

GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TY CỔ PHÁT TRIỂN HẠ TẦNG KỸ THUẬT (BECAMEX IJC)

Ngày 05/04/2010, Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.HCM đã cấp Quyết định số 64/QĐ-SGDHCM cho Công ty CP Phát triển hạ tầng kỹ thuật đăng ký niêm yết cổ phiếu trên SGDCK TP.HCM. Theo kế hoạch ngày 19/04/2010, Công ty CP Phát triển hạ tầng kỹ thuật sẽ chính thức giao dịch. Như vậy, đây là công ty thứ 249 niêm yết cổ phiếu trên SGDCK TP.HCM với mã chứng khoán là IJC. Để giúp quý độc giả có thêm thông tin về công ty, trang Web của 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 CP Phát triển hạ tầng kỹ thuật trong những năm qua.

1. Giới thiệu sơ lược về công ty:

Công ty Cổ phần Phát triển Hạ tầng Kỹ thuật (Becamex IJC) được thành lập từ phương án cổ phần hóa theo Quyết định số 3736/QĐ-UBND ngày 21/08/2006 của UBND tỉnh Bình Dương về việc cổ phần hóa Dự án quốc lộ 13 thuộc Công ty Đầu tư và Phát triển Công nghiệp (Becamex IDC Corp); Quyết định số 1131/QĐ-UBND ngày 01/03/2007 của UBND tỉnh Bình Dương về việc phê duyệt phương án và chuyển Dự án Quốc lộ 13 trực thuộc Công ty Đầu tư và Phát triển Công nghiệp thành Công ty cổ phần Phát triển Hạ tầng Kỹ thuật. Vốn điều lệ của Công ty khi cổ phần hóa là 337.470.000.000. Ngày 19/11/2007, Công ty đã phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 10:6,25, giá phát hành là 10.000 đồng/cp để nâng vốn lên thành 548.389.050.000 đồng.

Các lĩnh vực kinh doanh, sản xuất chính của công ty bao gồm:

- Duy tu, sửa chữa, khai thác thu phí giao thông;
- Xây dựng dân dụng và công nghiệp;
- Xây dựng công trình giao thông;
- Thi công điện dân dụng và công nghiệp;
- Xây dựng các công trình công cộng;
- Xây dựng các công trình kỹ thuật hạ tầng;
- Đầu tư xây dựng và kinh doanh cơ sở hạ tầng kỹ thuật khu công nghiệp, khu dân cư và khu đô thị. Kinh doanh bất động sản và cho thuê nhà ở, căn hộ, nhà xưởng và văn phòng. Dịch vụ nhà ở công nhân. Mua bán, chuyển nhượng, thuê, thuê mua bất động sản;

- Thực hiện kinh doanh các dự án đầu tư xây dựng theo phương thức BOT, BT và một số ngành kinh doanh khác thuộc lĩnh vực xây dựng, bất động sản, khai khoáng ...

- **Cơ cấu của Công ty:** Becamex IJC có trụ sở tại lầu 3, Bình Dương Center, số 1 Trần Hưng Đạo, Phường Phú Cường, Thị trấn Thủ Dầu Một, Tỉnh Bình Dương. Công ty có 01 Sàn giao dịch bất động sản và 01 Văn phòng đại diện tại Tp.HCM.
- **Cơ cấu cổ đông:** Theo sổ cổ đông chốt ngày 31/12/2009, công ty có ... cổ đông với cơ cấu như sau: các cổ đông đặc biệt (HĐQT, ban TGD, BKS, KTT) nắm giữ 79,05% (trong đó cổ đông nhà nước là Công ty mẹ Becamex IDC nắm giữ 75%; cổ đông sáng lập BIDV nắm giữ 4%), các tổ chức khác trong nước nắm giữ 9,06%; cổ đông nước ngoài nắm giữ 8,81% (trong đó tổ chức nắm 8,79%); các cổ đông trong nước nắm giữ phần còn lại.

Hoạt động kinh doanh:

➤ **Các sản phẩm, dịch vụ chính của công ty:**

Hoạt động kinh doanh của Công ty gồm 3 mảng chính là: Hoạt động thu phí giao thông, hoạt động kinh doanh bất động sản (gồm hoạt động môi giới bất động sản và xây dựng nhà ở) và hoạt động vệ sinh môi trường trong đó thu phí giao thông và xây dựng nhà ở chiếm tỷ trọng cao nhất trong doanh thu (trên 99%) và lợi nhuận (trên 96%). Cụ thể như sau:

Hoạt động thu phí giao thông

Thu phí giao thông, duy tu bảo dưỡng và chăm sóc cây xanh dọc tuyến QL.13: Lưu lượng xe qua trạm thu phí trong năm 2007 là 10.976.571 lượt xe (tăng 17% so với năm 2006) và năm 2008 đạt 12.492.181 lượt xe (tăng 14% so với năm 2007). Hiện tại, lưu lượng xe bình quân qua hai trạm thu phí: 36.000-37.000 lượt xe/ngày - đêm, trong đó số xe sử dụng dịch vụ thu phí tự động qua trạm chiếm tỷ lệ 35%.

Ngoài ra, Công ty đã triển khai thi công từ T8/2009 và sẽ đưa vào khai thác (dự kiến T8/2013) tuyến đường Mỹ Phước - Tân Vạn dài 29,8 km, rộng 30m với 06 làn xe, vốn đầu tư dự kiến 1.764,47 tỷ đồng. Đồng thời, IJC sẽ đầu tư và đưa vào kinh doanh các tuyến đường trọng điểm huyện Tân Uyên, gồm: Phú Mỹ - Cỏ Xanh (20 km); Tân Khánh - Uyên Hưng (18,12 km); Bình Chuẩn – Hội Nghĩa (19 km). Các dự án này sẽ được triển khai từ nay tới năm 2015 với tổng vốn đầu tư 1.428,3 tỷ đồng.

Hoạt động kinh doanh bất động sản

Ngoài hoạt động quản lý thu phí giao thông, Công ty Cổ phần Phát triển Hạ tầng Kỹ thuật mở rộng đầu tư hoạt động kinh doanh bất động sản nhằm đa dạng hóa lĩnh vực đầu tư và tạo tiền đề cho sự phát triển trong tương lai của Công ty. Thông tin tổng hợp được trình bày dưới đây:

Thông tin về các dự án đang triển khai

| Tên dự án | Quy mô (ha) | Thời gian xây dựng | Nguồn vốn đầu tư (tỷ đồng) | Lợi nhuận dự kiến (tỷ đồng) | Hình thức đầu tư |
|-------------------------------|--------------------|---------------------------|--|------------------------------------|---------------------------------------|
| Becamex City Center | 6,1 | 2009 -2015 | Vốn chủ sở hữu: 250 Vốn vay: 300 Vốn khác: 1.950 Tổng: 2.500 | 500 | Hợp tác đầu tư với tỷ lệ tham gia 70% |
| IJC Aroma | 2,1 | 2009-2015 | Vốn chủ sở hữu: 159 Vốn vay: 159 Vốn khác: 475 Tổng: 783 | 157,7 | Chủ đầu tư |
| Khu biệt thự Sunflower | 7,3 | 2009-2012 | Vốn chủ sở hữu: 220 Vốn vay: 220 Vốn khác: 660 Tổng: 1.100 | 220 | Chủ đầu tư |
| The Green River | 60,0 | 2009-2015 | Vốn chủ sở hữu: 150 Vốn vay: 150 Vốn khác: 630 Tổng: 930 | 300 | Chủ đầu tư |
| Phố thương mại IJC | 8,5 | 2008-2012 | Vốn chủ sở hữu: 30 Vốn vay: 0 Vốn khác: 440 Tổng: 470 | 141 | Chủ đầu tư |
| Khu dân cư Rosemary | 50,0 | 2010-2015 | Vốn chủ sở hữu: 160 Vốn vay: 160 Vốn khác: 1.280 Tổng: 1.600 | 320 | Chủ đầu tư |
| Tổng Cộng | 134 | | 7.383 | 1.638,7 | |

Cơ cấu doanh thu các năm theo từng lĩnh vực

Đơn vị: Tr. VND

| Bộ phận | Năm 2007 (*) | | Năm 2008 | | Năm 2009 | |
|---------------------------------|---------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|
| | Giá trị | Tỷ trọng (%) | Giá trị | Tỷ trọng (%) | Giá trị | Tỷ trọng (%) |
| Doanh thu bán vé cầu đường | 46.029 | 90,26 | 111.182 | 49,80 | 133.694 | 54,94 |
| Doanh thu môi giới bất động sản | 4.969 | 9,74 | 282 | 0,13 | 80 | 0,04 |
| Doanh thu xây dựng nhà ở | 0 | 0 | 111.790 | 50,07 | 100.596 | 45,01 |
| Doanh thu vệ sinh môi trường | 0 | 0 | 0 | 0 | 17 | 0,01 |
| Tổng Cộng | 50.998 | 100 | 223.254 | 100 | 234.387 | 100 |

(Nguồn: IJC)

Ngoài lĩnh vực thu phí giao thông luôn đem lại doanh thu ổn định cho Công ty, năm 2008 là năm khó khăn đối với đa số các doanh nghiệp, đặc biệt trong lĩnh vực bất động sản, do ảnh hưởng chung của tình hình suy thoái kinh tế thế giới và trong nước. Tuy nhiên, Công ty Cổ phần Phát triển Hạ tầng Kỹ thuật đã hoàn thành vượt chỉ tiêu doanh thu đề ra theo nghị quyết đại hội đồng cổ đông.

Cơ cấu lợi nhuận của Công ty.

Đơn vị: Tr. VND

| Bộ phận | Năm 2007 (*) | | Năm 2008 | | Năm 2009 | |
|------------------------------|--------------|--------------|----------|--------------|----------|--------------|
| | Giá trị | Tỷ trọng (%) | Giá trị | Tỷ trọng (%) | Giá trị | Tỷ trọng (%) |
| Hoạt động kinh doanh thu phí | 16.641 | 83,60 | 55.559 | 57,54 | 50.046 | 50,15 |
| Kinh doanh bất động sản | 3.043 | 15,30 | 37.471 | 38,80 | 46.717 | 46,82 |
| Hoạt động khác | 222 | 1,10 | 3.536 | 3,66 | 3.017 | 3,03 |

| | | | | | | |
|------------------|---------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|
| Tổng cộng | 19.906 | 100 | 96.566 | 100 | 99.780 | 100 |
|------------------|---------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|

(Nguồn: IJC)

Dựa vào cơ cấu trên, hai ngành kinh doanh thu phí và kinh doanh bất động sản đem lại 97% lợi nhuận cho công ty và tỷ trọng hai ngành nghề này bằng nhau. Nếu như ngành kinh doanh thu phí đem lại lợi nhuận ổn định cho Công ty thì kinh doanh bất động sản hứa hẹn sẽ đem lại lợi nhuận đột biến cho Công ty trong những năm tới khi các dự án được đưa vào khai thác.

➤ **Kết quả hoạt động kinh doanh năm 6 tháng năm 2007, 2008, năm 2009**

Đơn vị: Tr. Vnd

| STT | Chỉ tiêu | 6 tháng năm 2007 (*) | Năm 2008 | % tăng giảm 2009/2008 | Năm 2009 | % tăng giảm 2009/2008 |
|-----|-----------------------------------|----------------------|-----------|-----------------------|-----------|-----------------------|
| 1 | Tổng giá trị tài sản | 794.429 | 1.006.368 | 26,68% | 1.042.774 | 3,6% |
| 2 | Doanh thu thuần | 50.999 | 223.254 | 337% | 234.387 | 4,99% |
| 3 | Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh | 27.583 | 110.167 | 299% | 109.293 | -0,79% |
| 4 | Lợi nhuận khác | 65 | -2.223 | - | 2.645 | - |
| 5 | Lợi nhuận trước thuế | 27.648 | 107.944 | 290% | 111.938 | 3,7% |
| 6 | Lợi nhuận sau thuế | 19.907 | 96.567 | 385% | 99.781 | 3,32% |
| 7 | Tỷ lệ cổ tức | 93.66% | 73.83% | - | - | - |

(Nguồn: IJC)

(*): từ ngày 01/07/2007 đến ngày 31/12/2007

Doanh thu thuần năm 2009 đạt 102% so kế hoạch năm 2009 (kế hoạch năm 2009 là 230 tỷ). Trong đó, Doanh thu từ việc bán vé cầu đường là: 133.7 tỷ đồng và doanh thu kinh doanh bất động sản đạt 100.6 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế cả năm 2009 đạt 99,8 tỷ đồng và tỷ lệ chi trả cổ tức dự kiến là 15%.

➤ **Trình độ công nghệ**

Tính đến hiện tại, mỗi trạm thu phí của tuyến QL.13 có 8 làn xe, trong đó có 6 làn xe tự động và đưa vào sử dụng song song hai công nghệ thu phí: tự động và bán tự động, sử dụng thiết bị và phần mềm thu phí theo công nghệ tiên tiến của hãng Efkon của Đức và Áo

Công nghệ thu phí bán tự động:

Sử dụng vé có in mã vạch và đầu đọc mã vạch, mỗi vé sẽ được in mệnh giá tương ứng với các loại xe và một mã vạch duy nhất, mỗi lần qua trạm, nhân viên sẽ quét vé vào đầu đọc mã vạch để Barrier mở cho xe qua. Song song đó, hệ thống camera sẽ chụp hình xe qua trạm, hình ảnh sẽ ghi kèm các thông tin: mã số vé, số tiền trừ, ngày, giờ xe qua trạm... Các dữ liệu sẽ được truyền về hệ thống máy chủ qua đường truyền cáp quang phục vụ cho công tác kiểm soát sau

Công nghệ thu phí tự động:

Sử dụng công nghệ này các xe được trang bị thiết bị trừ tiền tự động (OBU) và khi lưu thông qua trạm xe không phải dừng lại, mỗi lần xe qua đầu đọc hồng ngoại sẽ giao tiếp với OBU để trừ tiền, barrier sẽ tự động mở cho xe qua. Song song đó, hệ thống camera sẽ chụp lại hình ảnh của xe, số tiền trong thẻ sẽ trừ dần theo mệnh giá tương ứng với từng loại xe mỗi lần qua trạm, chương trình sẽ thống kê lại: mã thẻ, mã OBU, ngày giờ số tiền trừ, tất cả các dữ liệu được truyền về hệ thống máy chủ qua đường truyền cáp quang để phục vụ cho công tác kiểm soát sau

➤ **Hoạt động Marketing:**

Xây dựng thương hiệu:

Với hoạt động của Becamex IJC trong hiện tại và định hướng kinh doanh trong thời gian tới: công ty tập trung tạo dựng một thương hiệu mạnh nhằm tăng sức cạnh tranh của sản phẩm & dịch vụ, duy trì & củng cố lòng tin của khách hàng, mở rộng đối tượng khách hàng và thị phần, tạo nền tảng quan trọng để tiếp tục phát triển các sản phẩm, dịch vụ mới.

Hoạt động marketing trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản.

Định vị sản phẩm:

- Sản phẩm Bất động sản: bao gồm biệt thự, căn hộ cao cấp, văn phòng cho thuê, nhà phố liền kề.
- Các dịch vụ liên quan đến bất động sản như: thiết kế, xây dựng, tư vấn pháp lý, môi giới.

- Định vị sản phẩm: sản phẩm cao cấp, giá cả cạnh tranh, dịch vụ chuyên nghiệp.

Chiến lược marketing:

- ✓ Đối với dự án biệt thự, căn hộ chung cư và nhà phố:
 - Tiếp tục xây dựng hình ảnh các dự án với cảnh quan thân thiện với môi trường, tính thẩm mỹ, sự đẳng cấp của dự án và sự khác biệt nổi bật, là nơi tạo lập cuộc sống tốt cho khách hàng tiềm năng, cơ hội phát triển cho các nhà kinh doanh dịch vụ.
 - Thực hiện các hoạt động hợp tác, các diễn đàn đối thoại giữa chủ đầu tư và khách hàng về cơ hội phát triển đầu tư.
 - Chú trọng đến công tác chăm sóc khách hàng, tổ chức chương trình đón tiếp đặc biệt dành cho khách hàng có nhu cầu tham quan và tìm hiểu về dự án.
 - Xây dựng thương hiệu dự án xứng tầm với từng đối tượng khách hàng sở hữu.
 - Tập trung phân loại sản phẩm theo nhóm đối tượng khách hàng để có chương trình tiếp thị phù hợp.
 - Cân nhắc lựa chọn thời điểm thích hợp để đưa sản phẩm ra thị trường.
- ✓ Đối với văn phòng cho thuê:
 - Xây dựng hình ảnh chất lượng văn phòng đạt chuẩn A đầu tiên tại Bình Dương.
 - Cam kết hệ thống an ninh hữu hiệu, phục vụ chuyên nghiệp, giá cả cạnh tranh và chỉ rõ ưu thế vị trí, các dịch vụ tiện ích đa dạng. Tổ chức các hoạt động nhằm thu hút các doanh nghiệp sử dụng dịch vụ thuê văn phòng tại công ty.
 - Không ngừng tìm hiểu thu thập thông tin về nhóm nhà đầu tư mới muốn lập văn phòng, chi nhánh tại Bình Dương.

Chiến lược xây dựng giá bán:

- Tìm hiểu nghiên cứu thị trường về giá cả của các sản phẩm cùng chủng loại, giá thành sản phẩm, lợi nhuận kỳ vọng, lợi nhuận tối thiểu để làm căn cứ xây dựng giá bán cho sản phẩm của Công ty có khả năng sinh lợi và phù hợp với giá thị trường.
- Tùy theo tiến độ dự án và tình hình thị trường Công ty thực hiện định giá và điều chỉnh giá bán cho phù hợp với nhu cầu đầu tư.

Phân phối sản phẩm:

- Các sản phẩm được tiếp thị và phân phối trực tiếp tại sàn giao dịch bất động sản của Công ty. Ngoài ra, Công ty mở thêm văn phòng đại diện tại Tp.HCM nhằm mở rộng mạng lưới giao dịch và tìm kiếm nguồn khách hàng mới.
- Thực hiện liên kết phối hợp cùng các công ty môi giới có uy tín, đội ngũ cộng tác viên thực hiện tiếp thị và phân phối sản phẩm.

Quảng cáo và quan hệ cộng đồng (PR):

- Thường xuyên quảng cáo về thông tin dự án trên các phương tiện truyền thông như báo chí, truyền hình, website...
- Tổ chức đội ngũ tiếp thị trực tiếp tiếp cận đến khách hàng tiềm năng giới thiệu về các dự án của công ty. Tiếp cận các doanh nghiệp nước ngoài, các ngân hàng, các văn phòng đại diện tại Bình Dương quảng cáo về dịch vụ cho thuê văn phòng.
- Tham gia các hoạt động từ thiện, các hoạt động xã hội

Hoạt động marketing trong lĩnh vực thu phí giao thông.

Đại lộ Bình Dương là tuyến đường huyết mạch của tỉnh Bình Dương, là đòn bẩy để phát triển các KCN ở địa bàn tỉnh và các vùng kinh tế trọng điểm phía bắc và các tỉnh Tây Nguyên. Nhận thức được tầm quan trọng trên, Công ty luôn chú trọng công tác quản lý, duy tu sửa chữa để tuyến đường luôn xanh, sạch, đẹp, đảm bảo an toàn giao thông. Bên cạnh đó, Công ty đầu tư trang bị dịch vụ thu phí hiện đại nhằm đem lại sự thỏa mãn cho khách hàng khi lưu thông trên tuyến QL.13.

Công ty không ngừng tạo dựng hình ảnh dưới các hình thức: quảng cáo, phát thư ngõ, tờ rơi cho các xe lưu thông qua trạm, quảng cáo trên các báo, đài truyền hình trong các chương trình phát sóng định kỳ, chương trình thể thao, dịch vụ giới thiệu tư vấn bán sản phẩm tận tay khách hàng để giới thiệu đến khách hàng về các tiện ích của dịch vụ như: Lưu thông trên tuyến đường xanh, sạch đẹp và an toàn, không phải dừng xe khi qua trạm, quản lý hiệu quả chi phí lưu thông, tiết kiệm thời gian lưu thông cho các phương tiện giao thông

2. Vị thế và triển vọng phát triển của Công ty:

➤ Vị thế của Công ty:

Hoạt động thu phí giao thông:

Công ty hoạt động với nhiều mảng kinh doanh trong đó mảng kinh doanh thu phí đường bộ và kinh doanh bất động sản chiếm tỷ trọng lần lượt là 49% và 50% trong tổng doanh thu năm 2008 của công ty.

Hiện nay trên địa bàn tỉnh Bình Dương, ngoài Công ty đang thực hiện thu phí giao thông trên tuyến đại lộ Bình Dương còn có Công ty cổ phần Lâm sản xuất nhập khẩu tổng hợp Bình Dương đang thu phí trên tuyến tỉnh lộ ĐT 743; Công ty vật liệu và xây dựng Bình Dương (M & C) đang thu phí trên tuyến tỉnh lộ ĐT 745 và một số đơn vị đang thực hiện thu phí giao thông đường bộ trên các tuyến giao thông tỉnh lộ ngắn hơn trên địa bàn. Tuyến giao thông quốc lộ 13 là tuyến giao thông huyết mạch nối liền tỉnh Bình Dương,

tỉnh Bình Phước, và các tỉnh Tây Nguyên với Tp.HCM cũng như các tỉnh thành phía Nam. Lưu lượng giao thông tập trung qua đại lộ Bình Dương là đông nhất. Do đó, xét trên phương diện doanh thu thu phí, thì công ty đứng vị trí số 1 trên địa bàn tỉnh.

Đối với khu vực Đông Nam Bộ, hiện nay có nhiều đơn vị đang thực hiện chức năng đầu tư xây dựng và thu phí giao thông đường bộ khác như Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Hạ Tầng Kỹ Thuật Tp.HCM (CIIT) đang thực hiện thu phí tuyến Điện Biên Phủ và Kinh Dương Vương; Cầu Bình Triệu 2 và tuyến xa lộ Hà Nội trên địa bàn Tp.HCM, Công Ty Cổ Phần Phát Triển Đường Cao Tốc Biên Hòa – Vũng Tàu (BVEC) đang quản lý và thu phí đường cao tốc Biên Hòa – Vũng Tàu (Quốc lộ 51) thì hoạt động thu phí của Công Ty đứng vị trí trung bình trong khu vực .

Hoạt động đầu tư và kinh doanh bất động sản:

Cổ phần hoá vào năm 2007, Công Ty luôn nhận được sự hỗ trợ từ Công ty mẹ trong việc được nhận các nguồn quỹ đất sạch để triển khai các dự án với một chi phí tiết kiệm nhất. Trong kinh doanh với vai trò là chủ đầu tư và hệ thống phân phối của mình: các sản phẩm của Công ty được đưa tới nhà đầu tư thứ cấp với một giá thành hợp lý. Ngoài ra Công ty còn có các sản phẩm khác nhằm đáp ứng nhu cầu nhà ở như chung cư, nhà ở công nhân, các khu thương mại, dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của xã hội.

Bảng so sánh một số chỉ tiêu tổng quát năm 2009 của Công ty với doanh nghiệp đang niêm yết trên HOSE có lĩnh vực, ngành nghề giống nhau:

Đvt: triệu đồng

| STT | Hạng mục | IJC | BCI | HDC | TDH |
|-----|---------------------------|-----------|-----------|---------|-----------|
| 1 | Tổng tài sản | 1.042.774 | 2.975.095 | 773.663 | 1.819.704 |
| 2 | Vốn điều lệ | 548.389 | 542.000 | 81.280 | 378.750 |
| 3 | Vốn chủ sở hữu | 671.512 | 1.191.827 | 205.889 | 1.239.635 |
| 4 | Doanh thu thuần | 234.387 | 441.273 | 304.744 | 482.414 |
| 5 | Lợi nhuận từ hoạt động KD | 109.293 | 232.841 | 82.637 | 301.386 |
| 6 | Lợi nhuận trước thuế | 111.938 | 250.131 | 81.564 | 344.430 |
| 7 | Lợi nhuận thuần | 99.781 | 209.195 | 71.898 | 280.449 |

| STT | Hạng mục | IJC | BCI | HDC | TDH |
|-----|--------------------------------|--------|--------|--------|--------|
| 8 | Lợi nhuận thuần/Vốn điều lệ | 18,19% | 38.60% | 88.46% | 74.04% |
| 9 | Lợi nhuận thuần/Vốn chủ sở hữu | 14,86% | 17.55% | 34.92% | 22.62% |

(Số liệu so sánh trên cơ sở số liệu báo cáo tài chính 31/12/2009 của các công ty niêm yết trên Sàn HOSE tại Website: www.hsx.vn)

➤ **Triển vọng phát triển của Công ty**

Việc phê duyệt quy hoạch Trung Tâm Hành Chính mới Tỉnh Bình Dương của Chính Phủ trong Khu Liên hợp Dịch Vụ và Công nghiệp sẽ tác động đến việc hình thành các Khu vực hành chính, dân cư, thương mại, dịch vụ mới ..vv... tạo điều kiện cho hoạt động kinh doanh bất động sản của công ty. Đồng thời, do tỉnh Bình Dương thu hút đầu tư nước ngoài đứng hàng đầu trong cả nước, nhu cầu đáp ứng nguồn lao động là rất lớn và tương ứng là nhu cầu nhà ở của công nhân cũng tăng cao. Đây là phân khúc thị trường cần quan tâm của Công ty. Ngoài ra, chủ trương cho phép người Việt định cư tại nước ngoài được mua nhà tại Việt Nam sẽ tạo điều kiện cho thị trường bất động sản phát triển.

Với vị thế của Công ty trong các lĩnh vực hoạt động cùng các điều kiện thuận lợi của thị trường, tiềm năng phát triển của IJC là rất lớn, có nhiều cơ hội đạt được tăng trưởng mạnh về doanh thu cũng như lợi nhuận.

3. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức:

➤ **Kế hoạch sản xuất kinh doanh**

Trong những năm tới, chiến lược phát triển của Công ty là:

- Phát triển bền vững để trở thành nhà phát triển dự án hàng đầu trong khu vực.
- Là đối tác tin cậy cho các nhà đầu tư trong nước và nước ngoài với những công trình hiện đại, chất lượng.
- Xây dựng đội ngũ nhân sự năng động, chuyên nghiệp, chung sức cùng công ty phát triển.
- Đóng góp lớn vào sự phát triển kinh tế xã hội tại Bình Dương nói riêng và Việt Nam nói chung.

➤ **Kế hoạch lợi nhuận, cổ tức 2010-2012**

Đơn vị: Tr. Vnd

| Chỉ tiêu | Năm 2010 | Năm 2011 | Năm 2012 |
|------------------------|----------|----------|----------|
| Vốn CSH | 607.868 | 624.771 | 658.709 |
| Vốn điều lệ | 548.389 | 548.389 | 548.389 |
| Doanh thu thuần | 340.947 | 417.431 | 484.263 |
| Lợi nhuận sau thuế | 124.130 | 130.496 | 165.018 |
| Tỷ lệ LNST/DTT | 36,41% | 31,26% | 34,07% |
| Tỷ lệ LNST/VCSH | 20,42% | 20,88% | 25,05% |
| Thu nhập/cổ phần (EPS) | 2.264 | 2.380 | 3.009 |
| Cổ tức/VĐL | 18% | 20% | 23% |

(Nguồn: IJC)

Kế hoạch kinh doanh của Công ty đưa ra căn cứ vào tình hình thu phí giao thông và triển khai các dự án và sẽ đưa vào kinh doanh trong các năm tới. Trên cơ sở thu thập thông tin, phân tích thực trạng kinh doanh, tình hình tài chính hiện nay của Becamex IJC, cùng với việc phân tích thị trường kinh doanh bất động sản tại Bình Dương, Công ty chứng khoán Đệ Nhất cho rằng kế hoạch doanh thu và lợi nhuận của Becamex IJC dự kiến trong giai đoạn 2009-2010 hoàn toàn có thể đạt được nếu không xảy ra những sự kiện rủi ro bất khả kháng.

4. Các nhân tố rủi ro:

Lĩnh vực hoạt động kinh doanh chính của Công ty hiện nay là thu phí giao thông và kinh doanh bất động sản, vì thế ngoài những rủi ro đã nêu trong hoạt động của Công ty còn gặp những rủi ro đặc thù:

Trong lĩnh vực thu phí giao thông:

Đặc điểm của lĩnh vực thu phí giao thông của Công ty là tổ chức thu phí tại những địa điểm cố định trên Đại lộ Bình Dương (trạm thu phí Vĩnh Phú và trạm Suối Giữa), do đó, trong điều kiện quá trình phát triển kinh tế xã hội trên địa bàn tỉnh Bình Dương nhanh chóng như hiện nay, việc đầu tư mở rộng, đầu tư mới cơ sở hạ tầng, đường sá là tất yếu: nhiều tuyến đường sẽ được mở rộng, làm mới. Việc các lái xe tìm các đường tránh,

đường vòng để luôn lách né trạm qua những tuyến đường này là điều có thể xảy ra sẽ làm ảnh hưởng đến doanh thu thu phí của công ty.

Trong lĩnh vực bất động sản :

Rủi ro về tài chính và rủi ro cạnh tranh trên địa bàn hoạt động là hai rủi ro chính trong lĩnh vực này của Công ty.

Ngoài ra, Công ty còn chịu một số rủi ro chung như rủi ro về tình hình kinh tế, rủi ro thị trường, rủi ro liên quan tới giá cổ phiếu và các rủi ro mang tính bất khả kháng khác.