



# 2018

BÁO CÁO  
THƯỜNG NIÊN

**CTCP NHỰA ĐỒNG NAI**



## **CTCP NHỰA ĐỒNG NAI**

### **Văn phòng HĐQT**

Tầng 23, Tòa nhà Handico, Đường Phạm Hùng,  
Quận Nam Từ Liêm, Thành phố Hà Nội

### **Điện thoại**

(+84) 24.7300.1559

### **Website**

[dnpcorp.vn](http://dnpcorp.vn)



# MỤC LỤC

<b>01</b>	THÔNG ĐIỆP CHỦ TỊCH HĐQT	<b>04</b>	<b>06</b>	QUẢN TRỊ CÔNG TY	<b>50</b>
<b>02</b>	THÔNG TIN CHUNG VỀ DNP CORP	<b>08</b>	<b>07</b>	NHÂN SỰ CHỦ CHỐT	<b>56</b>
<b>03</b>	KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2018	<b>30</b>	<b>08</b>	CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC	<b>62</b>
<b>04</b>	KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019	<b>42</b>	<b>09</b>	DNP VỚI CỘNG ĐỒNG VÀ XÃ HỘI	<b>66</b>
<b>05</b>	ĐÁNH GIÁ CỦA HĐQT VỀ CÔNG TY	<b>44</b>	<b>10</b>	BÁO CÁO TÀI CHÍNH	<b>72</b>

# THÔNGIỆP CHỦ TỊCH HĐQT



**Kính thưa Quý cổ đông,**

**Sau hơn 2 năm chuyển đổi mô hình thành công ty đầu tư (investment holding) với hai mảng kinh doanh mũi nhọn là ngành Nhựa và ngành Nước, DNP Corp đã đạt được những thành quả nhất định và một lần nữa khẳng định hướng đi đúng đắn về mô hình kinh doanh và quản trị để có thể phát triển một cách bền vững.**

Thành tựu nổi bật nhất của DNP Corp trong năm qua là ở ngành Nước, khi quy mô tổng công suất thiết kế đã lên đến 1.000.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm, bao gồm các nhà máy nước, hệ thống mạng lưới cấp nước do DNP sở hữu chi phối hoặc sở hữu tỷ lệ lớn cổ phần, trải dài trên 11 địa phương đang phát triển trên khắp cả nước. DNP cũng là chủ đầu tư và là nhà phát triển các dự án ngành Nước có tên tuổi và uy tín trên thị trường. Riêng trong năm 2018, các đơn

vị thành viên của DNP đã triển khai song song 2 dự án nhà máy nước có tổng công suất 160.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm tại Bắc Giang và Long An, 2 tỉnh có tiềm năng phát triển công nghiệp mạnh mẽ trong thời gian tới. Cả 2 dự án ghi nhận những kỷ lục về tốc độ triển khai dưới 12 tháng với hệ thống đường ống dài từ 22-40 km, kích thước đường ống lớn từ 710-1.000 mm, điều kiện thi công khó khăn qua nhiều địa hình phức tạp.



Ngành Nước cũng ghi nhận các kết quả ấn tượng về việc cải thiện hiệu quả kinh doanh của các công ty cấp nước sau khi gia nhập hệ thống DNP, bao gồm nâng cao chất lượng nước và dịch vụ cấp nước, giảm thất thoát, áp dụng công nghệ thông tin vào quản trị và cung cấp dịch vụ, cải thiện năng suất lao động, mở rộng vùng dịch vụ cấp nước, tăng cường chia sẻ nguồn lực tài chính, nguồn nhân lực và kinh nghiệm quản trị/công nghệ giữa các đơn vị thành viên để tối ưu và nâng cao hiệu quả.

Bên cạnh đó, không thể không nhắc đến những khó khăn thử thách trong năm 2018 với ngành Nhựa, khi giá nguyên vật liệu tăng cao theo ảnh hưởng của biến động giá dầu cùng với sức ép cạnh tranh gay gắt của các nhà đầu tư lớn gia nhập thị trường. Biên lợi nhuận ngành nhựa truyền thống bị sụt giảm nghiêm trọng trong khi lợi nhuận từ ngành nước chưa được thể hiện đầy đủ. DNP do đó đã tập trung nguồn lực đầu tư để chuyển hướng kinh doanh theo hướng tăng cường tỷ trọng

các sản phẩm có biên lợi nhuận cao. Theo đó, thương hiệu nhựa gia dụng cao cấp INOCHI đã chính thức ra mắt chỉ sau 1 năm nghiên cứu và triển khai thực hiện, phát triển thành công 50 sản phẩm và đã thiết lập được hệ thống phân phối tại các địa bàn trọng yếu.

Những nỗ lực năm 2018 giúp Công ty tiếp tục khẳng định vị thế và nhận được sự tin tưởng, đồng hành của các đối tác có uy tín và tên tuổi lớn. Nổi bật là IFC đã giải ngân giai đoạn 2 và hoàn thành thực hiện cam kết tài trợ 24,9 triệu USD cho ngành nước, DNP Corp phát hành thành công 200 tỷ đồng trái phiếu riêng lẻ cho Ngân hàng TMCP Việt Á và đạt thỏa thuận phát hành trái phiếu chuyển đổi trị giá 20 triệu USD với Olympus Capital Asia, góp phần tăng cường đáng kể nguồn lực tài chính và quản trị, hỗ trợ Công ty thực hiện các mục tiêu chiến lược.

Bên cạnh những bước tiến về quy mô và hiệu quả, DNP Corp còn tự hào về việc tuân thủ những thông lệ tốt về môi trường và xã hội




(E&S) tại các địa bàn hoạt động, cùng với các dự án xã hội đóng góp cho cộng đồng. Những dấu ấn ý nghĩa năm 2018 của Công ty là chương trình Phục hồi sinh kế cho các hộ nông nghiệp trong khu vực thu hồi đất xây dựng các nhà máy nước; là dự án Uống nước tại vòi góp phần làm phố cổ Hà Nội thân thiện hơn.

Năm 2019 được nhận định tiếp tục là một năm nhiều thách thức đến từ các yếu tố cạnh tranh và chi phí tăng, cùng rủi ro giá nguyên vật liệu và lãi suất thay đổi bất lợi. Tuy nhiên, DNP Corp vẫn đang đứng trước các cơ hội rộng mở nhờ vĩ mô ổn định, nhu cầu trong ngành nhựa và nước sạch tăng trưởng tốt, và xu hướng chuyển dịch thói quen tiêu dùng hướng tới các sản phẩm chất lượng cao, dịch vụ tốt, bán qua các kênh phân phối hiện đại. Những lợi thế cạnh tranh về quy mô, vị thế, năng lực cốt lõi mà Công ty tích lũy xây dựng được sau nhiều năm; định hướng chủ động phát triển sản phẩm theo xu hướng dài hạn của thị trường; sự tin tưởng, ủng hộ của các đối tác, cổ đông; và niềm tin vào sứ mệnh cấp nước sạch cho mọi người dân và phát triển thương hiệu nhựa cao cấp của Việt Nam không hề thua kém các sản phẩm cao cấp nhập khẩu,... sẽ là động lực mạnh mẽ giúp tập thể DNP Corp tiếp tục phấn đấu làm tốt hơn, sáng tạo hơn, tạo nên những giá trị tốt đẹp hơn cho cộng đồng. Tôi tin rằng những kết quả đã đạt được sẽ là nền tảng vững chắc giúp DNP Corp tiếp tục phát triển mạnh mẽ trong tương lai.

Xin chân thành cảm ơn Quý cổ đông đã luôn ủng hộ, đồng hành cùng DNP Corp!

Trân trọng.



**VŨ ĐÌNH ĐỘ**

Chủ tịch HĐQT






**water**  
Bắc Giang

# THÀNH CH DNP - BẮC GIANG

tháng 08 năm 2018

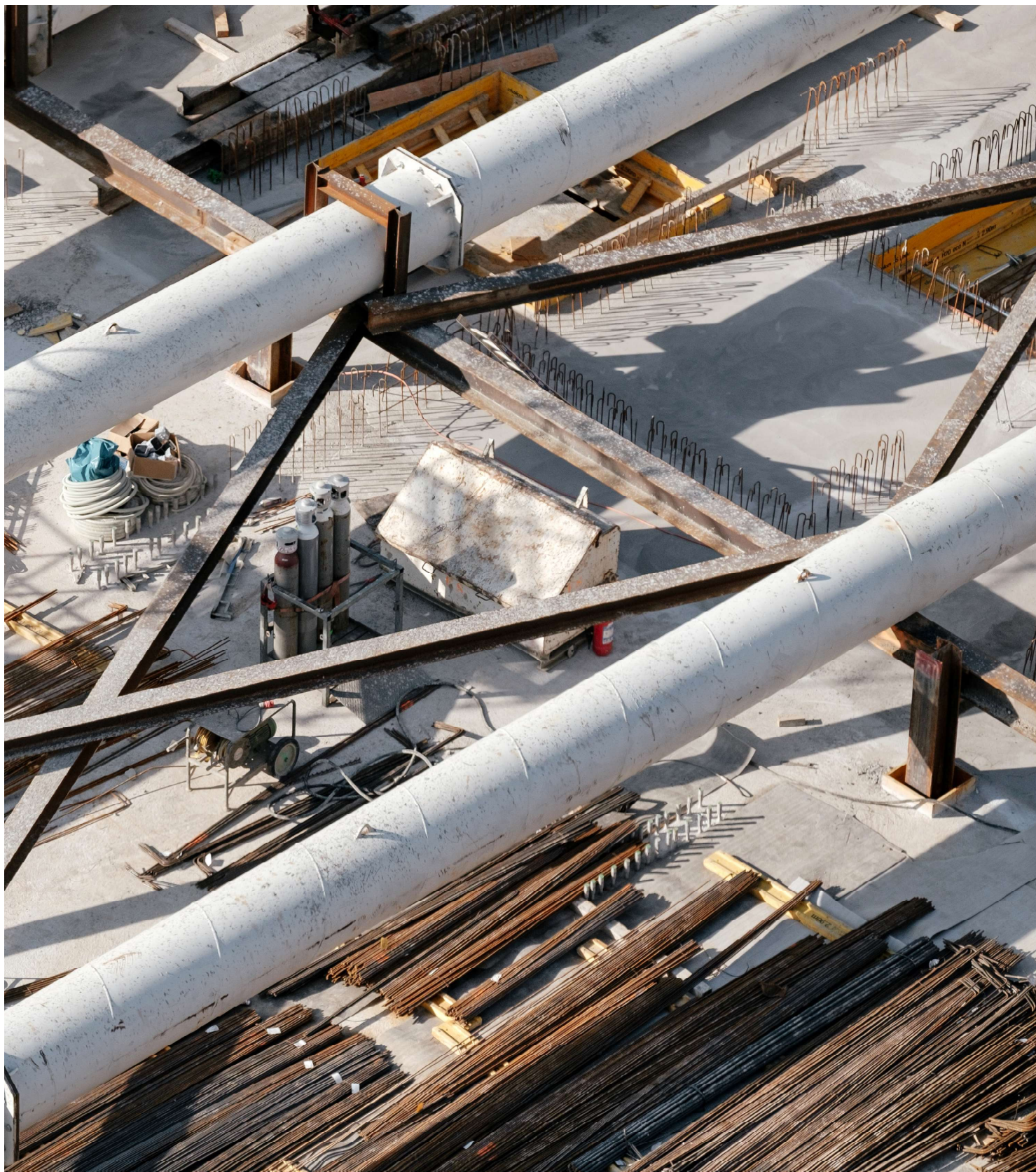






# THÔNG TIN CHUNG VỀ DNP CORP



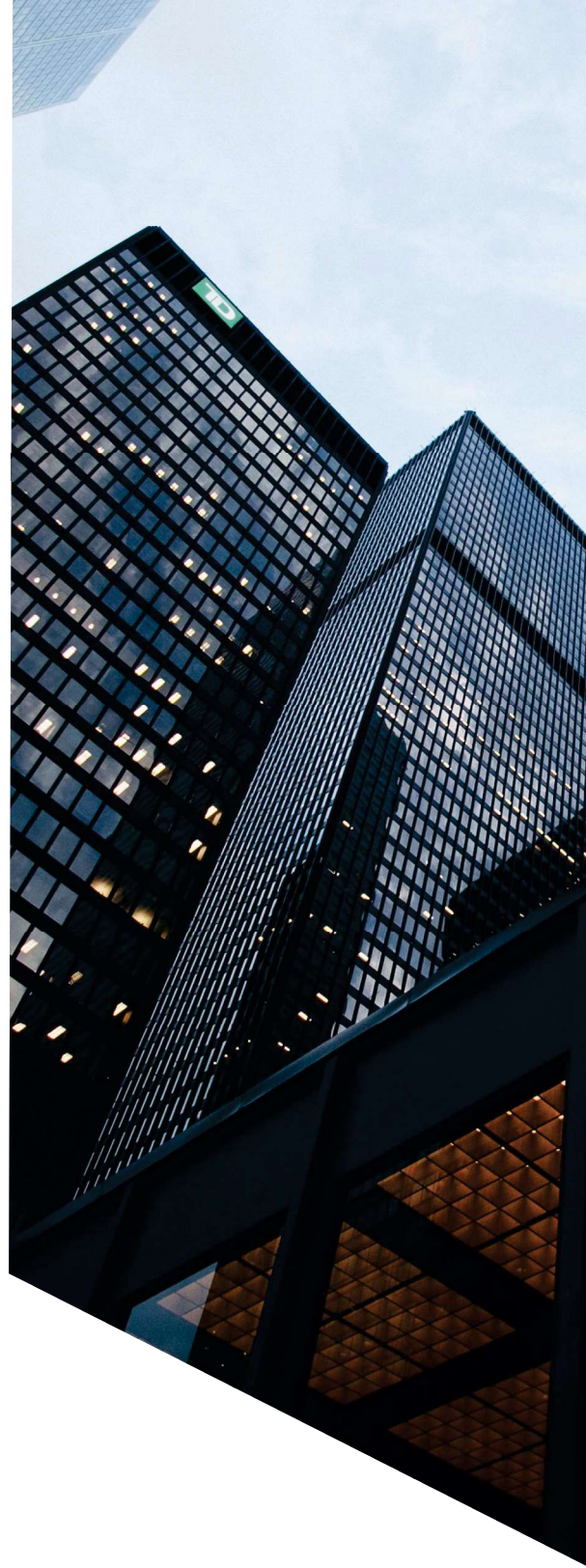






# THÔNG TIN KHÁI QUÁT

<b>Tên giao dịch</b>	CTCP Nhựa Đồng Nai
<b>Mã chứng khoán</b>	DNP (niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội - HNX)
<b>Vốn điều lệ</b>	1.000 tỷ đồng (tại ngày 31/12/2018)
<b>Vốn chủ sở hữu</b>	1.745 tỷ đồng (tại ngày 31/12/2018)
<b>Trụ sở chính</b>	Đường số 9, Khu Công nghiệp Biên Hòa 1, phường An Bình, thành phố Biên Hòa, tỉnh Đồng Nai
<b>Văn phòng HĐQT</b>	Tầng 23, Tòa nhà Handico, đường Phạm Hùng, quận Nam Từ Liêm, thành phố Hà Nội
<b>Chủ tịch HĐQT</b>	Ông VŨ ĐÌNH ĐỘ



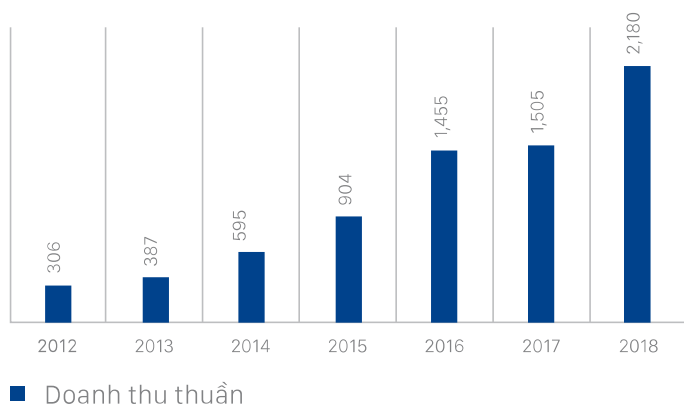
# NHỮNG CON SỐ NỔI BẬT

Vốn hóa thị trường	<b>1.600</b> tỷ đồng
Vốn điều lệ	<b>1.000</b> tỷ đồng
Tổng tài sản	<b>6.671</b> tỷ đồng
<i>Tại ngày 31/12/2018</i>	

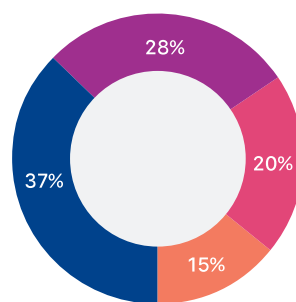
Tăng trưởng gộp bình quân trong 5 năm (2013-2018)	<b>41%</b> về doanh thu thuần	
	<b>44%</b> về lợi nhuận gộp	
Số lượng đơn vị thành viên và liên kết	<b>22</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 13 công ty thành viên</li> <li>• 9 công ty liên kết</li> </ul>
Cơ sở	<b>20</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Văn phòng tại Hà Nội, và TPHCM</li> <li>• 5 nhà máy nhựa</li> <li>• 13 nhà máy nước</li> </ul>
Địa bàn hoạt động	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ngành nhựa: Khắp các tỉnh thành Việt Nam và xuất khẩu (châu Âu, Úc)</li> <li>• Ngành nước: cấp nước tại 11 tỉnh thành</li> </ul>	
Số lượng cán bộ CNV	<b>2.100</b>	
Tổng công suất	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ngành nhựa: 8.300 tấn/tháng</li> <li>• Ngành nước: 1.000.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm</li> </ul>	

# CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH NỔI BẬT

TĂNG TRƯỞNG DOANH THU HÀNG NĂM

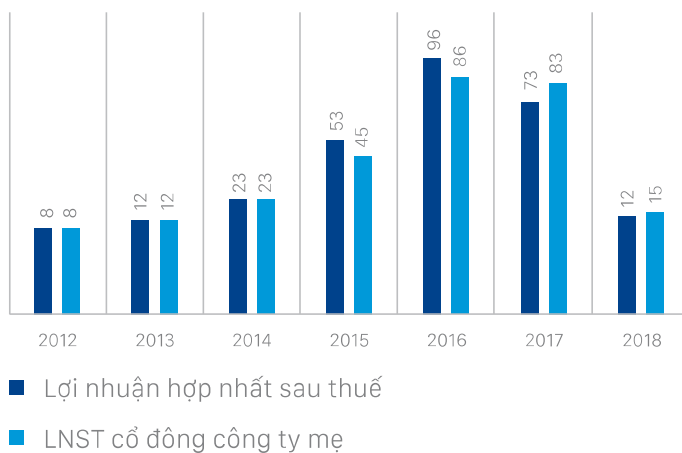


CƠ CẤU DOANH THU NĂM 2018



- Ống nhựa, phụ kiện & vật tư ngành nước
- Bao bì
- Nhựa công nghiệp
- Nước sạch
- Nhựa gia dụng

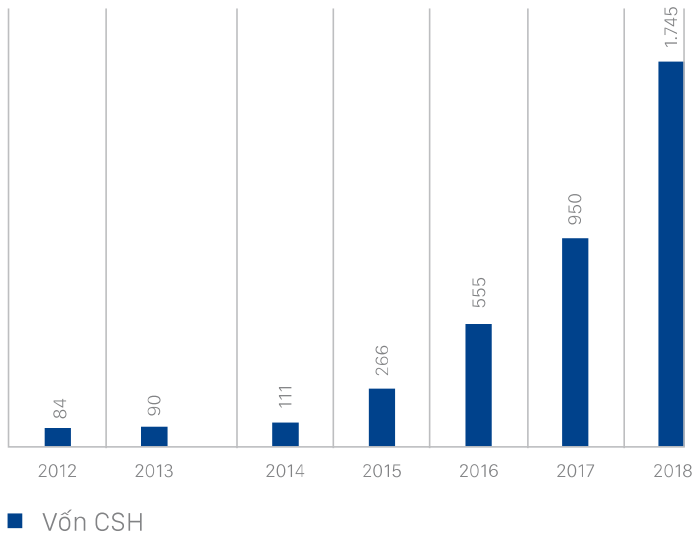
LỢI NHUẬN THỰC HIỆN QUA CÁC NĂM



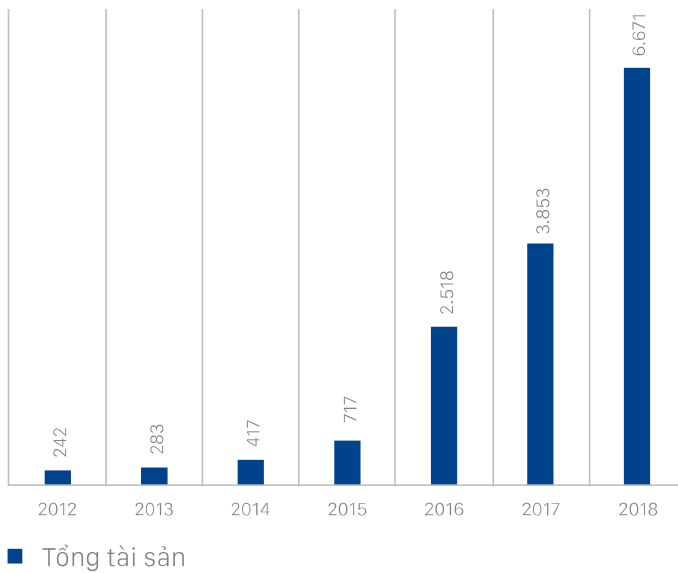
- Lợi nhuận hợp nhất sau thuế
- LNST cổ đông công ty mẹ



### QUY MÔ VỐN



### QUY MÔ TÀI SẢN



Sau năm 2017 chứng lại trong tăng trưởng doanh thu, doanh thu năm 2018 của DNP Corp đã tăng trưởng mạnh đến 45% nhờ tích cực phát triển kinh doanh ngành nhựa, đặc biệt là mảng thiết bị vật tư ngành nước, và ghi nhận nhiều doanh thu hơn từ ngành nước sạch. Tuy nhiên, lợi nhuận thực hiện không đạt được như kỳ vọng do ảnh hưởng bất lợi từ gia tăng chi phí, đặc biệt là chi phí nguyên vật liệu nhựa tăng cao đến tận đầu quý 4 và đầu tư phát triển cho mảng nhựa gia dụng, tăng quy mô ngành nước.

Xét về cơ cấu đóng góp, tỷ trọng doanh thu mảng nước sạch đã tăng từ 8% năm 2017 lên 15% tổng doanh thu trong năm 2018. Phần lớn doanh thu vẫn đến từ mảng nhựa với ống nhựa, phụ kiện và vật tư ngành nước (37%), nhựa công nghiệp (28%) và bao bì (20%).

Xét về quy mô, năm 2018 ghi nhận thành công nổi bật của DNP Corp trong việc huy động vốn để chủ yếu đầu tư vào các tài sản giá trị trong ngành nước, tổng công suất tăng thêm 478.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm, đưa tổng công suất ngành nước của công ty lên 1.000.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm.



### TẦM NHÌN

Trở thành công ty Việt Nam tầm cỡ quốc tế với sức cạnh tranh vượt trội tại hai lĩnh vực chính nước sạch và sản xuất nhựa.



### SỨ MỆNH

Đối với ngành nước, cam kết đầu tư lâu dài bằng tất cả nguồn lực với niềm đam mê cao nhất, tiên phong ứng dụng công nghệ cao, tạo dựng giải pháp đột phá trong mô hình cấp nước sạch cho mọi người dân Việt Nam.

Đối với ngành nhựa, phát huy nội lực hiện tại, hợp tác đầu tư nhằm nâng cao năng lực và sức cạnh tranh, tạo ra sản phẩm nguồn gốc Việt, giá cả Việt và chất lượng quốc tế.



TÔN TRỌNG  
CÁ NHÂN



TINH THẦN ĐỒNG ĐỘI  
VÌ MỤC TIÊU CHUNG

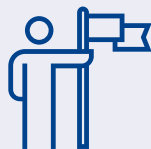


KHÁCH HÀNG LÀ  
ƯU TIÊN SỐ 1

**GIÁ TRỊ  
CỐT LÕI**



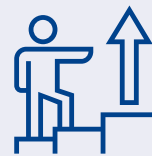
LÀM VIỆC VỚI ĐAM MÊ VÀ  
TRÁCH NHIỆM CAO NHẤT



LÃNH ĐẠO PHẢI  
LÀ ĐIỂN HÌNH



LIÊN TỤC ĐỔI MỚI



HÀNH ĐỘNG NGAY  
VÀ QUYẾT LIỆT

# QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN CÁC MỐC SỰ KIỆN QUAN TRỌNG

★ 1976

- Thành lập hình thức công ty Nhà nước

🔗 1996

- Bắt đầu sản xuất ống nhựa uPVC

🔗 1998

- Bắt đầu sản xuất ống nhựa HDPE

📊 2004

- Cổ phần hóa

🏠 2005

- Đầu tư nhà máy sản xuất bao bì mềm xuất khẩu

➡ 2006

- Chuyển niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX) - mã chứng khoán DNP

🏠 2007

- Xây dựng nhà máy sản xuất nhựa thứ 2 đặt tại Quảng Nam

📍 2008

- Là nhà sản xuất đầu tiên tại Việt Nam đầu tư sản xuất ống HDPE 1.000 mm

⬆ 2010

- Nâng công suất nhà máy ống nhựa lên 3.000 tấn/tháng



## 2012

- Tái cấu trúc toàn diện theo mô hình DNP Corp, thay đổi HĐQT và Ban điều hành

## 2014

- Trở thành nhà sản xuất và cung cấp ống nhựa hạ tầng số 1 Việt Nam

## 2015

- Đầu tư mua chi phối nhà máy nước Bình Hiệp công suất 50.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm
- Tăng vốn điều lệ lên 135 tỷ đồng

## 2016

- Tăng vốn điều lệ lên 300 tỷ đồng
- Đầu tư mua sở hữu Nhựa Tân Phú
- Đầu tư sở hữu Nước Đồng Tâm công suất 90.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm

## 2017

- Thành lập DNP Water với vốn điều lệ 1.100 tỷ đồng
- Trở thành công ty tư nhân đầu tiên trong ngành nước của Việt Nam được IFC cam kết đầu tư 24,9 triệu USD
- Tăng vốn điều lệ lên 500 tỷ đồng

## 2018

- Nhà máy nước sạch DNP Bắc Giang hoàn thành giai đoạn 1 công suất 30.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm
- Quy mô ngành nước tăng mạnh, tổng công suất thiết kế đạt 1.000.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm
- Tăng quy mô vốn điều lệ của DNP Corp lên 1.000 tỷ đồng, DNP Water lên 1.780 tỷ đồng
- Chính thức ra mắt thương hiệu nhựa gia dụng cao cấp Inochi

## 2019

- Huy động thành công nguồn vốn lên tới 20 triệu USD từ trái phiếu chuyển đổi với đối tác Olympus Capital Asia
- Nhà máy nước sạch Nhị Thành – DNP Long An hoàn thành giai đoạn 1 công suất 30.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm.



## LĨNH VỰC KINH DOANH

### NGÀNH NHỰA



#### Ống nhựa và phụ kiện

- Sản xuất và cung cấp ống và phụ kiện nhựa HDPE, uPVC, PPR...cho các dự án cấp thoát nước, các dự án xây dựng dân dụng, tưới tiêu công nghiệp;
- Sản xuất và thương mại các loại vật tư, phụ tùng ngành nước như tấm lợp lamella, bơm, van, đồng hồ, hoá chất...;
- Tổng năng lực sản xuất 4.000 tấn ống/tháng, 1.000 tấn phụ kiện nhựa dân dụng/tháng, khả năng sản xuất hơn 400 loại phụ kiện khác nhau với chất lượng cao, đáp ứng nhu cầu mọi công trình;
- Hiện nay, Nhựa Đồng Nai vẫn là nhà cung cấp ống nhựa hạ tầng chiếm thị phần số 1 tại Việt Nam.



#### Bao bì mềm xuất khẩu

- Sản xuất các loại bao bì mềm xuất khẩu: starseal, block, sandwich, T-shirt...đạt tiêu chuẩn châu Âu
- Xuất khẩu đến các thị trường: châu Âu (Đức, Anh, Pháp, Hà Lan, Bỉ...), Úc

Tổng công suất: 1.300 tấn/tháng.



### Các sản phẩm nhựa công nghiệp

- Sản xuất các sản phẩm PET, két nhựa, vỏ bình ắc quy, chai, can thùng, vỏ (sơn, bảo vệ thực vật, dược phẩm, thực phẩm...)
- Các khách hàng lớn: Coca Cola, Sabeco, LaVie, Pinaco...

Tổng công suất 2.000 tấn/tháng, chiếm thị phần top 5 mảng nhựa công nghiệp.



### Các sản phẩm nhựa gia dụng

- Phát triển thương hiệu nhựa gia dụng cao cấp Inochi với các nhóm sản phẩm kệ đa năng, móc áo, thùng rác, túi rác, túi rút dây, màng bọc thực phẩm... với nhiều tiện ích, chất lượng cao, thiết kế đẹp.
- Hiện đã có hơn 50 sản phẩm phân phối tại thị trường nội địa qua các đại lý chọn lọc từ các chợ truyền thống và các kênh phân phối hiện đại (siêu thị, cửa hàng tiện ích, các kênh bán hàng điện tử).

## NGÀNH NƯỚC SẠCH



**Cung cấp nước sạch sinh hoạt đảm bảo tiêu chuẩn cho người sử dụng**



**Đầu tư tăng công suất các nhà máy nước hiện hữu**



**Phát triển các dự án xây dựng nhà máy nước mới, các dự án xây dựng mạng lưới cấp nước sạch đến các khu vực đô thị và cận đô thị**



**Trở thành đối tác chiến lược của các công ty tiềm năng trong ngành nước**

Tổng công suất của các nhà máy thuộc các đơn vị thành viên, liên kết và đối tác chiến lược của DNP Water là 1.000.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm, cung cấp nước sạch tại 11 tỉnh thành.





# THIẾT BỊ DÂY CHUYỀN CÔNG NGHỆ

## NGÀNH NHỰA

**05**

nhà máy nhựa trang bị đầy đủ dây chuyền sản xuất và máy móc thiết bị công nghệ cao cho các sản phẩm nhựa và phụ kiện

### ỐNG NHỰA VÀ PHỤ KIỆN

- Dây chuyền sản xuất ống HDPE công nghệ Ý, Đức
- Dây chuyền sản xuất ống uPVC và ống PPR công nghệ Đức
- Dây chuyền sản xuất phụ kiện PVC, HDPE, PPR... công nghệ Nhật Bản và Hàn Quốc

### NHỰA CÔNG NGHIỆP

- Máy ép phun nhựa công nghệ Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan
- Máy đùn thổi nhựa 3 lớp, HD từ Đức – Thái Lan
- Máy thổi nhựa PET Đài Loan, Thái Lan
- Máy gia công cơ khí chính xác công nghệ Nhật Bản





## NGÀNH NƯỚC

# 13

nhà máy nước áp dụng các công nghệ xử lý nước tiên tiến trên thế giới và hệ thống quản lý, giám sát và thu thập dữ liệu tự động

- Công nghệ UBCF - bể lọc tiếp xúc sinh học dòng chảy ngược của Nhật Bản
- Công nghệ lắng Lamella
- Công nghệ lọc UF-RO
- Hệ thống SCADA

# CẤU TRÚC CÔNG TY

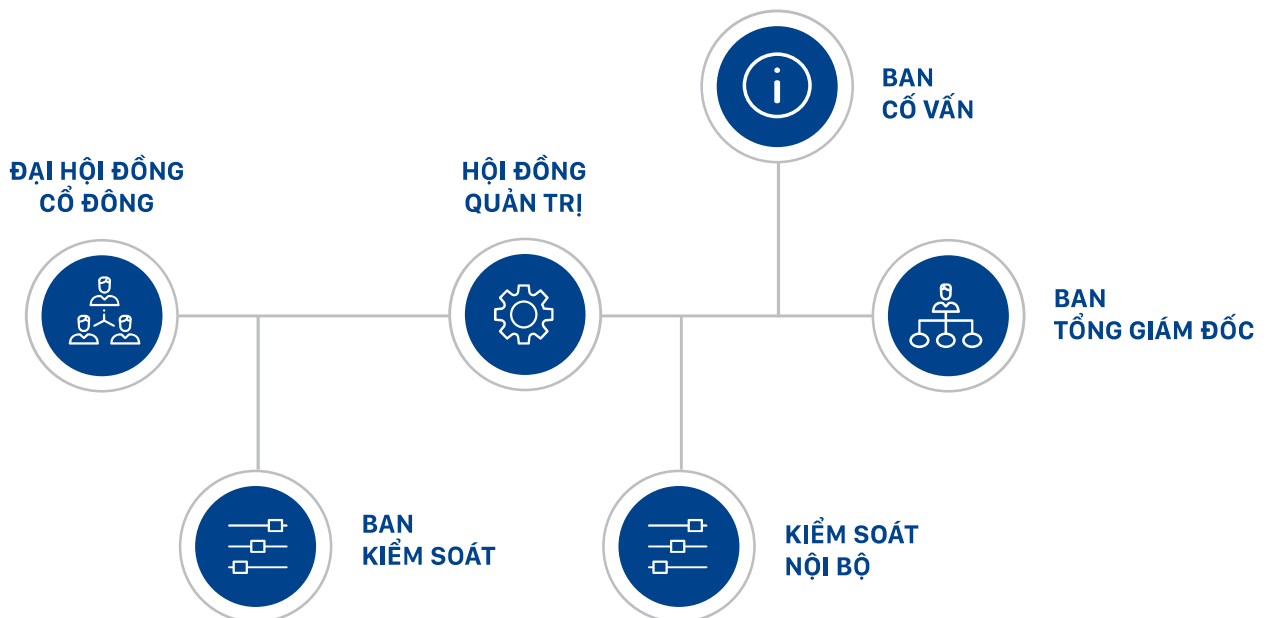
## MÔ HÌNH TỔ CHỨC

Ghi chú: Tỷ lệ sở hữu cập nhật tại ngày 31/03/2019

STT	Tên công ty	Tỷ lệ quyền biểu quyết
<b>Các công ty con sở hữu trực tiếp</b>		
1.	CTCP Nhựa Đồng Nai Miền Trung	99,33%
2.	CTCP Nhựa Tân Phú	51,01%
3.	CTCP Đầu tư ngành nước DNP	74,99%
4.	CTCP Đầu tư Hạ tầng nước DNP – Tiền Giang	70,00%
<b>Các công ty con sở hữu gián tiếp</b>		
1.	CTCP Đầu tư Hạ tầng nước DNP – Bắc Giang	99,99%
2.	CTCP Đầu tư Hạ tầng nước DNP – Long An	86,16%
3.	CTCP Sản xuất Kinh doanh Nước sạch số 3 Hà Nội	86,36%
4.	CTCP Bình Hiệp	70,77%
5.	CTCP Cấp thoát nước Bình Thuận	57,26%
6.	CTCP Nhà máy nước Đồng Tâm	52,68%
7.	CTCP Cấp thoát nước Tây Ninh	59,41%
8.	CTCP Công trình Đô thị Châu Thành	90,28%
<b>Các công ty liên kết</b>		
1.	CTCP Đầu tư xây dựng cấp thoát nước Sơn Thạnh	45,00%
2.	CTCP Cấp nước Cần Thơ 2	39,13%
3.	CTCP Cấp thoát nước Long An	37,15%
4.	CTCP Cấp thoát nước Cần Thơ	22,54%
5.	CTCP Cấp nước Cà Mau	22,48%

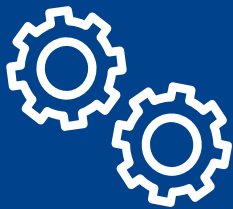
## BỘ MÁY QUẢN LÝ

DNP Corp hoạt động theo mô hình công ty đầu tư (Investment holding), trong đó DNP Corp (là công ty holding) thực hiện (i) quản lý vốn, (ii) quản lý chiến lược đầu tư phát triển các công ty thành viên, (iii) nghiên cứu đầu tư xây dựng nhà máy nước mới và hoạt động M&A (mua bán – sáp nhập) và (iv) thực hiện chiến lược phát triển nguồn nhân lực và các nguồn lực phát triển chung như công nghệ thông tin (IT), khối ngân hàng đầu tư (IB), nghiên cứu và phát triển (C&P). Các đơn vị thành viên tập trung phát triển sản xuất kinh doanh theo từng lĩnh vực cốt lõi phù hợp với chiến lược phát triển chung của DNP Corp.





## NỀN TẢNG TỔ CHỨC



### **KHỐI SẢN XUẤT**

Các nhà máy sản xuất nhựa/nước sạch tại các đơn vị thành viên



### **KHỐI QUẢN TRỊ HOẠT ĐỘNG ĐƠN VỊ THÀNH VIÊN**

Hoạt động trong mảng nước sạch, quản lý vận hành các nhà máy nước và công ty con, đảm bảo tính hiệu quả, an toàn, và tuân thủ các thông lệ tốt về môi trường và xã hội (E&S)



### **KHỐI THIẾT KẾ, CÔNG NGHỆ VÀ GIẢI PHÁP MẠNG**

Hoạt động trong mảng nước sạch, lên phương án thiết kế tối ưu cho các dự án cải thiện hiệu quả hoạt động của các nhà máy nước, chống thất thoát nước, phát triển dự án mới, và tư vấn giám sát thực hiện các dự án



### **KHỐI KINH DOANH**

Các đội kinh doanh theo nhóm, thị trường và ngành hàng: hạ tầng, xây dựng dân dụng, khách hàng công nghiệp, đại lý và cộng tác viên



### **KHỐI PHÁT TRIỂN**

Gồm các nhóm nghiên cứu, thử nghiệm và phát triển các cơ hội kinh doanh mới



### **KHỐI ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH & PHÁP CHẾ**

Theo mô hình ngân hàng đầu tư (Investment banking) tìm kiếm và triển khai các cơ hội đầu tư, cấu trúc nguồn tài chính và tối ưu hóa dòng tiền các đơn vị thành viên, kiểm tra và giám sát hiệu quả của các khoản đầu tư



**KHỐI MARKETING VÀ TRUYỀN THÔNG**

Hoạch định và điều phối thực thi chiến lược phát triển thương hiệu, quảng bá sản phẩm, truyền thông, tăng giá trị thương hiệu, hình ảnh và hiệu quả kinh doanh của DNP Corp



**KHỐI PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC**

Tuyển dụng, đào tạo và phát triển nguồn nhân sự chất lượng cao cho DNP Corp



**CÔNG NGHỆ THÔNG TIN**

Đưa công nghệ thông tin vào vận hành, kinh doanh và quản trị trên toàn hệ thống DNP Corp, gia tăng sức cạnh tranh của DNP



**CÁC KHỐI NGHIỆP VỤ HỖ TRỢ**

Kế toán, Hành chính, Mua hàng





# ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN



## **TẦM NHÌN 2017-2025:**

**Trở thành doanh nghiệp tư nhân Việt Nam**

- Số 1 ngành nước sạch
- Số 1 cung cấp ống, vật tư và giải pháp tổng thể cho ngành cấp thoát nước
- Top 3 nhựa công nghiệp
- Top 5 nhựa gia dụng

## **CHIẾN LƯỢC THỰC HIỆN**

- Đầu tư cho con người và tập trung phát triển nguồn nhân lực
- Xây dựng và tổ chức bộ máy quản trị và điều hành hiện đại, chuyên nghiệp theo mô hình tiên tiến
- Xây dựng văn hóa kinh doanh lành mạnh, minh bạch, đề cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ, hướng tới phát triển bền vững
- Đầu tư máy móc thiết bị hiện đại, áp dụng công nghệ tiên tiến, phát triển hệ thống công nghệ thông tin, hợp tác với các đối tác chuyên ngành trong và ngoài nước, rút ngắn thời gian chuyển giao các bài học công nghệ và quản trị đã thành công, gia tăng sức cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam
- Xây dựng phát triển thị trường mới trong các chuỗi sản phẩm trọng tâm của DNP Corp
- Tập hợp sức mạnh tập thể của tất cả các đơn vị thành viên dưới một mái nhà chung DNP Corp để tạo lợi thế cộng hưởng vượt trội

## CHIẾN LƯỢC NGÀNH NHỰA

Về môi trường vĩ mô, kinh tế Việt Nam được dự báo là ổn định trong những năm tới với tốc độ tăng trưởng GDP trên 7%/năm, tỷ giá và lạm phát ở trong tầm kiểm soát. Thu nhập bình quân của người Việt cũng được cải thiện đáng kể. Tầng lớp trung lưu gia tăng về số lượng và thu nhập, kéo theo việc thay đổi thói quen tiêu dùng và hướng tới các sản phẩm có chất lượng cao hơn.

Xét riêng trong ngành nhựa, các mảng sản xuất nhựa của DNP Corp đều còn điều kiện và dư địa tăng trưởng cao.



1. **Nhựa hạ tầng và dân dụng:** theo quy hoạch phát triển ngành nhựa Việt Nam, nhựa xây dựng chiếm 25% (2020) đến 27% (2025) tỉ trọng ngành nhựa. Sự phát triển của thị trường bất động sản và cùng với nhu cầu gia tăng về nhà ở và hạ tầng cũng tạo cơ hội thuận lợi cho mảng nhựa xây dựng. Thị trường ống nhựa được ước tính có giá trị 800 triệu USD và còn dư địa tăng trưởng cao ở mức 5-10%/năm trong 10 năm tới.
2. **Bao bì:** Nhờ nhu cầu các sản phẩm tiêu dùng, thực phẩm tăng mạnh, ngành nhựa bao bì cũng tăng trưởng nhanh. Bên cạnh đó, việc dịch chuyển sản xuất từ Trung Quốc sang Việt Nam cũng tạo cơ hội lớn cho ngành bao bì nội địa, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp sản xuất bao bì phát triển quy mô sản xuất và tiếp cận thị trường rộng hơn.
3. **Nhựa công nghiệp:** Thị trường tiêu dùng của các khách hàng Nhựa Tân Phú gồm các doanh nghiệp trong ngành thực phẩm, đồ uống, dược phẩm... có nhu cầu rất lớn và đang tiếp tục tăng trưởng theo sự phát triển của kinh tế Việt Nam và xu hướng tiêu dùng. Từ đó tạo nhu cầu ổn định cho các sản phẩm nhựa công nghiệp của Nhựa Tân Phú.
4. **Nhựa gia dụng:** Hiện nay gần 100% các sản phẩm nhựa gia dụng chất lượng cao ở Việt Nam đang được nhập khẩu với tổng giá trị khoảng 200 triệu USD/năm, hoặc được sản xuất bởi các doanh nghiệp FDI (ví dụ như Lock & Lock). Các doanh nghiệp sản xuất nhựa Việt Nam đang sử dụng công nghệ sản xuất lạc hậu được nhập khẩu từ Thái Lan, Trung Quốc từ những năm 1990. Do đó, đến thời điểm này vẫn chưa có thương hiệu nhựa gia dụng Việt Nam trong phân khúc cao cấp.

### Chiến lược công ty trong ngành nhựa cho những năm tới:

1. **Nhựa hạ tầng và dân dụng:** Từ sản phẩm lõi là ống nhựa và phụ kiện, bổ sung các sản phẩm, dịch vụ giàu giá trị gia tăng cho khách hàng, thông qua đó trở thành nhà cung cấp giải pháp toàn diện ngành cấp thoát nước hàng đầu Việt Nam cho các dự án hạ tầng cấp thoát nước đến khu đô thị, tòa nhà cao tầng.
2. **Bao bì:** Tiếp tục khai thác công nghệ sản xuất hiện hữu song song với việc tăng hiệu quả hoạt động và biên lợi nhuận. Đồng thời đầu tư cơ sở sản xuất mới cho sản phẩm có tiêu chuẩn cao hơn, tham gia vào chuỗi sản phẩm có giá trị cao dành cho nhóm khách hàng mục tiêu mới.
3. **Nhựa công nghiệp:** Tối ưu hóa dây chuyền sản xuất hiện có, tăng cường khai thác tập khách hàng hiện tại để giảm thiểu đầu tư mới. Bên cạnh đó, đẩy mạnh tiếp cận nhóm khách hàng quốc tế, các doanh nghiệp FDI và các khách hàng có giá trị cao hơn, như các doanh nghiệp ngành thực phẩm, dược phẩm..
4. **Nhựa gia dụng:** Nhanh chóng hoàn thiện dây sản phẩm và phát triển các sản phẩm sáng tạo khác biệt cho các thị trường theo khu vực để Inochi trở thành thương hiệu nhựa gia dụng cao cấp đầu tiên của Việt Nam có đầy đủ các sản phẩm.



### **CHIẾN LƯỢC NGÀNH NƯỚC**

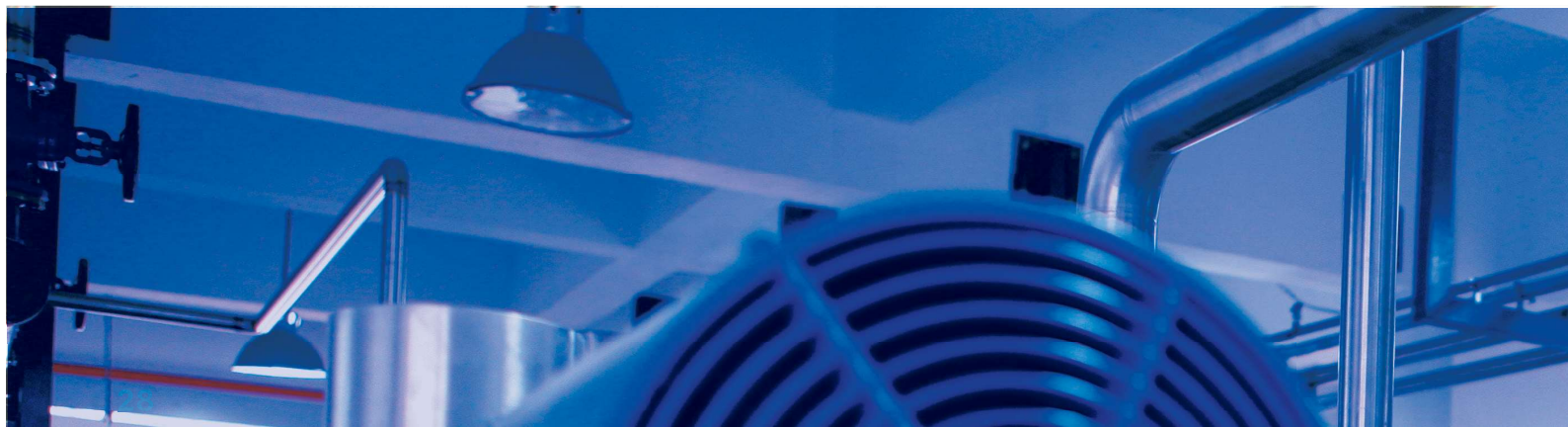
Mặc dù Việt Nam đã cải thiện đáng kể tình trạng cấp nước trong những năm qua, nhu cầu tiếp cận nước sạch của người dân vẫn chưa được đáp ứng đủ. Theo thống kê, tỷ lệ dân số đô thị được cung cấp nước qua hệ thống nước tập trung trung bình là 84,5% (dao động từ khoảng 57% đến 98%). Tổng công suất thiết kế của hệ thống cấp nước đô thị trên cả nước mới đạt 8,5 triệu m<sup>3</sup>/ngày đêm. Lượng nước tiêu thụ bình quân là 108 lít/người/ngày, thấp hơn nhiều so với mức 220 lít/người/ngày của các nước trong khu vực. Ở các khu vực nông thôn, chỉ mới có 39% dân số được dùng nước sạch đạt tiêu chuẩn vệ sinh, an toàn.

Theo quy hoạch phát triển cấp nước cho các khu đô thị và công nghiệp đến năm 2025, Việt Nam hướng đến các mục tiêu sau: (i) Tỷ lệ tiếp cận nước sạch được cung cấp tập trung ở khu vực đô thị là 100%, với tiêu chuẩn tiêu thụ là 120 l/người/ngày và chất lượng nước luôn đảm bảo đạt chuẩn; (ii) Tỷ lệ tiếp cận nước sạch, an toàn ở nông thôn đạt 75%; (iii) tỷ lệ thất thoát nước giảm xuống dưới 15% và hệ thống cấp nước hoạt động liên tục, chịu được áp lực cấp nước 24/24.

Giữ vững cam kết đầu tư lâu dài trong ngành nước, tiên phong ứng dụng công nghệ cao, tạo dựng giải pháp đột phá trong mô hình cấp nước sạch cho người dân Việt Nam, DNP Corp đặt ra các mục tiêu chiến lược sau trong ngành nước (i) tổng công suất cấp nước đạt 2 triệu m<sup>3</sup>/ngày đêm; (ii) tỷ lệ thất thoát nước của các đơn vị trong công ty giảm xuống dưới 15%; và (iii) chất lượng sản phẩm và dịch vụ của công ty được đánh giá trong nhóm doanh nghiệp đầu ngành.

### **Để đạt được các mục tiêu đó, chiến lược công ty trong ngành nước cho những năm tới như sau:**

- Tích cực tăng quy mô qua việc trở thành đối tác chiến lược của các công ty nước đang hoạt động, hoàn thành các dự án cấp nước mới, và lên kế hoạch phát triển các dự án mới tại các địa bàn có nhu cầu nước sinh hoạt, công nghiệp, dịch vụ cao;
- Tăng hiệu quả hoạt động tại các công ty cấp nước thành viên qua việc triển khai các dự án tăng công suất, phát triển thị trường, giảm thất thoát, đảm bảo chất lượng nước và gia tăng chất lượng dịch vụ khách hàng, áp dụng công nghệ thông tin vào công tác quản trị, vận hành, tăng cường quản trị tài chính để cải thiện hiệu quả hoạt động;
- Phát triển nguồn nhân lực nội tại, xây dựng văn hóa doanh nghiệp và môi trường lành mạnh, tích cực khuyến khích cán bộ nhân viên phát triển, vận dụng tối đa kiến thức, kinh nghiệm đã có, kết hợp với thế mạnh về công nghệ, kỹ thuật, tài chính, quản trị... của các đối tác chiến lược trong và ngoài nước để đạt hiệu quả tối ưu trong hoạt động vận hành và phát triển dự án.





## CÁC YẾU TỐ RỦI RO

Trong quá trình thực hiện định hướng phát triển của DNP Corp trong ngành nhựa và ngành nước, những yếu tố rủi ro sau có thể ảnh hưởng đến việc đạt được mục tiêu phát triển của công ty:

- Hiệu quả hoạt động sản xuất nhựa của công ty phụ thuộc rất nhiều vào giá nguyên vật liệu đầu vào. Thực tế cho thấy trong năm 2018, khi giá dầu và nguyên vật liệu nhựa không ngừng tăng cao đến tận đầu quý 4, lợi nhuận của công ty đã sụt giảm đáng kể. Giá nguyên vật liệu diễn biến không thuận lợi là rủi ro lớn ảnh hưởng hoạt động công ty.
- Chi phí đầu vào (giá dầu, điện, lương nhân công...) đang có xu hướng tăng, gây ảnh hưởng bất lợi đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.
- Trong quá trình đầu tư mở rộng sản xuất và quy mô, công ty huy động vốn từ các nguồn bên ngoài. Lãi suất nếu tăng sẽ ảnh hưởng lớn đến chi phí lãi vay của công ty, làm giảm hiệu quả các khoản đầu tư hoặc hạn chế khả năng huy động vốn của công ty cho việc đầu tư phát triển quy mô và cải thiện hoạt động.
- Cạnh tranh là yếu tố không thể tránh khỏi trong hoạt động của các doanh nghiệp. Trong ngành nhựa, hiện nay có đến 2.000 doanh nghiệp, bên cạnh nhiều doanh nghiệp mới tham gia thị trường, trong đó có cả doanh nghiệp nước ngoài thông qua các hoạt động M&A. Trong ngành nước, ngày càng nhiều doanh nghiệp đầu tư vào ngành nước qua đấu giá cổ phần hóa/thoái vốn Nhà nước hoặc dành quyền phát triển dự án nước tại các địa bàn tiềm năng. Yếu tố cạnh tranh sẽ giảm biên lợi nhuận, tăng chi phí đầu tư ban đầu, làm giảm hiệu quả đầu tư và hoạt động của công ty trong cả ngành nhựa và ngành nước.



# KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2018







# TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018

Năm 2018, DNP Corp đã đạt được những bước phát triển về quy mô và kinh doanh trong các lĩnh vực chiến lược.

Trong ngành nước, DNP Water có thêm 3 công ty thành viên, 5 công ty liên kết, phạm vi hoạt động mở rộng ra 11 tỉnh thành trên cả nước, tổng công suất thiết kế đạt 1.000.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm, số lượng khách hàng hiện hữu lên đến 600.000 tổ chức/hộ gia đình.

Trong ngành nhựa, dù cạnh tranh gay gắt, công ty vẫn tăng được doanh thu, phát triển thành công mảng kinh doanh thiết bị vật tư ngành nước, doanh thu ống nhựa dân dụng mới đầu tư năm 2017 tăng 393%, các sản phẩm nhựa gia dụng cao cấp đã được tung ra thị trường, thâm nhập kênh phân phối và được bước đầu được đón nhận.



Việc đầu tư tăng quy mô và phát triển kinh doanh, cùng với yếu tố tăng chi phí, đặc biệt là giá nguyên vật liệu nhựa và cạnh tranh khiến lợi nhuận năm 2018 của công ty thấp hơn nhiều so với kế hoạch. Tuy nhiên, cùng với dự báo giá dầu và nguyên vật liệu nhựa sẽ được ổn định hơn năm 2019 và các dự án nhà máy nước, các mảng kinh doanh mới nhựa dân dụng, gia dụng... đã hoàn thiện đầu tư, vận hành ổn định và bắt đầu giai đoạn tăng trưởng, doanh thu và lợi nhuận của công ty sẽ được cải thiện.

**KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2018 SO VỚI KẾ HOẠCH**

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2018	Thực hiện năm 2018	% hoàn thành kế hoạch năm
1.	Doanh thu hợp nhất	2.461	2.181	89%
2.	Lợi nhuận hợp nhất sau thuế	150	12	8%
3.	Lợi nhuận cổ đông công ty mẹ	150	15	10%

Dù kế hoạch doanh thu đặt ra cho năm 2018 là rất cao với tỷ lệ tăng trưởng tới 64% so với năm 2017, DNP Corp vẫn đạt 89% kế hoạch. Tuy nhiên lợi nhuận cổ đông công ty mẹ chỉ đạt 10% do chủ yếu do chi phí tăng mạnh trong ngành nhựa (giá nguyên vật liệu ngành nhựa tăng mạnh, chi phí khấu hao và bán hàng tăng) và ngành nước vẫn tiếp tục chú trọng đầu tư tăng quy mô.

Trong ngành nước sạch, công ty hoàn thành giai đoạn 1 dự án nhà máy nước sạch DNP-Bắc Giang, sau đó tiếp tục mở mạng bán lẻ huyện Lạng Giang và xây dựng dự án nhà máy nước Nhị Thành. Các công ty mới M&A trong năm chưa được hợp nhất cả năm nên chưa phản ánh đúng quy mô doanh thu và lợi nhuận hiện hữu. Việc phân bổ lợi thế thương mại theo quy định chuẩn mực kế toán Việt Nam chứ không theo chuẩn quốc tế cũng phần nào phản ánh chưa đúng hiệu quả thực tế của công ty.

Trong ngành nhựa, giá nguyên vật liệu tăng từ đầu năm 2018 đến cao điểm vào tháng 9-10, trước khi bắt đầu giảm tương đối từ tháng 11. Nguyên vật liệu PE ống tăng mạnh từ 1.400 USD/tấn lên \$1.600/tấn, tương đương mức tăng 15%, làm giảm mạnh lãi gộp thực tế của các sản phẩm ống nhựa và bao bì so với kế hoạch. PET tăng hơn 26% từ 1.140 USD/tấn lên 1.440 USD/tấn, ảnh hưởng lớn đến lợi nhuận mảng nhựa công nghiệp. Dù chỉ đầu tư chọn lọc cho các dự án cải thiện nhanh hiệu quả sản xuất ống, phụ kiện, bao bì và nhựa công nghiệp, mảng nhựa gia dụng bắt đầu đi vào sản xuất năm 2018 với đầu tư lớn và chưa đóng góp được doanh thu trong giai đoạn đầu đã làm giảm lợi nhuận công ty.

**KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2018 SO VỚI CÙNG KỲ**

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2018	Thực hiện năm 2017	% thực hiện 2018 so với 2017
1.	Doanh thu hợp nhất	2.181	1.504	145%
2.	Lợi nhuận hợp nhất trước thuế	15	87	17%
3.	Lợi nhuận hợp nhất sau thuế	12	73	16%
4.	Lợi nhuận cổ đông công ty mẹ	15	83	18%
5.	Lợi nhuận cơ bản trên cổ phiếu (VND/cp)	214	1.957	11%

Cùng với việc tích cực phát triển các mảng kinh doanh mới từ những năm trước và đẩy mạnh phân phối sản phẩm, thâm nhập thị trường, doanh thu hợp nhất của DNP Corp tăng 45% so với năm 2017. Tuy nhiên, chi phí hoạt động tăng cao và các khoản đầu tư lớn làm lợi nhuận hợp nhất và lợi nhuận cổ đông công ty mẹ giảm mạnh. Lợi nhuận cơ bản trên cổ phiếu giảm do lợi nhuận giảm và công ty phát hành thêm cổ phiếu năm 2018.



## KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG THEO TỪNG MẢNG SẢN XUẤT KINH DOANH



### **BAO BÌ**

Năm 2018, mảng sản xuất kinh doanh bao bì tiếp tục phát triển ổn định. Sản lượng đạt 11.320 tấn, doanh thu 442 tỷ đồng, tăng lần lượt 23% và 34% so với năm trước. Dù chỉ đạt 91% về kế hoạch doanh thu năm 2018 do đặt kế hoạch cao, công ty đã bước đầu thâm nhập thành công vào các thị trường xuất khẩu mới và tìm được đối tác đầu tư cùng phát triển các sản phẩm bao bì giá trị cao hơn, là tiền đề tăng năng lực sản xuất và biên lợi nhuận trong mảng kinh doanh bao bì.



### **NHỰA CÔNG NGHIỆP**

Phát huy năng lực và hơn 40 kinh nghiệm sản xuất màng nhựa công nghiệp, năm 2018 Nhựa Tân Phú tiếp tục duy trì ISO 9001: 2015, ISO 15378 và HACCP, đã hoàn thiện nhà xưởng đạt chứng chỉ BRC ở chi nhánh Long An cho sản phẩm thực phẩm, đồng thời tăng cường khâu kiểm soát chất lượng, tích cực nghiên cứu áp dụng các giải pháp nâng công suất, tăng hiệu quả hoạt động sản xuất.

Doanh thu màng nhựa công nghiệp do Nhựa Tân Phú đóng góp năm 2018 đạt 613 tỷ đồng, tăng 32% so với 2017, nhờ tích cực khai thác tập khách hàng hiện hữu và phát triển kinh doanh, tiếp cận khách hàng được phẩm, mỹ phẩm, phát huy lợi thế xưởng ISO 15378. Công ty cũng tích cực phát triển khách hàng quốc tế, bước đầu thử nghiệm thành công mẫu cho khách hàng Nhật, đã có đơn hàng và sẽ giao hàng năm 2019.



### **ỐNG NHỰA, PHỤ KIỆN VÀ VẬT TƯ NGÀNH NƯỚC**

Trên thị trường ống nhựa hạ tầng, Nhựa Đồng Nai tiếp tục khẳng định vị thế số 1 ngành cấp nước khu vực từ Quảng Bình trở vào. Trên thị trường dân dụng, hệ thống kênh phân phối cấp tỉnh tiếp tục được củng cố, phát triển, đồng thời ống nhựa dân dụng của Nhựa Đồng Nai cũng bước đầu được đón nhận qua kênh dự án qua việc đã cấp hàng cho 15 dự án của 10 chủ đầu tư. Doanh thu mảng ống nhựa tăng nhẹ 5% so với năm 2017 nhưng chỉ đạt 58% so với kế hoạch, do không đạt một số dự án hạ tầng lớn vì lý do cạnh tranh/chậm tiến độ. Tuy nhiên, mảng kinh doanh vật tư thiết bị ngành nước vừa được phát triển bổ sung trong năm 2018 đã đạt được doanh thu đáng kể, đóng góp đến 20% tỷ trọng tổng doanh thu ống nhựa, phụ kiện và vật tư ngành nước.



### **NƯỚC SẠCH**

Mảng nước sạch của DNP Corp đã đạt được nhiều kết quả tích cực trong năm 2018: (i) Vốn điều lệ DNP Water tăng lên 1.780 tỷ đồng, (ii) dự án nhà máy nước sạch DNP-Bắc Giang hoàn thành và đi vào vận hành, (iii) công ty tiếp nhận thêm 3 đơn vị thành viên gồm Nước sạch 3 Hà Nội, Cấp thoát nước Bình Thuận và Cấp thoát nước Tây Ninh, (iv) tổng công suất thiết kế của các đơn vị thành viên, liên kết và dự án của DNP Water đã đạt 1 triệu m<sup>3</sup>/ngày đêm.

Song song với việc phát triển quy mô, DNP Water đã cải thiện được hiệu quả hoạt động của các đơn vị thành viên qua việc tăng cường quản lý vận hành, tích cực áp dụng các giải pháp kỹ thuật vào sản xuất, mạng lưới... để tăng công suất và giảm tỷ lệ thất thoát nước, phát triển thành công phần mềm quản lý khách hàng làm tăng hiệu quả và chất lượng công tác ghi thu, hỗ trợ khách hàng... Kết quả là doanh thu mảng nước sạch tăng năm 2018 đạt 313 tỷ, tăng mạnh 172% so với năm 2017 và vượt gần gấp đôi kế hoạch năm 2018.

# TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ VÀ THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN

## ĐẦU TƯ VÀO CÁC CÔNG TY NGÀNH NƯỚC

### Lý do thực hiện

Nhu cầu nước sạch ở Việt Nam chưa được đáp ứng đủ, và còn tiếp tục tăng cao vì các yếu tố tăng trưởng kinh tế kéo theo việc cải thiện thu nhập và tiêu chuẩn sinh hoạt của người dân, sự phát triển của các khu đô thị, công nghiệp, du lịch, dịch vụ. Song song với đó, quá trình cổ phần hóa trong ngành nước tiếp tục diễn ra mạnh mẽ trong năm 2018-2019 theo chỉ thị của Quyết định 58/2016/QĐ-TTg và Quyết định 1232/2017/QĐ-TTg, theo sau là Chỉ thị 01/2019/CT-TTg của Chính phủ, tiếp tục thúc đẩy doanh nghiệp Nhà nước cổ phần hóa. Trên thực tế cho thấy ngày càng nhiều doanh nghiệp tư nhân đầu tư vào ngành nước, và các công ty nước sau cổ phần hóa đã cải thiện đáng kể trong hiệu quả hoạt động.

### Kết quả đầu tư

Năm 2018, DNP Water đã đầu tư thành công vào 10 công ty, nâng số lượng công ty thành viên và liên kết lên 15 với tổng công suất tăng thêm gần 500.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm. Các đơn vị thành viên mới của công ty gồm CTCP Sản xuất Kinh doanh Nước sạch số 3 Hà Nội, CTCP Cấp thoát nước Bình Thuận, CTCP Cấp thoát nước Tây Ninh, là những đơn vị sản xuất và có mạng lưới bán lẻ nước sạch tại các đô thị lớn/địa bàn có nhu cầu và tiềm năng tăng trưởng cao về kinh tế, công nghiệp, dịch vụ, du lịch, phù hợp với các tiêu chí đầu tư chiến lược của DNP Corp trong ngành nước.

## DỰ ÁN NHÀ MÁY NƯỚC SẠCH DNP-BẮC GIANG

### Lý do thực hiện

Bắc Giang là tỉnh nằm trong quy hoạch kết nối vùng với thủ đô Hà Nội, là trung tâm kinh tế lớn của vùng Trung du và miền núi phía Bắc và một trong các tỉnh/thành phố thu hút vốn đầu tư lớn nhất cả nước, có tốc độ phát triển kinh tế cao. Tuy nhiên, hạ tầng cấp nước chưa tương xứng với nhu cầu hiện tại và tiềm năng phát triển trong tương lai. Theo quy hoạch cấp nước, đến năm 2025 nhu cầu nước sạch tỉnh Bắc Giang sẽ lên tới 109.000 m<sup>3</sup>/ngđ và chạm mốc 155.000 m<sup>3</sup>/ngđ vào năm 2035. Đó là chưa tính tới các yếu tố đột phá do phát triển công nghiệp, đặc biệt là những dự án lớn. Trong khi đó, công suất cấp nước năm 2018 của CTCP Nước sạch Bắc Giang mới chỉ đạt 35.000 m<sup>3</sup>/ngđ, chỉ đáp ứng khoảng 30% nhu cầu. Do đó, DNP Corp đã đầu tư xây dựng dự án nhà máy nước sạch DNP-Bắc Giang để đáp ứng nhu cầu cấp thiết về nguồn nước sạch của người dân và đón đầu nhu cầu sẽ phát triển nhanh chóng ở tỉnh Bắc Giang.

### Kết quả đầu tư

Tháng 8/2018, nhà máy nước sạch DNP-Bắc Giang chính thức hoàn thiện giai đoạn 1 với tổng công suất 30.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm với nhiều kỷ lục về thực hiện dự án (i) thời gian hoàn thiện thủ tục đầu tư nhanh nhất (6 tháng), (ii) thời gian thực hiện dự án nhanh nhất (10 tháng), (iii) tuyến ống dài nhất (40km). Sau 6 tháng đi vào hoạt động, Nhà máy DNP-Bắc Giang hiện đang cấp ổn định 20.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm, bổ sung nhu cầu ngày càng tăng của các khu dân cư, khu công nghiệp tại địa bàn tỉnh Bắc Giang.



## CÁC DỰ ÁN NHÀ MÁY NƯỚC SẠCH KHÁC

### Lý do thực hiện

Do hạ tầng cấp nước tại cả đô thị và nông thôn tại Việt Nam chưa đáp ứng được nhu cầu nước sạch hiện tại và tăng trưởng trong tương lai, việc đầu tư xây dựng các nhà máy nước sạch mới là rất cần thiết, bên cạnh việc tăng công suất và hiệu quả hoạt động của các nhà máy nước hiện hữu. Tận dụng chuỗi giá trị ống nhựa, phụ kiện và vật tư ngành nước cùng năng lực thi công đường ống của Nhựa Đồng Nai và kinh nghiệm thực hiện, quản trị thành công các dự án cấp thoát nước, DNP Corp tìm kiếm cơ hội đầu tư xây dựng nhà máy nước sạch mới tại các địa bàn có nhu cầu lớn và tiềm năng phát triển cao về kinh tế, công nghiệp, du lịch, dịch vụ, hướng đến mục tiêu gia tăng quy mô và năng lực cạnh tranh bền vững của công ty trong ngành nước sạch.

### Kết quả thực hiện

Ngoài việc hoàn thiện dự án tại Bắc Giang, dự án Nhà máy nước sạch Nhị Thành tại Long An cũng chính thức khởi công xây dựng năm 2018 và đã hoàn thiện 90% phần thô, 70% đường ống và lắp đặt thiết bị vào cuối năm, dự kiến bắt đầu vận hành giai đoạn 1 với công suất 30.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm vào cuối tháng 4/2019.

Bên cạnh đó, công ty cũng đang triển khai đầu tư xây dựng các dự án nhà máy nước mới tại các địa bàn tiềm năng như Sơn Thạnh (tỉnh Khánh Hòa), Trảng Bàng (Tây Ninh), Hiệp Đức (Tiền Giang), các dự án xây dựng hệ thống cấp nước khu vực cận đô thị (Lạng Giang, Bến Tre ...)

## ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU NHỰA GIA DỤNG INOCHI

### Lý do thực hiện

Từ năm 2017, DNP Corp đã nghiên cứu và xác định đầu tư phát triển các sản phẩm nhựa gia dụng chất lượng cao để và xây dựng thương hiệu nhựa gia dụng Việt Nam cao cấp vì các lý do (i) nhu cầu thị trường nội địa đối với phân khúc này cao, chưa được đáp ứng đủ và có xu hướng tăng trưởng dài hạn, (ii) Nhựa Tân Phú có khả năng nâng cao năng lực sản xuất với sự hỗ trợ, tư vấn của các chuyên gia, đối tác Nhật Bản, và (iii) sản phẩm chất lượng cao cùng thương hiệu sẽ tạo nên chiến lược kinh doanh khác biệt và giá trị gia tăng lâu dài, vượt trội cho Nhựa Tân Phú so với thị công nhựa công nghiệp.

### Kết quả thực hiện

Sau giai đoạn nghiên cứu phát triển sản phẩm, lên thiết kế, chuẩn bị khuôn mẫu và dây chuyền công nghệ từ tháng 6/2017, đến tháng 5/2018, thương hiệu nhựa gia dụng cao cấp Inochi chính thức ra mắt và nhóm sản phẩm đầu tiên là mặc áo bắt đầu được phân phối trên thị trường. Đến cuối năm 2018 Inochi đã có trong tay hơn 50 sản phẩm kết hợp: sản phẩm ép/ sản phẩm bao bì màng và sản phẩm nhập khẩu trực tiếp từ Nhật để thương mại. Từ tháng 6 đến tháng 12/2018 hệ thống phân phối sản phẩm Inochi cũng đã cơ bản được xây dựng với chiến lược phát triển chọn lọc các đại lý phân phối truyền thống và tập trung vào các kênh bán hàng hiện đại. Tính đến tháng 3/2019 sản phẩm Inochi đã có mặt tại hầu hết các tỉnh thành trong nước và các hệ thống siêu thị với gần 40 đại lý tại miền Bắc và miền Trung, 30 siêu thị lớn tại Hà Nội và TPHCM, hơn 150 cửa hàng, siêu thị vừa và nhỏ tại TPHCM, hơn 400 cửa hàng thuộc chuỗi Bách hóa xanh, toàn bộ hệ thống siêu thị Vinmart, toàn bộ hệ thống miền Bắc của chuỗi điện máy HC.

## ĐẦU TƯ HOÀN THIỆN DÂY SẢN PHẨM ỐNG NHỰA & PHỤ KIỆN

### Lý do thực hiện

Nhựa xây dựng chiếm tỷ trọng 27% ngành nhựa Việt Nam và dư địa phát triển cao vì hạ tầng đô thị và nhu cầu nhà ở tại các đô thị Việt Nam còn rất lớn. Thị trường ống nhựa dân dụng có sự tham gia của nhiều doanh nghiệp lớn và tính cạnh tranh cao. Việc Nhựa Đồng Nai đầu tư hoàn thiện dây sản phẩm ống nhựa và phụ kiện là cần thiết để xây dựng lợi thế cạnh tranh từ dây sản phẩm đầy đủ, phụ kiện đa dạng và tiện ích nhất, phù hợp với kinh doanh B2B, cung cấp sản phẩm các dự án dân dụng.

### Kết quả thực hiện

Các khoản đầu tư lớn vào sản xuất như dây chuyền, máy móc... về cơ bản đã hoàn thiện năm 2017. Năm 2018, Nhựa Đồng Nai chỉ đầu tư thêm một phần nhỏ để hoàn thiện dây sản phẩm như máy ép, khuôn..., Cũng trong năm 2018, tận dụng lợi thế từ ngành nước, Nhựa Đồng Nai đã ký kết chiến lược với các nhà cung ứng vật tư ngành điện nước (bơm, van, đồng hồ, hoá chất, điện ...) cũng như chia sẻ các kinh nghiệm từ thiết kế, thi công đảm bảo thuận lợi và hiệu quả trong vận hành, từ đó khẳng định vị thế nhà cung cấp ống nhựa và phụ kiện với chuỗi sản phẩm đa dạng, đầy đủ nhất, đáp ứng được yêu cầu của mọi công trình.

## ĐẦU TƯ TĂNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG XƯỞNG BAO BÌ

### Lý do thực hiện

Bao bì là mảng chiếm tỷ trọng lớn nhất trong ngành nhựa Việt Nam (trên 30%) và có tốc độ tăng trưởng cao nhất. Đối với Nhựa Đồng Nai, sản xuất bao bì xuất khẩu là mảng kinh doanh có sản lượng cao và ổn định, tăng trưởng đều qua các năm. Nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường, cải thiện doanh thu và biên lợi nhuận, Nhựa Đồng Nai đã đầu tư tăng công suất và hiệu quả hoạt động của các xí nghiệp bao bì và phụ kiện năm 2018.

### Kết quả thực hiện

Nhựa Đồng Nai đã hoàn thành đầu tư xí nghiệp bao bì 3 và xí nghiệp phụ kiện trong năm, trang bị thêm các thiết bị (máy thổi, máy cắt, máy trộn...) và mở rộng, cải tạo kho chứa nguyên vật liệu để nâng cao năng lực và hiệu quả sản xuất. Công ty cũng đã nghiên cứu việc xây dựng xí nghiệp bao bì 4 với năng lực sản xuất đáp ứng các yêu cầu cao hơn, dành cho các sản phẩm có giá trị gia tăng cho phân khúc khách hàng cao hơn hiện tại, dự kiến sẽ triển khai trong năm 2019.

## ĐẦU TƯ TĂNG NĂNG SUẤT – TỰ ĐỘNG HÓA SẢN XUẤT NHỰA CÔNG NGHIỆP

### Lý do thực hiện

Mảng nhựa công nghiệp của DNP Corp có nhu cầu ổn định, gắn với tập khách hàng hiện hữu của Nhựa Tân Phú là các doanh nghiệp ngành thực phẩm – đồ uống, hóa mỹ phẩm, hàng tiêu dùng... Tuy nhiên, do biên lợi nhuận gia công nhựa công nghiệp không cao, để tối ưu hóa lợi nhuận trên các khoản đầu tư khuôn mẫu, máy móc ban đầu, Nhựa Tân Phú phải chú trọng công tác quản trị sản xuất, đảm bảo chất lượng, tăng năng suất và hiệu quả hoạt động để giảm thiểu lỗi sản phẩm và hàng trả lại, khai thác tối ưu các máy móc, khuôn mẫu đã đầu tư.

### Kết quả thực hiện

Với phương châm đầu tư chọn lọc, ưu tiên các dự án có nhu cầu lớn và khả năng khai thác lâu dài với chi phí và thời gian tối ưu, năm 2018 Nhựa Tân Phú đã đầu tư nhanh và trọng điểm các dự án mới về bao bì thực phẩm, hóa mỹ phẩm đã có cam kết từ phía khách hàng, và đầu tư bổ sung thiết bị ép phun cho một số khách hàng/sản phẩm đang quá tải công suất. Đặc biệt, công ty đầu tư mạnh cho tự động hóa, đặc biệt khâu hoàn thiện sản phẩm, để tăng năng suất và chất lượng, giảm chi phí nhân công.



# TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

## TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH NĂM 2018 SO VỚI CÙNG KỲ NĂM TRƯỚC

STT	Chỉ tiêu	Hợp nhất		Thay đổi
		31/12/2018	31/12/2017	
1.	Tổng tài sản	6.671	3.853	73%
2.	Vốn chủ sở hữu	1.745	968	80%
3.	Doanh thu thuần	2.181	1.504	45%
4.	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	19	89	-79%
5.	Lợi nhuận khác	-3	-2	-50%
6.	Lợi nhuận trước thuế	15	87	-83%
7.	Lợi nhuận sau thuế	12	73	-84%
8.	Lợi nhuận sau thuế của Công ty mẹ	15	83	-82%



## CƠ CẤU NGUỒN VỐN

STT	Chỉ tiêu	Hợp nhất		Thay đổi
		31/12/2018	31/12/2017	
1.	Nợ phải trả	4.924	2.884	71%
2.	Nợ ngắn hạn	1.825	1.292	41%
3.	Phải trả người bán ngắn hạn	167	108	55%
4.	Người mua trả tiền trước ngắn hạn	5	7	-29%
5.	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	7	5	40%
6.	Phải trả người lao động	27	13	108%
7.	Chi phí phải trả ngắn hạn	42	12	250%
8.	Phải trả ngắn hạn khác	22	80	-73%
9.	Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	1.549	1.065	45%
10.	Nợ dài hạn	3.098	1.593	94%
11.	Vốn chủ sở hữu	1.745	968	80%
12.	Lợi ích của cổ đông thiểu số	604	287	110%
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>		<b>6.671</b>	<b>3.853</b>	<b>73%</b>

## CƠ CẤU TÀI SẢN

STT	Chỉ tiêu	Hợp nhất		Thay đổi
		31/12/2018	31/12/2017	
<b>TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>		<b>2.361</b>	<b>1.410</b>	<b>67%</b>
1.	Tiền và các khoản tương đương tiền	853	308	177%
2.	Đầu tư tài chính ngắn hạn	261	103	153%
3.	Các khoản phải thu ngắn hạn	766	636	20%
4.	Hàng tồn kho	389	314	24%
5.	Tài sản ngắn hạn khác	92	49	88%
<b>TÀI SẢN DÀI HẠN</b>		<b>4.310</b>	<b>2.443</b>	<b>76%</b>
6.	Các khoản phải thu dài hạn	22	25	-12%
7.	Tài sản cố định	2.143	1.691	27%
8.	Tài sản dở dang dài hạn	1.020	146	599%
9.	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	735	219	236%
10.	Lợi thế thương mại	334	332	1%
11.	Tài sản dài hạn khác	56	30	87%
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>		<b>6.671</b>	<b>3.853</b>	<b>73%</b>

## CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH QUAN TRỌNG

STT	Chỉ tiêu	Hợp nhất		
		31/12/2016	31/12/2017	31/12/2018
CHỈ TIÊU VỀ KHẢ NĂNG THANH TOÁN				
1.	Hệ số thanh toán ngắn hạn	1.03	1.09	1.29
2.	Hệ số thanh toán nhanh	0.2	0.32	0.61
CHỈ TIÊU VỀ CƠ CẤU VỐN				
3.	Hệ số nợ/ Tổng tài sản	0.78	0.75	0.74
4.	Hệ số nợ/ Vốn chủ sở hữu	3.54	2.98	2.82
CHỈ TIÊU NĂNG LỰC HOẠT ĐỘNG				
5.	Vòng quay hàng tồn kho	5.39	3.93	5.19
6.	Vòng quay các khoản phải thu	3.78	2.95	3.11
7.	Doanh thu thuần/ Tổng tài sản	0.58	0.39	0.33
CHỈ TIÊU VỀ KHẢ NĂNG SINH LỜI				
8.	Hệ số lợi nhuận hợp nhất sau thuế/ Doanh thu thuần	7%	5%	1%
9.	Hệ số lợi nhuận cổ đông công ty mẹ/ Vốn chủ sở hữu	6%	9%	1%
10.	Hệ số lợi nhuận hợp nhất sau thuế/ Tổng tài sản	14%	2%	0.20%
11.	Hệ số lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/ Doanh thu thuần	7%	6%	1%
12.	Thu thập trên cổ phần (EPS)	2.864	1.957	249

## PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

Năm 2018, DNP Corp có tổng tài sản tăng mạnh, chủ yếu do việc đầu tư tăng quy mô trong ngành nước và thực hiện dự án nhà máy nước sạch DNP Bắc Giang và Nhị Thành - DNP Long An. Việc huy động nguồn lực cho đầu tư dẫn đến việc tổng nợ phải trả tăng. Công ty đã chủ động tăng vốn đáp ứng nhu cầu cho đầu tư phát triển, nên hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu giảm nhẹ.

Hệ số thanh toán ngắn hạn của công ty ở mức 1,29 lần và hệ số thanh toán nhanh 0,61 đều ở mức an toàn. Vòng quay hàng tồn kho năm 2018 tăng lên thành 5,19 lần, giảm hiệu quả so với năm trước. Vòng quay các khoản phải thu ở mức 3,11 lần tăng nhẹ so với năm trước. Các chỉ số về khả năng sinh lời không được khả quan vì công ty chỉ lãi nhẹ năm 2018.

# KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Kế hoạch 2019	Thực hiện 2018	% so với thực hiện 2018
1	Doanh thu hợp nhất	Tỷ đồng	2.481	2.181	114%
I	Ngành nước	Tỷ đồng	850	313	272%
II	Ngành nhựa	Tỷ đồng	1.831	1.868	98%
	Ống nhựa, phụ kiện và vật tư ngành nước	Tỷ đồng	633	808	78%
	Bao bì	Tỷ đồng	532	442	120%
	Nhựa công nghiệp	Tỷ đồng	601	613	98%
	Nhựa gia dụng	Tỷ đồng	65	5	1300%
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	15	15	100%
	Lợi nhuận trước thuế (trước ảnh hưởng các bút toán phân bổ LTTM và khấu hao sau hợp nhất)	Tỷ đồng	102	96	106%

- Ống nhựa và phụ kiện và vật tư ngành nước: Duy trì hoạt động ổn định mảng kinh doanh hạ tầng, đẩy mạnh tăng trưởng mảng kinh doanh dân dụng sau giai đoạn đầu tư, ổn định sản xuất và phát triển kinh doanh từ năm 2017-2018. Tiếp tục kinh doanh mảng vật tư ngành nước.

- Bao bì: Dự kiến sản lượng tăng sau đầu tư mở rộng nhà xưởng và cải thiện hiệu suất năm 2018, doanh thu tăng 20%.

- Nhựa công nghiệp: duy trì sản xuất và kinh doanh ổn định.

-Nhựa gia dụng: Tích cực phát triển sản xuất trên cơ sở hạ tầng, khuôn mẫu đã đầu tư và các kênh phân phối đã được xây dựng. Đặt kế hoạch doanh thu 65 tỷ năm 2019.

-Nước sạch: Dự kiến doanh thu tăng mạnh do hợp nhất được các đơn vị thành viên gia nhập năm 2018, cải thiện kết quả các đơn vị thành viên, tăng công suất DNP-Bắc Giang và dự án Nhị Thành DNP-Long An đi vào hoạt động.

Lợi nhuận chung: Ưu tiên năm 2019 vẫn là tiếp tục đầu tư phát triển quy mô ngành nước, tận dụng cơ hội trong giai đoạn cuối thực hiện cổ phần hóa các doanh nghiệp trong ngành và hoàn thiện các dự án đã đầu tư và vẫn do ảnh hưởng của các bút toán hợp nhất phân bổ Lợi thế thương mại sau hợp nhất, nên dự kiến Lợi nhuận hợp nhất của DNP Corp duy trì ở mức 15 tỷ đồng. Trừ năm 2021 trở đi, dự kiến lợi nhuận từ các đơn vị con ngành nước sẽ được hợp nhất toàn bộ và kéo theo mức tăng trưởng vượt trội cho DNP Corp về Lợi nhuận.



## CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019

- Ống nhựa, phụ kiện và vật tư ngành nước: Phát triển thương hiệu và kinh doanh dựa trên thế mạnh dây sản phẩm và giải pháp tổng thể cho hạ tầng cấp thoát nước nước (ống nhựa, phụ kiện, tấm lắng lamella nội địa hóa, đồng hồ, máy bơm cùng công nghệ kỹ thuật thi công mạng lưới tiên tiến); xây dựng chương trình khách hàng B2B ưu tiên, khai thác mạng lưới khách hàng công ty cấp nước hiện hữu và bán chéo sản phẩm vào các dự án đấu nối cấp nước của các đơn vị thành viên/đối tác tại khu công nghiệp, khu đô thị, du lịch, dân cư...

- Bao bì: Duy trì sản lượng cao và ổn định 3 nhà máy hiện hữu, tăng hiệu quả sản xuất để cải thiện biên lợi nhuận. Đầu tư nhà máy thứ 4 sản xuất các sản phẩm tiêu chuẩn cao hơn, đáp ứng yêu cầu của các thị trường, khách hàng mới.

- Nhựa công nghiệp: Khai thác tối ưu các máy móc, khuôn mẫu đã đầu tư, tăng cường kiểm soát chất lượng sản phẩm ngay từ khâu sản xuất, tự động hóa tăng năng suất... nhằm ổn định chất lượng, cắt giảm chi phí sản xuất.

- Nhựa gia dụng: Tiếp tục khai thác thế mạnh khác biệt của sản phẩm như dẫn đầu về số mẫu sản phẩm kệ nhựa, thùng rác đủ chủng loại, dung tích,

kiểu dáng. Phát triển các loại hộp thực phẩm/ hộp gia vị/ thùng chứa... có ion bạc kháng khuẩn, tham gia nhóm sản phẩm mẹ và bé... Về kênh phân phối, tập trung phủ kín các tỉnh thành trên kênh truyền thống qua việc chọn lọc đại lý lớn, tập trung phát triển kênh phân phối hiện đại (siêu thị, cửa hàng tiện ích...) và kênh online.

- Nước sạch: Tiếp tục tăng quy mô ngành nước sạch qua việc đầu tư vào các công ty nước có tiềm năng, hoàn thiện dự án nhà máy nước Nhì Thành; cải thiện hiệu quả hoạt động của các công ty nước hiện hữu (nâng công suất, giảm tỷ lệ thất thoát...); đảm bảo chất lượng nước và nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng qua việc ứng dụng hệ thống quản lý quan hệ khách hàng...

- Tài chính – Quản trị: Phát triển mối quan hệ hợp tác chiến lược với các đối tác công nghệ - tài chính trong việc cải thiện hiệu quả vận hành, tìm cơ hội huy động nguồn lực phát triển hơn nữa quy mô công ty. Tăng cường quản lý nguồn lực, quản lý chi phí chặt chẽ tại các đơn vị và dự án, xây dựng môi trường làm việc lành mạnh, khuyến khích cải tiến, sáng tạo và đánh giá công việc dựa trên kết quả để tăng năng suất làm việc của DNP Corp.

# ĐÁNH GIÁ CỦA HĐQT VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY NĂM 2018



Năm 2018 ghi dấu ấn đặc biệt thay đổi toàn diện hoạt động của DNP đối với cả hai mảng kinh doanh chính: ngành nước và ngành nhựa.

Đối với ngành nước, DNP đã đạt được những kết quả tích cực về tăng trưởng quy mô cũng như những đột phá để tái cấu trúc và thúc đẩy hiệu quả hoạt động của các đơn vị thành viên. Cụ thể, tổng công suất thiết kế của các nhà máy nước do DNP đầu tư sở hữu và phát triển xây dựng mới đã đạt mốc 1 triệu m<sup>3</sup>/ngày đêm. DNP đồng thời còn được ghi nhận là một trong các nhà phát triển các dự án nước sạch cho người dân lớn tại Việt Nam với tốc độ triển khai quyết liệt và nhanh chóng. Đồng hành cùng phát triển ngành nước với DNP có sự tham gia của Kobelco Nhật Bản với vai trò nhà cung cấp công nghệ tiên tiến, Công ty CP Cấp nước Bà Rịa – Vũng Tàu với vai trò cố vấn triển khai quản lý vận hành hiệu quả và Tổ chức Tài chính Quốc tế (IFC thuộc Nhóm Ngân hàng thế giới) với vai trò đối tác tài chính cùng đầu tư và xây dựng lộ trình cải tiến nâng cấp hệ thống theo tiêu chuẩn quốc tế. Nhờ đó, các đơn vị thành viên trong ngành nước đã được tăng cường quản lý vận hành, áp dụng các giải pháp kỹ thuật và công nghệ tối ưu vào công tác sản xuất, quản lý mạng cấp nước, ghi thu..., giúp giảm tỷ lệ thất thoát, tăng hiệu quả vận hành, tạo nguồn lực để tăng khả năng tiếp cận thị trường với nhu cầu nước sạch ngày càng lớn và từ đó tăng doanh thu, cải tiến chất lượng dịch vụ cấp nước cho người dân, xây dựng tiền đề để khai thác các giá trị từ tệp khách hàng sẵn có và từ 10 triệu dân số tiềm năng tại các phân vùng cấp nước hiện hữu...

Đối với ngành nhựa, năm 2018 là một năm khó khăn vì diễn biến giá nguyên vật liệu tăng nhanh theo tốc độ tăng của giá dầu, trong khi chi phí nguyên vật liệu lại chiếm tới 60-70% giá thành đã ảnh hưởng lớn đến biên lợi nhuận của công ty. Ngành nhựa



trong năm cũng đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt của các đối thủ lớn mới gia nhập thị trường, cộng hưởng càng làm hiệu quả kinh doanh giảm sút. Trước bối cảnh đó, HĐQT và Ban điều hành đã bám sát tình hình, phân tích các yếu tố tác động, dự báo các ảnh hưởng, từ đó xây dựng định hướng chiến lược phát triển và triển khai kế hoạch hành động cụ thể. Theo đó, một mặt duy trì và phát huy tối đa hiệu quả sử dụng của các tài sản hiện hữu, mặt khác chuẩn bị những điều kiện cần thiết để chuyển dịch sang nhóm sản phẩm bền vững hơn, ít chịu ảnh hưởng bởi tác động từ giá dầu. Cụ thể, đối với mảng kinh doanh ống nhựa và phụ kiện nhựa, thay vì chỉ cung cấp sản phẩm, DNP tận dụng lợi thế của ngành nước để cung cấp gói sản phẩm và dịch vụ giàu giá trị gia tăng: bao gồm ống và phụ kiện cho cấp thoát nước, vật tư ngành nước, điện, bơm, van, đồng hồ... kèm các dịch vụ tư vấn giải pháp tổng thể từ thiết kế, ứng dụng, thi công, khả năng tích hợp và phát triển...

Đối với mảng bao bì mềm, với kinh nghiệm sẵn có tại thị trường Châu Âu và nhu cầu ngày càng tăng của các dòng sản phẩm túi ni lông xuất khẩu, DNP tiếp tục mở rộng để nắm bắt và tiếp cận các thị trường rất tiềm năng tại

thị trường Úc, Nhật Bản và Mỹ. Riêng trong năm 2018, DNP đã tăng công suất sản xuất lên 30% và trong vòng 5 tháng đã chạy 100% công suất để đáp ứng các đơn hàng mới. Đây là mảng kinh doanh nhiều tiềm năng, giúp công ty có nguồn ngoại tệ và dòng tiền luân chuyển tốt, để cân bằng với dòng tiền dài từ mảng kinh doanh ống nhựa và phụ kiện nhựa.

Đối với mảng nhựa công nghiệp khách hàng doanh nghiệp (B2B), do nhu cầu vẫn rất lớn nên công ty vẫn duy trì được doanh thu ổn định. Để giảm tác động từ biến động giá dầu, công ty đã thực hiện tái cấu trúc nhóm khách hàng mục tiêu và sản phẩm theo hướng nâng tỷ trọng các sản phẩm có biên lợi nhuận tốt (như bao bì nhựa cho hoá chất, thực phẩm, thuốc bảo vệ thực vật...), và giảm tỷ trọng các sản phẩm biên lợi nhuận thấp (như chai pet cỡ nhỏ...). Đồng thời không đầu tư thêm để giảm thiểu rủi ro đầu tư.

Mảng nhựa gia dụng đã phát triển nhanh chóng với những kết quả đáng khích lệ: chính thức ra mắt thương hiệu nhựa gia dụng cao cấp Inochi sau 1 năm nghiên cứu, phát triển sản phẩm và chuẩn bị sản xuất; phát triển thành công 50 sản

phẩm, 200 SKU gồm mắc áo, kệ đa năng, màn bọc thực phẩm, túi rác, thùng rác... Các sản phẩm Inochi đã được phân phối tại các hệ thống siêu thị và đại lý trên cả nước và được người tiêu dùng đánh giá cao về chất lượng, tiện ích và mẫu mã thanh lịch, hiện đại.

Năm 2018 còn là một năm thành công của DNP trong việc huy động vốn để bổ sung nguồn lực tài chính lành mạnh cho mục tiêu phát triển mạnh mẽ trong dài hạn. Nổi bật là công ty mẹ DNP Corp đã tăng vốn điều lệ thành công từ 500 tỷ lên 1.000 tỷ đồng; công ty con ngành nước DNP Water cũng đã tăng vốn điều lệ lên 1.780 tỷ đồng (từ 950 tỷ); IFC đã thực hiện giải ngân toàn bộ cam kết đầu tư 24,9 triệu USD cho ngành nước; DNP phát hành thành công 200 tỷ trái phiếu cho ngân hàng nội địa và đạt thoả thuận phát hành trái phiếu chuyển đổi trị giá 20 triệu USD với Công ty đầu tư Asia Environmental Partners (AEP), đơn vị thành viên của Olympus Capital Asia đầu năm 2019.



**CÁC CHỈ TIÊU CƠ BẢN NĂM 2018**

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Thực hiện 2018	Kế hoạch 2018	% thực hiện so với kế hoạch
1	Doanh thu hợp nhất	Tỷ đồng	2.181	2.461	89%
i	Ngành nước	-	313	171	183%
ii	Ngành nhựa	-	1.868	2.290	82%
	Ống và phụ kiện nhựa và vật tư ngành nước	-	808	1.074	75%
	Nhựa công nghiệp	-	613	700	88%
	Nhựa gia dụng	-	5	30	17%
	Bao bì mềm	-	442	486	91%
2	Lợi nhuận trước thuế	-	15	180	8%
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	12	150	8%
4	Tỷ lệ cổ tức năm 2017 chia trong năm 2018 (bằng cổ phiếu)	%	12,997%	13%	100%
5	Tỷ lệ cổ tức năm 2018 dự kiến	%	0%	15%	0%
6	Tỷ suất lợi nhuận thuần	%	0,6%	6,1%	10%
7	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	1.000	1.000	100%

Kết quả tổng hoà các yếu tố trên đã được phản ánh đầy đủ trên báo cáo tài chính năm 2018.

Doanh thu hợp nhất năm 2018 của Công ty tăng 45% so với doanh thu thực hiện năm 2017, những vẫn thấp hơn kế hoạch chủ yếu do ảnh hưởng của ngành nhựa. Trong khi ngành nước có mức doanh thu vượt xa kế hoạch 183% khi có sự gia nhập thêm của các công ty thành viên ngành nước, thì ngành nhựa chỉ đạt 82% kế hoạch do Công ty chủ động duy trì mức doanh thu tập trung vào các sản phẩm vẫn còn biên lợi nhuận dương, và không cạnh tranh giảm giá bằng mọi giá.

Chỉ tiêu Lợi nhuận chỉ đạt 10% kế hoạch, một phần do ảnh hưởng của biên lợi nhuận ngành nhựa sụt giảm khi giá nguyên vật liệu tăng cao, và một phần do ảnh hưởng của các bút toán kế toán hợp nhất theo Chuẩn mực kế toán Việt Nam (VAS) phân bổ Lợi thế thương mại và giá trị tài sản tăng lên do M&A các đơn vị thành viên ngành nước. Về mặt bản chất, các bút toán kế toán trên không phải là chi phí bằng tiền và không ảnh hưởng đến giá trị các công ty sau đầu tư, và theo Chuẩn mực kế toán Quốc tế (IFRS)

thì sẽ không xuất hiện các bút toán này. Nếu loại bỏ ảnh hưởng của các bút toán kế toán hợp nhất, thì lợi nhuận hợp nhất DNP sẽ ở mức 96 tỷ đồng, tương đương 64% số kế hoạch.

Trong năm 2018, HĐQT đã tiến hành các cuộc họp, cùng với ban TGD thảo luận, phân tích đánh giá và đưa ra những quyết định quan trọng để liên quan đến sự phát triển và chiến lược của DNP Corp. Định kỳ hàng tháng, các thành viên thường trực HĐQT cùng làm việc để đánh giá tiến độ và kết quả thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh, đồng thời đưa ra các giải pháp để tăng hiệu quả đầu tư và giám sát thực hiện của ban điều hành.

Trong năm 2018, HĐQT và Ban lãnh đạo cũng đã tham gia sâu sát vào quá trình tái cấu trúc các đơn vị thành viên, tổ chức lại mô hình sản xuất kinh doanh hiệu quả, chuyên nghiệp, xây dựng và phát triển thị trường mới... và khẩn trương triển khai để nhanh chóng hoàn thành các các dự án xây dựng nhà máy nước sạch và phát triển thị trường/sản phẩm kinh doanh mới trong ngành nhựa.



# KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2019

HĐQT nhận định năm 2019 tiếp tục là một năm nhiều thách thức từ các yếu tố cạnh tranh, chi phí tăng (gồm giá điện, nước, nhân công...), rủi ro biến động giá nguyên vật liệu và lãi suất tăng, v.v. HĐQT đưa ra định hướng tiếp tục cải thiện hiệu quả hoạt động tại tất cả các đơn vị thành viên, khai thác tối ưu các tài sản/dự án đã đầu tư và tích cực và sát sao cùng Ban Điều hành thực hiện các hoạt động:

- Tiếp tục tăng hiệu suất lao động, quản trị chi phí, cải tiến sản xuất, phát triển kinh doanh trong ngành nhựa, hoàn thành và đưa vào khai thác tối ưu các dự án đã đầu tư, đặc biệt là màng ống nhựa dân dụng và nhựa gia dụng;
- Củng cố hoạt động của các đơn vị trong ngành nước, cải thiện hiệu quả vận hành, đảm bảo chất lượng nước luôn đạt chuẩn, áp dụng kỹ thuật tiên tiến và công nghệ thông tin vào sản xuất, quản lý mạng, dịch vụ khách hàng;
- Tiếp tục thực hiện các hoạt động M&A các công ty có tiềm năng trong mảng nước sạch và triển khai dự án nhà máy nước sạch tại các địa phương đáp ứng nhu cầu cấp thiết, tiềm năng phát triển cao;
- Tiếp tục tái cấu trúc dư nợ và nguồn vốn của toàn DNP Corp và các đơn vị thành viên phù hợp với nhu cầu phát triển và thực hiện các dự án.





### 1. Các chỉ tiêu kế hoạch cơ bản

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Thực hiện 2018	Kế hoạch 2019	% so với 2018
1	Doanh thu hợp nhất	Tỷ đồng	2.181	2.481	114%
i	Ngành nước	-	313	850	272%
ii	Ngành nhựa	-	1.868	1.831	98%
-	Ống và phụ kiện nhựa và vật tư ngành nước	-	808	633	78%
-	Nhựa công nghiệp	-	613	601	98%
-	Nhựa gia dụng	-	5	65	1300%
-	Bao bì mềm	-	442	532	120%
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	15	15	100%
-	Lợi nhuận sau loại trừ ảnh hưởng bút toán hợp nhất phân bổ Lợi thế thương mại và giá trị tài sản tăng lên sau M&A	Tỷ đồng	96	102	106%
3	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	1.000	1.000	100%





## 2. Giải pháp thực hiện



- Tăng cường rà soát các dự án đã đầu tư và quản lý hoạt động tại các đơn vị, quản lý tối ưu chi phí, hoàn thiện quy trình chuẩn và áp dụng các chương trình cải tiến sản xuất, phát triển kinh doanh;



- Áp dụng công nghệ thông tin, triển khai hệ thống phân tích và quản trị dữ liệu tập trung, phát triển hệ thống ERP toàn diện cho ngành nước, chuẩn bị các cơ hội khai thác thế mạnh của mạng lưới khách hàng rộng khắp cả nước.



- Phối hợp chặt chẽ với các đối tác chiến lược về công nghệ, vận hành và phát triển kinh doanh để tăng hiệu quả hoạt động và tăng doanh thu tại các đơn vị;



- Xây dựng văn hóa doanh nghiệp và môi trường làm việc tích cực, hiện đại, quyết liệt, tăng cường đào tạo phát triển nhân sự để xây dựng nguồn nhân lực chuyên nghiệp, vững mạnh, đáp ứng nhu cầu phát triển lâu dài của công ty.



- Tiếp tục huy động nguồn lực và các cơ hội hợp tác để tìm kiếm, triển khai các cơ hội M&A và thực hiện dự án trong ngành nước;

# QUẢN TRỊ CÔNG TY





# CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

Cổ phiếu của CTCP Nhựa Đồng Nai (DNP Corp) được niêm yết và giao dịch tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội với mã chứng khoán DNP.

**Đến ngày 21/3/2019  
vốn điều lệ của DNP là  
1.000.085.350.000 đồng được  
chia thành 100.008.535 cổ  
phần với mệnh giá 10.000  
đồng. Công ty không phát  
hành các loại cổ phần khác  
ngoài cổ phần phổ thông.**



	31/12/2018	31/12/2017
Tổng số lượng cổ phiếu đang lưu hành	99.999.725	50.092.710
Tổng số lượng cổ phiếu quỹ*	8.810	10
Tổng số lượng cổ phiếu:	100.008.535	50.092.720

(\*) trong năm 2018 có mua lại cổ phiếu ESOP của người lao động để làm cổ phiếu quỹ

## Theo danh sách cổ đông tại ngày 21/3/2019

	Số lượng CP nắm giữ	% sở hữu
Cổ đông Nhà nước	0	0
<b>1. TRONG NƯỚC</b>	<b>98.434.133</b>	<b>98,43%</b>
a. Cá nhân	57.751.336	57,75%
b. Tổ chức	40.682.797	40,68%
<b>2. NƯỚC NGOÀI</b>	<b>1.565.592</b>	<b>1,57%</b>
a. Cá nhân	1.446.009	1,45%
b. Tổ chức	119.583	0,12%
<b>3. CỔ PHIẾU QUỸ</b>	<b>8.810</b>	<b>0,01%</b>
<b>TỔNG SỐ LƯỢNG CP NIÊM YẾT</b>	<b>100.008.535</b>	<b>100%</b>
<b>CỔ ĐÔNG LỚN</b>	<b>Số lượng CP nắm giữ</b>	<b>% sở hữu</b>
Công ty cổ phần Đầu tư VSD	10.374.442	10,37%
Ông Vũ Đình Độ	10.062.620	10,06%
Công ty cổ phần Đầu tư Châu Á Thống Nhất	8.383.588	8,38%
Công ty TNHH Capella Group	7.170.551	7,17%
Công ty cổ phần SAM Holdings	6.748.200	6,75%
Ông Hoàng Anh Tuấn	5.148.981	5,15%
<b>TỔNG</b>	<b>47.888.382</b>	<b>47,88%</b>

SỞ HỮU CỦA BAN LÃNH ĐẠO	Số lượng CP nắm giữ	% sở hữu	Chức vụ
Ông Vũ Đình Độ	10.062.620	10,06%	Chủ tịch HĐQT
Ông Ngô Đức Vũ	521.036	0,52%	Phó Chủ tịch HĐQT
Ông Nguyễn Văn Hiếu	485.376	0,49%	TGD/Thành viên HĐQT
Bà Phan Thị Thu Thảo	188.394	0,19%	PTGD/Thành viên HĐQT
Ông Nguyễn Thế Minh	469.290	0,47%	Phó Tổng Giám Đốc
Ông Trần Hữu Chuyên	757.004	0,76%	Phó Tổng Giám Đốc
Ông Trần Thái Sơn	24.918	0,02%	Kế Toán Trưởng
<b>TỔNG</b>	<b>12.508.638</b>	<b>12,51%</b>	

**Danh sách Hội đồng Quản trị**

Họ và tên	Chức vụ	Ngày được bổ nhiệm
Ông Vũ Đình Độ	Chủ tịch	08/04/2017
Ông Ngô Đức Vũ	Phó Chủ tịch	31/07/2017
Ông Nguyễn Văn Hiếu	Thành viên	08/04/2017
Bà Phan Thị Thu Thảo	Thành viên	08/04/2017
Ông Mai Thế Khôi	Thành viên	08/04/2017

**Danh sách Ban Kiểm soát**

Họ và tên	Chức vụ	Ngày được bổ nhiệm
Bà Trần Minh Trang	Trưởng ban	08/04/2017
Bà Lương Thị Hương	Thành viên	08/04/2017
Bà Bùi Thị Tâm	Thành viên	08/04/2017

**Danh sách Ban Điều hành**

Họ và tên	Đơn vị	Chức vụ tại đơn vị thành viên	Chức năng nhiệm vụ
Ông Nguyễn Văn Hiếu	Nhựa Đồng Nai	Tổng Giám đốc	Điều hành chung Nhựa Đồng Nai
Ông Trần Hữu Chuyển	Nhựa Đồng Nai	Phó Tổng Giám đốc	Phụ trách khối kỹ thuật của Nhựa Đồng Nai
Bà Phan Thị Thu Thảo	DNP Corp	Phó Tổng Giám đốc	Quản lý văn phòng HĐQT DNP Corp, phụ trách Khối đầu tư tài chính, các khối hỗ trợ
Ông Nguyễn Thế Minh	DNP Corp	Phó Tổng Giám đốc	Phụ trách phát triển dự án mới của DNP Corp, phụ trách cố vấn cấp cao cho HĐQT trong các vấn đề hoạch định chiến lược phát triển của toàn DNP Corp
Ông Hoàng Anh Tuấn	Nhựa Tân Phú	Tổng Giám đốc	Điều hành chung Nhựa Tân Phú
Ông Ngô Đức Trung	Nhựa Tân Phú	Phó Tổng Giám đốc	Phụ trách kỹ thuật và hoạt động sản xuất của Nhựa Tân Phú
Ông Vũ Quốc Toàn	Nhựa Tân Phú	Phó Tổng Giám đốc	phụ trách hoạt động vận hành thường xuyên của Nhựa Tân Phú
Ông Lê Tuấn	DNP Water	Tổng Giám đốc	Điều hành chung DNP Water
Ông Ngô Đức Vũ	DNP Water	Phó Tổng giám đốc	Phụ trách phát triển dự án và quản lý vận hành các đơn vị thành viên ngành nước tại miền Nam
Ông Ngô Thành Chung	DNP Water	Phó Tổng Giám đốc	Phát triển dự án và quản lý vận hành các đơn vị thành viên miền Bắc
Ông Phạm Thành Thái Lĩnh	DNP Water	Phó Tổng Giám đốc	Phụ trách mảng triển khai đầu tư và phát triển dự án ngành nước
Ông Nguyễn Danh Hiếu	DNP Corp	Giám đốc Công nghệ Thông tin	Phụ trách phát triển hệ thống CNTT và ứng dụng CNTT vào hoạt động sản xuất kinh doanh tại các đơn vị thành viên



**THÙ LAO VÀ CÁC KHOẢN LỢI ÍCH CỦA HĐQT, BKS NĂM 2017**

STT	Nội dung	Số lượng	Tổng thù lao
1.	Hội đồng quản trị	5	60.000.000
2.	Ban kiểm soát	3	48.000.000
3.	Tổng	8	108.000.000

Trong đó mức thù lao chi tiết như sau:

- Chủ tịch HĐQT:

**0 đồng/tháng**

- Phó Chủ tịch HĐQT:

**0 đồng/tháng**

- Thành viên HĐQT kiêm nhiệm Ban Điều hành:

**0 đồng/tháng**

- Thành viên HĐQT độc lập:

**5.000.000 đồng/tháng**

- Trưởng Ban kiểm soát:

**0 đồng/tháng**

- Thành viên Ban kiểm soát độc lập:

**4.000.000 đồng/tháng**



# NHÂN SỰ CHỦ CHỐT









**ÔNG VŨ ĐÌNH ĐỘ -  
Chủ tịch HĐQT DNP Corp**

Ông Độ có kiến thức và kinh nghiệm sâu rộng trong các lĩnh vực đầu tư, vận hành và quản trị doanh nghiệp, tài chính doanh nghiệp, kế toán - kiểm toán. Trước đây, ông có gần 3 năm làm kiểm toán viên tại KPMG Việt Nam và 1 năm làm việc tại KPMG Singapore. Từ năm 2007 đến năm 2011, ông trải qua các vị trí cấp cao về phân tích, đầu tư, thị trường vốn, M&A và công cụ phái sinh tại CTCP Chứng khoán Sài Gòn, CTCP Chứng khoán VNDirect và CTCP Chứng khoán Maritime Bank. Ông gia nhập DNP từ năm 2012 với vai trò Giám đốc điều hành (COO) và trở thành Tổng Giám đốc và Chủ tịch HĐQT từ 2014.



**ÔNG HIDEAKI TANAKA**

**PHÓ CHỦ TỊCH HĐQT  
DNP WATER**

Ông Tanaka đã có kinh nghiệm 40 năm quản lý, điều hành tại các tập đoàn lớn của Nhật Bản, trong đó có vị trí giám đốc điều hành của các công ty thành viên thuộc tập đoàn Kobelco tại các nước Mỹ, Việt Nam, Nhật Bản, Nigeria, Bangladesh. Ông tham gia DNP Water từ năm 2017 với vị trí Tổng Giám đốc công ty, phụ trách tổ chức xây dựng đội ngũ chuyên gia Nhật Bản, chuyển giao kinh nghiệm quản trị và công nghệ xử lý nước của Nhật Bản cho các nhà máy nước của DNP Water. Năm 2018, ông được bầu vào vị trí Phó Chủ tịch HĐQT của công ty.



**ÔNG NGUYỄN VĂN HIẾU**

**Thành viên HĐQT  
DNP Corp, TGĐ  
CTCP Nhựa Đồng Nai**

Ông Hiếu tốt nghiệp Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội năm 2004, có 3 năm kinh nghiệm làm kiểm toán viên tại Công ty kiểm toán quốc tế và 5 năm làm Giám đốc tài chính cấp tập đoàn tại T&C Holding (quy mô doanh thu 2.500 tỷ, vốn điều lệ 500 tỷ, thành viên sáng lập hãng hàng không VietjetAir). Ông gia nhập DNP từ năm 2012, đảm nhận các vị trí quan trọng trong quá trình tái cấu trúc của DNP Corp như Giám đốc kinh doanh (2013), Phó Tổng Giám đốc điều hành (2015). Năm 2017, ông được bầu vào HĐQT DNP Corp và giữ vai trò Tổng Giám đốc CTCP Nhựa Đồng Nai.



**ÔNG NGÔ ĐỨC VŨ**

**Phó Chủ tịch HĐQT  
DNP Corp**

Ông Vũ có bằng Thạc sĩ Quản trị Tài chính Trường Quản lý Châu Âu ESCPEAP (Pháp) và Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh Viện Công nghệ Châu Á, Thái Lan. Trước đây, ông từng là Giám đốc đầu tư CPCP Quản lý quỹ đầu tư chứng khoán Việt Nam, Tổng Giám đốc CTCP Chứng khoán Sao Việt, Chủ tịch CTCP Nhựa Đồng Nai Miền Trung, TGD CTCP Nhựa Đồng Nai. Năm 2017, ông được bầu làm Phó Chủ tịch HĐQT DNP Corp.



**ÔNG MAI THẾ KHÔI**

**Thành viên HĐQT  
DNP Corp**

Ông Khôi tốt nghiệp Thạc sĩ chuyên ngành Quản lý Đầu tư tài chính (Trường Cass Business School London, UK), có chuyên môn và nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực đầu tư. Ông từng là Chuyên viên phân tích tài chính tại Clifton Asset Management Ltd (UK) và hơn hai năm làm việc tại Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc gia (NSI) với chức vụ cao nhất là Phó Tổng Giám đốc phụ trách hoạt động Tư vấn Đầu tư. Hiện nay, Ngoài vị trí thành viên HĐQT CTCP Nhựa Đồng Nai (tham gia từ tháng 4/2017), ông còn là Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Bảo hiểm Hùng Vương.



**BÀ PHAN THỊ THU THẢO**

**Thành viên HĐQT,  
Phó TGD DNP Corp**

Với hơn 12 năm kinh nghiệm làm việc đầu tư và kiểm toán tại Công ty VietFund Management và KPMG Viet Nam, bà có hiểu biết sâu rộng trong các lĩnh vực xây dựng chiến lược đầu tư, quản lý đầu tư, phân tích dự báo về thị trường, tài chính, và các ngành cơ bản của nền kinh tế Việt Nam để đưa ra kế hoạch và triển khai đầu tư hiệu quả. Năm 2016, bà gia nhập DNP Corp với chức vụ Giám đốc Đầu tư, phụ trách quản trị đầu tư và giám sát hiệu quả chung của DNP Corp và các đơn vị thành viên, thiết lập và xây dựng tổ chức văn phòng HĐQT trong quá trình cấu trúc DNP Corp theo mô hình công ty đầu tư (investment holding). Năm 2017, bà được bầu vào HĐQT DNP Corp và giữ vai trò Phó Tổng giám đốc DNP Corp.



**ÔNG NGUYỄN THẾ MINH**

**Phó TGD DNP Corp**

Ông Minh là một chuyên gia dày dặn kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính chứng khoán. Ông từng đảm nhiệm các vị trí Tổng Giám đốc CTCP Chứng khoán Việt Tín, CTCP Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội, CTCP Chứng khoán Hải Phòng, CTCP Chứng khoán Maritime Bank, và Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc CTCP Chứng khoán SHB. Tháng 8/2018, ông Minh gia nhập DNP Corp với tư cách là Trưởng Ban cố vấn cấp cao, và sau đó được bổ nhiệm Phó TGD DNP Corp vào tháng 2/2019.



**ÔNG LÊ TUẤN**

**Tổng Giám đốc DNP Water**

Ông Tuấn tốt nghiệp trường Đại học Bucknell, Pennsylvania, USA. Trước khi gia nhập DNP Water, ông có hơn 10 năm kinh nghiệm đầu tư và quản lý đầu tư trong lĩnh vực hàng tiêu dùng, hạ tầng và bất động sản ở các quỹ đầu tư và định chế tài chính trong và ngoài nước như Mekong Capital, Macquarie Group (Mỹ) và Tập đoàn T&T. Ông gia nhập DNP Water năm 2017 với vai trò Giám đốc đầu tư, phụ trách các hoạt động đầu tư của công ty. Năm 2018, ông được bổ nhiệm Tổng Giám đốc DNP Water phụ trách điều hành công ty.



**ÔNG PHẠM THÀNH THÁI LĨNH**

**Phó TGĐ DNP Water**

Ông Lĩnh tốt nghiệp Tiến sỹ Tài chính Đại học Monash (Úc), có hơn 12 năm kinh nghiệm phân tích, quản lý đầu tư chứng khoán tại Việt Nam. Ông đã làm việc tại Ngân hàng Macquaire, phụ trách hoạt động đầu tư tại CTCP Chứng khoán Bảo Việt, đảm nhiệm vị trí Tổng Giám đốc CTCP Bất động sản Điện lực Miền trung và Thành viên HĐQT của nhiều công ty đại chúng. Năm 2016, ông Lĩnh gia nhập DNP Corp, phụ trách tìm kiếm và thực hiện các cơ hội đầu tư cho DNP Corp và DNP Water. Năm 2018, ông được bổ nhiệm Phó Tổng Giám đốc DNP Water phụ trách hoạt động đầu tư phát triển để tăng quy mô và vị thế của công ty trong ngành nước.



**ÔNG NGÔ THÀNH CHUNG**

**PHÓ TGĐ DNP WATER**

Tốt nghiệp thạc sỹ Đại học Queensland – Úc, ông Chung có kiến thức và kinh nghiệm sâu rộng trong các ngành Quản trị, Tài chính, Luật. Ông đã tham gia quản trị các dự án đầu tư lớn như dự án bất động sản Sài Đồng – Hà Nội, Khu đô thị Mê linh 204 ha, Khu đô thị Nghi Sơn – Thanh Hoá 31 ha, nâng cấp tổng kho Đình Vũ... Trước khi gia nhập DNP Corp, ông đã đảm nhiệm các vị trí Phó tổng giám đốc phụ trách đầu tư và tài chính CTCP Địa ốc Đất Xanh Miền Bắc, Tổng giám đốc CTCP Vận tải biển và Bất động sản Việt Hải, Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Dầu Khí Việt Hải, Tổng Giám đốc CTCP đầu tư Sóng Xanh, PGĐ đầu tư CTCP quản lý quỹ đầu tư Sài Gòn – Hà Nội... Năm 2017, ông chung là Giám đốc phát triển dự án của DNP Water. Năm 2018, ông được bổ nhiệm Phó Tổng giám đốc công ty, phụ trách vận hành và thực hiện dự án.



**ÔNG NGUYỄN DANH HIẾU**

**GIÁM ĐỐC CÔNG NGHỆ THÔNG TIN DNP CORP**

Ông Hiếu có nhiều năm kinh nghiệm trong việc triển khai xây dựng kiến trúc, nền tảng phần mềm, hiện đại hóa hạ tầng Công nghệ thông tin tại các đơn vị FPT Trading, CTCP Thông tin Hapro, FPT Software... Gia nhập DNP Corp, vai trò của ông là tổ chức xây dựng hệ thống công nghệ thông tin trong quản trị, trong đó có hệ thống SCADA để theo dõi hiệu quả vận hành các nhà máy nước, áp dụng và phát triển các ứng dụng trên máy tính/điện thoại trong việc phát triển thị trường mới và quản trị tập trung, tăng tính tự động hóa trong xử lý dữ liệu và vận hành.



Ông **TRẦN HỮU CHUYẾN****Phó Tổng Giám đốc  
CTCP Nhựa Đồng Nai**

Ông Chuyền đã làm việc cho DNP hơn 30 năm, có kinh nghiệm chuyên sâu về ngành nhựa. Ông từng giữ chức vụ Phó Giám đốc xí nghiệp, Tổng Giám đốc Nhựa Đồng Nai. Hiện tại, ông giữ chức vụ Phó Tổng Giám đốc phụ trách khối kỹ thuật và sản xuất của CTCP Nhựa Đồng Nai.

Ông **HOÀNG ANH TUẤN****Tổng Giám đốc  
CTCP Nhựa Tân Phú**

Ông Hoàng Anh Tuấn có bằng thạc sỹ Quản lý kinh tế - Đại học Kinh tế Quốc dân, và đã gia nhập DNP Corp từ năm 2012, đảm nhiệm nhiều vị trí trong công tác kinh doanh, vận hành tại CTCP Nhựa Đồng Nai trước khi được bổ nhiệm Kế toán trưởng năm 2015 và kiêm thêm chức vụ Giám đốc vận hành năm 2017. Tháng 11/2018, ông được bổ nhiệm chức vụ Phó Tổng Giám đốc điều hành CTCP Nhựa Tân Phú. Đến tháng 2/2019, ông được Đại hội đồng cổ đông CTCP Nhựa Tân Phú bầu làm Thành viên HĐQT, đồng thời HĐQT bổ nhiệm ông Tuấn chức vụ Tổng Giám đốc điều hành công ty.

Ông **VŨ QUỐC TOÀN****Phó TGD Nhựa Tân Phú**

Ông Vũ Quốc Toàn tốt nghiệp Kỹ sư chuyên ngành Máy tính - Đại học Bách Khoa TPHCM. Ông bắt đầu công tác tại CTCP Nhựa Đồng Nai từ năm 2008 với vị trí Trưởng phòng Công nghệ thông tin, sau đó là các vị trí Trưởng phòng Hành chính Nhân sự, Giám đốc Vật tư. Với kinh nghiệm và hiểu biết sâu rộng về ngành và công ty, cùng với kỹ năng quản lý, áp dụng công nghệ thông tin vào hoạt động của doanh nghiệp, tháng 2/2019, ông Toàn được HĐQT bổ nhiệm chức vụ Phó Tổng Giám đốc điều hành CTCP Nhựa Tân Phú.

Ông **NGÔ ĐỨC TRUNG****Phó Tổng Giám đốc  
CTCP Nhựa Tân Phú**

Ông Ngô Đức Trung tốt nghiệp chuyên ngành kỹ sư cơ khí Đại học Bách khoa Hà Nội. Ông công tác tại Nhựa Tân Phú từ năm 1993 và trải qua các vị trí công tác: Kỹ sư cơ khí, Trưởng ngành cơ điện, Quản đốc xưởng cơ điện, Phó Giám đốc năm 2003, Quyền Giám đốc năm 2004, giữ chức vụ Thành viên HĐQT - Giám đốc Nhựa Tân Phú năm 2005 khi công ty thực hiện cổ phần hóa và chức vụ Tổng Giám đốc - thành viên HĐQT từ tháng 8/2008. Từ năm 2015, ông Trung giữ chức vụ Phó Tổng Giám đốc Nhựa Tân Phú, chịu trách nhiệm chính về mảng kỹ thuật, sản xuất, chất lượng và khuôn mẫu của công ty.

# CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC









**DNP Corp xác định nhân sự là động lực của tăng trưởng và phát triển, tạo nên sự khác biệt và sức cạnh tranh, nền tảng xây dựng doanh nghiệp trường tồn.**

**Chiến lược phát triển nguồn nhân lực của công ty cụ thể như sau:**



### Lương thưởng cạnh tranh

Mức lương, thưởng tương đương với doanh nghiệp ở Singapore cùng quy mô. Bên cạnh đó còn có ESOP (Phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn) để ghi nhận sự và khuyến khích sự cống hiến, gắn thân, gắn bó bền vững với DNP Corp.



### Cơ hội thăng tiến

Chính sách thăng tiến cởi mở, ưu tiên CBNV nội bộ công ty nếu CBNV có năng lực và đủ trình độ, dựa trên nguyên tắc đánh giá khách quan, bình đẳng để CBNV có điều kiện phát huy tối đa năng lực chuyên môn và khả năng quản lý, lãnh đạo của bản thân tại các vị trí phù hợp.



### Chú trọng đào tạo

Ước tính dành 2% lợi nhuận hàng năm cho công tác đào tạo phát triển nhân lực, tạo điều kiện cho nhân viên phát triển năng lực chuyên môn, đồng thời góp phần tăng hiệu quả sử dụng nguồn nhân lực của công ty.



### Văn hóa doanh nghiệp

Môi trường làm việc hiện đại, thân thiện, khuyến khích sự cởi mở giao lưu, trao đổi giữa các đơn vị, cá nhân, gắn kết, hỗ trợ các thành viên và tạo thành một tập thể đoàn kết, năng động, tôn trọng mỗi cá nhân và hướng đến mục tiêu chung.



### Phúc lợi ổn định

Nhằm mục đích bảo vệ an toàn, sức khỏe của cán bộ nhân viên, không chỉ chăm lo cho người lao động mà còn mở rộng, chia sẻ đến gia đình họ. Công ty tuân thủ các quy định về an toàn lao động, mua bổ sung bảo hiểm thân thể cho cán bộ công nhân viên ngoài các bảo hiểm bắt buộc, có chương trình bảo hiểm sức khỏe cho cán bộ nhân viên theo phân cấp chức vụ, tổ chức định kỳ các hoạt động văn hóa, thể thao, nghỉ mát..., trợ cấp cho CBNV có hoàn cảnh khó khăn...

# DNP VỚI CỘNG ĐỒNG VÀ XÃ HỘI







DNP tin tưởng rằng, tất cả các cá thể bao gồm doanh nghiệp đều nằm trong sự vận động phát triển chung của xã hội. Từ niềm tin này, DNP coi đóng góp cho cộng đồng, chung tay thúc đẩy phát triển một xã hội văn minh, tiến bộ là trách nhiệm và là giá trị cơ bản của sự tồn tại.

Hàng năm DNP đều dành sự quan tâm và nguồn lực không nhỏ cho các hoạt động thiện nguyện và các dự án phi lợi nhuận nhằm nâng cao chất lượng sống, cải thiện giáo dục và hỗ trợ cộng đồng phát triển bền vững. Tiếp nối các hoạt động vì cộng đồng và xã hội đã thực hiện năm qua, năm 2018 tiếp tục là năm bước ngoặt mang đậm dấu ấn của DNP khi nhiều dự án vì cộng đồng mới dài hơi và đầu tư hơn được triển khai và đi vào hoạt động.



**Lắp đặt trụ uống nước sạch tại vòi miễn phí tại Hà Nội**

Hữu xạ tự nhiên hương, những đóng góp thiết thực và ý nghĩa nhất cho cộng đồng sẽ luôn nhận được sự quan tâm, hưởng ứng và lan tỏa từ chính cộng đồng, xã hội. Dự án xây dựng, lắp đặt các trụ uống nước sạch tại vòi miễn phí tại một số tuyến phố lớn trên địa bàn thành phố Hà Nội, triển khai từ tháng 7/2018 của DNP là một đóng góp vì cộng đồng như thế.

Tháng 11/2018, ngay sau khi nhận được cấp phép, Công ty CP SXKD Nước sạch số 3 Hà Nội – đơn vị thành viên của DNP Water (trực thuộc DNP Corp) – đã chính thức triển khai lắp đặt 3 trụ nước sạch uống tại vòi đầu tiên tại: vườn hoa Sơn Tây (gần ngã tư Quang Trung - Tràng Thi); phía trước chợ Hàng Da (gần ngã tư Hàng Da - Hà Trung) và phía trước chợ Đồng Xuân. Tổng vốn đầu tư ban đầu cho dự án lên đến hơn 400 triệu đồng.

Để đảm bảo chất lượng nước đạt tiêu chuẩn của nước khoáng thiên nhiên và nước uống đóng chai theo quy định của Bộ Y tế phục vụ cho người dân và du khách, DNP đã sử dụng công nghệ lọc hiện đại nhất, có đèn báo và tự ngắt nước khi đến giai đoạn cần thay lõi lọc. Các mẫu thử cũng đồng thời được lấy liên tục để kiểm nghiệm tại Trung tâm Kiểm soát bệnh tật TP Hà Nội nhằm bảo đảm tính ổn định của

chất lượng nước.

Tuy chỉ chiếm diện tích khiêm tốn trên những tuyến phố, nhưng những trụ uống nước sạch tại vòi này đã và đang thể hiện rõ sự hữu ích và đáp ứng nhu cầu cần thiết của người dân và du khách. Hiện DNP đang chờ được cấp phép để tiếp tục đặt trụ nước tại khu vực sau Tượng đài Lý Thái Tổ, đồng thời nhân rộng tại một số điểm xung quanh hồ Hoàn Kiếm cũng như các thành phố lớn trong cả nước. Khi có thêm nhiều trụ nước sạch uống tại vòi được lắp đặt, người dân sẽ được thụ hưởng thêm những tiện ích của một đô thị văn minh, hiện đại.

Với việc thi công lắp đặt trụ uống nước tinh khiết tại vòi quanh Hồ Hoàn Kiếm, DNP kỳ vọng sẽ tạo ra nét văn minh mới cho người dân Hà Nội. Từ việc tạo sự thuận tiện cho người dân và khách du lịch khi đến dạo chơi, thăm quan hồ Hoàn Kiếm, trụ uống nước sạch tại vòi sẽ giảm thiểu tối đa tình trạng các hàng bán nước rong quanh hồ gây mất mỹ quan, làm phiền đến khách du lịch, đặc biệt là du khách nước ngoài. Qua hình ảnh các trụ nước tinh khiết miễn phí, DNP đồng thời muốn giới thiệu cho bạn bè quốc tế hình ảnh một thành phố văn minh, hiện đại, thân thiện với du khách. Đồng thời góp phần nâng cao hình ảnh Việt Nam trong mắt bạn bè bốn phương.





### **Phục hồi sinh kế, hỗ trợ hộ dân tại Bắc Giang và Long An**

Nhằm hỗ trợ người dân bị thu hồi vĩnh viễn một phần hoặc toàn bộ đất nông nghiệp phục vụ dự án xây dựng Nhà máy nước Bắc Giang và Nhà máy nước Nhị Thành, tháng 12/2018 DNP Water đã thực hiện các hoạt động hỗ trợ phi tài chính và triển khai kế hoạch Phục hồi sinh kế giúp bà con thuộc 2 địa bàn trên nhanh chóng ổn định cuộc sống, phát triển kinh tế. Tổng ngân sách thực hiện dự án lên đến gần 400 triệu đồng.

Để hỗ trợ phục vụ cho sản xuất, DNP đã thực hiện các biện pháp: Cung cấp vốn cho các hoạt động sản xuất nông nghiệp và phi

nông nghiệp bằng cách thiết lập Quỹ tiết kiệm và Tín dụng cho thôn Càn, Phú Lợi (xã Hương Sơn – Lạng Giang – Bắc Giang) và Ấp 7 (xã Nhị Thành – Thủ Thành – Long An); Phục hồi sản xuất lúa gạo bằng cách cung cấp vật tư nông nghiệp (thóc giống và phân bón) cho các hộ bị ảnh hưởng; Cung cấp vật tư nông nghiệp để xây dựng các mô hình sản xuất thay thế như mô hình nuôi gà đồi và mô hình sản xuất rau an toàn theo định hướng thị trường; Nâng cấp cơ sở hạ tầng để đẩy mạnh sản xuất nông nghiệp, xây cầu nhỏ dẫn ra ruộng tại Ấp 7 xã Nhị Thành.

Đồng thời, DNP còn thực hiện

các biện pháp hỗ trợ liên quan đến việc làm như: Phối hợp với Phòng LĐ & TBXH huyện và các cơ quan chức năng khác tổ chức các sự kiện giới thiệu việc làm, tập huấn kỹ năng chuẩn bị hồ sơ xin việc, tìm việc và phỏng vấn,...; Ưu tiên tuyển dụng người dân địa phương vào các vị trí phù hợp với trình độ và năng lực làm việc của họ tại DNP Water... Ngoài ra, để hỗ trợ các hộ dân, DNP còn thực hiện trợ giá nước sạch, áp dụng mức giá ưu đãi cho các hộ dân bị ảnh hưởng trong 5 năm sau khi hoàn tất dự án. Dự kiến, dự án phục hồi sinh kế sẽ hoàn tất vào năm 2021 và phát triển thêm các hạng mục hỗ trợ khác trong quá trình triển khai.





**Miền Cổ Tích – dự án phát triển giáo dục, phục vụ cho cộng đồng, đặc biệt là trẻ nhỏ**

Xuất phát từ sự quan tâm đặc biệt cho công tác giáo dục, phát triển tri thức của thế hệ trẻ - lứa “măng non” kiến tạo nên tương lai của đất nước – dự án Miền Cổ Tích đã ra đời và chính thức khởi động từ tháng 8/2018, thu hút sự quan tâm, hưởng ứng rất tích cực của cộng đồng sau hơn nửa năm triển khai.

Khi mạng xã hội tràn lan các trò chơi bạo lực và các kênh giải trí độc hại dành cho trẻ nhỏ, thậm chí còn hướng dẫn trẻ cách tự sát hoặc gây thương tổn cho người khác,... DNP hiểu rằng, đã đến lúc phải xây dựng một kênh vui chơi, học tập lành mạnh, bổ ích, một kênh giáo dục thực sự để giúp trẻ lớn lên trong an toàn và miễn nhiễm với những rủi ro đến từ mặt trái của mạng xã hội.

Từ ý tưởng đó, hệ thống kênh Youtube, Fanpage, Website tổng hợp các thước phim hoạt hình chuyển thể từ những câu chuyện

cổ tích đặc sắc, hàm chứa nhiều thông điệp nhân văn và bài học cuộc sống đã ra đời. Thông qua định hướng nhận thức cũng như bồi đắp thêm cho tâm hồn trẻ nhỏ những kiến thức, giá trị nhân văn giữa thời buổi mạng xã hội tràn lan các video độc hại, vô bổ, thiếu tính giáo dục như hiện tại.

“Cuộc sống luôn có phép nhiệm màu; người hiền lành, tử tế sẽ luôn có một kết thúc có hậu”. Đây là thông điệp mà Miền Cổ Tích muốn gửi gắm đến lớp trẻ sau mỗi câu chuyện có nội dung về lòng hiếu thảo, thiện thắng ác, về cách sống nhân hậu hiền lành, không tham lam độc ác...

Trong thời gian tới, DNP sẽ mở rộng đề tài cho Miền Cổ Tích cũng như nghiên cứu sản xuất thêm các câu chuyện liên quan đến lịch sử và đạo đức để kênh thực sự trở thành một địa chỉ giáo dục – giải trí ý nghĩa cho trẻ em Việt Nam.







**Quý thiện nguyện “Vì ta cần nhau” ngày càng lớn mạnh**

Năm 2018 tiếp tục đánh dấu một bước ngoặt trong các hoạt động thiện nguyện của DNP Corp. Sau hơn 1 năm hoạt động, quỹ thiện nguyện “Vì ta cần nhau” ngày càng lớn mạnh và có nhiều hoạt động hỗ trợ thiết thực, ý nghĩa hơn, cũng như nhận được sự quan tâm, hưởng ứng của toàn thể các CBCNV trong toàn hệ thống.

Đã thành thông lệ, ngày 15 hàng tháng, mỗi CBCNV có trách nhiệm ủng hộ số tiền tương đương 1 bữa sáng (10.000 – 30.000 đồng hoặc nhiều hơn tùy điều kiện), công ty đóng góp gấp đôi tổng số tiền của CBCNV để xung quỹ. Đồng thời, tổ chức quyên góp quần áo, đồ dùng học tập, sách, truyện, đồ chơi trẻ em, đồ dùng gia dụng để phân loại mở gian hàng thiện nguyện... Số tiền thu được từ hoạt động gây quỹ này sẽ dùng để hỗ trợ anh/chị/em là cán bộ, nhân viên của DNP có hoàn cảnh khó khăn hoặc tai biến, bệnh tật, thiếu may mắn trong cuộc sống.

“Vì mỗi cá thể luôn không thể tách rời khỏi cộng đồng nên chúng ta thực sự cần nhau”. Từ tình thân tương thân tương ái, lá lành đùm lá rách ấy, trong năm qua các hoạt động gây quỹ đã lan tỏa sâu rộng và ảnh hưởng ở khắp các đơn vị thành viên. Tới thời điểm hiện tại, Quỹ “Vì ta cần nhau” không chỉ khơi gợi lòng nhân ái, khuyến khích mỗi cán bộ nhân viên biết quan tâm, chia sẻ, hướng tới cộng đồng mà còn tạo nguồn ngân sách ổn định để người DNP thực hiện các hoạt động thiện nguyện dài hơi, có chiều sâu, gia tăng đóng góp cho xã hội.

Xuất phát từ ý thức về trách nhiệm xã hội của công ty, tập thể DNP Corp sẽ nỗ lực duy trì và phát triển các hoạt động xã hội, thiện nguyện trong năm 2019 để tiếp tục tạo ra những đóng góp ý nghĩa, thiết thực cho cộng đồng.



# BÁO CÁO TÀI CHÍNH







RE-SORT CLASS MAIL POSTAGE PAID 012800  
DMA  
For use only by the IRS. Do not use for any other purpose.  
1509  
NO REPRODUCTION PERMITTED

# Publication 505 Cat. No. 15008E

## Tax Withholding and Estimated Tax

For use in 2019



Get forms and other information faster and easier at:  
• [IRS.gov](http://IRS.gov) (English)  
• [IRS.gov](http://IRS.gov) (Spanish (Español))  
• [IRS.gov](http://IRS.gov) (Chinese (中文))  
• [IRS.gov](http://IRS.gov) (Korean (한국어))  
• [IRS.gov](http://IRS.gov) (Russian (Русский))  
• [IRS.gov](http://IRS.gov) (Vietnamese (Tiếng Việt))

Introduction	1
What's New for 2019	2
Reminders	2
<b>Chapter 1. Tax Withholding for 2019</b>	<b>2</b>
Salaries and Wages	3
Tips	11
Taxable Fringe Benefits	11
Sick Pay	11
Pensions and Annuities	12
Gambling Winnings	12
Unemployment Compensation	13
Federal Payments	13
Backup Withholding	13
<b>Chapter 2. Estimated Tax for 2019</b>	<b>21</b>
Who Does Not Have To Pay	21
Who Must Pay Estimated Tax	21
How To Figure Estimated Tax	23
When To Pay Estimated Tax	25
How To Figure Each Payment	25
How To Pay Estimated Tax	29
<b>Chapter 3. Credit for Withholding and Estimated Tax for 2018</b>	<b>43</b>
Withholding	43
Estimated Tax	44
Annual Security of	45

### Information Statement for Wage Earners and Self-Employed Individuals

Department of the Treasury — Internal Revenue Service  
1040, U.S.

- An individual who is personally responsible (only if the partnership is submitting the return).
- An individual who operated as a disregarded single-member limited liability company (LLC) taxed as a sole proprietor prior to 2009.
- An individual who is submitting an offer on behalf of a deceased person.

**Household Information**  
Date of birth (mm/dd/yyyy)  
City, state, ZIP code  
Social Security number  
Do you  
 Own your home  
 Other (specify e.g., share)

**Wage Earners**  
or your spouse's self-employment income (that is, net earnings from self-employment as defined in Sections 1402(a)(1), 1402(b), and 1402(c)).  
Address (street, city, state, ZIP code)

Form 433-A (OIC)

# THÔNG TIN CHUNG

Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai được thành lập theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp Công ty cổ phần - số 3600662561 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Đồng Nai cấp lần đầu ngày 02 tháng 01 năm 2004, đã đăng ký thay đổi lần thứ 19 ngày 31 tháng 01 năm 2019.

Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3600662561 được sửa đổi lần thứ 19 ngày 31 tháng 01 năm 2019, Công ty hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh các sản phẩm ống nhựa, phụ kiện PPR, PVC, HDPE và các sản phẩm bao bì HDPE.

## Trụ sở chính:

Đường số 9, Khu công nghiệp Biên Hòa 1, Phường An Bình, Thành phố Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai

## Vốn điều lệ của Công ty là:

**1.000.085.350.000 đồng**

(Một nghìn tỷ không trăm tám mươi lăm triệu ba trăm năm mươi nghìn đồng)



# CÁC THÀNH VIÊN CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN ĐIỀU HÀNH, QUẢN LÝ

Các thành viên Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc của Công ty trong năm tài chính và cho đến thời điểm lập báo cáo này bao gồm:

## Hội đồng quản trị

<b>Ông Vũ Đình Độ</b>	Chủ tịch HĐQT
<b>Ông Ngô Đức Vũ</b>	Phó chủ tịch HĐQT
<b>Ông Nguyễn Văn Hiếu</b>	Thành viên HĐQT
<b>Bà Phan Thị Thu Thảo</b>	Thành viên HĐQT
<b>Ông Mai Thế Khôi</b>	Thành viên HĐQT

## Ban kiểm soát

<b>Bà Trần Minh Trang</b>	Trưởng ban
<b>Bà Lương Thị Hương</b>	Thành viên
<b>Bà Bùi Thị Tâm</b>	Thành viên

## Ban Tổng Giám đốc

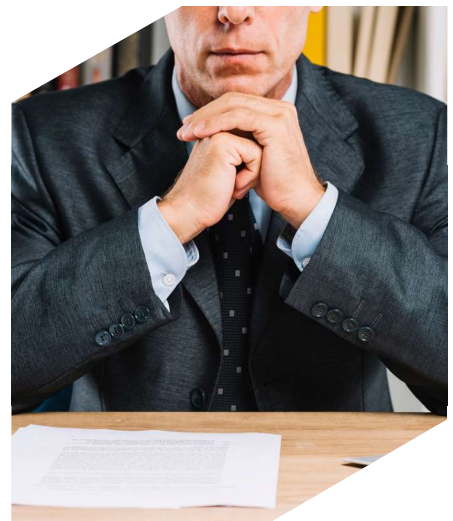
<b>Ông Nguyễn Văn Hiếu</b>	Tổng Giám đốc
<b>Ông Trần Hữu Chuyên</b>	Phó Tổng Giám đốc
<b>Bà Phan Thị Thu Thảo</b>	Phó Tổng Giám đốc
<b>Ông Nguyễn Thế Minh</b>	Phó Tổng Giám đốc

## Đại diện pháp luật

Người đại diện theo pháp luật của Công ty trong năm tài chính và cho đến thời điểm lập báo cáo này như sau:

<b>Ông Vũ Đình Độ</b>	Chủ tịch HĐQT
-----------------------	---------------

Ông Vũ Đình Độ đã ủy quyền cho Ông Nguyễn Văn Hiếu ký Báo cáo tài chính hợp nhất cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2018 theo Quyết định số 172/2018/QĐ-DNP ngày 28 tháng 6 năm 2018.





## ĐÁNH GIÁ

### TÌNH HÌNH KINH DOANH

Kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất của Công ty cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2018 và tình hình tài chính hợp nhất vào cùng ngày này được thể hiện trong Báo cáo tài chính hợp nhất đính kèm.

---

### KIỂM TOÁN VIÊN

Công ty TNHH Kiểm toán AFC Việt Nam được chỉ định kiểm toán Báo cáo tài chính hợp nhất cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2018 của Công ty.

---

## CÔNG BỐ TRÁCH NHIỆM CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC ĐỐI VỚI BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Ban Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm lập Báo cáo tài chính hợp nhất để phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính hợp nhất, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và lưu chuyển tiền tệ hợp nhất của Công ty trong năm tài chính. Trong việc lập Báo cáo tài chính hợp nhất này, Ban Tổng Giám đốc phải:

- Chọn lựa các chính sách kế toán thích hợp và áp dụng các chính sách này một cách nhất quán.
- Thực hiện các xét đoán và các ước tính một cách hợp lý và thận trọng.
- Nêu rõ các chuẩn mực kế toán áp dụng cho Công ty có được tuân thủ hay không và tất cả các sai lệch trọng yếu đã được trình bày và giải thích trong Báo cáo tài chính hợp nhất.
- Lập Báo cáo tài chính hợp nhất trên cơ sở hoạt động liên tục trừ trường hợp không thể cho

rằng Công ty sẽ tiếp tục hoạt động liên tục.

- Thiết lập và thực hiện hệ thống kiểm soát nội bộ một cách hữu hiệu nhằm hạn chế rủi ro có sai sót trọng yếu do gian lận hoặc nhầm lẫn trong việc lập và trình bày Báo cáo tài chính hợp nhất.

Ban Tổng Giám đốc đảm bảo các số kế toán có liên quan được lưu giữ đầy đủ để phản ánh tình hình tài chính, tình hình hoạt động của Công ty với mức độ chính xác hợp lý tại bất kỳ thời điểm nào và các số kế toán tuân thủ chế độ kế toán áp dụng. Ban Tổng Giám đốc cũng chịu trách nhiệm quản lý các tài sản của Công ty và do đó đã thực hiện các biện pháp thích hợp để ngăn chặn và phát hiện các hành vi gian lận và các vi phạm khác.

Ban Tổng Giám đốc cam kết đã tuân thủ các yêu cầu nêu trên trong việc lập Báo cáo tài chính hợp nhất.

## PHÊ DUYỆT CÁC BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT

Ban Tổng Giám đốc phê duyệt Báo cáo tài chính hợp nhất đính kèm. Báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính hợp nhất của Công ty tại thời điểm ngày 31 tháng 12 năm 2018, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và các luồng lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với các chuẩn mực kế toán, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các qui định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính hợp nhất.

Thay mặt Ban Tổng Giám đốc



**Nguyễn Văn Hiếu**  
**Tổng Giám đốc**

Đồng Nai, ngày 08 tháng 04 năm 2019

Số: 057/2019/BCKTHN-PB.00020

## BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

**Kính gửi: Quý cổ đông  
Các thành viên Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc  
Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai**

Chúng tôi đã kiểm toán Báo cáo tài chính hợp nhất kèm theo của Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai, được lập ngày 08/04/2019, từ trang 04 đến trang 60, bao gồm Bảng cân đối kế toán hợp nhất tại ngày 31/12/2018, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày và Bản thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất.

### Trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm về việc lập và trình bày trung thực và hợp lý Báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty theo chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính hợp nhất và chịu trách nhiệm về kiểm soát nội bộ mà Ban Tổng Giám đốc xác định là cần thiết để đảm bảo cho việc lập và trình bày Báo cáo tài chính hợp nhất không có sai sót trọng yếu do gian lận hoặc nhầm lẫn.

### Trách nhiệm của Kiểm toán viên

Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về Báo cáo tài chính hợp nhất dựa trên kết quả của cuộc kiểm toán. Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán theo các chuẩn mực kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi tuân thủ chuẩn mực và các quy định về đạo đức nghề nghiệp, lập kế hoạch và thực hiện cuộc kiểm toán để đạt được sự đảm

bảo hợp lý về việc liệu Báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty có còn sai sót trọng yếu hay không. Công việc kiểm toán bao gồm thực hiện các thủ tục nhằm thu thập các bằng chứng kiểm toán về các số liệu và thuyết minh trên Báo cáo tài chính hợp nhất. Các thủ tục kiểm toán được lựa chọn dựa trên xét đoán của kiểm toán viên, bao gồm đánh giá rủi ro có sai sót trọng yếu trong Báo cáo tài chính hợp nhất do gian lận hoặc nhầm lẫn. Khi thực hiện đánh giá các rủi ro này, kiểm toán viên đã xem xét kiểm soát nội bộ của Công ty liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính hợp nhất trung thực, hợp lý nhằm thiết kế các thủ tục kiểm toán phù hợp với tình hình thực tế, tuy nhiên không nhằm mục đích đưa ra ý kiến về hiệu quả của kiểm soát nội bộ của Công ty. Công việc kiểm toán cũng bao gồm đánh giá tính thích hợp của các chính sách kế toán được áp dụng và tính hợp lý của các ước tính kế toán của Ban Tổng Giám đốc cũng như đánh giá việc trình bày tổng thể Báo cáo tài chính hợp nhất. Chúng tôi tin tưởng rằng các bằng chứng kiểm toán mà chúng tôi đã thu thập được là đầy đủ và thích hợp làm cơ sở cho ý kiến kiểm toán của chúng tôi.



### Ý kiến của Kiểm toán viên

Theo ý kiến của chúng tôi, Báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính hợp nhất của Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai tại ngày 31/12/2018, cũng như kết quả kinh doanh hợp nhất và tình hình Lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính hợp nhất.



---

**ONG THẾ ĐỨC**

**Giám đốc**

Giấy CNĐKHNKT số 0855-2018-009-1

---

**PHẠM TUẤN VŨ**

**Kiểm toán viên**

Giấy CNĐKHNKT số 2030-2018-009-1

**CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN AFC VIỆT NAM - CHI NHÁNH PHÍA BẮC**

Hà Nội, ngày 08 tháng 04 năm 2019

# BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2018

TÀI SẢN		Mã số	TM	31/12/2018	01/01/2018
				VND	VND
<b>A/</b>	<b>TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>100</b>		<b>2.361.096.687.094</b>	<b>1.409.848.479.830</b>
<b>I/</b>	<b>Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>110</b>	<b>5.1</b>	<b>853.483.562.746</b>	<b>307.873.206.677</b>
1.	Tiền	111		441.762.710.305	164.659.383.658
2.	Các khoản tương đương tiền	112		411.720.852.441	143.213.823.019
<b>II/</b>	<b>Đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>120</b>	<b>5.2</b>	<b>261.050.497.300</b>	<b>102.904.908.165</b>
1.	Chứng khoán kinh doanh	121		1.000.000.000	64.650.000.000
2.	Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123		260.050.497.300	38.254.908.165
<b>III/</b>	<b>Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>130</b>		<b>765.797.953.315</b>	<b>636.129.663.319</b>
1.	Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	5.3	525.420.617.122	340.343.097.622
2.	Trả trước cho người bán ngắn hạn	132	5.4	234.929.632.426	278.724.673.704
3.	Phải thu về cho vay ngắn hạn	135		4.376.000.000	810.000.000
4.	Phải thu ngắn hạn khác	136	5.5	44.594.580.306	54.558.483.237
5.	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	137	5.6	(43.522.876.539)	(38.306.591.244)
<b>IV/</b>	<b>Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>	<b>5.7</b>	<b>388.537.176.658</b>	<b>314.352.967.333</b>
1.	Hàng tồn kho	141		398.485.479.232	318.492.689.331
2.	Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		(9.948.302.574)	(4.139.721.998)
<b>V/</b>	<b>Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>		<b>92.227.497.075</b>	<b>48.587.734.336</b>
1.	Chi phí trả trước ngắn hạn	151	5.12	8.336.239.674	11.086.155.850
2.	Thuế GTGT được khấu trừ	152		82.627.453.511	35.608.121.344
3.	Thuế và các khoản phải thu Nhà nước	153	5.14	1.263.803.890	1.893.457.142