

# MỘT SỐ NÉT CHÍNH VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN BAMBOO CAPITAL

Ngày 08/07/2015, Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (SGDCK TP.HCM) đã cấp **Quyết định niêm yết số 270/QĐ-SGDHCM** cho phép Công ty Cổ phần Bamboo Capital niêm yết trên SGDCK TP.HCM. Theo dự kiến ngày 16/07/2015, cổ phiếu của Công ty Cổ phần Bamboo Capital sẽ chính thức giao dịch trên SGDCK TP.HCM với mã chứng khoán là **BCG**.

Để giúp quý độc giả có thêm thông tin, SGDCK TP.HCM xin giới thiệu một số nét chính về lịch sử thành lập, quá trình hoạt động và những kết quả kinh doanh đáng chú ý của Công ty Cổ phần Bamboo Capital trong thời gian qua.

## I. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY

Tên gọi	: Công ty Cổ phần Bamboo Capital
Tên tiếng Anh	: Bamboo Capital Joint Stock Company
Tên viết tắt	: BCG Mã chứng khoán: <b>BCG</b>
Trụ sở chính	: Lầu 14, Tòa nhà Vincom Center, 72 Lê Thánh Tôn, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP Hồ Chí Minh.
Điện thoại	: (08) 62 680 680 Fax: (08) 62 991 188
Website	: <a href="http://www.bamboocap.com.vn">www.bamboocap.com.vn</a>
Vốn Điều lệ	: <b>407.000.000.000 đồng (Bốn trăm linh bảy tỷ đồng)</b>

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0311315789 do Sở kế hoạch đầu tư TP Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 07/11/2011 và đăng ký thay đổi lần thứ 13 ngày 13/03/2015)

### 1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển:

Tiền thân công ty ngày nay là Công ty Cổ phần Thủ Phủ Tre được thành lập ngày 07/11/2011.

Sau hơn 03 (ba) năm phát triển, ngày 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 (Bốn mươi ba tỷ) đồng (đăng ký kinh doanh thay đổi lần thứ 12 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hồ Chí Minh cấp).

Tháng 3/2015, ĐHĐCĐ công ty quyết định tăng vốn lên 407.000.000.000 (Bốn trăm linh bảy tỷ) đồng. Công ty hoàn thiện đợt tăng vốn vào ngày 13/03/2015 khi nhận giấy phép đăng ký kinh doanh số 0311315789 thay đổi lần thứ 13 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hồ Chí Minh cấp.

## 2. Quá trình tăng vốn

### **Lần 1: Tăng vốn từ 500 triệu đồng lên 21,6 tỷ đồng**

Hình thức phát hành	Phát hành riêng lẻ
Đối tượng được mua cổ phiếu	Cổ đông hiện hữu
Số lượng phát hành	2.110.000

### **Lần 2: Tăng vốn từ 21,6 tỷ đồng lên 43 tỷ đồng**

Hình thức phát hành	Phát hành riêng lẻ
Đối tượng được mua cổ phiếu	Cổ đông hiện hữu
Số lượng phát hành	2.140.000

### **Lần 3: Tăng vốn từ 43 tỷ đồng lên 407 tỷ đồng**

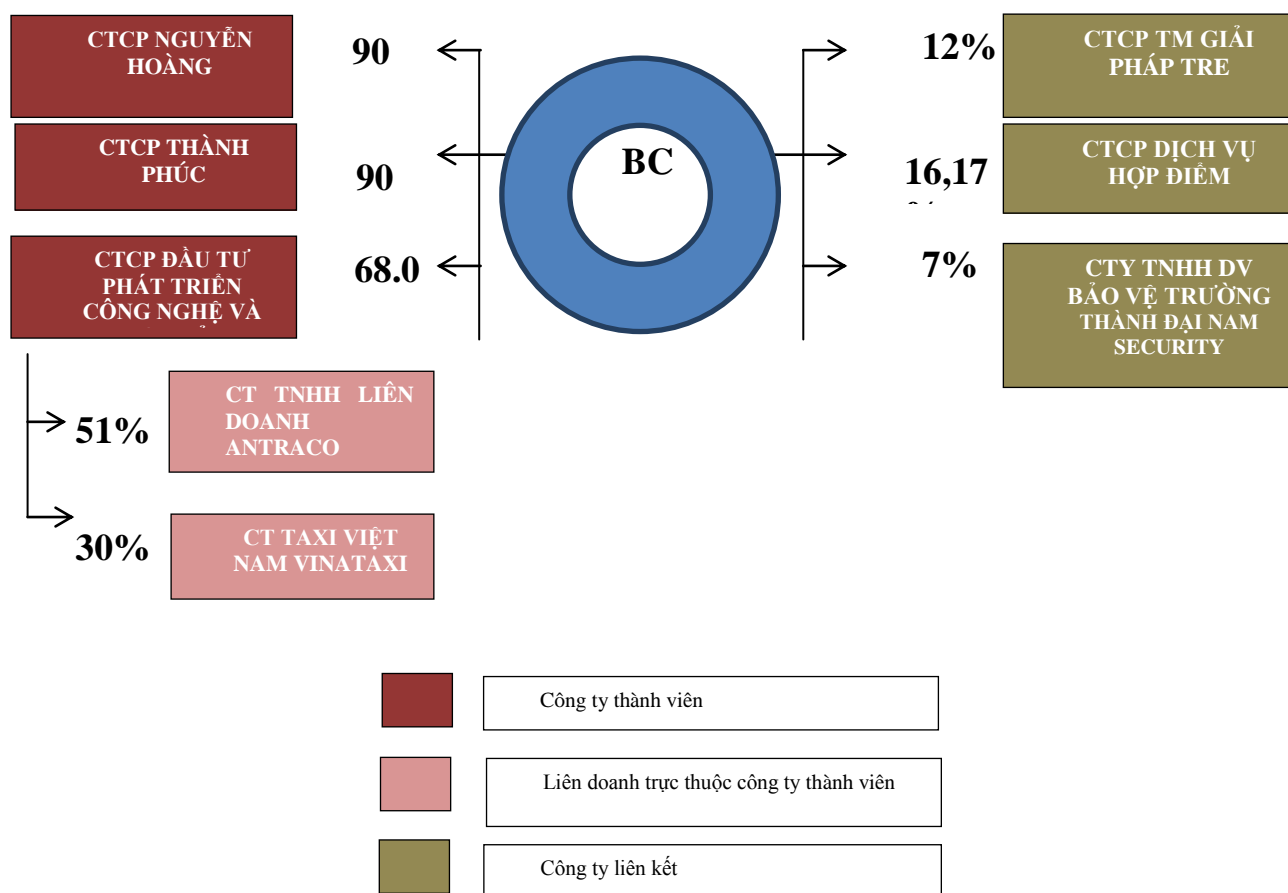
Hình thức phát hành	Phát hành riêng lẻ
Đối tượng được mua cổ phiếu	Cổ đông hiện hữu
Số lượng phát hành	36.400.000

Tính đến ngày 09/04/2015, vốn thực góp của công ty là 407.000.000.000 (Bốn trăm linh bảy tỷ) đồng.

Bamboo Capital chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ và lĩnh vực đầu tư. Để nâng cao tính minh bạch, tăng tính thanh khoản và lợi ích cho cổ đông, đến tháng 5/2014 Công ty chính thức trở thành Công ty đại chúng.

Với sự phát triển không ngừng trong hoạt động kinh doanh cũng như về quy mô tổ chức của Công ty, tiến tới giao dịch trên Sở giao dịch chứng khoán TP.HCM là hướng đi cần thiết và tất yếu của Bamboo Capital.

### 3. Các công ty con và công ty liên kết



Sơ đồ mối liên kết giữa Công ty Cổ phần Bamboo Capital với các công ty con, công ty liên kết

### 4. Cơ cấu Cổ đông Công ty tính đến thời điểm 20/05/2015

Cổ đông	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ (%)
<b>I. Cổ đông Nhà nước</b>	-	-
<b>II. Cổ đông trong nước</b>		
* Cá nhân	39.888.500	98,01
* Tổ chức	485.500	1,19
<b>III. Cổ đông ngoài nước</b>		
* Cá nhân	326.000	0,80
* Tổ chức	-	-
<b>Tổng</b>	<b>40.700.000</b>	<b>100,00</b>

Hiện Công ty có 322 cổ đông, trong đó có 02 cổ đông tổ chức, 02 cổ đông là nhà đầu tư nước ngoài.

## **5. Tình hình hoạt động kinh doanh**

Hiện nay, hoạt động kinh doanh của Bamboo Capital đang tập trung vào các lĩnh vực chính như sau:

### **a) Cung cấp dịch vụ**

Với đội ngũ chuyên gia giàu kinh nghiệm và được đào tạo bài bản, chuyên nghiệp, BCG cung cấp cho khách hàng những dịch vụ tư vấn có giá trị. Dịch vụ tư vấn bao gồm:

#### **• Dịch vụ 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: đội ngũ nhân viên của BCG đã hoạt động tích cực trên thị trường nợ, đóng góp trên 6.000 tỷ đồng giá trị giao dịch qua các thương vụ tư vấn phát hành trái phiếu thường, trái phiếu có tài sản đảm bảo, trái phiếu kèm theo quyền mua, trái phiếu hoán đổi và trái phiếu chuyển đổi, đóng góp lớn vào sự phát triển của thị trường chứng khoán non trẻ của Việt Nam.
- + Chứng chỉ lưu ký toàn cầu (GDRs) và Chứng chỉ lưu ký tại thị trường Mỹ (ADRs) BCG tự hào là những người đã đặt nền móng đầu tiên cho việc phát triển sản phẩm chứng chỉ lưu ký toàn cầu tại Việt Nam bằng thương vụ phát hành huy động vốn 60 triệu đô la Mỹ cho doanh nghiệp Hoàng Anh Gia Lai (GDRs). Lãnh đạo của BCG đã nhiều năm công tác trong lĩnh vực tài chính – chứng khoán có nhiều quan hệ hợp tác với các công ty chứng khoán, công ty luật, các ngân hàng đầu tư uy tín trên thế giới như: Deutsche Bank, HSBC, Citibank, JP Morgan Chase, các Công ty Luật Quốc tế DHC Elliot Lutzker (Mỹ), nhằm đem lại sản phẩm chất lượng tốt nhất cho khách hàng.

#### **• Dịch vụ tư vấn đầu tư:**

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:

- + Tư vấn M&A: Thương vụ điển hình của BCG gần đây là tư vấn cho Tập đoàn Đức Long Gia Lai thực hiện M&A mua lại Ansen (công ty tại Hongkong) bằng hình thức swap cổ phần.
- + Đầu tư dự án: thương vụ thành công của BCG là tái cấu trúc và chuyển nhượng thành công dự án Royal Tower (tòa nhà 21 tầng tại Nguyễn Lương Bằng, quận 7).
- + Tư vấn và phát triển bất động sản: Ngoài ra, BCG còn tư vấn cho các khách hàng từ các nhà phát triển bất động sản, các chủ tòa nhà và các nhà đầu tư địa phương cũng như nước ngoài, ở khu vực tư nhân hay nhà nước để tối đa hóa tiềm năng của khách hàng. BCG sử dụng những kinh nghiệm lâu năm để tư vấn cho khách hàng bằng cách tiếp cận có hệ thống, từ bước lập chiến lược đầu tư tới bước phát triển những danh mục bất động sản. Trong từng thương vụ, BCG xem xét các yếu tố kỹ thuật của dự án cũng như xu hướng phát triển của thị trường trong tương lai.
- + Dịch vụ tư vấn tài chính doanh nghiệp: bao gồm Tư vấn niêm yết và phát hành, Tư vấn niêm yết tại thị trường chứng khoán quốc tế (Anh, Mỹ), Tư vấn tái cấu trúc.

#### **b) Hoạt động đầu tư**

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. Tính đến thời điểm tháng 3/2015, BCG đã thực hiện đầu tư 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).

### c) Hoạt động thương mại

Nhằm tận dụng và đón đầu cơ hội Việt Nam sẽ gia nhập TPP, BCG đã bắt đầu tập trung khai thác các hoạt động thương mại xuất nhập khẩu. 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)... Ngoài ra hoạt động thương mại của công ty mẹ cũng hướng đến các công việc hỗ trợ và bán chéo sản phẩm của những công ty con, công ty thành viên liên kết như: sản phẩm gỗ, đá, nông sản... Tính đến Quý I/2015, doanh thu hoạt động thương mại của Công ty đã tăng vọt lên 93 tỷ đồng.

### d) Hoạt động khai thác khoáng sản:

BCG đầu tư vào một số công ty con có sở hữu mỏ đá như Nguyễn Hoàng và Tracodi. Hoạt động khai thác khoáng sản cụ thể là mỏ đá được BCG xác định là mảng hoạt động tiềm năng hướng đến phục vụ cho các dự án hạ tầng đang ngày càng phát triển mạnh mẽ tại Việt Nam.

## 6. Doanh thu, lợi nhuận qua các năm

### a) Cơ cấu doanh thu qua các năm

*Đơn vị tính: triệu đồng*

TT	Lĩnh vực	Năm 2013		Năm 2014	
		Doanh thu	Tỷ trọng	Doanh thu	Tỷ trọng
1	Thương mại	14,6	0,27%	600,00	2,69%
2	Dịch vụ	5.390,06	99,73%	16.794,73	75,33%
3	Khai thác khoáng sản	-	-	-	-
4	Đầu tư	4,37	0,08%	4.900,80	21,98%
<b>Tổng</b>		<b>5.409,03</b>	<b>100%</b>	<b>22.295,53</b>	<b>100%</b>

*Nguồn: BCTC KT 2013, 2014 của BCG*

TT	Lĩnh vực	Quý I/2015		31/05/2015	
		Doanh thu	Tỷ trọng	Doanh thu	Tỷ trọng

1	Thương mại	93.235,70	99,37%	181.922,79	85,15%
2	Dịch vụ	586,40	0,63%	5.596,48	2,62%
3	Khai thác khoáng sản	-	-	9.692,43	4,54%
4	Đầu tư	0,20	0,00%	16.440,30	7,69%
<b>Tổng</b>		<b>93.822,30</b>	<b>100%</b>	<b>213.652,01</b>	<b>100%</b>

*Nguồn: BCTC Quý I/2015, BCTC KT hợp nhất tại 31/05/2015 của BCG*

Tăng trưởng doanh thu thuần năm 2013 và 2014 lần lượt là 128% và 221.85%, với tổng giá trị doanh thu (tính cả doanh thu đầu tư) đạt 5,4 tỷ đồng năm 2013 và 22,3 tỷ đồng năm 2014.

### **b) Cơ cấu lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh qua các năm**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

TT	Lĩnh vực	Năm 2013		Năm 2014	
		Lợi nhuận	%/DTT	Lợi nhuận	%/DTT
1	Thương mại	2,27	0,04%	420,00	2.41%
2	Dịch vụ	3.628,05	67,13%	16.194,73	93.10%
3	Khai thác khoáng sản	-	-	-	-
<b>Tổng</b>		<b>3.630,32</b>	<b>67,17%</b>	<b>16.614,73</b>	<b>95,51%</b>

*c) Đơn vị tính: triệu đồng*

TT	Lĩnh vực	Quý I/2015		31/05/2015	
		Lợi nhuận	%/DTT	Lợi nhuận	%/DTT
1	Thương mại	5.955,60	6,35%	21.772,48	11,04%
2	Dịch vụ	586,40	0,63%	1.209,09	0,61%
3	Khai thác khoáng sản	-	-	1.780,42	0,90%
<b>Tổng</b>		<b>6.542,00</b>	<b>6,98%</b>	<b>24.761,99</b>	<b>12,55%</b>

Cũng giống như cơ cấu doanh thu, lợi nhuận gộp trong những năm trước của BCG chủ yếu đến từ hoạt động cung cấp dịch vụ. Lợi nhuận từ hoạt động dịch vụ trong 2 năm 2013 và 2014 lần lượt là chiếm 67,07% và 72,64% doanh thu thuần. Bước sang năm 2015, lợi nhuận từ hoạt động thương mại cũng tăng trưởng nhanh chóng cùng với doanh thu, chiếm 11,04% doanh thu thuần và lớn hơn gấp 18 lần lợi nhuận từ hoạt động dịch vụ (tính

đến 31/05/2015). Lợi nhuận đầu tư đang ngày càng đóng vai trò quan trọng khi đạt hơn 15 tỷ trong 5 tháng đầu năm 2015.

## 7. Chi phí sản xuất kinh doanh

### Tỷ trọng chi phí trên doanh thu thuần qua các năm

*Đơn vị tính: Triệu đồng*

TT	Chi phí	Năm 2013		Năm 2014	
		Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT
1	Giá vốn	1.774,34	32,83%	780,00	4,48%
2	Tài chính	263,02	4,87%	0,00	0,00%
3	Chi phí bán hàng	0,00	0,00%	0,00	0,00%
4	Chi phí QLDN	3.209,87	59,39%	2.431,16	13,98%
<b>Tổng</b>		<b>5.247,23</b>	<b>97,09%</b>	<b>3.211,16</b>	<b>18,46%</b>

TT	Chi phí	Quý I/2015		31/05/2015	
		Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT
1	Giá vốn	87.280,10	93,03%	172.449,71	87,44%
2	Tài chính	0,00	0,00%	4.490,67	2,28%
3	Chi phí bán hàng	0,00	0,00%	985,13	0,50%
4	Chi phí QLDN	963,94	1,03%	16.918,39	8,58%
<b>Tổng</b>		<b>88.244,04</b>	<b>94,05%</b>	<b>194.843,90</b>	<b>98,80%</b>

*Nguồn: BCTC KT 2013, 2014, BCTC Quý I/2015, BCTC KT hợp nhất tại 31/05/2015 của BCG*

## 8. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2013 và 2014

*Đơn vị tính: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014		Quý I 2015	31/05/2015
		Giá trị	Tăng trưởng		
Tổng giá trị tài sản	162.306	318.897	96,48%	557.759	836.347



Vốn chủ sở hữu	2.665	21.618	711,05%	411.369	420.891
Doanh thu thuần	5.405	17.395	221,85%	93.822	197.212
Lợi nhuận từ hoạt động KD	162	19.084	11.695,06%	5.578	18.808
Lợi nhuận khác	-20	-97	381,74%	0	-246
Lợi nhuận trước thuế	142	18.987	13.301,31%	5.578	18.562
Lợi nhuận sau thuế	142	18.952	13.276,60%	4.351	12.104
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	-	-	-		
Tỷ lệ cổ tức/Vốn điều lệ	-	-	-		

*Nguồn: BCTC KT 2013, 2014, BCTC Quý I/2015, BCTC KT hợp nhất tại 31/05/2015 của BCG*

Tranh thủ tình hình kinh tế nói chung có nhiều điểm sáng, Công ty đã tiến hành tăng vốn nhanh chóng kể từ năm 2014 nhằm đáp ứng được nhu cầu gia tăng đầu tư, kinh doanh của Công ty. Năm 2014 Vốn chủ sở hữu của Công ty tăng đến 21,618 tỷ đồng, tăng 711,05% so với năm 2013. Đến 31/05/2015, vốn chủ sở hữu của Công ty đã đạt đến con số 420,891 tỷ đồng, tăng 1.846,94% so với cuối năm 2014.

Song song với quá trình tăng vốn chủ sở hữu, tổng tài sản của Công ty cũng liên tục gia tăng qua các năm. Năm 2014, tổng tài sản Công ty tăng 156,59 tỷ đồng tương đương với tăng 96,48% so với tổng tài sản ở thời điểm cuối năm 2013. Đến 31/05/2015, tổng tài sản của Công ty đạt 836,347 tỷ đồng, tăng 517,45 tỷ đồng tương đương với tăng 162,26% so với tổng tài sản tại thời điểm cuối năm 2014.

Tận dụng được những cơ hội từ thị trường và hiệu quả của công tác tiết kiệm chi phí trong toàn Công ty, doanh thu và lợi nhuận của Công ty đều tăng ấn tượng qua các năm. Năm 2013, sau một thời gian dài kinh doanh kém hiệu quả dẫn đến thua lỗ, Công ty đã bước đầu có được những khoản doanh thu khá khiêm tốn và bắt đầu kinh doanh có lãi, dù số lãi rất nhỏ không đủ bù đắp lỗ lũy kế của những năm trước. Năm 2014, doanh thu của công ty tăng cao đột biến so với những năm trước, đạt 17,39 tỷ đồng, tăng 221,85% so với năm 2013 và lợi nhuận sau thuế năm 2014 cũng tăng lên mức 18,952 tỷ đồng. Đến 31/05/2015, doanh thu thuần của Công ty đã đạt mức 197,212 tỷ đồng, tăng 179,817 tỷ đồng tương đương với tỷ lệ tăng là 1.033,72% so với năm 2014. Mặc dù mới sau 05 tháng

đầu năm 2015, nhưng lợi nhuận sau thuế của Công ty đã đạt mức 12,104 tỷ đồng, bằng 63,86% so với cả năm 2014

## II. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY TRONG NGÀNH VÀ TRIỂN VỌNG CỦA NGÀNH:

### 1. Vị thế của Công ty trong ngành

Thị trường tài chính có sự phân hóa rõ rệt trong những năm gần đây về quy mô, thị phần cũng như phương hướng phát triển. Đặc biệt kể từ khi Chính phủ quyết liệt tái cấu trúc hệ thống tài chính ngân hàng, tập trung vào các Ngân hàng và công ty chứng khoán, Quy mô tổng tài sản cũng như vốn chủ sở hữu của các định chế tài chính, ngân hàng, tập đoàn đầu tư... liên tục tăng mạnh. Xét trong tổng thể hệ thống các định chế tài chính, các ngân hàng, các tập đoàn đầu tư, công ty quản lý quỹ... thì quy mô vốn của BCG là khá nhỏ, xét cả trên phương diện vốn chủ sở hữu và doanh thu. Tuy nhiên, xét trong những công ty cùng ngành hẹp thì BCG có mức vốn điều lệ ở mức trung bình so với quy mô vốn bình quân ngành, nhưng quy mô doanh thu còn khá nhỏ so với doanh thu bình quân của các công ty hoạt động trong ngành. Chính vì vậy, để khắc phục nhược điểm này, BCG đang không ngừng tìm kiếm nhà đầu tư, các đối tác chiến lược để có thể mở rộng nguồn vốn của Công ty, nhằm tận dụng quy luật lợi thế về quy mô. BCG xác định là công ty đầu tư đa ngành trong đó chú trọng đến đầu tư vào các lĩnh vực sản xuất thuộc những ngành nghề có thể đón đầu được xu thế gia nhập TPP và hội nhập sắp tới. BCG có lợi thế đã có kinh nghiệm nhiều trong quá trình thực hiện tư vấn cho nhiều doanh nghiệp của các lĩnh vực khác nhau nên khả năng nắm bắt và hiểu rõ công tác quản trị điều hành trong các lĩnh vực sản xuất.

### 2. Bảng so sánh quy mô vốn, doanh thu của BCG với một số công ty niêm yết cùng ngành

*Đơn vị: triệu đồng*

Tên công ty	Mã CK	Vốn điều lệ tại 31/12/2014	Tổng doanh thu năm 2014
Công ty Cổ phần đầu tư F.I.T	FIT	500.000	247.736
CTCP Quản lý Đầu tư Trí Việt	TVC	69.000	6.544
CTCP xuyên Thái Bình	PAN	616.437	1.147.670
CTCP Đầu tư AMD Group	AMD	300.000	477.810
Công ty Cổ phần Đầu tư và Thương mại DIC	DIC	331.251	2.844.893

<b>Bình quân</b>		<b>363.337</b>	<b>944.930</b>
Công ty Cổ phần Bamboo Capital (tại 31/05/2015)	BCG	407.000	197.234

### **3. Triển vọng phát triển của ngành**

Xu hướng phát triển của ngành tài chính ngân hàng ở Việt Nam trong những năm tới có thể tóm lược trong 3 xu hướng chính sau:

- Phát triển dịch vụ tiện ích bán lẻ hiện đại: các định chế tài chính, ngân hàng, công ty chứng khoán, quỹ đầu tư và các công ty khác trong ngành tài chính ngân hàng phải mở rộng các dịch vụ tiện ích bán lẻ hiện đại để nâng cao năng lực đầu tư, mở rộng thị phần, chống đỡ trước sự cạnh tranh khốc liệt khi mà các ngân hàng nước ngoài, quỹ đầu tư nước ngoài với tiềm lực về hạ tầng công nghệ, trình độ quản lý, đang hướng đến thị trường Việt Nam bởi đây là thị trường đầy tiềm năng.

- Quản trị rủi ro: Sự sụp đổ của nhiều ngân hàng, định chế tài chính lớn, nổi tiếng trên thế giới thời gian qua để lại một bài học sâu sắc về quản trị rủi ro cho ngành tài chính ngân hàng Việt Nam. Ngay tại Việt Nam, hàng loạt các công ty chứng khoán kinh doanh thua lỗ, mất khả năng thanh khoản, lâm vào tình trạng vô cùng khó khăn trong thời gian qua cũng cho thấy sự cần thiết của quản trị rủi ro trong hoạt động của các công ty trong ngành tài chính ngân hàng.

- Đa dạng hóa các hoạt động kinh doanh: Các công ty, ngân hàng trong lĩnh vực tài chính ngân hàng đang có xu hướng mở rộng phạm vi hoạt động thông qua việc đầu tư thành lập các công ty con, công ty liên kết hoặc tiến hành mua bán, sáp nhập, thâu tóm những công ty mục tiêu. Đây là một trong những cách thức hiệu quả nhất giúp các tổ chức phân tán được rủi ro và phát triển theo xu hướng trở thành các tập đoàn lớn mạnh hơn.

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

### III. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH, LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC TRONG NĂM TIẾP THEO

#### 1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức năm 2015-2016

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2015		Năm 2016	
		Giá trị	Tăng trưởng	Giá trị	Tăng trưởng
Vốn điều lệ thực góp	Triệu đồng	407.000	1.784%	814.000	100%
Vốn chủ sở hữu	Triệu đồng	420.891	1.947%	855.081	110%
Tổng doanh thu	Triệu đồng	510.150	2.781%	690.223	35%
Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	41.081	117%	85.883	109%
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu	%	8,19%	-76,82%	12,44%	4,25%
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	10,09%	-77,65%	10,04%	-0,05%
Cổ tức	%	8%-10%	N/A	8%-10%	0%

*Nguồn: BCG*

Năm 2014 lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty đã tăng đột biến so với năm 2013, tuy nhiên do phải bù đắp số lỗ lũy kế khá lớn từ những năm trước và nhu cầu cấp thiết về vốn đầu tư nên Công ty không tiến hành chia cổ tức cho các cổ đông. Công ty có kế hoạch trả cổ tức từ năm 2015 với chính sách cổ tức như sau:

Năm 2015 và năm 2016: Lợi nhuận để lại trong hai năm này sẽ được tái đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty nhằm nắm bắt cơ hội hồi phục kinh tế của Việt Nam và thế giới, cũng như nắm bắt các lợi thế khi Việt Nam chính thức gia nhập TPP. Do vậy, Ban lãnh đạo dự kiến trình Đại hội đồng cổ đông mức chi trả cổ tức bằng cổ phiếu với tỷ lệ từ 8%-10%. Bắt đầu từ năm 2017, Công ty có kế hoạch trả cổ tức cho các cổ đông bằng tiền với tỷ lệ dự kiến từ 10% đến 15%.

#### 2. Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức đã đề ra:

Những chỉ tiêu về Doanh thu, Lợi nhuận và cổ tức trên của Công ty được xây dựng căn cứ vào định hướng và kế hoạch kinh doanh đã đặt ra của Công ty, căn cứ vào tình hình hoạt động thực tế của Công ty và dự báo tình hình kinh tế trong thời gian tới. Điều kiện thị trường, đặc biệt là việc công ty tăng vốn thành công lên 407 tỷ đồng đầu năm

2015 đang tạo cơ hội thuận lợi cho công ty mở rộng hoạt động kinh doanh, tăng doanh thu, lợi nhuận.

Với chiến lược tập trung đầu tư hiệu quả, thời gian tới Công ty sẽ tập trung đầu tư vào các dự án dự kiến sẽ mang lại hiệu quả cao và mua bán sáp nhập khoảng 3-4 công ty, đã và đang tạo điều kiện cho công ty tăng doanh thu, lợi nhuận trong tương lai. Bên cạnh đó, thị trường tài chính cũng đang có sự phục hồi, tăng trưởng kinh tế, thị trường chứng khoán ổn định giúp cho hoạt động kinh doanh của Công ty có nhiều thuận lợi để thực hiện thành công kế hoạch kinh doanh, kế hoạch lợi nhuận cổ tức những năm tới.

### **Thuyết minh khả năng thực hiện kế hoạch kinh doanh:**

- Chỉ tiêu doanh số được xây dựng trên cơ sở hợp nhất từ các công ty con và trong đó chỉ tiêu kinh doanh riêng lẻ của công ty mẹ cũng đóng góp 26,9% vào doanh thu hợp nhất. Và các công ty con đóng góp như sau: Nguyễn Hoàng sẽ đóng góp 25,9%, Thành Phúc là 17,9% và Tracodi là 27,9%.

- Đối với chỉ tiêu lợi nhuận hợp nhất của Công ty dự kiến sẽ có sự đóng góp đáng kể từ hoạt động cốt lõi của Công ty mẹ chiếm 37,8% (**giá trị 15,5 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế**) chủ yếu từ hoạt động dịch vụ ngân hàng đầu tư và các hợp đồng tư vấn giá trị lớn sẽ hoàn thành trong năm 2015.

- Ngoài ra hoạt động các công ty con dự kiến lợi nhuận sau thuế năm 2015 như sau:

Công ty	Ước doanh thu	Ước LNST
<b>Nguyễn Hoàng</b>	160.500.000.000	10.046.400.000
<b>Thành Phúc</b>	91.200.000.000	5.112.900.000
<b>Tracodi</b>	140.000.000.000	10.163.400.000

- **Công ty Tracodi:** Riêng đối với hoạt động kinh doanh tại Tracodi sau khi tái cấu trúc mạnh mẽ kỳ vọng kết quả kinh doanh cuối năm 2015 sẽ có lãi và xóa lỗ lũy kế cho năm 2014. Hoạt động đóng góp vào hiệu quả kinh doanh cho Tracodi năm 2015 đến từ: mảng xuất khẩu lao động dự kiến xuất khẩu đạt kế hoạch từ 4.000 lao động và lợi nhuận tối thiểu 4 tỷ đồng. Lợi nhuận từ khai thác mỏ đá Antraco năm 2015 sẽ đẩy mạnh công suất và trữ lượng khai thác tối thiểu 1 triệu m<sup>3</sup>/năm và lợi nhuận sau thuế tối thiểu 30 tỷ đồng. Do Điều lệ trước đây ảnh hưởng đến việc báo cáo Antraco không được hợp nhất vào Tracodi và trong năm 2015 công ty đã làm việc với bên liên doanh chỉnh sửa Điều lệ mới đảm bảo có thể hợp nhất báo cáo Antraco. Như vậy sau khi hợp nhất dự kiến doanh thu từ Antraco đóng góp 200 tỷ đồng và 30 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế. Liên doanh

Vinataxi cũng kỳ vọng kết quả kinh doanh vẫn duy trì ổn định như các năm qua và lợi nhuận sau thuế ước 12 tỷ đồng. Công ty cũng đã đàm phán với bên liên doanh nhằm tăng tỷ lệ sở hữu lên 49% trong thời gian tới. Kế hoạch doanh thu lợi nhuận của Tracodi năm 2015 cụ thể như sau:

STT	Nội dung	KH 2015
1	<b>Doanh thu</b>	<b>122,624,600,000</b>
2	<b>LN thuần hoạt động kinh doanh</b>	<b>6,129,790,781</b>
3	LN từ đầu tư tài chính (Antraco và Vinataxi)	15,000,000,000
4	Cộng LN thuần	21,129,790,781
5	Chi phí quản lý	8,600,000,000
6	LN trước thuế	12,529,790,781

Điểm nổi bật KHKD 2015 là sự tăng trưởng mạnh của mảng XKLD với doanh thu dự kiến 16,6 tỷ đồng tăng hơn 150% so với năm 2014 và đóng góp LN thuần 4,3 tỷ đồng tăng hơn 230% so với năm 2014. Bên cạnh lợi nhuận từ Antraco, lợi nhuận đóng góp từ Vinataxi năm 2015 dự kiến khoảng 3 tỷ đồng, theo kế hoạch kinh doanh năm 2015 của đơn vị dự kiến doanh thu là 76,9 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế 14,3 tỷ đồng.

- **Công ty Nguyễn Hoàng:** doanh thu và lợi nhuận năm 2015 sẽ tăng mạnh đến từ khai thác mỏ đá đã bắt đầu đi vào ổn định, dự kiến doanh số khai thác có thể đạt 80-100 tỷ và lợi nhuận đóng góp tối thiểu 10 tỷ đồng.
- **Công ty Thành Phúc:** sẽ đầu tư nâng cấp thêm hệ thống lò sấy nâng công suất nhằm đáp ứng các đơn hàng hiện đang quá tải. Dự kiến sau khi được đầu tư nâng cấp, doanh số công ty năm 2015 cũng tăng gần gấp đôi năm 2014.
- **Tại Công ty mẹ,** năm 2015, đặc biệt là từ quý 3/2015, Công ty sẽ có một số thương vụ, hợp đồng tiêu biểu dự kiến sẽ đóng góp cho doanh thu của BCG trong năm 2015, cụ thể:

- Hợp đồng tư vấn M&A cho Tập đoàn Đức Long Gia Lai mua lại Ansen (Hongkong) dưới hình thức swap cổ phần với phí tư vấn lên đến hơn 20 (hai mươi) tỷ đồng;
- Hợp đồng tư vấn thực hiện M&A cho Công ty CP Gạch ngói Kiên Giang;
- Hợp đồng tư vấn phát triển khách hàng cho KCN Hàm Kiệm II – Bitas;
- Hợp đồng tư vấn phát triển khách hàng cho KCN Phú An Thạnh – Long An;

#### **IV. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY:**

## **1. Rủi ro trong hoạt động tư vấn**

Công ty là một doanh nghiệp chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực đầu tư và tư vấn đầu tư tài chính. Đảm bảo chất lượng tốt nhất cho các dịch vụ tư vấn đối với khách hàng là trọng tâm trong hoạt động và chiến lược phát triển của Công ty. Tuy nhiên, các rủi ro có thể phát sinh liên quan đến tính chính xác và hiệu quả của dịch vụ tư vấn, trình độ chuyên môn, sự chuyên nghiệp và đạo đức nghề nghiệp của đội ngũ nhân viên sẽ có những ảnh hưởng đáng kể. Ý thức được rủi ro này, Công ty tập trung đào tạo chuyên môn cho nhân viên, tạo môi trường làm việc chuyên nghiệp và thân thiện, có chính sách đãi ngộ tốt để thu hút và duy trì một đội ngũ nhân sự ổn định.

## **2. Rủi ro trong mảng đầu tư tài chính**

Về mảng đầu tư tài chính, đây là lĩnh vực kinh doanh có hệ số rủi ro cao. Thị trường chứng khoán tăng, giảm phụ thuộc vào nhiều nhân tố: Sự phát triển của kinh tế vĩ mô, vi mô, của từng ngành, từng doanh nghiệp... kể cả tâm lý của nhà đầu tư. Sự biến động bất thường của thị trường chứng khoán sẽ tạo ra sự không ổn định trong doanh thu và lợi nhuận của Công ty. Để hạn chế rủi ro này, Công ty đã thực hiện kế hoạch kinh doanh đa dạng hóa danh mục đầu tư, tập trung đầu tư vào nhóm cổ phiếu có tính thanh khoản cao, ở các ngành nghề trọng điểm và có nhiều cơ hội tăng trưởng trong tương lai. Việc lựa chọn ngành/cổ phiếu, xác định thời điểm đầu tư và phân bổ nguồn vốn đầu tư được tiến hành trên cơ sở lập kế hoạch kinh doanh dài hạn dựa vào những phân tích đánh giá kỹ lưỡng biến động kinh tế và thị trường tiền tệ cũng như xem xét cân nhắc với các rủi ro có thể gặp phải. Điều này đã giúp Công ty giảm thiểu các rủi ro tiềm ẩn trong danh mục đầu tư.

## **3. Rủi ro trong hoạt động thương mại**

Từ năm 2014, hoạt động thương mại chiếm tỷ trọng ngày càng lớn trong cơ cấu doanh thu của Công ty. Hoạt động thương mại của Công ty phải chịu rủi ro về thất thoát tài sản, giảm chất lượng hàng tồn kho, rủi ro về sự thay đổi đột ngột của xu hướng, thị hiếu tiêu dùng. Bên cạnh đó, biến động giá nguyên liệu sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh. Để hạn chế rủi ro, phần lớn nguồn đầu vào được Công ty chọn đối tác có uy tín, Công ty cũng đã quản lý hiệu quả giá vốn hàng bán dựa vào kinh nghiệm dự báo giá nguyên liệu, tạo mối quan hệ hợp tác làm ăn chặt chẽ với các nhà cung cấp nên có khả năng chủ động nguồn thu mua nguyên liệu với giá hợp lý và giảm thiểu ảnh hưởng đến lợi nhuận bởi biến động chi phí nguyên liệu đầu vào.

#### **4. Rủi ro trong việc tăng nhanh vốn điều lệ.**

Được thành lập vào nửa cuối năm 2011, nhưng chỉ trong vòng hơn 3 năm, Công ty Cổ phần Bamboo Capital đã tiến hành tăng vốn 3 lần, nâng tổng số vốn điều lệ ban đầu từ 500 triệu đồng lên gấp hơn 800 lần. Chỉ tính riêng 3 tháng đầu năm 2015, vốn điều lệ của Công ty đã tăng từ 21,6 tỷ đồng vào 31/12/2014 lên 407 tỷ đồng vào 31/03/2015 (theo Báo cáo Kiểm toán tại thời điểm 31/05/2015). Vốn điều lệ của công ty thậm chí có thể tăng lên gấp đôi đạt mức 814 tỷ đồng vào cuối năm theo kế hoạch tăng vốn điều lệ vừa được thông qua tại ĐHCĐ thường niên năm 2015 của Bamboo Capital.

Nhìn chung, việc tăng vốn điều lệ sẽ tạo ra một áp lực lớn lên khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Trên góc độ sổ sách kế toán, thu nhập trên mỗi cổ phiếu (EPS) bằng (=) Lợi nhuận sau thuế chia cho số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân. Như vậy, việc phát hành thêm cổ phiếu sẽ làm cho số lượng cổ phiếu đang lưu hành của Tổng Công ty tăng lên, ảnh hưởng đến thu nhập trên mỗi cổ phiếu của công ty. Để giữ nguyên khả năng sinh lời trên từng đồng vốn như cũ, lợi nhuận sau thuế sẽ phải tăng ở mức tương đương. Thực tế điều này rất khó có thể xảy ra do EPS của Bamboo Capital năm 2014 đang ở mức rất cao là 8.874 đồng/cổ phiếu. Vì vậy, nhà đầu tư cần có những đánh giá cẩn trọng về vấn đề này.

#### **5. Rủi ro hoạt động đa ngành.**

Với mô hình hiện nay của Công ty, rủi ro hoạt động đa ngành cũng chính là rủi ro liên quan đến các hoạt động của công ty con

Chiến lược phát triển dài hạn của Bamboo Capital là trở thành một trong những công ty đa ngành tốt nhất Việt Nam. Để thực hiện chiến lược này, thời gian qua Công ty đã tiến hành một loạt các dự án mua bán và sát nhập với các công ty thành viên. Với mục tiêu đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh, Bamboo Capital muốn hạn chế các rủi ro phi hệ thống có thể xảy ra ở từng ngành sản xuất riêng lẻ, từ đó nâng cao hệ số an toàn chung của cả Công ty. Tuy nhiên, chiến lược này hoàn toàn có thể trở thành con dao hai lưỡi nếu các dự án đầu tư của công ty không mang lại kết quả thuận lợi. Thực tế, điều này đang xảy ra với Bamboo Capital, khi một trong những công ty con của Công ty là Công ty cổ phần Đầu tư Phát triển Công nghiệp và Vận tải (Tracodi) đang tạm ghi nhận khoản lỗ 8,1 tỷ đồng trong 5 tháng đầu năm 2015.

Bên cạnh đó, có thể nói đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh không phải là một bước đi đơn giản để có thể thực hiện trong thời gian ngắn. Lý thuyết tài chính về đa dạng hóa danh mục đầu tư chỉ ra rằng, một danh mục đầu tư được đa dạng hóa khi lợi nhuận từ



các dự án đầu tư riêng lẻ có xu hướng biến động bù trừ nhau. Điều này thường chỉ thực hiện được đối với một danh mục bao gồm nhiều dự án đầu tư khác nhau. Hiện tại, Bamboo Capital chỉ đang sở hữu 3 công ty con, khiến cho khả năng đa dạng hóa không thực sự đảm bảo. Hơn thế nữa, trong danh sách 3 công ty con, Công ty Cổ phần Phát Triển Nguyễn Hoàng và Công ty Cổ phần Thành Phúc có ngành nghề kinh doanh chính khá giống nhau là sản xuất các sản phẩm từ gỗ. Điều này có thể làm giảm tác dụng của chiến lược “đa dạng hóa”. Ngoài ra, Công ty Cổ phần Phát Triển Nguyễn Hoàng và Công ty cổ phần Đầu tư Phát triển Công nghiệp và Vận tải còn tham gia vào các ngành kinh doanh có hệ số rủi ro cao như khai thác mỏ đá và bất động sản.

Tóm lại, phát triển đa ngành là một quá trình lâu dài và khá khó khăn. Vì vậy, trong ngắn hạn, tình hình sản xuất kinh doanh của Bamboo Capital vẫn đang ẩn chứa nhiều rủi ro.

Ngoài các rủi ro đặc thù, công ty cũng chịu những rủi ro chung ảnh hưởng như rủi ro do thiên tai, biến động lãi suất, sự ảnh hưởng những biến động chính trị, xã hội trên thế giới, chiến tranh, bệnh dịch... làm giảm lợi nhuận của Công ty hoặc làm cho các khách hàng truyền thống có thể bị giảm sút và các thị trường tiềm năng có thể mất ổn định. Những rủi ro này dù ít hay nhiều cũng sẽ có những tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.