửa trong thiết kế đã ảnh hưởng tiến độ thi công, khả năng dự án sẽ hoàn thành chậm hơn kế hoạch ban đầu và dự kiến hoàn tất trong Quý 3 năm 2016.

- Dự án Trung tâm thương mại Củ Chi: Tracodi đã khởi động lại dự án, hiện dự án đã có phê duyệt quy hoạch 1/500 và đang đến giai đoạn thực hiện công tác đền bù giải tỏa giải phóng mặt bằng.
- Dự án Bamboo Prince Court: dự án được xây dựng tại khu đất của Tracodi đang sử dụng làm văn phòng. Trong năm 2015 đã thành lập pháp nhân Tracodi Land triển khai cho dự án trong đó Tracodi và BCG đã liên kết với các đối tác có kinh nghiệm trong việc phát triển bất động sản và có nguồn lực tài chính dài hạn cùng tham gia nhằm nâng cao tình hiệu quả của dự án và giảm thiểu rủi ro tài chính cho Tracodi và BCG. Hiện tại dự án đang trong quá trình xin phê duyệt quy hoạch 1/500. Trong tháng 1/2016 Công ty cũng đã ký kết hợp tác với tập đoàn Capri (Hàn Quốc) sẽ tham gia đầu tư xây dựng cho dự án khi hoàn tất thủ tục pháp lý.
- Dự án hạ tầng xây dựng: BCG và Tracodi đã ký kết cùng PPI thành lập liên danh cùng nhau tiếp cận các dự án xây dựng hạ tầng. Trong năm 2015 đã tiếp cận các dự án như: dự án BOT nâng cấp mở rộng QL62 (Long An); dự án BT nâng cấp mở rộng trục trung tâm TP Lạng Sơn – cửa khẩu Đồng Đăng.

## 5. Tóm tắt một số chỉ tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong 2015

Đơn vị: VNĐ

TT	Chỉ tiêu	KH2015	TH 2015	% TH/KH
1	Tổng giá trị tài sản	836.347.000.000	880.646.251.574	105%
2	Doanh thu thuần	502.101.000.000	975.042.348.750	194%
3	Lợi nhuận từ HĐKD	31.963.508.666	69.381.333.490	217%
4	Lợi nhuận khác	20.705.000.000	1.513.871.997	7%
5	Lợi nhuận trước thuế	52.669.000.000	70.895.205.487	135%
6	Lợi nhuận sau thuế	41.081.000.000	52.415.562.164	128%
7	Tỷ lệ trả cổ tức	8%	8%	

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2015 của BCG

Hoạt động kinh doanh của BCG có sự tăng trưởng mạnh trong năm 2015 đặc biệt là doanh thu. Các chỉ tiêu tài chính đều có sự tăng trưởng cao. Trong năm 2015, vốn điều lệ của Công ty tăng lên 407 tỷ đồng tạo ra áp lực rất lớn cho hoạt động kinh doanh. Song song với quá trình tăng vốn chủ sở hữu, tổng tài sản của Công ty cũng gia tăng cụ thể trong năm 2015, tổng tài sản Công ty tăng 176% so với tổng tài sản ở thời điểm cuối năm 2014. Sau quá trình tăng mạnh vốn chủ sở hữu công ty đã dần hấp thụ nguồn vốn đưa vào sản xuất kinh doanh, nhờ vậy doanh thu thuần của công ty tăng mạnh gấp 55 lần so với 2014, đồng thời lợi nhuận cũng tăng gấp đôi so với cùng kỳ năm trước.

Kết quả kinh doanh khả quan này có được là nhờ sự nhạy bén và đầu tư có hiệu quả của Công ty. Trong thời kỳ kinh tế có những dấu hiệu phục hồi tích cực, công ty đã tiến hành tăng vốn sau đó đầu tư mở rộng quy mô hoạt động thông qua mua bán các doanh nghiệp (M&A) có giá trị thuộc các lĩnh vực phát triển đầy tiềm năng. Có thể thấy BCG đang bước những bước đi vững chắc cho mục tiêu trở thành một trong những công ty đa ngành tốt nhất Việt Nam.

**(\*) Cơ cấu doanh thu thuần và lợi nhuận gộp hợp nhất năm 2015**

Đơn vị: 1.000.000 VNĐ

<b>TT</b>	<b>Lĩnh vực</b>	<b>Doanh thu</b>	<b>LN gộp</b>
1.	Hàng hóa	821.957	61.372
2.	Dịch vụ	12.455	2.588
3.	Xây dựng	62.169	948
4.	Khai thác khoáng sản	78.461	32.649
	<b>Tổng</b>	<b>975.042</b>	<b>97.557</b>

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2015 của CTCP Bamboo Capital

**6. Đánh giá hoạt động của Hội đồng quản trị trong năm 2015:**

Năm 2015 đánh dấu là năm đầu tiên BCG chính thức hoạt động dưới mô hình công ty đầu tư đa ngành với hệ thống công ty thành viên và liên kết lên đến 14 công ty. Trong đó một số công ty khi BCG tiếp quản đang hoạt động đi xuống với kết quả kinh doanh thua lỗ như Tracodi và một số công ty có hoạt động trì trệ dẫn đến năng lực sản xuất kém như Nguyễn Hoàng và Thành Phúc. Hội đồng quản trị BCG với kinh nghiệm vững vàng từ vai trò đã từng làm tư vấn tái cấu trúc doanh nghiệp và quản trị doanh nghiệp đã tập trung ngay vào công tác tái cấu trúc với những điểm cốt lõi như:

- Công tác quản trị chiến lược, định hướng hoạt động cho từng công ty thành viên được xây dựng trên nền tảng định hướng chiến lược từ công ty mẹ BCG là kim chỉ nam cho các công ty con xuyên suốt quá trình tái cấu trúc;
- Công tác tổ chức nhân sự và bố trí nguồn nhân lực phù hợp đã tạo ra sự ổn định trong bộ máy vận hành, điều hành tại các công ty được vận hành hiệu quả;
- Công tác quản trị sản xuất: hoạt động sản xuất được cải thiện theo hướng chuyên nghiệp hơn, cải tiến năng suất, giảm chi phí giá thành sản phẩm từ đó gia tăng doanh số và hiệu quả kinh doanh được cải thiện.
- Cải thiện môi trường làm việc, chú trọng chính sách chăm lo người lao động và công tác an sinh xã hội đã tạo ra sinh khí mới cho tập thể người lao động từ đó góp phần ổn định sản xuất kinh doanh.

**Quá trình tái cấu trúc những doanh nghiệp sau M&A bước đầu đã đạt được một số thành công nhất định chỉ trong một thời gian ngắn 6 tháng, một số điển hình như sau:**

- Khôi phục toàn diện hoạt động kinh doanh cho Tracodi, tiền thân từ một doanh nghiệp nhà nước cổ phần hóa. Hoạt động công ty đang trên bờ vực thua lỗ với công nợ khó thu hồi khá lớn, các mảng kinh doanh chủ lực đang chết dần không tạo ra doanh thu. Kết quả kinh doanh Tracodi trong năm 2014 đang thua lỗ và tiếp theo 4 tháng đầu năm 2015 (trước giai đoạn BCG đầu tư) số lỗ lũy kế lên đến hơn 5 tỷ đồng. Nhưng từ sự nỗ lực trong công tác tái cấu trúc toàn diện của HĐQT mới chỉ trong 6 tháng cuối năm 2015 Tracodi đã có một bước chuyển mình mạnh mẽ: hoạt động kinh doanh kết thúc năm 2015 với doanh thu đạt hơn 217 tỷ đồng và lợi nhuận trước thuế đạt hơn 31 tỷ đồng xóa hoàn toàn lỗ lũy kế các năm trước và còn chia cổ tức 6% cho cổ đông; các mảng hoạt động cốt lõi được định hướng lại từ đó tạo nền tảng mới cho Tracodi sẽ phát triển mạnh trong năm 2016. Năm 2016 Ban Điều hành Tracodi



đã mạnh dạn xây dựng kế hoạch kinh doanh với doanh thu lên đến 800 tỷ đồng (tăng gần 4 lần so 2015) và lợi nhuận trước thuế ước 62,5 tỷ đồng (tăng gấp đôi so với 2015).

- Cải thiện hoạt động sản xuất tại Nguyễn Hoàng, một doanh nghiệp có hơn 15 năm hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu đồ gỗ ngoại thất. Hoạt động của Nguyễn Hoàng trong những năm gần đây có dấu hiệu trì trệ do thiếu sự quản trị sản xuất chuyên nghiệp, thiếu sự đổi mới trong môi trường làm việc tạo sức ì cho người lao động. Từ khi có sự tham gia BCG đã có cuộc cải cách lớn trong công tác quản trị sản xuất, thay đổi môi trường làm việc hướng đến người lao động từ đó đã tạo một sinh khí mới cho nhà máy. Năng lực sản xuất nhà máy được cải thiện từ đó gia tăng được nhiều đơn hàng mới trong năm 2015. Kết quả hoạt động kinh doanh trong năm 2015 doanh thu Nguyễn Hoàng đạt 194 tỷ đạt 149% kế hoạch chỉ tiêu tăng gấp đôi so với năm trước. Lợi nhuận của công ty cũng có sự tăng trưởng đột biến về lợi nhuận đạt 9,7 tỷ đồng tăng hơn bốn lần so các năm trước.

***Không chỉ tập trung công tác tái cấu trúc cho các công ty thành viên, trong năm 2015 BCG cũng đã triển khai khá nhiều dự án mới tập trung vào một số lĩnh vực tiềm năng trong xu thế phát triển của Việt Nam như:***

- Lĩnh vực CNTT: liên doanh cùng tập đoàn Salesforces (Singapore) thành lập ACG Việt Nam và trở thành đối tác độc quyền tại Việt Nam triển khai kinh doanh hệ thống quản trị bán hàng ứng dụng cho các doanh nghiệp trong hoạt động sale và marketing.
- Lĩnh vực phân phối – thương mại: đầu tư vào Phú Thuận, là một công ty có hệ thống kênh phân phối bán lẻ trên 10.000 điểm, là một trong 4 tổng đại lý doanh số lớn nhất của Vinamilk. Chiến lược đầu tư vào Phú Thuận làm nền tảng cho BCG phát triển cho hoạt động thương mại. Trong đó dòng sản phẩm đặc trưng của BCG là café dạng viên nén (capsual) đã thử nghiệm thành công và sẽ thương mại hóa trong năm 2016 tạo ra một trào lưu mới cho sản phẩm café sạch.
- Lĩnh vực chăn nuôi – nông nghiệp: tiếp cận nhu cầu thị trường BCG trong năm 2015 cũng đã khởi động tham gia vào mảng chăn nuôi, cụ thể đã triển khai dự án trang trại nuôi bò sinh sản tại Lào và trang trại nuôi vỗ béo bò thịt tại Lạng Sơn.

***Những khó khăn và tồn tại trong năm 2015 của BCG:***

- Năm đầu tiên công ty thực hiện chiến lược đầu tư M&A và sở hữu một hệ thống công ty con đa ngành nghề vì vậy cũng gặp nhiều khó khăn trong công tác xây dựng chiến lược và tái cấu trúc các công ty cho phù hợp với định hướng phát triển chung của BCG;
- Hoạt động cốt lõi trước đây của BCG là hoạt động tư vấn cho nên doanh số không cao vì vậy báo cáo hợp nhất công ty mẹ BCG trong năm 2015 vẫn còn phụ thuộc nhiều vào doanh thu hợp nhất từ các công ty con;
- Áp lực từ việc tăng vốn và giải ngân đầu tư vào các công ty con chỉ trong một thời gian ngắn chưa thể tạo ra ngay được giá trị mang về từ những khoản đầu tư trong khi áp lực nhà đầu tư BCG hàng năm vẫn phải chi trả cổ tức cho cổ đông.
- Đội ngũ nhân sự cao cấp mỏng kiêm nhiệm nhiều vị trí ảnh hưởng đến công tác điều động nhân sự tham gia điều hành các công ty thành viên BCG nắm quyền kiểm soát.
- Công tác IR còn thiếu kinh nghiệm do BCG mới niêm yết hơn 6 tháng, hoạt động IR chủ yếu chỉ mới ở mức độ công bố thông tin theo quy định UBCK. Hoạt động IR trong năm 2015 chưa thực sự tạo được kênh truyền thông kết nối với nhà đầu tư có thể nhanh chóng nắm bắt hoạt động của doanh nghiệp giúp nhà đầu tư an tâm nắm giữ cổ phiếu.

***Nhân định chung:***

*Hoạt động kinh doanh năm 2015 đã kết thúc với doanh thu và lợi nhuận khả quan trên mức kỳ vọng mà HĐQT và BDH đã xây dựng trong năm. Kết quả này khẳng định được những chiến lược đi hoàn toàn đúng đắn của lãnh đạo BCG đã phân nào tạo ra được những thành quả chung cho hoạt động trong năm 2015. Tuy nhiên, lãnh đạo BCG cũng phải nhận định vẫn còn nhiều vấn đề tồn tại như đã nêu trên sẽ cần phải tiếp tục được phát huy, hoàn thiện và vận dụng triệt để thì mới có thể xây dựng được BCG trở thành một doanh nghiệp đầu tư đa ngành tốt nhất đáp ứng theo kỳ vọng của nhà đầu tư đã quan tâm. Bước sang năm 2016 sẽ là một năm nữa để BCG tiếp tục phát huy những lợi thế đã xây dựng được trong năm qua và thực thi sứ mệnh phát triển ổn định trong thời kỳ 2015-2020.*

## PHẦN II: KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016

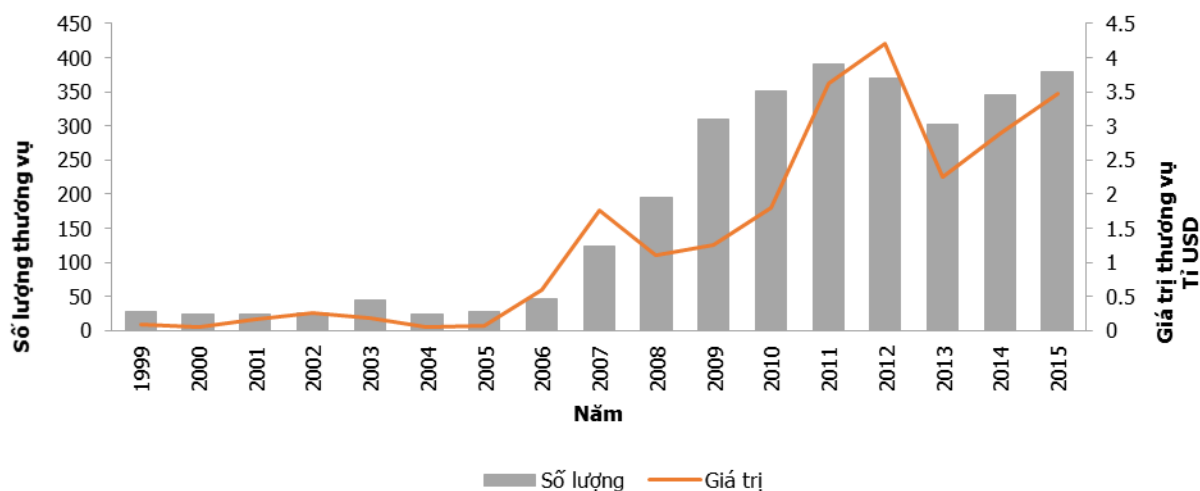
### 1. Định hướng chiến lược hoạt động BCG trong năm 2016 và tầm nhìn năm 2020:

Hoạt động giá trị cốt lõi của BCG cho thời kỳ 2015-2020 tập trung vào các mảng chính: đầu tư M&A đa ngành; tư vấn doanh nghiệp và dịch vụ ngân hàng đầu tư; thương mại phân phối liên kết chuỗi giá trị BCG group và phát triển dự án có giá trị tạo ra dòng tiền ổn định lâu dài cho BCG.

#### a. Nhận định triển vọng hoạt động mua bán sáp nhập doanh nghiệp tại Việt Nam

BCG là một doanh nghiệp đa ngành, hiện CTCP Bamboo Capital đang tập trung hoạt động đầu tư M&A các ngành nghề tiềm năng, đây là một hoạt động rất tiềm năng và bùng nổ ở Việt Nam trong thời gian gần đây đồng thời thị trường M&A Việt Nam tiếp tục có những dấu hiệu tăng trưởng tích cực trong thời gian tới.

#### Tình hình M&A Việt Nam giai đoạn 1999-2015



Nguồn: Viện Hợp nhất, Mua lại và Liên kết (IMAA)

Nhìn vào bảng số liệu báo cáo của Viện nghiên cứu mua bán sáp nhập và liên kết (IMAA), hoạt động M&A tại Việt Nam đang phát triển mạnh mẽ. Ước tính thị trường M&A Việt Nam đạt giá trị 3,8 tỷ USD với gần 400 thương vụ trong năm 2015. Đây là mức tăng trưởng đáng kể so với 2,8 tỷ USD của năm 2014. Các nhân tố tác động đến sự phát triển của thị trường M&A Việt Nam bao gồm:

- ❖ Triển vọng kinh tế Việt Nam đã có sự cải thiện đáng kể. Tốc độ tăng trưởng GDP đạt 6,68%, tăng đáng kể so với mức 6,98% năm 2014 đồng thời lạm phát ở mức thấp nhất trong vòng 10 năm trở lại đây;
- ❖ Việt Nam đang ngày một hội nhập sâu rộng hơn với thế giới khi ký kết thành công Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) và tham gia đàm phán thỏa thuận thương mại giữa Việt Nam và EU (FTA) cũng như nhiều hiệp định thương mại tự do khác. Điều này mở ra nhiều cơ hội hợp tác, giao thương giữa các doanh nghiệp trong và ngoài nước cũng như mở cửa cho các nhà đầu tư nước ngoài tham gia đầu tư vào trong nước;
- ❖ Hành lang pháp lý ngày một thông thoáng và tạo môi trường thuận lợi hơn cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước như việc sửa đổi một số bộ luật như Luật đầu tư, Luật doanh nghiệp, Luật bất động sản..;

- ❖ Quá trình cổ phần hóa, tái cấu trúc các doanh nghiệp nhà nước đang diễn ra mạnh mẽ góp phần thúc đẩy các hoạt động mua bán sáp nhập doanh nghiệp tăng nhanh.

Tất cả các tín hiệu tích cực trên của nền kinh tế Việt Nam hiện nay tới hứa hẹn tạo điều kiện môi trường thuận lợi thu hút các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Với những tín hiệu tích cực của nền kinh tế trong nước và sự tăng trưởng mạnh mẽ của hoạt động M&A Việt Nam trong thời gian gần đây hứa hẹn đây sẽ là một hoạt động đầy tiềm năng đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho BCG tiếp tục mở rộng kinh doanh bằng hình thức M&A các doanh nghiệp có giá trị như định hướng của Công ty.

## **b. Triển vọng ngành tư vấn tài chính và dịch vụ ngân hàng đầu tư**

Bên cạnh nền tảng tăng trưởng thông qua mua bán sáp nhập doanh nghiệp, BCG cũng xác định hoạt động tư vấn và dịch vụ ngân hàng đầu tư là trung tâm, nhằm tạo ra các lợi thế tương hỗ, các giá trị khác biệt và sự gắn kết cho toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp.

Qua phân tích và đánh giá định hướng và xu thế phát triển của ngành, có thể thấy triển vọng phát triển của ngành trong những năm tới còn rất lớn. Tuy nhiên, đi kèm với đó còn là những thách thức rất lớn về cạnh tranh khi miếng bánh thị trường không chỉ dành cho các tổ chức trong nước mà còn có sự góp mặt của các tổ chức, định chế tài chính từ nước ngoài.

## **c. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của công ty trong hoạt động thương mại, chính sách của Nhà nước, và xu thế chung trên thế giới**

Trong nền kinh tế toàn cầu hóa, việc xây dựng và phát triển doanh nghiệp bền vững là một xu thế tất yếu của tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế, là yêu cầu cơ bản để đẩy nhanh tiến trình công nghiệp hóa – hiện đại hóa đất nước, xây dựng nền kinh tế thị trường hiện đại. Những bước phát triển tiếp theo của nền kinh tế là sẽ có sự kết nối ngày càng mạnh mẽ giữa các thị trường toàn cầu. Nhận thức được vấn đề đó, Chính phủ rất quan tâm chú trọng tới sự phát triển hội nhập và định hướng sự phát triển sát với xu thế phát triển chung của thế giới.

Năm 2015 đánh dấu một cột mốc quan trọng trong tiến trình hội nhập của Việt Nam với việc thực hiện cam kết của các hiệp định thương mại tự do (FTA) mà chúng ta đã ký kết, điển hình là hiệp định thương mại tự do ASEAN, ASEAN – Trung Quốc, ASEAN – Hàn Quốc. Đặc biệt, hiện nay Hiệp định đối tác thương mại xuyên Thái Bình Dương (TPP) đã được ký kết, kết thúc quá trình đàm phán kéo dài nhiều năm. Đây hiện đang là một trong những đàm phán thương mại quan trọng nhất của Việt Nam, bao gồm không chỉ các vấn đề mở cửa thị trường hàng hóa và dịch vụ mà còn cả những vấn đề phi thương.

Nắm bắt được xu thế hội nhập và phát triển của đất nước, Ban lãnh đạo đã định hướng cho Bamboo Capital phát triển trở thành một trong những công ty đa ngành tốt nhất Việt Nam. Phương châm phát triển trong 3-5 năm tới của Công ty là phát triển theo xu hướng đón đầu hiệp định TPP. Chính vì vậy, thời gian qua Công ty đã liên tục đẩy mạnh các hoạt động mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp có giá trị, tiềm năng tốt và có ngành nghề sản xuất những sản phẩm thế mạnh của Việt Nam, trong đó có các sản phẩm trong ngành công nghiệp hỗ trợ. Có thể kể đến một số thương vụ đầu tư tiêu biểu như đầu tư vào Công ty Cổ phần Thành Phúc, Công ty Cổ phần Phát Triển Nguyễn Hoàng, Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Công nghiệp và Vận tải.

Như vậy, định hướng phát triển của Công ty bước tiếp theo là phải tận dụng lợi thế tương hỗ các công ty thành viên mở rộng phát triển hoạt động thương mại tạo ra sự phát triển khép kín cho hệ thống công ty BCG. Chiến lược BCG tận dụng được những lợi thế chủ quan của doanh nghiệp và những lợi thế khách quan do nhu cầu thị trường và chính sách Nhà nước đem lại từ đó phát huy những cơ hội giao thương toàn cầu.

#### **d. Hoạt động phát triển dự án trong năm 2016:**

Hoạt động BCG trong năm 2016 tập trung công tác tái cấu trúc công ty con sau M&A và kết quả kinh doanh hợp nhất của công ty thể hiện phần lớn doanh số đóng góp từ công ty con. Trong năm 2016, chiến lược công ty mẹ ngoài việc phát triển các công ty thành viên sẽ phải tập trung vào hoạt động cốt lõi tạo ra dòng tiền cho riêng công ty mẹ nhằm tạo ra sự phát triển cân bằng và ổn định cho BCG. Với chiến lược như vậy, BCG trong năm 2016 sẽ trực tiếp tham gia phát triển các dự án mà sẽ tạo ra dòng thu ổn định trong tương lai cho BCG.

- a. Dự án tòa nhà Bamboo Prince Court: dự án dự kiến triển khai trên khu đất tại 89 CMT8, Q1 với diện tích đất xây dựng dự kiến 2.380 m<sup>2</sup>. Tòa nhà có 2 tầng hầm, 3 tầng thương mại và 16 tầng cao ốc văn phòng. Tổng mức đầu tư (bao gồm tiền đất) dự kiến 820 tỷ đồng (37 triệu USD).
- b. Dự án đầu tư (BOT) nâng cấp mở rộng đường ĐT 830 (Long An): Dự án nâng cấp, mở rộng ĐT830 & ĐT824 từ cầu An Thạnh ÷ thị trấn Đức Hòa, tỉnh Long An theo hình thức hợp đồng BOT thu phí giao thông. Tổng mức đầu tư dự kiến 1.079 tỷ đồng trong đó BCG tham gia 40% vào công ty dự án.
- c. Dự án triển khai dòng sản phẩm café capsual: BCG triển khai dòng sản phẩm mới tại thị trường VN café dạng viên nén thương hiệu Nesso, sử dụng kèm thiết bị máy pha café chuyên dụng. Sản phẩm sẽ được triển khai phân phối qua kênh văn phòng, hệ thống nhà hàng khách sạn và những điểm boutique café do BCG đầu tư trên toàn quốc.
- d. Dự án xử lý rác thải: BCG đầu tư phát triển 2 nhà máy tại Đức Trọng và thác Cam Ly. Tổng mức đầu tư 2 nhà máy khoảng 600 tỷ đồng và công suất xử lý mỗi nhà máy đạt 400 tấn/ngày.
- e. Dự án phát triển căn hộ cao cấp tại Thảo Điền (Q2): diện tích khu đất 3.000 m<sup>2</sup>, mật độ xây dựng 48%. BCG phát triển là căn hộ cao cấp với 20 tầng cao và 2 tầng hầm. Tổng mức đầu tư cho xây dựng dự kiến 350 tỷ đồng.
- f. Dự án kho lạnh trữ nông sản tại Lạng Sơn: nhằm giải quyết tình trạng hàng nông sản Việt Nam phải chờ thông quan không có kho lạnh lưu trữ, BCG sẽ triển khai xin chủ trương của tỉnh Lạng Sơn cho phép xây dựng kho lạnh tập trung với quy mô 1ha gần cửa khẩu Tân Thanh. Kho lạnh sẽ cung cấp dịch vụ cho thuê lưu trữ hàng chờ thông quan và dịch vụ kiểm tra thông quan sẽ được thực hiện ngay tại kho lạnh giúp cho chủ hàng không mất thời gian phải chờ đợi tại cửa khẩu chính.
- g. Dự án sản xuất và phân phối sản phẩm thương hiệu Aussino: dự án hợp tác với chủ thương hiệu Aussino, là thương hiệu chăn ga gối đệm cao cấp đến từ Mỹ sẽ triển khai nhà máy gia công sản phẩm tại Việt Nam và phân phối độc quyền các dòng sản phẩm Aussino khu vực Châu Á.

## **2. Các chương trình hành động cụ thể của Ban Điều Hành trong năm 2016:**

- Hoạt động tư vấn và dịch vụ ngân hàng đầu tư: tập trung vào các hợp đồng đang thực hiện đặc biệt là các công ty mà nằm trong kế hoạch M&A của BCG; tập trung công tác hỗ trợ cho IR thiết lập kênh thông tin xuyên suốt với các nhà đầu tư; thiết kế các sản phẩm cấu trúc tài chính đa dạng phục vụ cho các hoạt động huy động vốn của BCG; hỗ trợ công tác tái cấu trúc cho các công ty thành viên sau khi đầu tư M&A;
- Hoàn tất thương vụ M&A các công ty: Thành Vũ Tây Ninh; Ô tô 1-5, Công ty Băng Dương, tăng tỷ lệ sở hữu tại Vinacafe Đà Lạt. Ngoài ra sẽ phân tích đánh giá tìm cơ hội tham gia đầu tư mua cổ phần các doanh nghiệp Nhà nước thoái vốn.
- Hoạt động IR: hoàn thiện cổng thông tin đa ngôn ngữ (Anh, Hoa, Nhật) nhằm đáp ứng cung cấp thông tin đa chiều đến nhà đầu tư nước ngoài; tăng cường công tác thiết lập hotline giải đáp thông tin cho nhà đầu tư; tăng cường công tác công bố thông tin các kênh báo chí đáp ứng minh bạch thông tin cho nhà đầu tư được nhanh chóng kịp thời.
- Hoạt động thương mại: là mảng kinh doanh cốt lõi BCG sẽ đẩy mạnh trong năm 2016 nhằm khai thác lợi thế tương hỗ với các công ty con đồng thời cũng là tạo ra doanh thu ổn định cho chính công ty mẹ. Hoạt động thương mại sẽ tập trung vào các sản phẩm bán chéo cùng hệ thống các công ty thành viên như: café, xe buýt, tinh bột sắn, nông sản, khoáng sản ...
- Tăng cường công tác quản trị công ty mẹ và công ty con thông qua vận hành hệ thống quy trình, quy chế, triển khai các ứng dụng CNTT cho toàn hệ thống đảm bảo các báo cáo số liệu nhanh chóng và kịp thời;
- Hoàn tất phương án tăng vốn cho BCG trong năm 2016 nhằm đáp ứng được nguồn vốn cho các hoạt động đầu tư M&A cũng như là triển khai các dự án bất động sản;
- Phát hành riêng lẻ hoàn đổi cổ phiếu sở hữu 50,5% một công ty tại nước ngoài (California) trong lĩnh vực nông nghiệp và thủy sản;
- Hoàn tất thủ tục pháp lý cho dự án Tracodi Tower nhanh chóng triển khai xây dựng trong năm 2017; Đối với dự án TTTM Củ Chi lập lại phương án đầu tư và phân tích hiệu quả để có thể quyết định phương án phù hợp cho việc triển khai dự án;
- Đẩy nhanh tiến độ triển khai dự án Casa Marina Qui Nhơn đảm bảo tiến độ đưa vào khai thác kinh doanh chậm nhất Quý 3/2016 đón đầu được phát triển du lịch Quy Nhơn trong năm 2016;
- Tập trung triển khai nhanh 6 dự án trọng điểm (nêu phần trên) của BCG: nghiên cứu tiềm năng, đánh giá tiềm năng và rủi ro ra quyết định cho việc triển khai các dự án theo đúng mục tiêu sẽ mang lại dòng tiền ổn định cho BCG trong tương lai;
- Tracodi: định hướng kinh doanh tập trung 4 mũi nhọn: xuất khẩu lao động, xây dựng hạ tầng; thương mại và đầu tư M&A. Mảng xuất khẩu lao động sẽ hướng đến thị trường chất lượng cao (Nhật Bản); mảng xây dựng hạ tầng tiếp cận các dự án xây dựng hạ tầng (BT, BOT); và mảng thương mại phân phối triển khai bán chéo sản phẩm chủ lực từ các công ty trong BCG Group (đại lý phân phối xe buýt, thương mại sản phẩm tinh bột sắn, café và nông sản. Tiếp tục đẩy mạnh công tác thu hồi và xử lý nợ xấu tồn đọng trong mảng xây dựng; tăng cường công tác hỗ trợ cho hoạt động tại các liên doanh Antraco và Vinataxi hoàn thành vượt kế hoạch 2016; hoàn tất tăng vốn và niêm yết Tracodi trên thị trường chứng khoán trong năm 2016;
- Antraco: tập trung tiếp thị các công trình trọng điểm trong khu vực khai thác tối đa sản lượng trong năm 2016; lập phương án đầu tư nâng cấp máy thiết bị đảm bảo công suất khai thác; chú trọng công tác cộng đồng và an sinh xã hội với địa phương;

- Nguyễn Hoàng và Thành Phúc: đầu tư nâng cấp thiết bị và dây chuyền sản xuất tăng năng lực sản xuất đáp ứng được mở rộng thêm nhiều đơn hàng mới trong năm 2016. Nâng công suất khai thác cho mỏ đá Nguyễn Hoàng, đẩy mạnh tiếp thị kinh doanh các dự án hạ tầng địa phương;
- Viet Golden Farm: nhập 200 con bò sinh sản đầu tiên sang Lào triển khai chăn nuôi nhân đàn bò sinh sản; triển khai dự án đầu tư trang trại vỗ béo bò và lò mổ đạt chuẩn ESCAP tại Lạng Sơn; triển khai thương mại sản phẩm café capsual Nesso thông qua đẩy mạnh hệ thống điểm bán hàng theo chuỗi;
- Phú Thuận: củng cố hệ thống kênh phân phối nhằm duy trì đáp ứng doanh số theo quy định của Vinamilk đồng thời tận dụng hệ thống phân phối sẵn có phát triển cho mảng phân phối các dòng sản phẩm khác thông qua kết hợp cùng công ty mẹ BCG;
- ACG VietNam: triển khai, tăng cường tiếp thị kinh doanh cho ứng dụng saleforce tại Việt Nam, mục tiêu tiếp cận các doanh nghiệp lớn trong ngành viễn thông, hàng không và bán lẻ tiêu dùng.
- Aussino Việt Nam: liên doanh sẽ thành lập mới trong năm 2016 triển khai hoạt động sản xuất và thương mại cho các dòng sản phẩm chăn ga gối đệm dưới thương hiệu Aussino (Mỹ).
- Đối với hệ thống các công ty liên kết: BCG vẫn tập trung theo sát các hoạt động các công ty nhằm hỗ trợ kịp thời các công ty về tài chính, chiến lược kinh doanh và khai thác tận dụng lợi thế bán chéo sản phẩm.

### 3. Các chỉ tiêu tài chính dự kiến 2016:

Chỉ tiêu	Đơn vị	TH 2015	KH 2016	
		Giá trị	Giá trị	% tăng giảm / 2015
Vốn điều lệ thực góp	Triệu đồng	407.000	1.080.060	165%
Vốn chủ sở hữu	Triệu đồng	509.437	1.180.986	132%
Tổng tài sản	Triệu đồng	880.646	1.367.986	55,3%
Tổng nợ vay	Triệu đồng	371.209	187.000	-49%
Tổng doanh thu	Triệu đồng	975.098	1.829.928	87,6%
Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	52.415	75.757	44,5%
Tỉ lệ LNST/Doanh thu	%	5,4%	4,14%	-23%
Tỉ lệ LNST/Vốn chủ sở hữu	%	10,3%	6,4%	-37%
Tỉ lệ LNST/VĐL BQ (*)	%	12,9%	10,4%	-19%
Cổ tức	%	8%	8%	-

(\*) *VĐL BQ (Vốn điều lệ bình quân): do BCG sẽ phát hành tăng vốn điều lệ tuy nhiên để hoàn tất phát hành và vốn mới có thể sử dụng sẽ phải mất 6 tháng. Vì vậy BCG xác định vốn điều lệ bình quân làm cơ sở đánh giá hiệu quả kinh doanh.  $VĐL BQ = (407 \text{ tỷ} + 1.080 \text{ tỷ})/2$*

#### **4. Dự báo kế hoạch kinh doanh cho giai đoạn từ năm 2016 – 2018:**

*Đơn vị tính: VND*

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>KH 2016</b>	<b>KH 2017</b>	<b>KH 2018</b>
<b>Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>1.829.928.250.000</b>	<b>2.752.278.100.000</b>	<b>3.476.888.420.000</b>
Giá vốn hàng bán	1.661.641.860.000	2.541.346.012.000	3.184.935.345.400
Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ	168.286.390.000	215.932.088.000	291.953.074.600
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	94.696.098.443	149.439.767.288	275.190.567.521
Chi phí thuế TNDN hiện hành	18.939.219.689	29.414.547.658	53.963.131.023
<b>LN sau thuế thu nhập doanh nghiệp</b>	<b>75,756,878,755</b>	<b>120.025.219.630</b>	<b>221.227.436.497</b>

HDQT xin báo cáo Đại hội tình hình kết quả sản xuất kinh doanh đạt được trong năm 2015 và kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh dự kiến cho năm 2016.

Kính trình Đại hội thông qua,

**TP.HCM, ngày ... tháng .... Năm 2016**

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**