



Q1 & Q2 2016



CẬP NHẬT TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Cổ phiếu BCG

5.800

16/09/2016, 15:00
Kết thúc phiên

Mở cửa	5.790	Dư mua	18.020	NN mua	0	EPS	322
Cao nhất	5.810	Dư bán	77.200	% NN sở hữu	0	P/E	18,01
Thấp nhất	5.610	Cao 52T	21.800	Cổ tức TM	0	F P/E	3,37
KLGD	331.680	Thấp 52T	5.500	T/S cổ tức	0,00	BVPS (Q2 2016)	15.754
Vốn hóa	609	KLBO 52T	761.959	Beta	0	P/B	0,95



Kết quả kinh doanh

Chỉ tiêu (triệu đồng)	Q1 & Q2 2016	Q1 & Q2 2015
Doanh thu	607.304	272.373
Lợi nhuận gộp	84.502	31.569
Lợi nhuận trước thuế	41.398	24.136
Lợi nhuận sau thuế	29.105	17.078

Chỉ số tài chính

Chỉ tiêu	BCG
Tỷ suất sinh lợi trên doanh thu	4,60%
ROE	4,50%
Khả năng thanh toán hiện hành	0,59 lần
Tổng nợ / Vốn chủ sở hữu	4,35 lần
Chi trả cổ tức	8,00%



BCG tham gia vào hội đồng quản trị công ty cổ phần Ô tô 1-5

Giá trị sản xuất năm 2015 của Ô-tô 1-5 đạt 265 tỷ đồng với doanh thu là 250 tỷ đồng; đặc biệt phần lợi nhuận trước thuế đạt 44,13 tỷ đồng (bằng 709,8% kế hoạch năm). Năm 2016, công ty đặt chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh giá trị sản xuất là 377 tỷ đồng, doanh thu 368 tỷ đồng. Việc BCG tham gia vào hội đồng quản trị công ty Ô tô 1-5 nằm trong thỏa thuận hợp tác chiến lược toàn diện được ký vào năm 2015.

Ngày 20/06/2016 vừa qua, Ô tô 1-5 đã có buổi ký kết biên bản ghi nhớ hợp tác với tập đoàn Jinil International và Doosan Infracore (Hàn Quốc) về việc cung cấp khung gầm động cơ (bare chassis) cho thị trường Việt Nam. Công ty hiện cũng đang đàm phán với đối tác Hàn Quốc trong việc đưa công nghệ CNG vào ứng dụng cho các dòng xe mới của Ô tô 1-5, nâng cao chất lượng sản phẩm để có thể tiếp cận với những khách hàng lớn như Samsung, LG; và thực hiện di dời nhà máy nhằm khai thác hiệu quả bất động sản hiện hữu.

Tiêu điểm hoạt động 6 tháng đầu năm 2016

Hoạt động BCG trong 6 tháng đầu năm tập trung hoàn tất chuỗi M&A đầu tư vào công ty Thành Vũ Tây Ninh, Ô Tô 1-5 và Vinacafe Đà Lạt đồng thời chuẩn bị hoàn tất các thủ tục đăng ký đại chúng cho công ty cổ phần Tracodi để thực hiện kế hoạch niêm yết trên thị trường chứng khoán cuối năm nay. Tính đến thời điểm này, BCG đã sở hữu trực tiếp và gián tiếp 8 công ty con & 11 công ty liên kết. BCG cũng dần định hình một cách rõ nét hoạt động tập trung chiến lược vào 4 mảng kinh doanh chính bao gồm:

- ✓ Đầu tư M&A và dịch vụ ngân hàng đầu tư.
- ✓ Thương mại và phân phối chuỗi sản phẩm từ các công ty thành viên và liên kết.
- ✓ Phát triển các dự án hạ tầng và bất động sản.
- ✓ Phát triển dự án năng lượng tái tạo.

Kết quả kinh doanh hợp nhất bán niên 2016 đã được soát xét của BCG

Theo BCTC hợp nhất 6 tháng đầu năm 2016 đã được soát xét của công ty BCG vừa công bố, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ lũy kế đạt 607 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế lũy kế đạt 29 tỷ đồng, tăng lần lượt 123% và 70,4% so với cùng kỳ năm trước.

Cùng với sự gia tăng từ doanh số bán hàng và cung cấp dịch vụ, giá vốn hàng bán ghi nhận cho 6 tháng đầu năm 2016 là 521,6 tỷ đồng, tăng 116,6% so với 6 tháng đầu năm 2015. Theo đó, lợi nhuận gộp lũy kế về bán hàng và cung cấp dịch vụ đạt 84,5 tỷ đồng, gấp 2,7 lần so với cùng kỳ năm trước. Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cũng tăng mạnh lần lượt từ gần 2 tỷ đồng lên 28,8 tỷ đồng và từ 21,2 tỷ đồng lên 41,5 tỷ đồng. Điều này có thể được lý giải bằng việc BCG gia tăng việc sở hữu số lượng công ty con và công ty liên kết trong năm qua. Đáng chú ý, chi phí tài chính giảm từ 5,9 tỷ đồng xuống 4,2 tỷ đồng trong khi doanh thu hoạt động tài chính lại tăng gần gấp đôi, từ 17 tỷ đồng lên 31,7 tỷ đồng.

Lợi nhuận sau thuế lũy kế 6 tháng đầu năm 2016 tăng vượt mức 70% trong khi vốn chủ sở hữu bình quân chỉ tăng nhẹ 25,6% (từ 509,4 tỷ đồng lên 639,9 tỷ đồng) khiến cho tỷ suất sinh lời - cụ thể hơn là tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu (ROE) tăng từ 3,4% của 6 tháng đầu năm 2015 lên 4,5%.

Hiện tại, BCG đã hoàn thành tăng vốn điều lệ lên gấp 2,5 lần từ 407 tỷ đồng lên 1.050 tỷ đồng.

“BCG định hướng trở thành một trong những công ty đa ngành tốt nhất Việt Nam. Sứ mệnh của BCG là không ngừng xây dựng lòng tin và giá trị cho đối tác, khách hàng, cổ đông và cán bộ công nhân viên.”

- Tầm nhìn & Sứ mệnh

ANTRACO: Lợi nhuận 6 tháng đầu năm đạt 26,7 tỷ đồng - hoàn thành 98% kế hoạch năm



Theo BCTC Quý 2/2016 của công ty TNHH Liên doanh Antraco vừa công bố, doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ trong Quý 2 đạt hơn 86,7 tỷ đồng, tăng gần 25% so với Quý 1.2016; lợi nhuận sau thuế đột biến hơn 14 tỷ đồng. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ đạt 33,3 tỷ, tăng hơn 16.2% so với Quý 1/2016. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh đạt 17,7 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế đạt 14 tỷ đồng. Doanh thu lũy kế từ bán hàng và cung cấp dịch vụ 6 tháng đầu năm 2016 đạt 156 tỷ đồng, tăng hơn 38,8% so với cùng kỳ năm trước và hoàn thành 63% kế hoạch SXKD năm 2016. Đặc biệt, lợi nhuận lũy kế sau thuế đạt 26,7 tỷ đồng hoàn thành gần 98% kế hoạch năm 2016.

Thành Vũ Tây Ninh tổ chức Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2016



Ngày 26/7/2016, Đại hội đã thông qua các nội dung quan trọng như: Điều lệ mới của công ty; kế hoạch sản xuất 2016 và 2017; thông qua tăng vốn 20% và ủy quyền cho HĐQT thời điểm phát hành, đối tác với mức giá không thấp hơn 20,000đ/cp và thông qua chủ trương đầu tư sở hữu 99% nhà máy Đắk Lắk.



Resort Casa Marina - Quy Nhơn: Dự kiến chính thức khai trương vào Quý 4/2016

Resort Casa Marina có vị trí nằm tại phường Ghềnh Giáng - khu vực có bãi biển dài và đẹp, cách thành phố Quy Nhơn khoảng 8km. Khu vực này đáp ứng đầy đủ điều kiện để phát triển du lịch biển và sinh thái với bãi biển trong xanh, sạch đẹp, hoang sơ và không khí trong lành. Resort được bắt đầu xây dựng từ tháng 9/2015, hiện đã hoàn thành phần xây thô, dự kiến hoàn thiện và chính thức khai trương vào Quý 4 năm 2016. Cùng với Casa Marina, BCG đã kết hợp với công ty Trường Thành Việt Nam xin dự án quy hoạch hai đảo Hòn Ngang và Hòn Đất để xây dựng quần thể du lịch biển nghỉ dưỡng cao cấp. Dự kiến khi đi vào hoạt động, dự án sẽ mang lại nguồn doanh thu và lợi nhuận tốt cho BCG kể từ cuối năm 2016.

Tỉnh Bình Định vừa công bố quy hoạch phát triển du lịch tỉnh đến năm 2020 và tầm nhìn 2030 nhằm tập trung đầu tư, khai thác tốt tài nguyên du lịch theo hướng chuyên nghiệp, có thương hiệu, phát triển bền vững, sản phẩm du lịch có chất lượng cao, có sức cạnh tranh, mang đậm bản sắc văn hóa Bình Định. Theo đó, mục tiêu đến năm 2020, Bình Định sẽ thu hút được 5,5 triệu lượt khách, trong đó, có khoảng 800.000 lượt khách quốc tế, tốc độ tăng trưởng bình quân 15%/năm, tổng doanh thu du lịch đạt 10.000 tỷ đồng, tốc độ tăng trưởng bình quân 25%/năm. Bình Định hiện đang là điểm đến hấp dẫn của du khách trong và ngoài nước.



ANTRACO trao tặng 150 suất học bổng năm học 2016-2017

Thực hiện chủ trương của Hội đồng thành viên hai công ty mẹ (công ty Tracodi và công ty Cơ khí An Giang) là gần các hoạt động xã hội, tình nghĩa song hành với sự phát triển, sáng ngày 26/8/2016, công ty Antraco đã tổ chức lễ trao học bổng năm học 2016-2017 cho 150 học sinh và sinh viên nghèo vượt khó tại hội trường Ủy Ban nhân dân huyện Tri Tôn. Đây là năm đầu tiên công ty Antraco lập quỹ học bổng để hỗ trợ và giúp đỡ các em học sinh, sinh viên hiếu học có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn nhằm cùng toàn xã hội động viên, tạo điều kiện cho các em vượt khó để học tập và rèn luyện tốt. Tổng số phần thưởng học bổng cho đợt này là 205 triệu đồng, trích từ nguồn lợi nhuận của hai công ty mẹ.

Trước đó, ngày 18/8/2016, công đoàn công ty Antraco và Tracodi đã trao 300 phần quà (mỗi phần quà trị giá 200.000 đồng do CBNV hai công ty quyền góp) đến các hộ gia đình có hoàn cảnh khó khăn tại huyện Tri Tôn, An Giang.



Đặc biệt, Đại hội đã thông qua việc tăng vốn để đầu tư nhà máy chế biến tinh bột khoai lang tại tỉnh Vĩnh Long với công suất hơn 100 tấn thành phẩm/ngày, tổng vốn đầu tư là 105 tỷ đồng cũng như việc sáp nhập nhà máy Đắk Lắk về công ty Thành Vũ Tây Ninh, dự kiến hoàn thành trong năm 2016.

BCG sẽ hỗ trợ Thành Vũ Tây Ninh thực hiện M&A, tái cấu trúc lại công ty, nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh giúp cho Thành Vũ Tây Ninh trở thành doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực chế biến tinh bột. Sau khi hoàn tất quá trình tái cấu trúc theo kế hoạch, dự kiến Thành Vũ Tây Ninh cũng sẽ thực hiện niêm yết cổ phiếu trên sàn giao dịch chứng khoán trong năm 2017.

Chuỗi giá trị sản phẩm từ các dự án nông nghiệp của BCG

Để có thể sản xuất các sản phẩm, hàng hóa có giá trị cao, nhằm mục tiêu phát triển nông nghiệp bền vững, thời gian gần đây, BCG tập trung xây dựng và phát triển các liên kết theo chuỗi giá trị sản phẩm từ các dự án nông nghiệp của BCG như: Dự án ca cao, sản xuất tinh bột sắn - tinh bột khoai lang và dự án cà phê viên nén Nesso... Đây cũng là một trong những mục tiêu phát triển dài hạn của BCG trong giai đoạn 2016-2020. Các bước đi chiến lược trong M&A đối với mảng nông nghiệp không chỉ đơn thuần đầu tư doanh nghiệp mà BCG còn hướng đến tạo ra chuỗi giá trị sản phẩm gia tăng kết nối giá trị khép kín trong sản xuất nông nghiệp từ khâu sản xuất, chế biến cho đến tiêu thụ sản phẩm, đảm bảo sự phát triển có tính chất bền vững.

Dự án cánh đồng lớn hợp tác, liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ ca cao tại Đồng Nai

Từ cuối năm 2014 đến nay, thị trường ca cao Việt Nam hứa hẹn nhiều tiềm năng, đặc biệt khi đầu ra có sự xuất hiện của nhiều doanh nghiệp nước ngoài. Với vị trí địa lý và thổ nhưỡng phù hợp, Việt Nam được các nhà kinh doanh ca cao thế giới xác định là vùng nguyên liệu mới đầy tiềm năng tại khu vực Châu Á. Dù lượng xuất khẩu chỉ từ vài trăm tấn lên vài ngàn tấn/năm nhưng chất lượng ca cao của Việt Nam không hề thua kém với các vùng trồng ca cao lâu đời, sản phẩm ca cao có xuất xứ từ Việt Nam được các công ty thu mua đánh giá cao nhất Châu Á do được lên men đúng quy trình, rất thích hợp để chế biến thành sôcôla nguyên chất. Ca cao Việt Nam hiện có tới 95% là sản phẩm ca cao lên men, kích cỡ hạt đạt trung bình 80 - 100 hạt/lượng, được xếp vào loại ca cao có chất lượng cao nhất thế giới, vượt qua Indonesia, nước có sản lượng thứ 3 thế giới, trung bình 3.000 tấn/năm (chỉ bán hạt thô).

Dự án cánh đồng lớn hợp tác, liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ ca cao do BCG kết hợp cùng các hợp tác xã, nông dân tại huyện Trảng Bom theo mô hình cánh đồng mẫu lớn, trồng cây ca cao xen canh cây điều thuộc quy hoạch phát triển của tỉnh Đồng Nai. Tham gia dự án này, nông dân trồng ca cao sẽ được hỗ trợ để tiếp cận vốn giá rẻ, kỹ thuật sản xuất, cơ sở hạ tầng... nhằm tạo ra nguồn nguyên liệu bền vững cho hoạt động sản xuất. Trong đó, quan trọng nhất là Tập đoàn Chocolate Mars (Mỹ) - một trong những đối tác của BCG cam kết sẽ đảm bảo bao tiêu sản phẩm, đem lại nhiều cơ hội cho nông dân nâng cao thu nhập. Theo tính toán của dự án, tham gia chương trình trồng cây ca cao xen canh cây điều, nông dân có thể đạt lợi nhuận từ 80-100 triệu đồng/hecta/năm. Ngày 04/08 vừa qua, BCG đã tổ chức buổi hội nghị gặp gỡ hơn 200 nông dân tham gia dự án cánh đồng lớn hợp tác, liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ ca cao tại huyện Trảng Bom, tỉnh Đồng Nai đạt kết quả rất tốt.

Xuất khẩu tinh bột sắn và tinh bột khoai lang đến các thị trường toàn cầu

Tháng 7/2016, BCG hoàn tất thương vụ đầu tư M&A vào công ty CP Thành Vũ Tây Ninh (TVTN). Được thành lập vào năm 2009, TVTN là một trong những doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực chế biến tinh bột sắn, tinh bột sắn biến tính, sắn lát. TVTN là công ty duy nhất tại Việt Nam sản xuất tinh bột sắn xuất khẩu sang thị trường Nhật - một trong những thị trường khắt khe trên thế giới. Tổng công suất hiện tại của TVTN là 50.000 tấn sản phẩm/năm, năng lực sản xuất của nhà máy có thể khai thác tối đa là 180.000 tấn/năm; công suất chế biến tinh bột sắn biến tính là 30.000 tấn sản phẩm/năm, tương ứng doanh thu hàng năm từ 15-25 triệu USD. Hiện tại, nhà máy Thành Vũ Tây Ninh đang chuẩn bị bước vào vụ sản xuất tinh bột sắn 2016-2017 với công suất trung bình 200-250 tấn sản phẩm/ngày. Theo dự kiến, TVTN sẽ bổ sung vốn lưu động gia tăng đơn hàng, khai thác công suất nhà máy đạt trên 80% với doanh thu ước tính 1.200-1.400 tỷ đồng/năm.

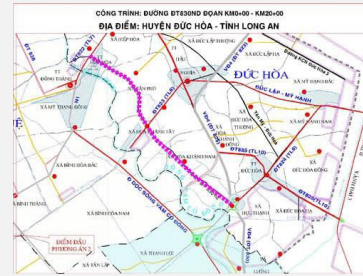
Xuất phát từ nhu cầu thị trường về mức tiêu thụ tinh bột khoai lang, năm 2017, TVTN sẽ tiến hành triển khai xây dựng vùng nguyên liệu và nhà máy chế biến tinh bột khoai lang tại huyện Bình Tân, tỉnh Vĩnh Long với công suất hơn 150 tấn thành phẩm/ngày có tổng vốn đầu tư 300 tỷ đồng. Tính đến nay, diện tích trồng khoai lang trên toàn tỉnh Vĩnh Long khoảng 11.200 ha, trong đó huyện Bình Tân trồng nhiều nhất với hơn 10.563ha. TVTN sẽ phối hợp Hiệp hội doanh nghiệp nhỏ và vừa ngành nghề nông thôn Việt Nam (VARISME) cung cấp giống khoai lang cao sản Hà Nam Vương 1 và 2 có năng suất cao cho nông dân địa phương để thay thế các giống khoai lang cũ và kết hợp với các ngành nông lâm, khuyến nông tỉnh, huyện cung cấp, hỗ trợ về phương thức canh tác, chăm sóc, hỗ trợ vốn ban đầu để xây dựng vùng nguyên liệu ổn định và bền vững.

Với nguồn khoai lang trực tiếp từ 2000 hecta vùng nguyên liệu và các khu vực phụ cận, nhà máy khi chính thức đi vào hoạt động sẽ phục vụ nhu cầu sử dụng tinh bột khoai lang ngày càng cao tại Việt Nam và các thị trường toàn cầu như Châu Âu, Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc... là nơi tinh bột khoai lang được sử dụng rất nhiều trong ngành thực phẩm. Ngoài ra việc xây dựng nhà máy tại Vĩnh Long sẽ góp phần thúc đẩy quy hoạch cánh đồng lớn trồng khoai lang cao sản thay thế dần giống khoai lang tím kém hiệu quả hiện nay.

Dự án cà phê viên nén Nesso - Phong cách mới cho Cà phê Việt

Cà phê Nesso của BCG được thiết kế theo dạng capsule (hay còn gọi là cà phê viên nén) là dạng cà phê bột được đóng gói sẵn trong một khuôn mẫu được pha theo một dạng máy nhất định. Đây là một hình thức pha cà phê kiểu tự phục vụ (single serve) rất phổ biến trên thế giới.

Là nhà sản xuất cà phê khép kín từ giai đoạn trồng nguyên liệu đến chế biến thành phẩm, Nesso tận dụng lợi thế sẵn có là nguồn nguyên liệu đầu vào chất lượng và ổn định từ vùng nguyên liệu trồng Arabica lớn tại cao nguyên Boloven – Lào và đặc biệt là từ công ty XNK cà phê Đà Lạt (Vinacafe-Đà Lạt) - đơn vị mà BCG và các công ty thành viên đang sở hữu 34% cổ phần (dự kiến sẽ tăng thêm tỷ lệ sở hữu trong năm nay).



Dự án đầu tư BOT đường tỉnh 830 & 824

Đường tỉnh (ĐT.) 830 & 824 nối liền thị trấn Đức Hòa và Bến Lức, là trục giao thông huyết mạch cho phát triển kinh tế, xã hội khu vực giáp thành phố Hồ Chí Minh, nối liền khu vực phát triển công nghiệp năng động với Quốc lộ 1A và khu Cảng Long An theo đường Bến Lức – Tân Tập đang được đầu tư. Đây là dự án BCG liên doanh hợp tác cùng công ty Bằng Dương đầu tư theo hình thức BOT với nội dung như sau:

- 1) Tên dự án: Nâng cấp, mở rộng ĐT.830 và ĐT.824 từ cầu An Thạnh đến thị trấn Đức Hòa, tỉnh Long An theo hình thức hợp đồng BOT.
- 2) Điểm bắt đầu tại Km1+502,69, điểm cuối tại Km5+134,11.
- 3) Chiều dài tuyến theo lý trình: 23.161,33m.
- 4) Tổng mức đầu tư cho dự án: 1.079 tỷ đồng.
- 5) Thời gian và tiến độ thực hiện: Dự kiến khởi công xây dựng trong Quý 4 năm 2016, hoàn thành vào năm 2018.

Phòng quan hệ nhà đầu tư BCG

Tầng 14, Vincom Center
72 Lê Thánh Tôn, P. Bến Nghé
Quận 1, Tp.HCM, Việt Nam

Điện thoại: +84 8 62.680.680
Fax: +84 8 62.99.11.88

Email:
kim.dds@bamboocap.com.vn
nguyen.t@bamboocap.com.vn

Website:
www.bamboocap.com.vn



Bộ sản phẩm Máy pha cà phê và viên nén Nesso

Vinacafe Đà Lạt là đơn vị duy nhất trực thuộc Tổng công ty cà phê Việt Nam trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng, tỉnh cao nhất của vùng đất Tây Nguyên và là một trong những vùng cà phê trọng điểm của cả nước (chỉ đứng sau tỉnh Đắk Lắk) với sản lượng cà phê xuất khẩu trên 400.000 tấn nhân/năm (trong đó có trên 50.000 tấn cà phê Arabica). Ngày 20/7 vừa qua, Vinacafe Đà Lạt đã chuyển đổi hoạt động từ mô hình doanh nghiệp Nhà nước sang công ty cổ phần, đánh dấu một giai đoạn phát triển mới cho công ty trong thời kỳ hội nhập.

Cà phê Nesso của BCG là sự kết hợp giữa chất lượng nguyên liệu với kỹ thuật rang xay và pha chế từ các chuyên gia hàng đầu tại Mỹ, đảm bảo cung cấp đến thị trường những sản phẩm tiêu chuẩn chất lượng, không tạp chất và đặc biệt giá thành rẻ hơn nhiều so với cà phê truyền thống (một viên cà phê dự kiến giá thành đến người tiêu dùng là 15.000 đồng). Cà phê sau khi rang xay được đóng trong viên nén K-cup đảm bảo được độ thơm, tươi, nguyên vị. Điều đặc biệt ở mô hình cà phê đóng gói dạng viên nén của Nesso là sự giản tiện tối đa cho việc uống cà phê vì chỉ trong vòng 20 giây bạn đã có ngay một tách cà phê nóng hổi và thơm ngon. Hiện tại, Nesso có 2 dòng sản phẩm Americano AM và PM, dự kiến sẽ phát triển thêm nhiều dòng sản phẩm cà phê viên nén với các hương vị đặc trưng phù hợp với khẩu vị cà phê của người Việt Nam và sản phẩm cà phê hòa tan trong năm 2017.

Tiêu điểm hoạt động 6 tháng cuối năm 2016

Mục tiêu 6 tháng cuối năm 2016, BCG quyết tâm hoàn thành và vượt kế hoạch mà Đại hội cổ đông đã thông qua. Để đạt được mục tiêu này, BCG sẽ tập trung vào những tiêu điểm sau:

1. Hoàn tất và đưa vào khai thác Resort Casa Marina.
2. Tái cấu trúc hoạt động cho các công ty như Ô tô 1-5, Thành Vũ Tây Ninh để tăng năng lực tài chính, thanh khoản và đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh.
3. Nghiên cứu và triển khai đầu tư dự án nhà máy điện năng lượng mặt trời tại Long An, Quy Nhơn, Bình Thuận và Vĩnh Long với tổng công suất mỗi nhà máy từ 50-100MW.
4. Liên doanh triển khai đầu tư dự án BOT đường tỉnh 830 & 824.
5. Triển khai đề án liên kết sản xuất cánh đồng mẫu lớn trồng cacao tại huyện Trảng Bom, tỉnh Đồng Nai.
6. Đầu tư nhà máy tinh bột khoai lang tại Vĩnh Long.