

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

# BẢN CÁO BẠCH

## CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA ĐỒNG NAI

(Giấy chứng nhận ĐKDN số 3600662561 do Sở KH&ĐT Tỉnh Đồng Nai cấp lần đầu ngày 02/01/2004 và cấp thay đổi lần thứ 20 ngày 15/05/2019)



## CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 188 /GCN-UBCK do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 17/9 /2020)

Bản cáo bạch này và tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp từ ngày ...../...../2020, tại:

### CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA ĐỒNG NAI

Trụ sở chính : Đường số 9, KCN Biên Hòa 1, phường An Bình, Tp. Biên Hòa, Đồng Nai  
CN tại Hà Nội : Tầng 23, Tòa nhà Handico, Đường Phạm Hùng, Quận Nam Từ Liêm, Thành phố Hà Nội  
Điện thoại : 0251 3836174 Fax: 0251 3836174  
Website : [dnpcorp.vn](http://dnpcorp.vn)

### CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN AGRIBANK

Trụ sở chính : Tầng 5, Tòa nhà Artex, 172 Ngọc Khánh, P. Giảng Võ, Q.Ba Đình, Tp. Hà Nội  
Điện thoại : 024 6276 2666 Fax: 024 6276 5666  
Website : [agriseco.com.vn](http://agriseco.com.vn)

#### Phụ trách công bố thông tin

Họ tên : Bà Nguyễn Thị Ngọc Anh Chức vụ: Trưởng phòng Pháp chế  
Điện thoại : 0251 3836174 Fax: 0251 3836174



## CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA ĐỒNG NAI

(Giấy chứng nhận ĐKDN số 3600662561 do Sở KH & ĐT Tỉnh Đồng Nai cấp lần đầu ngày 02/01/2004 và cấp thay đổi lần thứ 20 ngày 15/05/2019)



## CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

❖ Tên cổ phiếu	: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai
❖ Loại cổ phiếu	: Cổ phiếu phổ thông
❖ Mệnh giá	: 10.000 đồng/cổ phần
❖ Giá bán cho cổ đông hiện hữu	: 20.698 đồng/cổ phần
❖ Tổng số lượng chào bán	
Chào bán cho cổ đông hiện hữu	: 9.999.972 cổ phần
❖ Tổng giá trị chào bán	: 206.979.420.456 đồng

### TỔ CHỨC TƯ VẤN

#### CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN AGRIBANK (AGRISECO)

Trụ sở chính : Tầng 5, Tòa nhà Artex, 172 Ngọc Khánh, P. Giảng Võ, Q. Ba Đình, Hà Nội  
Điện thoại : 024 6276 2666 Fax: 024 6276 5666  
Website : [www.agriseco.com.vn](http://www.agriseco.com.vn)

### TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

#### CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN AFC VIỆT NAM

##### Trụ sở chính

Địa chỉ : Tầng 2, Tòa nhà Indochina, 4 Nguyễn Đình Chiểu, P. Đakao, Quận 1, HCM  
Điện thoại : 84-(08)-2220 0237 Fax: +84-(08)- 2220 0265  
Website : <http://pkf.afcvietnam.vn>

##### Chi nhánh phía Bắc

Địa chỉ : Phòng 709, Sunrise Building, 90 Trần Thái Tông, Dịch Vọng, Cầu Giấy, Hà Nội  
Điện thoại : (84.24) 3200 2016 | Fax: (84.24) 3200 2016



## MỤC LỤC

<b>PHẦN I: CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CỐ PHIẾU CHÀO BÁN .....</b>	<b>1</b>
1. RỦI RO VỀ KINH TẾ .....	1
2. RỦI RO VỀ LUẬT PHÁP .....	4
3. RỦI RO ĐẶC THÙ .....	4
4. RỦI RO CỦA ĐỢT CHÀO BÁN VÀ CỦA VIỆC SỬ DỤNG SỞ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN.....	5
5. RỦI RO PHA LOÃNG CỔ PHIẾU .....	6
6. RỦI RO QUẢN TRỊ CÔNG TY .....	9
7. RỦI RO KHÁC .....	9
<b>PHẦN II: NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH... 10</b>	<b>10</b>
1. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH .....	10
2. TỔ CHỨC TƯ VẤN .....	10
<b>PHẦN III: CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT..... 11</b>	<b>11</b>
<b>PHẦN IV: TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH .....</b>	<b>14</b>
1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN .....	14
2. CƠ CẤU TỔ CHỨC CÔNG TY .....	20
3. CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY .....	21
4. CƠ CẤU CỔ ĐÔNG, CỔ ĐÔNG LỚN, CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP .....	26
5. CÔNG TY MẸ, CÔNG TY CON CỦA CÔNG TY, NHỮNG CÔNG TY MÀ CÔNG TY ĐANG NẪM GIỮ QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CÓ PHẦN CHI PHỐI, NHỮNG CÔNG TY NẪM GIỮ QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CÓ PHẦN CHI PHỐI ĐỐI VỚI TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	29
6. QUÁ TRÌNH TĂNG VỐN ĐIỀU LỆ CỦA CÔNG TY.....	31
7. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH .....	33
8. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH 02 NĂM GẦN NHẤT VÀ ĐẾN QUÝ GẦN NHẤT .....	52
9. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG NGÀNH.....	53
10. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG .....	56
11. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC .....	58
12. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH.....	58
13. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC, BAN KIỂM TOÁN NỘI BỘ, KẾ TOÁN TRƯỞNG .....	66
14. TÀI SẢN.....	77



15.	KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC NĂM TIẾP THEO.....	78
16.	ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC.....	81
17.	THỜI HẠN DỰ KIẾN ĐƯA CỔ PHIẾU VÀO GIAO DỊCH TRÊN THỊ TRƯỜNG CỔ TỐ CHỨC.....	81
18.	THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT CHƯA THỰC HIỆN CỦA CÔNG TY .....	82
19.	CÁC THÔNG TIN TRANH CHẤP, KIẾN TỤNG LIÊN QUAN TỚI CÔNG TY CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CỔ PHIẾU CỦA CÔNG TY.....	82
<b>PHẦN V: CỔ PHIẾU CHÀO BÁN.....</b>		<b>83</b>
1.	LOẠI CỔ PHIẾU .....	83
2.	MỆNH GIÁ.....	83
3.	TỔNG SỐ CỔ PHIẾU DỰ KIẾN CHÀO BÁN .....	83
4.	GIÁ CHÀO BÁN DỰ KIẾN.....	83
5.	PHƯƠNG PHÁP TÍNH GIÁ.....	83
6.	PHƯƠNG THỨC PHÂN PHỐI.....	84
7.	THỜI GIAN PHÂN PHỐI .....	84
8.	ĐĂNG KÝ MUA CỔ PHIẾU .....	85
9.	PHƯƠNG THỨC THỰC HIỆN QUYỀN.....	85
10.	CHUYÊN NHƯỢNG QUYỀN MUA CỔ PHIẾU.....	86
11.	PHƯƠNG ÁN XỬ LÝ CỔ PHIẾU LÊ PHÁT SINH DO LÀM TRÒN XUỐNG, SỐ CỔ PHẦN CÒN DƯ DO CỔ ĐÔNG KHÔNG ĐĂNG KÝ MUA HẾT (NẾU CÓ).....	86
12.	GIỚI HẠN VỀ TỶ LỆ NĂM GIỮ ĐỐI VỚI NGƯỜI NƯỚC NGOÀI.....	87
13.	CÁC HẠN CHẾ LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC CHUYỂN NHƯỢNG.....	87
14.	CÁC LOẠI THUẾ CÓ LIÊN QUAN.....	88
15.	NGÂN HÀNG MỞ TÀI KHOẢN PHÒNG TỎA NHẬN TIỀN MUA CỔ PHIẾU.....	88
<b>PHẦN VI: MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....</b>		<b>89</b>
<b>PHẦN VII: KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN.....</b>		<b>89</b>
1.	DỰ KIẾN SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH .....	89
2.	KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH .....	89
<b>PHẦN VIII: CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN .....</b>		<b>91</b>
1.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN.....	91
2.	Ý KIẾN CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN .....	91
3.	ĐẠI LÝ PHÁT HÀNH.....	92
4.	CÁC KHOẢN PHÍ VÀ ĐIỀU KIỆN KÈM THEO .....	92



8 -  
CÔNG TY CỔ PHẦN  
NHỰA ĐỒNG NAI  
G KINH DOANH  
ĐỒNG NAI  
ĐH - T.Đ



## DANH MỤC BẢNG

Bảng 1: Ngành nghề kinh doanh của Công ty.....	14
Bảng 2 : Danh sách thành viên Hội đồng quản trị.....	23
Bảng 3 :Thành viên Ban Tổng Giám đốc.....	23
Bảng 4 :Thành viên Tiểu Ban Kiểm toán nội bộ.....	24
Bảng 5: Danh sách cổ đông lớn nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của Công ty và những người có liên quan.....	26
Bảng 6: Cơ cấu cổ đông của Công ty.....	28
Bảng 7: Danh sách công ty con của Nhựa Đồng Nai tại thời điểm 30/06/2020 .....	29
Bảng 8: Quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty.....	31
Bảng 9: Cơ cấu doanh thu thuần hợp nhất qua các năm .....	38
Bảng 10: Biên lợi nhuận hợp nhất qua các năm .....	40
Bảng 11: Danh sách các đối tác cung cấp hàng hoá, dịch vụ cho Công ty .....	41
Bảng 12: Cơ cấu chi phí theo yếu tố của Công ty qua các năm (Hợp nhất) .....	44
Bảng 13: Cơ cấu chi phí sản xuất của Công ty qua các năm (Hợp nhất).....	44
Bảng 14: Các chỉ tiêu chất lượng của DNP.....	47
Bảng 15: Các hợp đồng lớn Công ty đang thực hiện hoặc đã được ký kết.....	51
Bảng 16: Kết quả hoạt động năm 2018, 2019 và 30/06/2020 .....	52
Bảng 17: Tình hình lao động của Công ty mẹ .....	56
Bảng 18: Tỷ lệ trả cổ tức của Công ty .....	58
Bảng 19: Báo cáo về tình hình nguồn vốn hợp nhất của Công ty.....	58
Bảng 20: Tình hình tài sản hợp nhất của Công ty.....	59
Bảng 21: Số năm khấu hao TSCĐ hữu hình.....	62
Bảng 22: Số năm khấu hao TSCĐ thuê tài chính.....	63
Bảng 23: Mức lương bình quân.....	63
Bảng 24: Tình hình trích lập các quỹ của Công ty qua các năm.....	64
Bảng 25: Số dư các khoản vay của Công ty qua các năm (Hợp nhất).....	64
Bảng 26: Chi tiết các khoản phải thu của Công ty (Hợp nhất).....	64
Bảng 27: Chi tiết các khoản nợ phải trả của Công ty (Hợp nhất) .....	65
Bảng 28: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của Công ty giai đoạn 2018 - 2019.....	66
Bảng 29: Danh sách Ban lãnh đạo công ty .....	66
Bảng 30: Tình hình tài sản tính đến ngày 31/12/2019 (Hợp nhất).....	77



Bảng 31: Tình hình tài sản tính đến ngày 30/06/2020 (Hợp nhất).....	77
Bảng 32: Kế hoạch hoạt động kinh doanh và ngân sách tài chính hợp nhất năm 2020 .....	78
Bảng 33: Lịch trình dự kiến phân phối cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu.....	84

## DANH MỤC HÌNH, BIỂU ĐỒ

Hình 1: Sơ đồ tổ chức của Công ty .....	20
Hình 2: Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty.....	21
Hình 3: Các sản phẩm trong sản xuất ống HDPE và phụ kiện ống HDPE .....	34
Hình 4: Các sản phẩm trong sản xuất ống nhựa uPVC (21-400mm) và phụ kiện uPVC của DNP .....	35
Hình 5: Một số sản phẩm túi nhựa bao bì .....	36
Hình 6: Một số sản phẩm nhựa công nghiệp từ TPP .....	36
Hình 7: Một số sản phẩm nhựa gia dụng .....	37



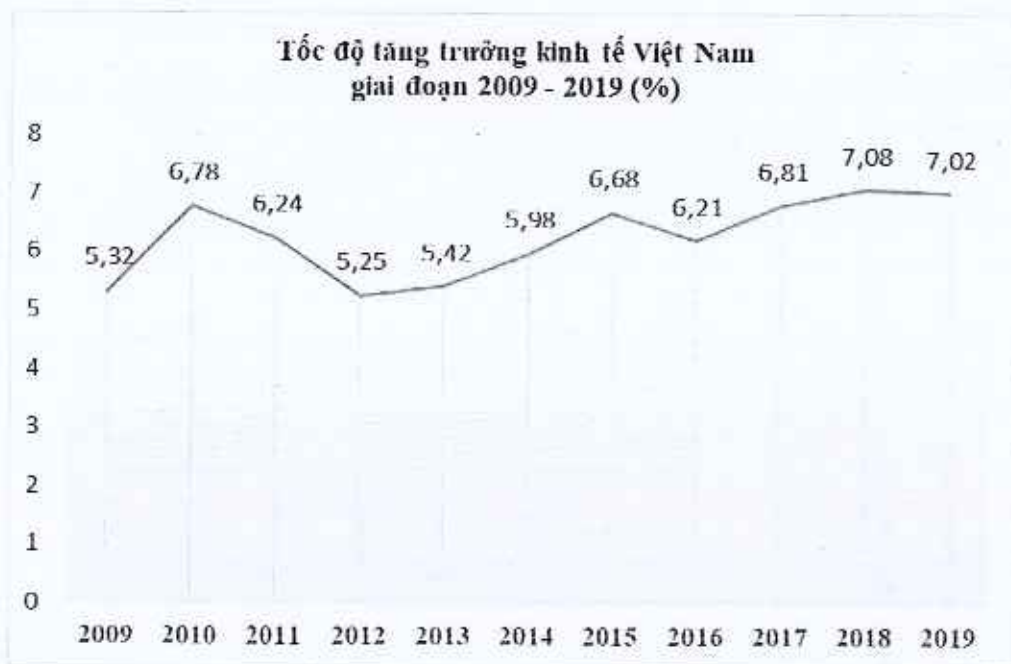
## PHẦN I: CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

### 1. RỦI RO VỀ KINH TẾ

Những biến động của các biến số kinh tế vĩ mô như tốc độ tăng trưởng, lạm phát, lãi suất, tỷ giá, chính sách của Chính phủ thực hiện điều chỉnh các biến số kinh tế vĩ mô cũng như chính sách phát triển ngành sẽ có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động và kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp.

#### 1.1 Tốc độ tăng trưởng

Thực trạng và xu hướng phát triển của nền kinh tế trong nước luôn ảnh hưởng đến sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp. Khi nền kinh tế ở giai đoạn tăng trưởng cao sẽ tạo nhiều cơ hội cho doanh nghiệp phát triển. Ngược lại, khi nền kinh tế sa sút, suy thoái sẽ gây ảnh hưởng tiêu cực cho các doanh nghiệp.



Nguồn: Số liệu tổng hợp từ Tổng cục thống kê

Năm 2019, trong bối cảnh tình hình kinh tế thế giới tăng trưởng chậm lại thì kinh tế Việt Nam đạt mức tăng trưởng ấn tượng với 7,02%, vượt mục tiêu của Quốc hội đề ra từ 6,6 – 6,8%. Tuy mức tăng trưởng năm 2019 thấp hơn năm 2018 nhưng đây là mức tăng trưởng kinh tế nhanh hàng đầu khu vực cũng như trên thế giới. Bước sang năm 2020, tăng trưởng kinh tế Việt Nam chịu nhiều rủi ro từ bối cảnh kinh tế toàn cầu đầy thách thức với bất ổn xã hội diễn ra trên toàn thế giới như căng thẳng quan hệ Mỹ - Trung; làn sóng biểu tình phản đối chính sách của các chính quyền đương thời có thể lan rộng sau các cuộc biểu tình lớn đã diễn ra tại Hồng Kông (Trung Quốc), Iran, Iraq, Chile, Bolivia, Colombia, Lebanon; ... Trong bối cảnh đó, Quốc hội Việt Nam vẫn tiếp tục đặt mục tiêu tăng trưởng kinh tế năm 2020 ở mức 6,8% nhờ những yếu tố hỗ trợ như sự ổn định chính trị, xã hội trong nước; sự điều hành chính sách tiền tệ linh hoạt và khéo





léo; dự trữ ngoại hối cao hỗ trợ cho tỷ giá ổn định.

Tuy nhiên, do tình hình dịch bệnh COVID – 19 lan rộng gây gián đoạn các hoạt động kinh tế trên toàn cầu, tăng trưởng kinh tế của Việt Nam trong Quý I/2020 chỉ đạt 3,82% so với cùng kỳ, là mức tăng trưởng quý thấp nhất trong vòng một thập kỷ qua. Tình hình dịch bệnh COVID – 19 kéo dài có thể gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến kinh tế toàn cầu nói chung và tăng trưởng kinh tế Việt Nam nói riêng. Cùng với đó, cũng sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các công ty nói chung và DNP Corp nói riêng.

## 1.2 Lạm phát

Lạm phát tăng cao sẽ khiến các chi phí của Công ty tăng. Nếu Công ty không thể chuyển các chi phí và phí tổn gia tăng này vào giá bán cho khách hàng thì các chi phí đó sẽ có thể ảnh hưởng bất lợi đến kết quả kinh doanh Công ty.

Ổn định kinh tế vĩ mô và kiểm soát lạm phát là một trong những mục tiêu quan trọng hàng đầu của Việt Nam. Trên cơ sở đánh giá dự báo kinh tế vĩ mô, thị trường tiền tệ, giai đoạn 2016 – 2020, NHNN đặt ra các chỉ tiêu định hướng về tiền tệ, tín dụng thấp hơn giai đoạn 2011 – 2015 nhưng vẫn cân đối đảm bảo phù hợp với sức hấp thụ của nền kinh tế và duy trì ổn định kinh tế vĩ mô; thực hiện đồng bộ các giải pháp nhằm kiểm soát hợp lý lượng tiền cung ứng qua các kênh, qua đó đã góp phần kiểm soát tốt lạm phát. Lạm phát được kiểm soát ở mức thấp trong năm 2019 tăng 2,79% so với bình quân cùng kỳ năm 2018 với nhân tố tác động chính là nhóm hàng ăn và dịch vụ ăn uống, dịch vụ y tế và giáo dục.

Hình 1: Lạm phát Việt Nam qua các năm 2011 – 2019



(Nguồn: Tổng cục Thống kê)

Tuy nhiên, lạm phát của Việt Nam trong năm 2020 được dự báo sẽ nhiều diễn biến phức tạp.



Trong quý I/2020, lạm phát của Việt Nam tăng cao đạt mức 5,6% do ảnh hưởng giá cả lương thực, thực phẩm. Dù dịch bệnh lợn tả Châu Phi đã được kiểm soát nhưng nguồn cung sụt giảm đã khiến giá thịt lợn tăng cao. Bên cạnh đó, giá lương thực cũng tăng cao do ảnh hưởng của hạn hán, dịch bệnh COVID – 19. Dịch bệnh COVID – 19 có tác động trái chiều đến giá cả các hàng hóa, dịch vụ. Trong khi giá nguyên vật liệu và các dịch vụ ăn uống, văn hóa, giải trí, du lịch giảm thì dịch bệnh COVID – 19 có thể khiến giá thuốc và các dịch vụ y tế, giá thiết bị và dụng cụ gia đình tăng. Mặc dù chỉ số giá tiêu dùng (CPI) quý I/2020 tăng cao nhất trong 5 năm qua, song tỷ lệ lạm phát năm 2020 dự đoán vẫn được kiểm soát ở mức dưới 4%, điều này sẽ tác động tích cực đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng như của Công ty, giúp Công ty kiểm soát được giá cả chi phí các yếu tố đầu vào, nâng cao được hiệu quả hoạt động kinh doanh.

### 1.3 Lãi suất

Với cơ cấu nguồn vốn có sử dụng nợ vay, bất kỳ ảnh hưởng nào của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ("NHNN") và các Ngân hàng thương mại ("NHTM") trong chính sách tiền tệ, lãi suất sẽ ảnh hưởng đến kế hoạch kinh doanh cũng như tác động mạnh đến chi phí hoạt động tài chính của Công ty.

Tuy nhiên, do tác động nghiêm trọng của dịch bệnh COVID – 19, các NHTW đều có động thái cắt giảm lãi suất để hỗ trợ nền kinh tế. Không nằm ngoài xu thế đó, NHNN đã thực hiện cắt giảm các lãi suất điều hành từ ngày 17/3/2020 nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp. Theo đó, từ ngày 17/3, lãi suất tái cấp vốn giảm từ 6%/năm xuống 5%/năm, lãi suất tái chiết khấu giảm từ 4%/năm xuống 3,5%/năm. Lãi suất cho vay qua đêm trong thanh toán điện tử liên ngân hàng và cho vay bù đắp thiếu hụt vốn trong thanh toán bù trừ của NHNN đối với các ngân hàng từ 7%/năm xuống 6%/năm. Ngoài ra, mức lãi suất tối đa đối với tiền gửi bằng Đồng Việt Nam (VND) của tổ chức, cá nhân tại tổ chức tín dụng (TCTD), chi nhánh ngân hàng nước ngoài cũng giảm 0,25% - 0,3%/năm. Đối với lãi suất cho vay ngắn hạn tối đa bằng VND của TCTD đối với khách hàng vay để đáp ứng nhu cầu vốn phục vụ một số lĩnh vực, ngành kinh tế giảm từ 6%/năm xuống 5,5%/năm...

Các tác động từ việc thay đổi chính sách liên quan đến lãi suất sẽ có tác động không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

### 1.4 Tỷ giá

Biến động tỷ giá có tác động đáng kể đến kết quả kinh doanh của Công ty do nguồn nguyên liệu chính sản xuất sản phẩm của Công ty chủ yếu là phải nhập khẩu (thanh toán bằng ngoại tệ).

Giai đoạn 2013 - 2014, biên độ điều hành tỷ giá tăng đều đặn ở mức 2%/năm theo đúng như định hướng của Ngân hàng Nhà nước. Điều này đã góp phần tích cực ổn định kinh tế vĩ mô, duy trì được sức mua đối ngoại của Đồng Việt Nam, trong bối cảnh sức mua đối nội cũng đã được khôi phục.

Từ năm 2016, khi NHNN đưa ra chính sách tỷ giá mới (NHNN công bố tỷ giá trung tâm hàng ngày thay cho tỷ giá bình quân liên ngân hàng trước đây, đồng thời tỷ giá trung tâm đóng cửa ngày hôm



trước có thể làm tham chiếu cho tỷ giá mở cửa của ngày hôm sau trên thị trường liên ngân hàng đồng thời giảm dần việc neo vào USD trong điều hành tỷ giá mà thay bằng một rổ tiền tệ bao gồm các đồng tiền chủ chốt) đã giúp triệt tiêu tình trạng đô la hóa trong nền kinh tế, giúp Ngân hàng trung ương có thể độc lập thực thi chính sách tiền tệ nhằm đạt được các mục tiêu quan trọng liên quan đến tăng trưởng và kiểm soát lạm phát trong trung và dài hạn.

Trong giai đoạn từ năm 2017 – 2019, dự trữ ngoại hối của Việt Nam liên tục gia tăng và đạt mức trên 13 tuần nhập khẩu đã hỗ trợ cho tỷ giá ổn định trong giai đoạn này. Nguồn cung ngoại tệ của Việt Nam trong năm 2020 có thể bị ảnh hưởng do dịch bệnh COVID – 19 tác động mạnh đến ngành thương mại, ngành du lịch, kiều hối, sự rút vốn của các nhà đầu tư nước ngoài, qua đó gia tăng áp lực lên tỷ giá.

Để giảm thiểu ảnh hưởng của loại rủi ro này, Công ty đã tiến hành dự báo biến động giá cả sản phẩm đầu vào, nhằm chủ động trong khâu nhập khẩu và tồn trữ vào thời điểm thích hợp, chủ động trong việc mua bán ngoại tệ vào thời điểm hợp lý phục vụ công tác mua hàng. Đồng thời, DNP Corp cũng sản xuất các sản phẩm bao bì xuất khẩu nên có nguồn ngoại tệ đầu vào ổn định, đáp ứng được nhu cầu nhập khẩu nguyên vật liệu.

## **2. RỦI RO VỀ LUẬT PHÁP**

Là doanh nghiệp hoạt động theo hình thức công ty cổ phần, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty chịu ảnh hưởng của Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, các bộ luật về thuế quan, và các quy định pháp luật khác của Việt Nam. Ngoài ra, DNP Corp chịu sự điều chỉnh của các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến các lĩnh vực ngành nghề hoạt động hiện nay của DNP Corp, các quy định về xuất nhập khẩu, cũng như những quy định và chính sách của nước nhập khẩu sản phẩm của Việt Nam.

Việt Nam hiện là quốc gia đang phát triển, khung pháp lý và luật pháp chưa theo kịp với tốc độ phát triển kinh tế. Do vậy, mọi thay đổi và diễn giải, hướng dẫn pháp luật hiện hành có thể dẫn đến những kết quả không mong đợi, ảnh hưởng bất lợi tới hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động quản trị điều hành của DNP Corp.

Là một doanh nghiệp hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần từ năm 2004 và niêm yết cổ phiếu tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX) từ năm 2005, đến nay tập thể lãnh đạo và nhân viên của DNP Corp đã thích ứng được với cơ chế hoạt động của công ty cổ phần cũng như nắm bắt khá đầy đủ những quy định, chính sách về công ty đại chúng niêm yết.

Để hạn chế rủi ro này, các bộ phận chức năng của DNP Corp đã thường xuyên cập nhật các văn bản pháp lý để kịp thời dự báo và có sự chuẩn bị nhằm thích ứng với những thay đổi của chính sách. Đồng thời, nghiên cứu các quy định, chính sách cung cấp dịch vụ bưu chính, chuyển phát hàng hóa của các nước mà DNP Corp có quan hệ hợp tác để nhằm hạn chế những rủi ro về mặt pháp lý trong giao dịch.

## **3. RỦI RO ĐẶC THÙ**

### **3.1 Rủi ro biến động giá nguyên liệu**



Việc chủ yếu phải nhập khẩu nguyên liệu nhựa khiến ngành nhựa Việt Nam nói chung và công ty nói riêng khá nhạy cảm với biến động giá nguyên liệu nhựa trên thế giới và khu vực. Giá nguyên vật liệu đầu vào lại chiếm tới 70-80% trong cơ cấu chi phí sản xuất, điều này khiến biên lợi nhuận của công ty bị ảnh hưởng lớn khi chi phí đầu vào tăng lên. Bên cạnh đó, năm 2019, giá điện được điều chỉnh tăng và tiền lương nhân công, giá các nguyên nhiên liệu khác trong quy trình sản xuất đang có xu hướng tăng, gây ảnh hưởng bất lợi đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Để kiểm soát rủi ro liên quan đến chi phí sản xuất, DNP Corp thường xuyên theo dõi, cập nhật giá cả trên thị trường; làm việc với các nhà cung cấp để đảm bảo có được mức giá tốt, có phương án mua và tích trữ nguyên vật liệu đầu vào; cũng như nâng cao tính thân thiện tiết kiệm nguyên liệu, năng lượng và có các biện pháp cải tiến quy trình sản xuất.

### 3.2. Cạnh tranh giữa các doanh nghiệp cùng ngành

Trong lĩnh vực kinh doanh và sản xuất ngành nhựa, Công ty phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt từ các đối thủ lớn với tiềm năng tài chính mạnh trên thị trường. Theo các chuyên gia trong ngành, dù tăng trưởng khả quan và đầu tư bài bản nhưng nhìn chung, doanh nghiệp nhựa vẫn chưa hoàn toàn lạc quan vì vẫn phải đối đầu với nhiều thách thức, nhất là từ năm 2016, hàng rào phí thuế quan được dỡ bỏ thì áp lực cho doanh nghiệp trong nước càng lớn. Đồng thời, trong nước nhiều doanh nghiệp lớn đã gia nhập ngành nhựa, gây nên sức ép cạnh tranh rất lớn trong ngành, điều này cũng có thể ảnh hưởng lớn đến kết quả hoạt động của Công ty.

Tính trên cả nước, hiện nay có khoảng gần 1,500 doanh nghiệp nhựa đang hoạt động với khoảng 85% là doanh nghiệp nội. Cùng với sự hội nhập nền kinh tế toàn cầu và các Hiệp định thương mại như EVFTA... có hiệu lực, thị trường nhựa trong nước đã xuất hiện những tên tuổi nước ngoài. Để có thể đứng vững và phát triển trong cuộc cạnh tranh mang tính toàn cầu này, các đơn vị thành viên trong ngành nhựa của DNP Corp đang nỗ lực, từng bước đổi mới, tập trung nguồn lực vào việc nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới, đa dạng hóa mẫu mã cũng như nâng cao chất lượng sản phẩm, đầu tư máy móc theo chuẩn công nghệ mới, giảm dần áp lực vào nguồn cung nguyên liệu từ nước ngoài với khát vọng cung cấp đến tay người tiêu dùng những sản phẩm nhựa tiêu chuẩn cao ở mức giá hợp lý.

## 4. RỦI RO CỦA ĐỢT CHÀO BÁN VÀ CỦA VIỆC SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

### 4.1. Rủi ro của đợt chào bán

Đợt chào bán này không được bảo lãnh phát hành nên có khả năng cổ phiếu của DNP Corp không được chào bán hết, điều này gây ảnh hưởng đến kế hoạch bổ sung nguồn vốn lưu động cho hoạt động sản xuất kinh doanh của DNP Corp. Trong trường hợp cổ phiếu không được mua hết, số tiền thu về không đáp ứng được mục đích bổ sung nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của DNP Corp, Công ty sẽ phải tìm nguồn vốn khác để bổ sung. Ngoài ra, ĐHCĐ ủy quyền cho HĐQT phân phối số lượng cổ phiếu không được cổ đông đặt mua hết cho các đối tượng khác theo cách thức và điều kiện không ưu đãi hơn so với cho cổ đông hiện hữu. Trong trường hợp cổ đông hiện hữu không thực hiện mua hết số cổ phần chào bán, Hội đồng quản trị sẽ



xem xét chào bán cho các đối tượng khác nhưng vẫn đảm bảo giá chào bán không thấp hơn giá chào bán cho cổ đông hiện hữu.

Với kết quả kinh doanh đã đạt được trong những năm qua cùng với tiềm năng, triển vọng phát triển của Công ty trong thời gian tới, cổ phiếu DNP Corp sẽ thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư.

#### 4.2 Rủi ro của việc sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán

Dự kiến số tiền thu được từ đợt chào bán được sử dụng để bổ sung vốn lưu động cho Công ty, tạo nên lợi thế cạnh tranh và góp phần mang lại giá trị kinh tế đóng góp sự phát triển lâu dài của Công ty. Vì vậy, yếu tố rủi ro đến từ việc sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán được đánh giá là không đáng kể.

### 5. RỦI RO PHA LOÃNG CỔ PHIẾU

Sau khi phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ, số lượng cổ phiếu lưu hành trên thị trường của DNP Corp cũng tăng lên tương ứng.

Tổng số cổ phần (cổ phần)	(1)	100.008.535
Cổ phiếu quỹ (cổ phần)	(2)	8.810
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành (cổ phần)	(3) = (1) – (2)	99.999.725
Số lượng cổ phần chào bán	(4)	
- Chào bán cho cổ đông hiện hữu (10:1)		9.999.972
- Giá chào bán cho cổ đông hiện hữu		20.698 đồng/cổ phần
Tỷ lệ pha loãng (%)	(5)	12,21%
Số lượng cổ phiếu lưu hành sau khi chào bán (cổ phần)	(6) = (3) + (4)	109.999.697

Việc chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu sẽ gây ra rủi ro pha loãng giá cổ phiếu, pha loãng thu nhập ròng trên mỗi cổ phiếu (EPS), pha loãng giá trị sổ sách trên mỗi cổ phiếu, pha loãng tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết. Vì vậy, nhà đầu tư nên lưu ý một số vấn đề sau:

#### 5.1 Pha loãng giá cổ phiếu

Điều chỉnh kỹ thuật giá cổ phiếu đối với phát hành cho cổ đông hiện hữu: Pha loãng giá cổ phiếu trong trường hợp giá bán cổ phiếu thấp hơn giá thị trường tại thời điểm chào bán. Theo đó, công thức tính như sau:

$$P_{tc} = \frac{PR_{t-1} + (I_1 \times P_{r1})}{1 + I_1 + I_2 + I_3}$$

Trong đó:



$P_{tc}$	:	Giá tham chiếu điều chỉnh trong ngày giao dịch không hưởng quyền
$PR_{t-1}$	:	Giá tham chiếu trước điều chỉnh
$P_{R1}$	:	Giá chào bán cho cổ đông hiện hữu
$I_1$	:	Tỷ lệ vốn tăng thêm do phát hành quyền mua cổ phiếu
$I_2$	:	Tỷ lệ vốn tăng do phát hành cổ tức bằng cổ phiếu
$I_3$	:	Tỷ lệ vốn tăng do phát hành cổ phiếu ESOP

**Ví dụ:**

Giá sử giá của cổ phiếu DNP Corp vào ngày liền trước ngày giao dịch không hưởng quyền là **25.000 đồng/cổ phiếu** ( $PR_{t-1}$ ). Tổng số lượng cổ phần phát hành cho cổ đông hiện hữu là **9.999.972 cổ phiếu**.

Như vậy, tại ngày giao dịch không hưởng quyền, giá tham chiếu của DNP Corp sẽ được điều chỉnh như sau:

$$P_{tc} = \frac{25.000 + (0,1 \times 20.698)}{1 + 0,1} = \frac{27.609,8}{1,1} = 24.609 \text{ đồng/cổ phiếu}$$

Theo Quy chế hướng dẫn giao dịch chứng khoán tại HNX, nếu giá phát hành cổ phiếu cao hơn giá đóng cửa của cổ phiếu trong ngày giao dịch liền trước ngày giao dịch không hưởng quyền thì không điều chỉnh giá phần pha loãng phát hành cho cổ đông hiện hữu.

**5.2 Rủi ro pha loãng Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần (EPS):**

Theo chuẩn mực Kế toán Việt Nam số 30 – Lãi cơ bản trên một cổ phiếu:

$EPS = \text{Lợi nhuận sau thuế/Số lượng cổ phiếu lưu hành bình quân}$

$$\text{SL cổ phiếu lưu hành bình quân} = \frac{X*12 + Y*t}{12}$$

- ✓ X: Số lượng cổ phiếu lưu hành trước khi phát hành
- ✓ Y: Số lượng cổ phiếu phát hành thêm
- ✓ t: Thời gian lưu hành thực tế trong năm của cổ phiếu phát hành thêm

Lãi chia cho cổ đông

$$EPS = \frac{\text{Lãi chia cho cổ đông}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân trong kỳ}}$$

Sau khi hoàn thành đợt chào bán, thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần (EPS) sẽ bị thay đổi do có sự thay đổi về vốn chủ sở hữu và tốc độ tăng trưởng lợi nhuận.



**Ví dụ:** Thời gian lưu hành thực tế trong năm của cổ phiếu phát hành thêm (giả định) là: 6 tháng

Số lượng cổ phiếu lưu hành bình quân trong kỳ là:

$$\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân trong kỳ} = \frac{99.999.725 \cdot 12 + 9.999.972 \cdot 6}{12} = 104.999.711 \text{ cổ phiếu}$$

Lợi nhuận sau thuế năm 2020 của DNP Corp (dự kiến) là: 5.000.000.000 đồng.

So sánh EPS năm 2020 trong 2 trường hợp sau:

TT	Nội dung	Không phát hành (đồng)	Phát hành (đồng)
1.	Lợi nhuận sau thuế	5.000.000.000	5.000.000.000
2.	Số CP lưu hành bình quân	99.999.725	104.999.711
3.	EPS	50	48

Sau khi chào bán, EPS năm 2020 của DNP bị giảm 4,0% so với trước khi chào bán.

### 5.3 Rủi ro pha loãng Giá trị sổ sách của cổ phần (BV):

Công thức tính:

$$\text{Giá trị sổ sách của cổ phần (BV)} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu} - \text{Lợi ích cổ đông không kiểm soát}}{(\text{Số lượng cổ phần đang lưu hành} - \text{cổ phiếu quỹ})}$$

Sau khi hoàn thành đợt phát hành, giá trị sổ sách của mỗi cổ phần sẽ bị thay đổi do có sự thay đổi về số lượng cổ phiếu lưu hành và tốc độ tăng trưởng vốn chủ sở hữu. Với việc phát hành thêm cổ phiếu với giá cao hơn giá trị sổ sách, trong thời gian ngắn ngay sau khi phát hành do tỷ lệ tăng của vốn chủ sở hữu lớn hơn tỷ lệ tăng số lượng cổ phiếu lưu hành nên sẽ làm tăng giá trị sổ sách 01 cổ phiếu của Công ty.

**Ví dụ:**

Tại thời điểm 31/12/2019, vốn chủ sở hữu của DNP là 2.069.696.225.764 đồng. Trong trường hợp DNP hoàn thành việc chào bán cho cổ đông hiện hữu, thì vốn chủ sở hữu của DNP sẽ tăng thêm 206.979.420.456 đồng. Với các giả định và dự kiến lợi nhuận như trên, ta có bảng so sánh sau:

So sánh BV năm 2020 trong 2 trường hợp sau:

Stt	Nội dung	Không phát hành (đồng)	Phát hành (đồng)
1.	Vốn chủ sở hữu	2.069.696.225.764	2.276.675.646.220
2.	Lợi ích cổ đông không kiểm soát	909.955.167.604	909.955.167.604



Stt	Nội dung	Không phát hành (đồng)	Phát hành (đồng)
3.	Số CP lưu hành	99.999.725	109.999.697
4.	BV	11,597	12,425

#### 5.4 Tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết:

Do việc phát hành được thực hiện theo phương thức thực hiện quyền cho cổ đông hiện hữu nên sẽ không làm giảm tỷ lệ nắm giữ, quyền biểu quyết của các cổ đông nếu các cổ đông thực hiện quyền đầy đủ. Trong trường hợp cổ đông từ bỏ hoặc chuyển nhượng quyền có thể làm giảm tỷ lệ sở hữu, giảm tỷ lệ biểu quyết tương ứng.

### 6. RỦI RO QUẢN TRỊ CÔNG TY

Đối với bất kỳ công ty nào thì việc lựa chọn cơ cấu quản trị, cơ cấu tổ chức quản trị rủi ro phù hợp là nền tảng quan trọng trong chiến lược quản trị rủi ro của doanh nghiệp.

Rủi ro xuất phát từ quản trị công ty yếu kém là rủi ro tiềm ẩn, nhưng có thể ảnh hưởng lớn đến sự phát triển lâu dài và bền vững của một doanh nghiệp, gây thiệt hại cho cổ đông và các nhà đầu tư khác.

Đối với DNP Corp, dự kiến sau khi phát hành quy mô vốn chủ sở hữu của Công ty tăng 10%. Việc quy mô có thể kéo theo những khó khăn, rủi ro về mặt quản trị Công ty cũng như quản lý, sử dụng nguồn vốn, nhân lực sao cho hiệu quả nhất. Mặc dù vậy, DNP Corp đã có bề dày lịch sử hoạt động cùng đội ngũ lãnh đạo tâm huyết với ngành nghề hoạt động, do vậy phần nào hạn chế được rủi ro này.

### 7. RỦI RO KHÁC

Bên cạnh những nhân tố rủi ro trên, còn một số nhân tố rủi ro mang tính chất bất khả kháng như: thiên tai, chiến tranh hay dịch bệnh hiểm nghèo trên quy mô lớn, cháy nổ... Những rủi ro này hiếm khi xảy ra nhưng nếu xảy ra sẽ để lại những hậu quả thực sự nghiêm trọng, tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh và phát triển của Công ty. Vì vậy, Công ty thường xuyên đánh giá nắm bắt kịp thời thông tin và đảm bảo thực hiện tốt công tác phòng cháy chữa cháy... đồng thời lên kế hoạch điều hành công việc một cách tối ưu, thường xuyên tham gia mua bảo hiểm cho hàng hóa và tài sản của Công ty.





## PHẦN II: NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

### 1. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

#### CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA ĐỒNG NAI

Ông	Vũ Đình Độ	Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng Quản trị
Ông	Nguyễn Văn Hiếu	Chức vụ: Tổng giám đốc
Ông	Trần Thái Sơn	Chức vụ: Kế toán trưởng

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là chính xác, trung thực và cam kết chịu trách nhiệm về tính trung thực, chính xác của những thông tin và số liệu này.

### 2. TỔ CHỨC TƯ VẤN

#### CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN AGRIBANK

Ông	Đình Ngọc Phương	Chức vụ: Tổng Giám đốc
-----	------------------	------------------------

(Theo Quyết định số 88A/QĐ-CT.HĐQT ngày 01/08/2018 về ủy quyền thực hiện nhiệm vụ, quyền hạn của người đại diện theo pháp luật)

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán do Công ty Cổ phần Chứng khoán Agribank tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng Tư vấn với Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai cung cấp.



### PHẦN III: CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT

Trong Bản cáo bạch này, các từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:

- Bản cáo bạch:** Bản công bố thông tin của Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh nhằm cung cấp thông tin cho công chúng đầu tư đánh giá và đưa ra các quyết định đầu tư chứng khoán.
- Cổ đông:** Tổ chức hoặc cá nhân sở hữu một hoặc một số cổ phần của Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai.
- Điều lệ:** Điều lệ của Công ty đã được Đại hội đồng Cổ đông của Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai thông qua.
- Vốn điều lệ:** Là số vốn do tất cả các cổ đông góp và được ghi vào Điều lệ của Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai.
- Cổ phần:** Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau.
- Cổ phiếu:** Chứng chỉ do Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai phát hành xác nhận quyền sở hữu của một hoặc một số cổ phần của Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai.
- Người có liên quan:** Cá nhân hoặc tổ chức có quan hệ với nhau trong các trường hợp sau đây:
- Công ty mẹ và công ty con (nếu có).
  - Công ty và người hoặc nhóm người có khả năng chi phối việc ra quyết định, hoạt động của công ty đó thông qua các cơ quan quản lý công ty.
  - Công ty và những người quản lý công ty.
  - Nhóm người thỏa thuận cùng phối hợp để thu tóm phần vốn góp, cổ phần hoặc lợi ích ở công ty hoặc để chi phối việc ra quyết định của Công ty.
  - Bố, bố nuôi, mẹ, mẹ nuôi, vợ, chồng, con, con nuôi, anh, chị em ruột của người quản lý công ty, thành viên công ty, cổ đông có cổ phần chi phối.

Ngoài ra, những thuật ngữ khác (nếu có) sẽ được hiểu như quy định trong Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 ngày 29/06/2006 của Quốc hội, Luật Chứng khoán sửa đổi số 62/2010/QH12 ngày 24/11/2010 và Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20/07/2012 của Chính phủ, có hiệu lực từ ngày 15/09/2012 và các văn bản pháp luật khác có liên quan.

**Các từ hoặc nhóm từ viết tắt trong Bản cáo bạch này có nội dung như sau:**



Nhựa Đồng Nai/DNP/DNP Corp

Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai

ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
HĐQT	Hội đồng quản trị
CTCP	Công ty cổ phần
VSD	Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
ĐVT	Đơn vị tính
HĐKD	Hoạt động kinh doanh
KHKD	Kế hoạch kinh doanh
LNTT	Lợi nhuận trước thuế
AGRISECO	Công ty Cổ phần Chứng khoán Agribank
BCTC	Báo cáo tài chính
UBCKNN	Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
VNĐ	Đơn vị tiền tệ của Việt Nam
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
CMND	Chứng minh nhân dân
CP	Cổ phần
TSCĐ	Tài sản cố định
GDP	Tổng sản phẩm quốc nội
CNTT	Công nghệ thông tin
PR	Quan hệ công chúng
TGD	Tổng Giám đốc
CNĐKDN	Chứng nhận đăng ký \doanh nghiệp
Tp.	Thành phố
QLDN	Quản lý doanh nghiệp



ĐBVSM	Đảm bảo vệ sinh môi trường
CNTT	Công nghệ thông tin

Các nhóm từ tài chính trong Bản cáo bạch này được hiểu như sau:

EPS	Thu nhập trên mỗi cổ phần
ROA	Tỉ suất lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản
ROAA	Tỉ suất lợi nhuận sau thuế/Trung bình tổng tài sản
ROE	Tỉ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu
Thuế TNDN	Thuế thu nhập doanh nghiệp
TTS	Tổng tài sản
DTT	Doanh thu thuần

**PHẦN IV: TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH****1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN****1.1 Giới thiệu chung về Công ty**

Tên đầy đủ	:	Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai
Tên giao dịch quốc tế	:	Dongnai Plastic Joint - Stock Company
Tên viết tắt	:	Donaplast
Trụ sở chính	:	Đường số 9, KCN Biên Hòa 1, phường An Bình, Tp. Biên Hòa, Đồng Nai
Điện thoại	:	0251.3836174 Fax: 0251.836 174
Website	:	<a href="http://www.dnpcorp.vn">http://www.dnpcorp.vn</a>
Logo	:	

Vốn điều lệ	:	1.000.085.350.000 VNĐ ( <i>Một nghìn tỷ không trăm tám mươi lăm triệu ba trăm năm mươi nghìn đồng</i> )
Giấy CNĐKDN	:	Giấy CNĐKDN số 3600662561 do Sở KH&ĐT Tỉnh Đồng Nai cấp lần đầu ngày 02/01/2004 và cấp thay đổi lần thứ 20 ngày 15/05/2019
Mã số thuế	:	3600662561

**1.2 Ngành nghề kinh doanh**

Ngành nghề kinh doanh của Công ty cổ phần Nhựa Đồng Nai theo danh mục ngành nghề đăng ký với Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Đồng Nai như sau:

**Bảng 1: Ngành nghề kinh doanh của Công ty**

STT	Mã ngành	Tên ngành
1.	2220 (Chính)	Sản xuất sản phẩm từ plastic Chi tiết: Sản xuất ống nhựa, phụ kiện và các sản phẩm nhựa. (chỉ hoạt động khi cơ quan có thẩm quyền chấp thuận và có đủ điều kiện theo quy định của pháp luật)



STT	Mã ngành	Tên ngành
2.	1410	May trang phục (trừ trang phục từ da lông thú) Chi tiết: Sản xuất sản phẩm may mặc xuất khẩu. (chỉ hoạt động khi cơ quan có thẩm quyền chấp thuận và có đủ điều kiện theo quy định của pháp luật)
3.	1811	In ấn (trừ in tráng bao bì kim loại và in trên các sản phẩm vải, sợi dệt may, đan) (chỉ hoạt động khi có đủ điều kiện kinh doanh theo quy định của pháp luật)
4.	1812	Dịch vụ liên quan đến in (chỉ hoạt động khi có đủ điều kiện kinh doanh theo quy định của pháp luật)
5.	2029	Sản xuất sản phẩm hoá chất khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: Sản xuất diêm quẹt. (chỉ hoạt động khi cơ quan có thẩm quyền chấp thuận và có đủ điều kiện theo quy định của pháp luật)
6.	2395	Sản xuất bê tông và các sản phẩm từ bê tông, xi măng và thạch cao Chi tiết: Sản xuất vật liệu xây dựng công nghệ mới. (chỉ hoạt động khi cơ quan có thẩm quyền chấp thuận và có đủ điều kiện theo quy định của pháp luật)
7.	4101	Xây dựng nhà để ở Chi tiết: Xây dựng nhà lắp ghép
8.	4102	Xây dựng nhà không để ở Chi tiết: Xây dựng công trình dân dụng.
9.	4212	Xây dựng công trình đường bộ Chi tiết: Xây dựng công trình giao thông.
10.	4222	Xây dựng công trình cấp, thoát nước Chi tiết: Xây dựng công trình thủy lợi.
11.	7410	Hoạt động thiết kế chuyên dụng



STT	Mã ngành	Tên ngành
		(trừ thiết kế kiến trúc, khảo sát, giám sát xây dựng công trình).
12.	4311	Phá dỡ
13.	4321	Lắp đặt hệ thống điện Chi tiết: Xây dựng công trình điện.
14.	4322	Lắp đặt hệ thống cấp, thoát nước, hệ thống sưởi và điều hoà không khí Chi tiết: Xây dựng công trình nước, cấp thoát nước.
15.	4669	Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: Bán buôn vật tư, nguyên liệu phục vụ sản xuất của doanh nghiệp.
16.	4933	Vận tải hàng hóa bằng đường bộ Chi tiết: Kinh doanh vận tải đường bộ (chỉ hoạt động khi có đủ điều kiện kinh doanh theo quy định của pháp luật)
17.	5310	Bưu chính Chi tiết: Đại lý bưu điện. (chỉ hoạt động khi có đủ điều kiện kinh doanh theo quy định của pháp luật)
18.	7110	Hoạt động kiến trúc và tư vấn kỹ thuật có liên quan Chi tiết: - Dịch vụ tư vấn kiến trúc gồm: thiết kế và phác thảo công trình; lập kế hoạch phát triển đô thị và kiến trúc cảnh quan. - Giám sát thi công xây dựng cơ bản. - Thiết kế kiến trúc các công trình dân dụng, công nghiệp. - Thiết kế công trình giao thông, thủy lợi, cấp thoát nước. - Thiết kế các công trình hạ tầng kỹ thuật (xử lý nước thải, rác thải, hệ thống tưới tiêu....) (chỉ hoạt động khi có đủ điều kiện kinh doanh theo quy định pháp luật)
19.	7410	Hoạt động thiết kế chuyên dụng
20.	4312	Chuẩn bị mặt bằng

### 1.3 Quá trình hình thành và phát triển



<b>1976</b>	Thành lập hình thức công ty Nhà nước
<b>1996</b>	Bắt đầu sản xuất ống nhựa uPVC
<b>1998</b>	Bắt đầu sản xuất ống nhựa HDPE
<b>2004</b>	Cổ phần hóa
<b>2005</b>	Đầu tư nhà máy sản xuất bao bì mềm xuất khẩu
<b>2006</b>	Chuyển niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX) - mã chứng khoán DNP
<b>2007</b>	Xây dựng nhà máy sản xuất nhựa thứ 2 đặt tại Quảng Nam
<b>2008</b>	Là nhà sản xuất đầu tiên tại Việt Nam đầu tư sản xuất ống HDPE 1.000 mm
<b>2010</b>	Nâng công suất nhà máy ống nhựa lên 3.000 tấn/tháng
<b>2012</b>	Tái cấu trúc toàn diện theo mô hình DNP Corp, thay đổi HĐQT và Ban điều hành
<b>2014</b>	Trở thành nhà sản xuất và cung cấp ống nhựa hạ tầng số 1 Việt Nam
<b>2015</b>	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 Tăng vốn điều lệ lên 300 tỷ đồng
<b>2016</b>	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 Thành lập DNP Water với vốn điều lệ 1.100 tỷ đồng
<b>2017</b>	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
<b>2018</b>	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





Huy động thành công nguồn vốn lên tới 20 triệu USD từ trái phiếu chuyển đổi với đối tác Olympus Capital Asia

2019

Nhà máy nước sạch Nhị Thành – DNP Long An hoàn thành giai đoạn 1 công suất 30.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm.

Ra mắt DNP Hawaco – doanh nghiệp liên doanh giữa 2 thương hiệu top đầu trong lĩnh vực vật tư ngành nước tại thị trường Việt Nam.

#### 1.4 Tầm nhìn – Sứ mệnh – Giá trị cốt lõi

##### ❖ Tầm nhìn

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

### TẦM NHÌN 2025

#### NƯỚC SẠCH

SỐ TỈNH/MIỀN NƯỚC SẠCH  
Đạt công suất 2.000.000  
m<sup>3</sup>/ngày đêm vào năm 2025

#### NHỰA GIA DỤNG

TIÊN PHONG CUNG CẤP  
SẢN PHẨM CAO CẤP

#### NHỰA CÔNG NGHIỆP

TOP 3 VIỆT NAM

#### ỐNG NHỰA HẠ TẦNG PHỤ KIỆN NGÀNH NHỰA

SO1 VIỆT NAM  
Nhà sản xuất và cung cấp ống nhựa  
hạ tầng giao thông trọng nhất

##### ❖ Sứ mệnh

###### ➤ Đối với ngành nước:

- "Chúng tôi cam kết đầu tư lâu dài cho ngành nước 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.
- Tiên phong cung cấp các sản phẩm chất lượng cao, mẫu mã đẹp và tiện dụng cho người tiêu dùng Việt Nam.

##### ❖ Giá trị cốt lõi

DNP CORP

## GIÁ TRỊ CỐT LÕI



## 1.5 Chiến lược phát triển của Công ty

## ❖ Đối với ngành nhựa

## ➤ Ống nhựa và vật tư thiết bị cho hệ sinh thái cấp thoát nước:

Khẳng định vị thế số 1 trong mảng hạ tầng cấp thoát nước, hoàn thiện bộ sản phẩm và giải pháp ngành nước, củng cố thị phần và gia tăng doanh số. Đồng thời thâm nhập sâu phân khúc thị trường xây dựng dân dụng gồm nhà ở, nhà cao tầng, khu dân cư, khu du lịch, tưới tiêu nông nghiệp.

## ➤ 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.

## ➤ Bao bì xuất khẩu:

Bên cạnh thị trường truyền thống là Tây Âu, tiếp tục mở rộng thị trường xuất khẩu sang Đông Âu, Châu Mỹ, Châu Úc. Tối ưu hoá công nghệ sản xuất hiện hữu, 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, giá trị gia tăng cao hơn như túi sử dụng nhiều lần, túi thực phẩm.

## ➤ Đồ gia dụng:

Với dây sản phẩm có chất lượng cao, tiện ích, mẫu mã sang trọng, thương hiệu Inochi của Tân Phú bước đầu định vị là thương hiệu đồ gia dụng cao cấp của Việt Nam. Bước



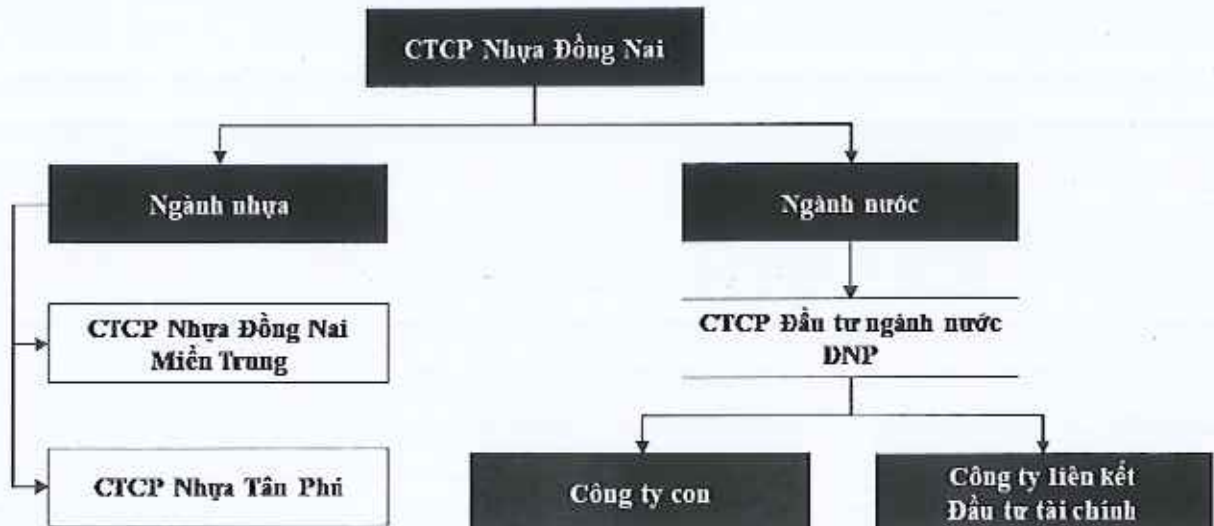
đầu Inochi đã chinh phục được niềm tin của khách hàng, hiện diện rộng khắp ở các siêu thị lớn (Vinmart, Aeon, ...), nền tảng cho quá trình tăng trưởng cao ở các năm tiếp theo.

❖ **Đối với ngành nước**

- Tích cực tăng quy mô thông qua việc phát triển các dự án cấp nước mới tại những địa bàn có nhu cầu sử dụng nước cao phục vụ cho sinh hoạt, hoạt động công nghiệp, dịch vụ - du lịch, nâng công suất các nhà máy hiện hữu, tham gia đối tác chiến lược trong các công ty cấp nước có nhu cầu phát triển hệ thống cấp nước. Hướng tới mục tiêu tăng tỷ lệ người dân được tiếp cận với nước sạch đạt tiêu chuẩn đến mức 100% tại các khu vực DNPW hoạt động.
- Tăng cường hiệu quả hoạt động tại các công ty cấp nước thành viên thông qua chương trình chuyển đổi số triệt để ở tất cả các khâu trong quá trình hoạt động, từ xây dựng hệ thống đến áp dụng các mô hình quản trị dựa vào quá trình số hóa nhằm tăng năng suất lao động, cải thiện hoạt động sản xuất, đảm bảo an toàn sản xuất và đảm bảo chất lượng nước cũng như nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng; cải thiện công tác quản lý mạng lưới cấp nước, mở rộng địa bàn và phát triển tệp khách hàng cũng như gia tăng hiệu quả đầu nối; thực hiện các dự án nhằm giảm thất thoát nước; đảm bảo an ninh an toàn nguồn nước và chất lượng nước cấp tới người tiêu dùng.
- Phát triển nguồn nhân lực nội tại thông qua việc tổ chức các chương trình đào tạo, phát triển kỹ năng và học tập để hỗ trợ người lao động phát triển sự nghiệp, xây dựng những chính sách nhằm đảm bảo sức khỏe, an toàn và phúc lợi cho người lao động. Dưới sự lãnh đạo của đội ngũ quản lý có năng lực cao, có nhiều thành tựu trong các lĩnh vực cốt lõi; đội ngũ nhân viên lành nghề, giàu kiến thức và kinh nghiệm; kết hợp với thế mạnh về công nghệ, kỹ thuật, tài chính, quản trị... của các đối tác chiến lược trong và ngoài nước, DNP Water phát huy các nguồn lực hướng tới mục tiêu trở thành nhà điều hành hàng đầu trong ngành nước tại Việt Nam.
- Nêu cao tinh thần trách nhiệm đối với xã hội, DNP Water luôn dành nhiều sự quan tâm và nguồn lực cho các dự án nhằm nâng cao chất lượng sống, hỗ trợ cộng đồng phát triển bền vững như dự án lắp đặt trụ uống nước sạch tại vòi miễn phí, thực hiện các giải pháp cấp nước tưới tiêu và sinh hoạt, xả nước cứu lúa, xây dựng các trạm phát nước sạch miễn phí tại vùng bị ảnh hưởng hạn mặn và hỗ trợ dân tại các địa phương chịu ảnh hưởng nặng nề bởi thiên tai hạn mặn.

**2. CƠ CẤU TỔ CHỨC CÔNG TY**

Hình 2: Sơ đồ tổ chức của Công ty



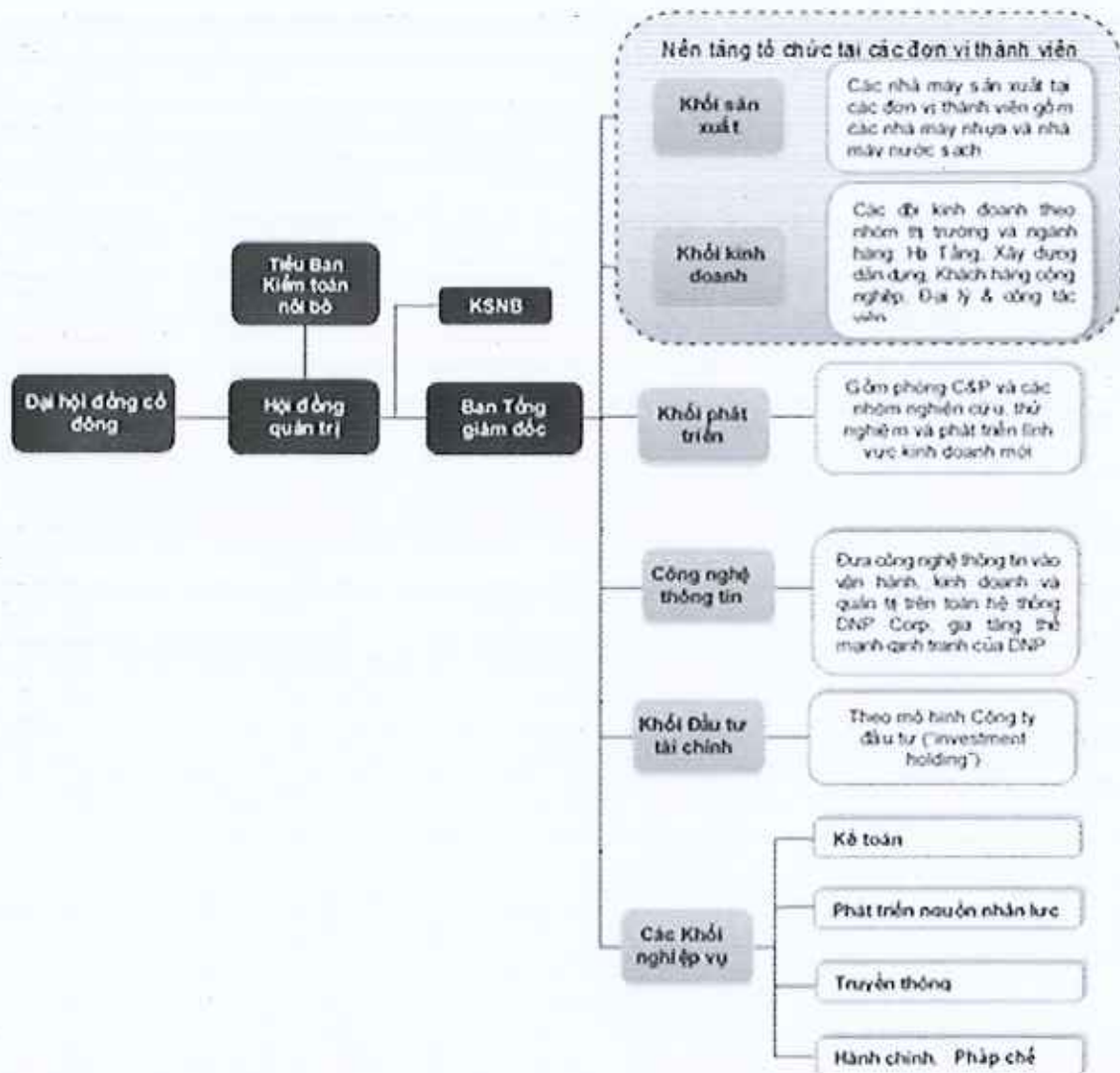
Nguồn: Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai

DNP Corp hoạt động theo mô hình công ty đầu tư (Investment holding) với 2 ngành chính là ngành nhựa và ngành nước sạch, trong đó DNP Corp 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 & 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.

### 3. CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY

Hình 3: Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty



Nguồn: Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai

❖ **Trụ sở chính của Công ty**

Công ty đặt trụ sở chính tại đường số 9, Khu công nghiệp Biên Hòa 1, phường An Bình, Tp. Biên Hòa, tỉnh Đồng Nai. Được tổ chức theo mô hình công ty cổ phần, trụ sở chính là nơi làm việc, tổ chức họp của các cơ quan quan trọng của Công ty.

❖ **Đại hội đồng cổ đông**

ĐHĐCĐ gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty. ĐHĐCĐ thường niên họp ít nhất mỗi năm một lần. ĐHĐCĐ quyết định những vấn đề được Luật pháp và Điều lệ Công ty quy định. Đặc biệt các cổ đông sẽ thông qua các báo cáo tài chính hàng năm của Công ty, bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên HĐQT của Công ty.

❖ **Hội đồng quản trị**



Do ĐHĐCĐ bầu ra, là cơ quan quản trị Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ. HĐQT giữ vai trò định hướng chiến lược, kế hoạch hoạt động hàng năm; chỉ đạo và giám sát hoạt động của Công ty thông qua Ban Tổng Giám đốc và các phòng ban khác.

Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai hiện có 07 thành viên bao gồm: 01 Chủ tịch, và 06 thành viên.

**Bảng 2 : Danh sách thành viên Hội đồng quản trị**

STT	Họ và tên	Chức vụ
1.	Ông Vũ Đình Độ	Chủ tịch HĐQT
2.	Ông Ngô Đức Vũ	Phó Chủ tịch HĐQT
3.	Bà Phan Thị Thu Thảo	Thành viên HĐQT
4.	Ông Nguyễn Văn Hiếu	Thành viên HĐQT
5.	Ông Brandon Marc Courban	Thành viên HĐQT (Thành viên độc lập)
6.	Ông Lê Văn Minh	Thành viên HĐQT (Thành viên độc lập)
7.	Ông Hồ Anh Dũng	Thành viên HĐQT (Thành viên độc lập)

*Nguồn: Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai*

❖ **Ban Tổng Giám đốc**

Chịu trách nhiệm trước HĐQT, trước pháp luật về hoạt động hàng ngày của Công ty. Hiện nay, Ban Tổng Giám đốc của DNP gồm 04 thành viên: 01 Tổng Giám đốc và 03 Phó Tổng Giám đốc.

**Bảng 3 :Thành viên Ban Tổng Giám đốc**

STT	Họ và tên	Chức vụ
1.	Nguyễn Văn Hiếu	Tổng Giám đốc
2.	Phan Thị Thu Thảo	Phó Tổng Giám đốc
3.	Nguyễn Thế Minh	Phó Tổng Giám đốc
4.	Trần Hữu Chuyên	Phó Tổng Giám đốc

*Nguồn: Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai*

❖ **Tiểu Ban Kiểm toán nội bộ**

Tiểu ban Kiểm toán nội bộ được thành lập để hỗ trợ hoạt động giám sát, quản trị và các



nhiệm vụ theo quy định pháp luật và Điều lệ Công ty như:

- Đề xuất đơn vị kiểm toán độc lập hoặc danh sách các đơn vị kiểm toán độc lập thực hiện kiểm toán báo cáo tài chính của Công ty để trình ĐHCĐ chấp thuận;
- Đề xuất các chính sách kế toán phù hợp để áp dụng tại Công ty;
- Giám sát mối quan hệ của Công ty với đơn vị kiểm toán độc lập;
- Giám sát và báo cáo HĐQT về các xung đột lợi ích tiềm ẩn của Ban Tổng Giám đốc, Hội đồng quản trị và Cổ đông;
- Các chức năng, nhiệm vụ khác theo phân quyền của Hội đồng quản trị.

**Bảng 4 :Thành viên Tiểu Ban Kiểm toán nội bộ**

STT	Họ và tên	Chức vụ
1.	Lê Văn Minh	Trưởng Tiểu ban, kiêm thành viên HĐQT
2.	Hồ Anh Dũng	Thành viên, kiêm thành viên HĐQT
3.	Brandon Marc Courban	Thành viên, kiêm thành viên HĐQT
4.	Nguyễn Thị Phương Thành	Thành viên

*Nguồn: Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai*

❖ **Phòng kiểm soát nội bộ**

Chức năng, nhiệm vụ của Phòng kiểm soát nội bộ bao gồm nhưng không hạn chế những nhiệm vụ sau:

- Xây dựng quy trình kiểm soát nội bộ;
- Lập và triển khai kế hoạch kiểm soát nội bộ Công ty;
- Thực hiện chương trình kiểm soát nội bộ nhằm phát hiện và ngăn chặn các sai sót trong các hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty và các công ty thành viên;
- Kiểm tra sự tuân thủ đúng quy chế, chính sách, thủ tục, quy trình, quy định của các hoạt động trong các phòng ban tại Công ty và các công ty thành viên, chi nhánh trực thuộc;
- Tổ chức thực hiện các hoạt động kiểm soát nội bộ mảng tài chính của Công ty theo quy định;
- Kiểm tra việc tuân thủ các chính sách và quy trình kế toán cũng như việc đánh giá tính chính xác của báo cáo tài chính và báo cáo quản trị;
- Soát xét báo cáo tài chính định kỳ của Công ty và các đơn vị thành viên;
- Kiểm soát chi phí và các hoạt động đầu tư tại Công ty mẹ và các công ty thành viên, các chi nhánh trực thuộc;
- Báo cáo (bằng văn bản) cho Chủ tịch HĐQT về các kết quả kiểm toán nội bộ;



- Chịu trách nhiệm trước Chủ tịch HĐQT về báo cáo, kết luận kiểm soát, tổng hợp phản hồi kiểm soát theo quy định.

❖ **Khối sản xuất**

Chịu trách nhiệm sản xuất ra sản phẩm đáp ứng nhu cầu kế hoạch của Công ty. Công ty hiện có 5 nhà máy sản xuất lĩnh vực 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. Ngoài ra công ty thành viên DNP Water có các 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.

❖ **Khối kinh doanh**

- **Chức năng:** Xây dựng, quản lý và phát triển hoạt động bán hàng, marketing của Công ty
- **Nhiệm vụ:**
  - ✓ Tổ chức tiêu thụ các sản phẩm của Công ty, đặc biệt là các loại sản phẩm mới trên phạm vi các tỉnh mà phòng phụ trách; giữ vững và mở rộng thị trường tiêu thụ, đạt chỉ tiêu doanh thu định mức đối với các sản phẩm mới.
  - ✓ Phản ánh tình hình thị trường, các mặt hàng và đối thủ cạnh tranh, kiến nghị cải tiến sản xuất - kinh doanh nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của Công ty.
  - ✓ Nghiên cứu đề xuất các biện pháp đạt kế hoạch doanh thu của các loại sản phẩm của Công ty trong từng giai đoạn.
  - ✓ Xây dựng và quản lý chính sách bán hàng.
  - ✓ Thiết lập chiến lược bán hàng và chính sách Marketing của Công ty; quản trị hệ thống kênh phân phối sản phẩm; quản lý, giám sát hoạt động Marketing.
  - ✓ Xây dựng các chương trình nghiên cứu - phát triển và chỉ đạo thực hiện các chương trình nghiên cứu và phát triển, huấn luyện, đào tạo, ứng dụng khoa học kỹ thuật trong hoạt động kinh doanh.

❖ **Khối phát triển**

- **Chức năng:** Nghiên cứu, phát triển hệ thống sản phẩm đối với cả các lĩnh vực sản xuất của Công ty và nghiên cứu, thử nghiệm sản phẩm trong lĩnh vực kinh doanh mới.
- **Nhiệm vụ:**
  - ✓ Thường xuyên kiểm tra chất lượng sản phẩm hiện có của Công ty
  - ✓ Tổ chức các hoạt động Phát triển sản phẩm (bao gồm xây dựng ý tưởng, lập kế hoạch triển khai, mô hình hóa, thiết kế và thử nghiệm) cho các sản phẩm.
  - ✓ Thực hiện các nhiệm vụ tham mưu kế hoạch nhằm nâng cao hiệu quả các hoạt động sản xuất, công nghệ.

❖ **Khối Công nghệ Thông tin**

- **Chức năng:** Tham mưu cho Ban lãnh đạo Công ty về công tác quản lý và phát triển ứng dụng Công nghệ thông tin trong mọi lĩnh vực hoạt động quản lý, sản xuất kinh doanh. Thực





hiện công tác quản lý, đảm bảo hoạt động và phát triển ứng dụng CNTT trong quản lý, sản xuất và nghiên cứu phát triển của Công ty theo sự chỉ đạo của Ban lãnh đạo Công ty.

- **Nhiệm vụ:**

- ✓ Lập kế hoạch và tổ chức triển khai các hoạt động CNTT, ứng dụng CNTT theo phê duyệt của Ban điều hành Công ty
- ✓ Tư vấn xây dựng các điều kiện, tiêu chuẩn kỹ thuật khi đầu tư thiết bị liên quan đến công nghệ thông tin.
- ✓ Thực hiện việc thu thập, lưu trữ, xử lý và đảm bảo an toàn thông tin của toàn Công ty
- ✓ Quản lý, đảm bảo cơ sở hạ tầng về kỹ thuật công nghệ thông tin cho các hoạt động quản lý, sản xuất, điều hành Công ty
- ✓ Tham gia các hoạt động, nhiệm vụ khác theo yêu cầu của Ban lãnh đạo Công ty.

❖ **Khối đầu tư tài chính**

- **Chức năng:** Tham mưu giúp việc cho Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc trong các lĩnh vực: nghiên cứu và đề xuất các dự án đầu tư đúng theo ngành mục tiêu của Công ty tuân thủ quy định pháp luật, đáp ứng yêu cầu của thị trường để thực hiện chiến lược sản xuất kinh doanh của Công ty.

- **Nhiệm vụ:**

- ✓ Nghiên cứu ngành nghề, lĩnh vực Công ty dự kiến đầu tư
- ✓ Xây dựng và triển khai thực hiện kế hoạch tìm kiếm, khai thác các cơ hội đầu tư theo định hướng của Ban lãnh đạo trong từng giai đoạn cụ thể và trình Ban lãnh đạo phê duyệt.
- ✓ Nghiên cứu, đề xuất, lựa chọn đối tác đầu tư liên doanh, liên kết
- ✓ Theo dõi, quản lý các hạng mục Công ty đã tiến hành đầu tư
- ✓ Quản lý, kiểm soát tài chính của Công ty
- ✓ Báo cáo Ban lãnh đạo Công ty thường xuyên để kịp thời đưa ra phương án xử lý khi cần thiết.

❖ **Khối nghiệp vụ**

Khối nghiệp vụ của Công ty bao gồm các phòng nghiệp vụ: (i) Kế toán; (ii) Phát triển nguồn nhân lực; (iii) Truyền thông; (iv) Hành chính- Pháp chế. Khối nghiệp vụ thực hiện các hoạt động theo nghiệp vụ của các phòng ban đảm bảo hoạt động của Công ty được thông suốt.

**4. CƠ CẤU CỔ ĐÔNG, CỔ ĐÔNG LỚN, CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP**

**4.1 Cổ đông lớn của Công ty và những người có liên quan**

**Bảng 5: Danh sách cổ đông lớn nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của Công ty và những người có liên quan**



STT	Tên cổ đông	Người có liên quan	Địa chỉ	Số cổ phần sở hữu (CP)	Tỷ lệ sở hữu (%)
1	Hoàng Anh Tuấn		Phòng 1404 D2, CC Cantavil Premier, Số 01 Đường Song Hành, P. An Phú, Q2, TP HCM	5.121.317	5,12%
-	Người có liên quan của cổ đông Hoàng Anh Tuấn không nắm giữ cổ phiếu DNP				
2	Nguyễn Thị Thắm		Tường Sơn, Anh Sơn, Nghệ An	5.596.667	5,60%
-	Người có liên quan của cổ đông Nguyễn Thị Thắm không nắm giữ cổ phiếu DNP				
3	Phạm Quốc Khánh		A1, 0809, Vinhomes Gardenia, Hàm Nghi, Mỹ Đình, Hà Nội	5.113.328	5,11%
-	Người có liên quan của cổ đông Phạm Quốc Khánh không nắm giữ cổ phiếu DNP				
4	Vũ Đình Độ		P405 nhà 77 tập thể Hóa Chất, ngõ Thịnh Hào 1, phường Hàng Bột, quận Đống Đa, thành phố Hà Nội	10.562.620	10,56%
-	Người có liên quan của cổ đông Hoàng Anh Tuấn không nắm giữ cổ phiếu DNP				
5	Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Châu Á Thống Nhất		BT 13 đường Bình Than, Phường Đại Phúc, Thành phố Bắc Ninh, Tỉnh Bắc Ninh, Việt Nam	6.583.588	6,58%
-	Người có liên quan của cổ đông Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Châu Á Thống Nhất không nắm giữ cổ phiếu DNP				
6	Công Ty Cổ Phần Đầu Tư VSD		Thửa đất số 52, khu Thượng ( Thuê cty Ngôi Sao Xanh), Phường Khắc Niệm, Thành phố Bắc Ninh, Tỉnh Bắc Ninh, Việt Nam	10.181.442	10,18%
-	Vũ Ngọc Tú	Người có liên quan là		4,066,351	4.07%



STT	Tên cổ đông	Người có liên quan	Địa chỉ	Số cổ phần sở hữu (CP)	Tỷ lệ sở hữu (%)
		Đại diện pháp luật			
-	Người có liên quan khác của cổ đông Công Ty Cổ Phần Đầu Tư VSD không nắm giữ cổ phiếu DNP				
7	Công Ty TNHH Capella Group		SN 34B, phố Hàn Thuyên, phường Phạm Đình Hồ, Q. Hai Bà Trưng Hà Nội	6.000.000	6,00%
	Người có liên quan của cổ đông Công Ty TNHH Capella Group không nắm giữ cổ phiếu DNP				
	<b>Tổng cộng</b>			<b>49.158.962</b>	<b>49,15%</b>

Nguồn: Danh sách cổ đông của Nhựa Đồng Nai chốt ngày 14/04/2020<sup>(\*)</sup>

(\*): Danh sách cổ đông chốt ngày 14/04/2020 do Nhựa Đồng Nai chốt để thực hiện quyền tham gia Đại hội đồng cổ đông thường niên được tổ chức ngày 16/05/2020.

#### 4.2 Cổ đông sáng lập của Công ty

Căn cứ quy định tại Khoản 3, Điều 119, Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 ngày 26/11/2014 quy định: Trong thời hạn 03 năm kể từ ngày công ty được cấp Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh, cổ đông sáng lập có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho cổ đông sáng lập khác nhưng chỉ được chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho người không phải là cổ đông sáng lập nếu được sự chấp thuận của Đại hội đồng Cổ đông. Đến thời điểm hiện nay, các quy định về hạn chế chuyển nhượng cổ phần phổ thông của các cổ đông sáng lập đã hết hiệu lực. Do đó, danh sách cổ đông sáng lập sẽ không được liệt kê dưới đây.

#### 4.3 Cơ cấu cổ đông của Công ty tại ngày chốt gần nhất

**Bảng 6: Cơ cấu cổ đông của Công ty**

Stt	Đối tượng	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ sở hữu
I	Cổ đông trong nước	99.261.473	99,25%
1	Cổ đông tổ chức	35.768.531	35,75%
2	Cổ đông cá nhân	63.492.942	63,49%
II	Cổ đông nước ngoài	738.252	0,74%



Stt	Đối tượng	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ sở hữu
1	Cổ đông tổ chức	79.944	0,08%
2	Cổ đông cá nhân	658.308	0,66%
III	Cổ phiếu quỹ	8.810	0,01%
Tổng cộng		100.008.535	100%

Nguồn: Tổng hợp từ danh sách cổ đông DNP Corp do VSD chốt tại ngày 14/04/2020

**5. CÔNG TY MẸ, CÔNG TY CON CỦA CÔNG TY, NHỮNG CÔNG TY MÀ CÔNG TY ĐANG NẮM GIỮ QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CỔ PHẦN CHI PHỐI, NHỮNG CÔNG TY NẮM GIỮ QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CỔ PHẦN CHI PHỐI ĐỐI VỚI TỔ CHỨC PHÁT HÀNH**

**5.1 Công ty mẹ:**

Không có

**5.2 Những Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc chi phối cổ phần đối với DNP:**

Không có

**5.3 Danh sách công ty do DNP nắm giữ cổ phần chi phối:**

**Bảng 7: Danh sách công ty con của Nhựa Đồng Nai tại thời điểm 30/06/2020**

Tên Công ty	Địa chỉ	Ngành nghề chủ yếu	Vốn điều lệ (VNĐ)	Tỷ lệ lợi ích
<b>Các Công ty con sở hữu trực tiếp</b>				
CTCP Nhựa Đồng Nai Miền Trung	Lô 06 – KCN Điện Nam, Điện Ngọc, huyện Điện Bàn, tỉnh Quảng Nam	Sản xuất và kinh doanh ống nước	45.000.000.000	99,33%
CTCP Nhựa Tân Phú	314 Lũy Bán Bích, Phường Hòa Thạnh, Quận Tân Phú, Tp.HCM	Sản xuất và kinh doanh nhựa công nghiệp	142.378.890.000	51,01%
CTCP Đầu tư ngành nước DNP	Thôn Cản, Xã Hương Sơn, Huyện Lạng Giang, Bắc Giang	Đầu tư vào các công ty nước sạch	1.780.110.000.000	69,94%
<b>Các Công ty con sở hữu gián tiếp</b>				
CTCP Đầu tư Hạ tầng nước DNP – Bắc	Tầng 4 – Tòa nhà Viettel – Lô 4A Hoàng Văn Thụ, P. Xương Giang, TP. Bắc	Sản xuất và kinh doanh nước sạch	350.000.000.000	69,94%



Tên Công ty	Địa chỉ	Ngành nghề chủ yếu	Vốn điều lệ (VNĐ)	Tỷ lệ lợi ích
Giang	Giang, T. Bắc Giang			
CTCP Đầu tư Hạ tầng nước DNP – Long An	Áp 7, Xã Nhị Thành, Huyện Thủ Thừa, Tỉnh Long An	Sản xuất và kinh doanh nước sạch	180.000.000.000	60,43%
CTP Sản xuất Kinh doanh nước sạch số 3 Hà Nội	Số 8C, Đình Công Tráng, Hoàn Kiếm, Hà Nội	Sản xuất và kinh doanh nước sạch	55.000.000.000	60,40%
CTCP Bình Hiệp	A25-26 KDC Kênh Bàu, Tp. Phan Thiết, Tỉnh Bình Thuận	Sản xuất và kinh doanh nước sạch	80.000.000.000	56,95%
CTCP Cấp thoát nước Bình Thuận	Số 137 Lê Hồng Phong, Tp. Phan Thiết, Bình Thuận	Sản xuất và kinh doanh nước sạch	79.729.270.000	40,05%
CTCP Nhà máy Nước Đồng Tâm	Áp Tân Thuận, Xã Bình Đức, Huyện Châu Thành, Tỉnh Tiền Giang	Sản xuất và kinh doanh nước sạch	389.229.900.000	36,84%
CTCP Cấp thoát nước Tây Ninh	489 đường 30/4, khu phố 1, phường 1, Tp. Tây Ninh, Tỉnh Tây Ninh	Sản xuất và kinh doanh nước sạch	105.768.270.000	39,21%
CTCP Công trình Đô thị Châu Thành	44/6D, khu phố 3, thị trấn Tầm Vu, Huyện Châu Thành, Tỉnh Long An	Sản xuất và kinh doanh nước sạch; Dịch vụ công ích	6.885.000.000	67,19%
CTCP Đầu tư Hạ tầng nước DNP – Tiền Giang	Số 1 Đường Ngô Quyền, TP. Mỹ Tho, Tỉnh Tiền Giang	Sản xuất và kinh doanh nước sạch	30.000.000.000	69,92%
CTCP Đầu tư nước Bình An	M5, Tôn Đức Thắng, Phường Phú Thủy, Tp. Phan Thiết, Bình Thuận	Sản xuất và kinh doanh nước sạch	15.000.000.000	53,53%
CTCP DNP Hawaco	Số 25 phố Lý Thường Kiệt, Phường Phan Chu Trinh, Quận Hoàn Kiếm,	Kinh doanh vật tư ngành nước	20.000.000.000	49,67%



Tên Công ty	Địa chỉ	Ngành nghề chủ yếu	Vốn điều lệ (VNĐ)	Tỷ lệ lợi ích
	Hà Nội			
CTCP Cấp nước Cần Thơ 2	366C Cách Mạng Tháng Tám, P. Bùi Hữu Nghĩa, Q. Bình Thủy, Tp. Cần Thơ	Sản xuất và kinh doanh nước sạch	117.733.160.000	29,51%

## 6. QUÁ TRÌNH TĂNG VỐN ĐIỀU LỆ CỦA CÔNG TY

Bảng 8: Quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty

Đvt: đồng

Thời điểm	Số lượng cổ phần phát hành (CP)	Vốn điều lệ	Phương thức	Cơ quan chấp thuận
Thành lập 02/01/2004	300.000	3.000.000.000	Vốn điều lệ ban đầu là 3 tỷ đồng theo Giấy CNĐKKD số 4703000083 ngày 02/01/2004.	Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Đồng Nai
Lần 1 Năm 2005	300.000	6.000.000.000	Phát hành cổ phiếu thường theo tỷ lệ 1:1	UBCK NN, ĐHĐCĐ
Lần 2 6/2006	700.000	13.000.000.000	Phát hành cổ phiếu thường theo tỷ lệ 6:7	UBCK NN, ĐHĐCĐ
Lần 3 10/2006	13.000.000	20.000.000.000	Phát hành cổ phiếu cho CBCNV và phát hành cổ phiếu riêng lẻ cho các nhà đầu tư bên ngoài	UBCK NN, ĐHĐCĐ
Lần 4 năm 2008	20.000.000	34.427.370.000	Chào bán cổ phiếu ra công chúng	UBCK NN, ĐHĐCĐ
Lần 5 10/2014	34.427.370	67.865.830.000	Trả cổ tức bằng cổ phiếu với tỷ lệ 10%, phát hành cổ phiếu thường với tỷ lệ 98%	UBCK NN, ĐHĐCĐ
Lần 6 11/2015	67.865.830	135.071.410.000	Trả cổ tức bằng cổ phiếu với tỷ lệ 16%, chào bán riêng lẻ 5.635.000 cổ phiếu	UBCK NN, ĐHĐCĐ
Lần 7	13.506.583	270.137.240.000	Trả cổ tức bằng cổ phiếu với	UBCK NN,



Thời điểm	Số lượng cổ phần phát hành (CP)	Vốn điều lệ	Phương thức	Cơ quan chấp thuận
8/2016			tỷ lệ 22%, thưởng cổ phiếu với tỷ lệ 18%, chào bán ra công chúng 8.104.278 cổ phiếu	ĐHĐCĐ
Lần 8	2.991.900	300.056.240.000	Chào bán riêng lẻ cho cán bộ công nhân viên và cho đối tác, nhà đầu tư tài chính của Công ty	UBCK NN, ĐHĐCĐ
Lần 9 Năm 2017 (1)	20.003.648	500.092.720.000	Trả cổ tức bằng cổ phiếu với tỷ lệ 25%, phát hành 400.000 cổ phiếu cho CBCNV theo chương trình lựa chọn cho người lao động trong Công ty, chào bán cho người lao động trong công ty 100.000 cổ phần, chào bán ra công chúng 12.002.245 cổ phiếu	UBCK NN, ĐHĐCĐ
Lần 10 Năm 2018 (2)	37.999.263	880.085.350.000	Trả cổ tức bằng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu 6.499.263 cổ phiếu Chào bán ra công chúng 21.500.000 cổ phiếu Phát hành riêng lẻ cho NĐT 10.000.000 cổ phiếu	UBCK NN, ĐHĐCĐ
Lần 11 Năm 2018 (3)	12.000.000	1.000.085.350.000	Phát hành riêng lẻ cho NĐT 10.000.000 cổ phiếu Phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho người lao động 2.000.000 cổ phiếu	UBCK NN, ĐHĐCĐ

Nguồn: Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai

**Ghi chú:**

(1) Ý kiến kiểm toán về tình hình sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán Lần 9 năm 2017: "Theo ý kiến của chúng tôi, Báo cáo tình hình sử dụng vốn thu được từ các đợt phát hành cổ phiếu trong



*năm 2017 của Công ty cổ phần Nhựa Đồng Nai phù hợp với các nguyên tắc được chấp thuận chung tại Việt Nam về việc lập và trình bày Báo cáo tình hình sử dụng vốn thu được từ phát hành cổ phiếu ra công chúng”*

*(2) và (3) Ý kiến kiểm toán về tình hình sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán Lần 10 và Lần 11 năm 2018: “Theo ý kiến của chúng tôi, Báo cáo tình hình sử dụng vốn đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu tình hình sử dụng vốn thu được từ các đợt phát hành cổ phiếu trong năm 2018 của Công ty cổ phần Nhựa Đồng Nai phù hợp với các nguyên tắc được chấp nhận chung tại Việt Nam về việc lập và trình bày Báo cáo tình hình sử dụng vốn thu được từ phát hành cổ phiếu ra công chúng”.*

## **7. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**

### **7.1 Các mảng hoạt động kinh doanh chính của Công ty**

Công ty cổ phần Nhựa Đồng Nai hoạt động với ngành nghề kinh doanh của Công ty bao gồm: (i) Ngành nước sạch và (ii) Ngành nhựa.

#### **7.1.1 Ngành nước**

Hiện nay, DNP Corp và đơn vị thành viên đang sở hữu trực tiếp, gián tiếp cổ phần tại công ty con, công ty liên kết, đối tác chiến lược vận hành các nhà máy sản xuất nước sạch với tổng công suất lên tới 1.000.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm, cung cấp nước sạch cho người sử dụng tại 12 tỉnh thành trên cả nước, phục vụ khu vực thị trường có tới 10 triệu người.

Năm 2019, DNP Water (công ty con của DNP Corp) đã đầu tư và nâng số lượng công ty thành viên và liên kết lên 16 với tổng công suất cấp nước đạt 1.000.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm. Các đơn vị thành viên mới của công ty như CTCP Đầu tư nước Bình An, Nhà máy nước DNP Nhị Thành là những đơn vị sản xuất và có mạng lưới bán buôn 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. Sau thành công của dự án DNP Bắc Giang tại Bắc Giang, DNP tiếp tục ghi nhận thực hiện thành công dự án nhà máy nước Nhị Thành do công ty con của DNP Water, DNPLong An, thực hiện. Sau 12 tháng thi công, nhanh nhất so với các công trình cấp nước tương tự, nhà máy đã hoàn thành với suất đầu tư thấp hơn so với các công trình đầu tư công. Nhà máy sử dụng công nghệ hiện đại của Nhật Bản, có quy mô lớn nhất Đồng bằng sông Cửu Long hiện nay, gồm: Công trình thu 700m<sup>2</sup> tại xã Bình Lợi Nhơn, TP Tân An; Nhà máy xử lý nước 3,1ha ở xã Nhị Thành, huyện Thủ Thừa; Đường ống D630- 900mm với tổng chiều dài 22km và các hạng mục công trình phụ trợ khác. Nhà máy có công suất thiết kế 60.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm, công suất tối ưu đạt 80.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm, chất lượng nước đạt quy chuẩn chất lượng nước ăn uống của Bộ Y tế QCVN 01:2009/ BYT. Giai đoạn 1 công suất 30.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm, công suất vận hành tối ưu đạt 40.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm. Hạ tầng công trình thu và đường ống D710 cho phát 80.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm. Giai đoạn 2 xây dựng thêm cụm công suất 30.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm nâng công suất lên 60.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm, có thể mở rộng nên đến 80.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm. Cung cấp nước sạch cho toàn TP Tân An và các huyện Thủ



Thừa, Tân Trụ, Bến Lức, Cần Giuộc, Cần Đước cùng các khu vực lân cận khác.

### 7.1.2 Ngành nhựa

Hai đơn vị nhựa của DNP Corp là Nhựa Đồng Nai và Nhựa Tân Phú đã khẳng định vị thế nhờ sở hữu và làm chủ toàn bộ chuỗi công nghệ nhựa từ thổi, đùn đến ép phun. Cùng với thương hiệu lâu năm và kinh nghiệm phát triển thị trường, Nhựa Đồng Nai và Nhựa Tân Phú với 5 nhà máy sản xuất các sản phẩm: ống nhựa hạ tầng, ống nhựa dân dụng, bao bì, nhựa công nghiệp và nhựa gia dụng.

DNP đang là công ty nắm thị phần số một trong lĩnh vực ống nhựa hạ tầng với khoảng 40% thị phần, hiện diện tại 43/63 tỉnh thành. Đối với sản phẩm nhựa công nghiệp, thương hiệu nhựa Tân Phú đang nằm trong top 5, khách hàng là những Tập đoàn, Tổng công ty hàng đầu trên thế giới và trong nước như CocaCola, Vedan, Sabeco, Pinaco, Lavie, Nutifood.... Hiện DNP đang tích cực thực hiện đầu tư phát triển quy mô và năng lực cốt lõi trong các lĩnh vực chiến lược, tăng công suất, phát triển sản phẩm và thị trường mới. Trong ngành nhựa, Công ty hoàn thành dự án đầu tư sản xuất đầy đủ dây sản phẩm và phụ kiện cho thị trường ống nhựa dân dụng, tăng công suất sản xuất bao bì, nhựa công nghiệp và sẵn sàng phát triển các sản phẩm nhựa gia dụng. Đối với Nhựa Tân Phú Công ty đã hoàn thành đầu tư cơ sở hạ tầng để sản xuất sản phẩm Nhựa gia dụng cao cấp mang thương hiệu INOCHI, các sản phẩm đã bắt đầu ra thị trường và lên kệ các hệ thống siêu thị và kênh phân phối.

#### Ống nhựa và phụ kiện

Hình 4: Các sản phẩm trong sản xuất ống HDPE và phụ kiện ống HDPE



Ống HDPE cấp nước

Được sử dụng trong các công trình xây dựng dân dụng, nhà máy cấp nước cung cấp nước sạch đảm bảo tuân thủ tiêu chuẩn về sức khỏe của Bộ Y tế khi sử dụng Ống dẫn nước.



Ống HDPE thoát nước

Được sử dụng trong các công trình xây dựng dân dụng, nhà máy xử lý nước thải, tưới tiêu đảm bảo tuân thủ tiêu chuẩn về chất lượng Việt Nam, Quốc tế khi sử dụng Ống dẫn nước.



Ống HDPE điện

Được sử dụng trong các công trình xây dựng dân dụng, nhà máy điện, viễn thông tuân thủ tiêu chuẩn về chất lượng Việt Nam, Quốc tế khi sử dụng Ống HDPE bảo vệ cáp điện



Phụ kiện HDPE loại đúc



Phụ kiện HDPE loại hàn



Phụ kiện HDPE loại vện ren

Hình 5: Các sản phẩm trong sản xuất ống nhựa uPVC (21-400mm) và phụ kiện uPVC của DNP



Ống uPVC cấp nước  
(nong gioăng và trơn)

Được sử dụng trong các công trình xây dựng dân dụng, nhà máy cấp nước cung cấp nước sạch đảm bảo tuân thủ tiêu chuẩn về sức khỏe của Bộ Y tế khi sử dụng Ống uPVC dẫn nước



Ống uPVC thoát nước  
(nong gioăng và trơn)

Được sử dụng trong các công trình xây dựng dân dụng, nhà máy xử lý nước thải, tưới tiêu đảm bảo tuân thủ tiêu chuẩn về chất lượng Việt Nam, Quốc tế khi sử dụng Ống uPVC dẫn nước



Ống uPVC điện  
(nong gioăng và trơn)

Được sử dụng trong các công trình xây dựng dân dụng, nhà máy điện, viễn thông tuân thủ tiêu chuẩn về chất lượng Việt Nam, Quốc tế khi sử dụng Ống uPVC bảo vệ cáp điện



Phụ kiện T



Phụ kiện Tê và Y



Phụ kiện nối

Các sản phẩm ống nhựa uPVC và HDPE của Công ty chủ yếu phục vụ trong lĩnh vực cấp thoát nước, xử lý nước thải và vệ sinh môi trường. Với bề dày kinh nghiệm 15 năm, Công ty đã cung cấp ống nhựa cho các dự án trọng điểm quốc gia như: Công trình cấp và thoát nước Lăng Cô TP Huế, Cấp nước bán đảo Sơn Trà - Đà Nẵng, Cấp nước và xử lý vệ sinh môi trường TP Quy Nhơn, Cấp nước và xử lý vệ sinh môi trường TP Nha Trang Khánh Hoà, Cấp nước sạch và vệ sinh môi trường 9 tỉnh đồng bằng sông Cửu Long... và nhận được sự tin nhiệm từ các khách hàng lớn.



Hiện nay, tổng năng lực sản xuất của Công ty là 4.000 tấn ống/tháng và 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.

**Túi nhựa bao bì**

Thị trường chủ yếu là xuất khẩu sang Châu Âu. Công ty chủ trương duy trì ổn định cho ngành sản xuất này để tạo được dòng tiền và nguồn thu ngoại tệ tốt cho hoạt động nhập khẩu của Công ty.

DNP chuyên sản xuất và cung ứng bao bì mềm xuất khẩu: Starseal, Sandwich, T-shirt, Block head, C fold, Zipper. Nhà máy của Công ty có công suất 1.500 tấn/ tháng. Sản phẩm của Công ty đạt tiêu chuẩn xuất khẩu Châu Âu và hiện đang có mặt trên 10 quốc gia Châu Âu như: Đức, Anh, Pháp, Hà Lan, Bỉ.

**Hình 6: Một số sản phẩm túi nhựa bao bì**



**Túi Die-Cut**



**Túi T-SHIRT LOOSE**



**Túi T-SHIRT BLOCK**



**Túi rút dây cuộn liên tục**



**Túi miệng bằng**

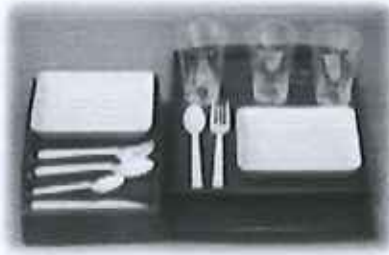


**Túi có quai**

**Nhựa công nghiệp**

Sau khi chi phối Nhựa Tân Phú, DNP Corp gia tăng các sản phẩm Nhựa công nghiệp với 5 dòng sản phẩm với chất lượng cao, với nguồn nguyên liệu nhựa đạt tiêu chuẩn (FDA, BPA free): (i) Bao bì thực phẩm giải khát, (ii) Bao bì hóa mỹ phẩm, (iii) Bao bì bảo vệ thực vật hóa chất; (iv) Bao bì dược phẩm, (v) sản phẩm nhựa công nghiệp và gia dụng. Với công suất 2.000 tấn/tháng, thương hiệu nhựa Tân Phú chiếm thị phần top 5 mảng nhựa công nghiệp. Khách hàng là những Tập đoàn, Tổng công ty hàng đầu trên thế giới và trong nước như Cocacola, Vedan, Sabeco, Pinaco, Lavie, Nutifood...

**Hình 7: Một số sản phẩm nhựa công nghiệp từ TPP**



Bao bì thực phẩm giải khát



Bao bì hóa mỹ phẩm



Bao bì dược phẩm



Bao bì bảo vệ thực vật hóa chất



Nhựa công nghiệp & gia dụng

### *Nhựa gia dụng*

Sau giai đoạn nghiên cứu phát triển sản phẩm, lên thiết kế, chuẩn bị khuôn mẫu và dây chuyền công nghệ, thương hiệu nhựa gia dụng cao cấp Inochi đã chính thức ra mắt 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. Đến nay, 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 6/2020 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.

**Hình 8: Một số sản phẩm nhựa gia dụng**





Ngoài ra, Công ty cũng thành lập công ty thương mại DNP – Hawaco, chuyên cung cấp các phụ kiện vật tư ngành nước như đồng hồ nước, valve, ...nhằm tận dụng tệp khách hàng sẵn có và thế mạnh của các đối tác, đơn vị.

## 7.2 Sản lượng sản phẩm, dịch vụ qua các năm

### 7.2.1 Cơ cấu doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:

Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai chuyên sản xuất ống nhựa, bao bì nhựa và sản xuất kinh doanh nước sạch. Trong đó, sản xuất ống nhựa và bao bì nhựa là hai lĩnh vực sản xuất truyền thống của DNP.

**Bảng 9: Cơ cấu doanh thu thuần hợp nhất qua các năm**

*Đơn vị: tỷ đồng*

Lĩnh vực	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Bao bì	331	22,0%	442	20,3%	514	18,4%
Ống nhựa & Phụ kiện	595	59,5%	808	37,0%	804	28,7%
Nhựa công nghiệp	464	30,8%	613	28,1%	758	27,1%



Lĩnh vực	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Sản phẩm gia dụng	-	-	5	0,2%	26	0,9%
Nước sạch	115	7,6%	313	14,4%	611	21,8%
Khác	-	-	-	-	86	3,1%
<b>Tổng cộng</b>	<b>1.505</b>	<b>100%</b>	<b>2.181</b>	<b>100%</b>	<b>2.799</b>	<b>100%</b>

Nguồn: CTCP Nhựa Đồng Nai

Doanh thu hợp nhất năm 2019 của Công ty đạt 2.799 tỷ đồng, tăng trưởng 28% so với năm 2018 do việc gia tăng số lượng các đơn vị thành viên ngành nước trong cấu trúc hợp nhất.

**Bao bì:** Năm 2019, mảng sản xuất kinh doanh bao bì tiếp tục phát triển ổn định. Sản lượng đạt 13.000 tấn, doanh thu đạt 514 tỷ đồng, tăng trưởng 17% so với năm trước và hoàn thành 101% kế hoạch. Công ty đã hoàn thành dự án và đưa nhà máy bao bì 4 vào hoạt động với công suất 500 tấn/tháng. Công tác phát triển thị trường cũng ghi nhận kết quả tích cực với việc bước đầu thâm nhập thành công vào các thị trường xuất khẩu mới là Đông Âu, Châu Úc và Mỹ. Đây là những tiền đề căn cơ, nhằm tăng năng lực sản xuất và biên lợi nhuận trong mảng kinh doanh bao bì.

**Ống nhựa và phụ kiện :** Đạt doanh số 804 tỷ đồng. Được đóng góp chủ yếu bởi gia tăng chuỗi sản xuất vật tư thiết bị ngành nước thông qua liên doanh DNP Hawaco và bước đầu thâm nhập vào thị trường xây dựng dân dụng.

**Nhựa công nghiệp :** Phát huy năng lực và hơn 40 năm 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 xuất 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 mảng nhựa công nghiệp do Nhựa Tân Phú đóng góp năm 2019 đạt 758 tỷ đồng, tăng 24% so với năm 2018, nhờ tích cực khai thác tập khách hàng hiện hữu và phát triển kinh doanh, tiếp cận khách hàng dược 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 giao hàng năm 2019.

**Sản phẩm gia dụng :** Doanh thu mảng nhựa gia dụng năm 2019 đạt 26 tỷ đồng, gấp 5 lần doanh thu năm 2018 nhờ đẩy mạnh mở rộng các kênh bán hàng hiện đại và truyền thống. Đến cuối năm 2019, nhựa gia dụng thương hiệu Inochi đã có mặt tại 48/63 tỉnh thành trên cả nước và có mặt tại 8/10 hệ thống siêu thị lớn tại Việt Nam.

**Nước sạch :** Nước sạch, một trong hai lĩnh vực mũi nhọn của DNP Corp, đã đạt được nhiều



thành tựu trong năm 2019 : (i) Giá trị doanh thu của mảng nước sạch đạt 611 tỷ đồng, chiếm 22% trong cơ cấu doanh thu của DNP Corp, (ii) Dự án nhà máy nước sạch Nhị Thành (Long An) với công suất giai đoạn 1 là 30.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm đã hoàn thành và đi vào vận hành từ tháng 4/2019, (iii) Mô hình phát triển hệ thống mạng lưới cấp nước cận đô thị và nông thôn cũng được thử nghiệm thành công ở Bắc Giang, và đang nghiên cứu để phát triển các dự án tương tự tại Bình Thuận, Tây Ninh, Long An, ... Cùng với việc tăng quy mô và mở rộng thị trường, DNP Water tích cực triển khai các công tác nhằm cải thiện hiệu quả hoạt động tại các đơn vị thành viên thông qua việc chuyển đổi số nhằm tối ưu hoạt động sản xuất kinh doanh và quản trị doanh nghiệp, các chương trình tăng năng suất lao động và cải tiến chất lượng dịch vụ khách hàng, những dự án nghiên cứu và phát triển mạng lưới. Chuyển đổi số đã được thực hiện thử nghiệm thành công tại Nước sạch 3 Hà Nội (NS3) với việc triển khai hiệu quả hệ thống ghi thu và dịch vụ khách hàng (CRM), hệ thống quản lý mạng lưới (Smart – network và GIS) và tự động hóa. Thành công ở NS3 sẽ tiếp tục được nhân rộng tại các đơn vị thành viên. DNP Water đã và đang ghi nhận những kết quả tích cực như năng suất lao động được cải thiện đáng kể, tỷ lệ thanh toán không tiền mặt tăng lên, tỷ lệ thất thoát giảm, số lượng khách hàng và địa bàn được cung cấp nước sạch mở rộng và khách hàng đã có những phản hồi tích cực đối với chất lượng sản phẩm và dịch vụ công ty cung cấp từ cả hộ dân và chính quyền địa phương. Bên cạnh đó, công ty bước đầu triển khai các hoạt động liên quan đến xây dựng hệ thống phòng thí nghiệm đạt tiêu chuẩn, nhằm đảm bảo chất lượng nước đầu vào và đầu ra trên cả địa bàn cấp nước của công ty luôn đạt tiêu chuẩn, là tiền đề để xây dựng hệ thống quản lý chất lượng đồng bộ. ngoài ra, DNP luôn đóng góp hết mình cho những hoạt động vì cộng đồng, thể hiện trách nhiệm của công ty đối với xã hội. Với dự án trụ uống nước sạch tại vôi, mang lại những hiệu quả thiết thực cho nhân dân, DNP Corp một lần nữa khẳng định cam kết cung cấp nước sạch tới tay người tiêu dùng.

### 7.2.2 Biên lợi nhuận của Công ty:

**Bảng 10: Biên lợi nhuận hợp nhất qua các năm**

*Đvt: Tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	30/6/2020
Lợi nhuận gộp	290	356	508	267
Lợi nhuận sau thuế	72	12	27	27
Biên lợi nhuận gộp	19,27%	16,33%	18,15%	15,97%
Biên lợi nhuận sau thuế	4,78%	0,55%	0,96%	2,86%

*Nguồn : CTCP Nhựa Đồng Nai*

Trong ngành nhựa, ở mảng ống nhựa hạ tầng, dân dụng và phụ kiện, công ty đã thành công trong việc tái cấu trúc hoạt động kinh doanh theo hướng bền vững hơn khi trở thành nhà cung cấp giải pháp và thiết bị vật tư ngành nước và gia nhập thị trường MEP (Cơ khí - Điện - Ống



nước) với biên lợi nhuận và vòng quay phải thu tốt hơn. Mảng kinh doanh bao bì mềm cũng tăng trưởng ổn định, phát triển thành công thị trường và phân khúc khách hàng mới với sản phẩm có biên lợi nhuận cao hơn. Tháng 10/2019 công ty hoàn thành việc triển khai xây dựng xí nghiệp bao bì 4, và đến tháng 12/2019 đã khai thác 85% công suất, đạt 1.500 tấn/tháng. Ở mảng nhựa công nghiệp, doanh thu thực hiện bám sát kế hoạch đề ra. Biên lợi nhuận gộp từ giữa năm 2019 được cải thiện do giá nguyên vật liệu giảm. Công ty đã tích cực tăng cường kiểm soát chất lượng khâu sản xuất, giảm khiếu nại khách hàng, tăng năng suất khai thác các sản phẩm biên lợi nhuận cao và tiếp cận các khách hàng giá trị cao như các công ty quốc tế, công ty trong các ngành tăng trưởng tốt. Mảng nhựa gia dụng không hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh, chủ yếu do độ trễ trong việc tung sản phẩm mới ra thị trường. Tuy nhiên, thương hiệu gia dụng cao cấp Inochi đã được bày bán ở những siêu thị lớn và bước đầu được người tiêu dùng đón nhận, đánh giá cao về chất lượng, thiết kế. Đến tháng 12/2019, công ty đã có hơn 200 SKU sản phẩm đa dạng về nhóm ngành, mẫu mã, kích thước gồm các sản phẩm giữ nhiệt, tiện ích, kệ giỏ, bộ lau nhà, thùng rác, túi rác... sản xuất và thương mại, bước đầu hoàn thiện bộ sản phẩm gia dụng cho mọi gia đình. Sau giai đoạn đầu tư, nhóm sản phẩm nhựa gia dụng có thương hiệu sẽ góp phần cải thiện đáng kể vị thế và biên lợi nhuận của công ty trong những năm tới.

### 7.3 Nguyên vật liệu

#### 7.3.1 Nguồn cung cấp sản phẩm dịch vụ

– Mảng kinh doanh ống nước hạ tầng và túi nhựa bao bì:

Nguồn nguyên liệu để sản xuất ống nhựa và bao bì nhựa của Công ty bao gồm:

- ✓ Hạt nhựa PVC phục vụ sản xuất ống nhựa uPVC;
- ✓ Hạt nhựa PE phục vụ sản xuất ống nhựa HDPE;
- ✓ Hạt nhựa LLE phục vụ sản xuất bao bì nhựa;

Do hạn chế về nguồn cung cũng như chất lượng của các nhà cung cấp trong nước, nguyên vật liệu của Công ty chủ yếu được nhập khẩu từ các công ty/tập đoàn uy tín trên thế giới.

**Bảng 11: Danh sách các đối tác cung cấp hàng hoá, dịch vụ cho Công ty**

STT	Nhà cung cấp	Quốc Gia	Năm bắt đầu giao dịch	Phương thức thanh toán
1	SABIC ASIA PACIFIC PTE LTD	Singapore	2006	Nguyên phụ liệu
2	BOROUGE PTE LTD	Singapore	2006	Nguyên phụ liệu
3	ITOCHU CORPORATION	Japan	2010	Nguyên phụ liệu
4	BASELL ASIA PACIFIC LTD	Trung Quốc	2010	Nguyên phụ liệu





STT	Nhà cung cấp	Quốc Gia	Năm bắt đầu giao dịch	Phương thức thanh toán
5	GC MARKETING SOLUTIONS COMPANY LIMITED	Thái Lan	2006	Nguyên phụ liệu
6	NEW QUANTUM HOLDINGS PTE LTD	Singapore	2012	Nguyên phụ liệu
7	MITSUBISHI CORP	Nhật Bản	2012	Nguyên phụ liệu
8	CÔNG TY TNHH MTV NHỰA CHÂU ÂU NGHỆ AN	Việt Nam	2012	Nguyên phụ liệu
9	CÔNG TY TNHH MỸ THUẬT PHƯƠNG ĐÔNG	Việt Nam	2012	Nguyên phụ liệu
10	CÔNG TY TNHH NHỰA VÀ HÓA CHẤT TPC VINA	Việt Nam	2012	Nguyên phụ liệu
11	CÔNG TY TNHH SX KINH DOANH XNK NGHI LONG	Việt Nam	2012	Nguyên phụ liệu

*Nguồn: CTCP Nhựa Đồng Nai*

– **Mạng kinh doanh nước sạch:**

Sử dụng nguồn nước mặt hoặc nước ngầm, cụ thể tại một số nhà máy như sau:

- ✓ Đối với nhà máy nước Cà Giang: Nhà máy lấy nước thô từ hồ Cà Giang để xử lý và cung cấp nước sạch cho địa bàn thành phố Phan Thiết thông qua việc cung cấp nước cho Công ty Cổ phần Cấp thoát nước Bình Thuận. Công ty ký hợp đồng với Công ty Cổ phần Cấp Thoát Nước Bình Thuận, là đơn vị cung cấp nước trực tiếp đến người sử dụng.
- ✓ Đối với nhà máy nước Tân Thành: Nhà máy nước Tân Thành bơm nước từ các giếng trong khu vực để xử lý, cung cấp nước sạch trực tiếp cho người sử dụng trên địa bàn huyện Hàm Thuận Nam.
- ✓ Đối với nhà máy nước Đồng Tâm: nước được bơm từ sông Tiên và cung cấp nước sạch cho địa bàn thông qua cung cấp nước cho Công ty TNHH MTV Cấp nước Tiên Giang – đơn vị này sẽ cung cấp nước trực tiếp đến người sử dụng.
- ✓ Đối với dự án mới xây dựng thì nguồn nước theo phê duyệt của Giấy phép khai thác mặt nước của Sở Tài nguyên và Môi trường của địa phương nơi thực hiện dự án

Đối với các nhà máy nước thì bên cạnh nguồn nguyên liệu chủ đạo là nước ngầm/nước mặt, các nhà máy phải thường xuyên sử dụng điện/dầu và các hóa chất khác để làm sạch nước như Chlorine (Clo), Pac (Phèn), các chất thử khác.



### 7.3.2 Sự ổn định của nguồn cung cấp

- **Màng kinh doanh ống nước hạ tầng và túi nhựa bao bì:**
  - ✓ Nguồn nguyên liệu, vật liệu chính của Công ty chủ yếu được cung cấp từ các nhà sản xuất nước ngoài. Đây là các đối tác lớn hàng đầu trong ngành đã hợp tác với Công ty trong thời gian dài nên luôn có sự đảm bảo về nguồn cung ứng nguyên vật liệu và giá cả cạnh tranh. Công ty có bộ phận nghiên cứu biến động giá nguyên vật liệu nhằm dự báo tình hình giá nguyên vật liệu các nước trên thế giới, tình hình trong nước và các biến động khác có thể tác động trực tiếp đến giá nguyên liệu như biến động giá dầu, tình hình an ninh chính trị xã hội. Từ đó đưa ra kế hoạch dự trữ và sản xuất một cách hợp lý nhất nhằm ổn định sản xuất, giảm thiểu tối đa chi phí, tăng lợi nhuận, giảm áp lực trước nguy cơ tăng giá chung trên thị trường.
  - ✓ Hiện nay, DNP đang hướng đến các nhà sản xuất nguyên liệu nhựa trong nước để tăng cường sự ổn định của nguồn cung cấp nguyên liệu, hạn chế tình trạng bị ảnh hưởng bởi giá thế giới đến mức tối thiểu và giảm thiểu thời gian mua nguyên liệu. Đồng thời, việc hướng đến các nhà sản xuất nguyên liệu nhựa trong nước cũng giúp Công ty tiết kiệm được khoản ngoại tệ cần thiết trong quá trình nhập khẩu nguyên liệu. Từ đó, giảm thiểu tác động của thay đổi tỷ giá VND so với USD lên kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty - hiện nay, đây chính là một rủi ro trong quá trình hoạt động của DNP.
- **Đối với màng kinh doanh nước sạch**
  - ✓ Yếu tố ảnh hưởng quan trọng nhất đến đầu vào sản xuất kinh doanh là nguồn nước. Nguồn nước để phục vụ các dự án, nhà máy nước sạch luôn được ưu tiên nên nguồn nước thô cung cấp cho các dự án, nhà máy của công ty tương đối ổn định.
  - ✓ Ngoài nguồn nước thô, quá trình sản xuất nước sạch còn sử dụng các nguyên liệu khác như phèn, vôi, NaOH, clo ... được cung cấp từ các nhà cung cấp hóa chất địa phương. Giá mua các nguyên liệu này có xu hướng tăng nhẹ trong những năm vừa qua, phù hợp xu thế tăng của giá cả hàng hóa nói chung.  
Chất lượng nước đầu vào và nguyên liệu sử dụng trong quá trình sản xuất là hai yếu tố có mối quan hệ chặt chẽ. Chất lượng nước đầu vào tốt sẽ giúp giảm bớt lượng nguyên liệu cần sử dụng, trong khi nước đầu vào có chất lượng kém sẽ yêu cầu nhiều nguyên vật liệu hơn trong quá trình lọc và xử lý nước để sản xuất nước sạch tiêu dùng.

### 7.3.3 Ảnh hưởng giá cả của nguồn cung đến doanh thu/lợi nhuận

Chi phí nguyên vật liệu chiếm khoảng 46% doanh thu thuần, do đó việc tăng hoặc giảm giá nguyên vật liệu sẽ có ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty. Diễn biến giá dầu thô tác động trực tiếp đến giá nguyên liệu nhựa (các sản phẩm làm từ dầu thô). Mặc dù giá dầu có nhiều biến động phức tạp nhưng nhờ việc thường xuyên theo dõi, cập nhật diễn biến thị trường và khả năng dự báo, DNP đã có chính sách dự trữ nguyên liệu hợp lý nhằm đảm bảo đạt kế hoạch doanh thu và lợi nhuận đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua hàng năm.

**Bảng 12: Cơ cấu chi phí theo yếu tố của Công ty qua các năm (Hợp nhất)**

Đvt: tỷ đồng

	2017		2018		2019	
	Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT
Doanh thu thuần	1.505		2.181		2.799	
Chi phí sản xuất theo yếu tố, trong đó:	1.414	93,9%	1.948	89,3%	2.264	80,9%
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	922	61,3%	1.265	58,0%	1.290	46,1%
Chi phí nhân công	171	11,4%	256	11,7%	334	11,9%
Chi phí khấu hao tài sản cố định	160	10,6%	209	9,6%	223	8,0%
Chi phí dịch vụ mua ngoài	159	10,6%	206	9,5%	295	10,5%
Chi phí khác bằng tiền	2	0,0%	13	0,6%	122	4,4%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2018, 2019

**7.4 Chi phí sản xuất**

Chi phí hoạt động kinh doanh của Công ty trong các năm gần nhất được trình bày trong bảng dưới đây:

**Bảng 13: Cơ cấu chi phí sản xuất của Công ty qua các năm (Hợp nhất)**

Đvt: tỷ đồng

TT	Các khoản mục chi phí	2017		2018		2019		30/06/2020	
		Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT
1	Giá vốn hàng bán	1.215	80,8%	1.824	83,7%	2.291	81,9%	1.259	82,45%
2	Chi phí tài chính	123	8,2%	202	9,3%	267	9,5%	151	9,89%



3	Chi phí bán hàng	68	4,5%	96	4,4%	162	5,8%	88	5,76%
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp	132	8,8%	148	6,8%	216	7,7%	121	7,92%
5	Chi phí khác	9	0,6%	22	1,0%	17	0,6%	2	0,13%
6	<b>Tổng chi phí</b>	<b>1.548</b>	<b>102,9%</b>	<b>2.294</b>	<b>105,2%</b>	<b>2.952</b>	<b>105,5%</b>	<b>1.621</b>	<b>106,16%</b>
7	Doanh thu thuần	1.505	100%	2.181	100%	2.799	100%	1.527	100%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất cho năm 2018, 2019 và BCTC soát xét Hợp nhất 30/06/2020 – DNP

Chi phí hoạt động kinh doanh của Công ty bao gồm các khoản Giá vốn hàng bán, chi phí tài chính, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và các chi phí khác. Tổng chi phí hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm 2019 chiếm tỷ trọng trên 105,5% Doanh thu thuần của Công ty. Trong đó, Giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu Doanh thu thuần (81,9%). Tỷ trọng này giá vốn hàng bán/Doanh thu thuần năm 2017 là 80,8%, tỷ trọng này năm 2018 tăng lên 83,7% Doanh thu thuần.

Doanh thu thuần năm 2019 tăng 28,4% so với năm 2018 kéo theo tổng chi phí của Công ty tăng tương ứng 28,7% so với năm 2018. Đa phần các yếu tố cấu thành chi phí đều tăng, cụ thể là Giá vốn hàng bán, Chi phí tài chính, Chi phí bán hàng, Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng lần lượt là 25,6%; 31,8%; 68,5%; 45,4%. Chi phí khác chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong cơ cấu chi phí của công ty, giảm 25,8% trong năm 2019.

#### 7.5 Thiết bị dây chuyền công nghệ

DNP sử dụng các công nghệ tiên tiến trong quá trình sản xuất với máy móc hiện đại được nhập từ Đức, Nhật Bản, ... Toàn bộ quá trình sản xuất sản phẩm của Công ty đều được tiến hành kiểm tra một cách cẩn trọng, từ khâu kiểm tra nguyên vật liệu đến khi sản xuất ra sản phẩm đưa vào bảo quản. Máy móc thiết bị cũng được kiểm tra thường xuyên trong suốt quy trình sản xuất đảm bảo mọi sai sót trong quá trình sản xuất đều được xử lý kịp thời, hạn chế tối đa những hư hỏng có thể xảy ra.

##### 7.5.1 Ngành nhựa

Hiện nay, 05 nhà máy nhựa được 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

#### 7.5.2 Ngành nước

Hiện nay, 16 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
- Hệ thống quản lý mạng lưới và công tác ghi thu.

#### 7.6 Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Hiện nay, sản phẩm ống nhựa uPVC và HDPE của DNP chủ yếu phục vụ công trình hạ tầng điện, nước. Trong những năm vừa qua, DNP Corp đã khẳng định được thương hiệu ống nhựa Đồng Nai trong lĩnh vực đấu thầu cung cấp sản phẩm và dịch vụ cho các công trình, nhưng lại bỏ ngỏ thị trường xây dựng dân dụng rộng lớn. Nhận thấy tầm quan trọng của thị trường này, DNP Corp đã thực hiện kế hoạch đầu tư thiết bị công nghệ sản xuất ống và phụ kiện xây dựng dân dụng (uPVC, PPR) theo công nghệ Đức và đã bước đầu thành công trong việc cung cấp bộ sản phẩm phụ kiện dân dụng đạt tiêu chuẩn cao.

Đối với ngành sản xuất bao bì, DNP đã bắt đầu triển khai nghiên cứu các sản phẩm nhựa thân thiện với môi trường, phát triển các sản phẩm có giá trị cao hơn, mở rộng phân khúc mới ở cả thị trường xuất khẩu và nội địa.

Đối với lĩnh vực nhựa gia dụng, thông qua công ty con là Nhựa Tân Phú, ngoài lĩnh vực nhựa công nghiệp truyền thống, Nhựa Tân Phú đã nghiên cứu, phát triển thêm lĩnh vực nhựa gia dụng.

Đối với ngành nước sạch, DNP Corp cũng định hướng giữ vững đầu tư lâu dài trong ngành nước với mục tiêu cung cấp nước cho người dân Việt Nam đủ nước sạch và ngon, DNP Corp tích cực tăng cường nguồn lực, hợp tác với các đối tác chiến lược hàng đầu về tài chính, công nghệ, vận hành để tăng sức cạnh tranh và vận hành bền vững.

#### 7.7 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm, dịch vụ

"Chất lượng sản phẩm luôn luôn là ưu tiên hàng đầu của Nhựa Đồng Nai", do đó DNP Corp đã xây dựng đội ngũ Kiểm soát Chất lượng (QC) trình độ cao, quy trình kiểm soát sát sao và trang bị thiết bị kiểm tra tiên tiến.



Công ty áp dụng Hệ thống Quản lý Chất lượng theo Tiêu chuẩn ISO 9001:2008. Mỗi công đoạn thực hiện trong quy trình sản xuất sản phẩm (cân trộn – đùn – in, cưa, đai cuộn – nhập kho – xuất kho: ống HDPE hay cân trộn – đùn – in, cưa – nong – vát, mài – nhập kho – xuất kho: ống uPVC) đều được kiểm soát chặt chẽ với tần suất liên tục (cân trộn: từng mẻ, đùn: 2-3 giờ/lần; in – cưa- đai cuộn: 3 lần/ca, 1 lần/giờ,...).

Công ty có phòng thí nghiệm đạt tiêu chuẩn để thường xuyên kiểm tra chất lượng sản phẩm. Ngoài ra, Công ty còn gửi mẫu kiểm tra bên ngoài định kì 1 lần/năm với các chỉ tiêu sau:

- Đối với ống uPVC: độ bền kéo đứt, mô đun đàn hồi, độ co rút nhiệt, độ thay đổi kích thước theo chiều dài, nhiệt độ hóa mềm Vicat, khả năng chịu nén ngang, hàm lượng chì, hàm lượng Cadimi, hàm lượng thủy ngân, sự nhựa hóa ống bằng Diclorometan, độ bền đối với Axeton. Đối với ống HDPE: chỉ số cháy, độ bền kéo đứt, độ giãn dài tại thời điểm đứt, mô đun đàn hồi, nhiệt độ hóa mềm Vicat, hàm lượng Carbon, độ cứng ShoreD, độ co rút nhiệt, độ thay đổi kích thước theo chiều dài, hệ số giãn nở nhiệt, độ cứng ống.

Với quy trình kiểm tra nghiêm ngặt đó, Công ty rất tự tin về chất lượng sản phẩm của mình.

**Bảng 14: Các chỉ tiêu chất lượng của DNP**

Sản phẩm	Chỉ tiêu chất lượng
Sản xuất & kinh doanh Bao bì mềm	ISO 9001-2008 Hệ thống quản lý chất lượng BSCI Tiêu chuẩn đánh giá tuân thủ trách nhiệm xã hội trong kinh doanh ISO 9001-2008 Hệ thống quản lý chất lượng ISO 4427-2:2007 Tiêu chuẩn sản xuất Ống HDPE
Sản xuất & kinh doanh Ống nhựa	DIN 8074-8075 Tiêu chuẩn sản xuất Ống HDPE ISO 4422-2:1996 Tiêu chuẩn sản xuất Ống uPVC BS 3505:1986 Tiêu chuẩn sản xuất Ống uPVC AS/NZS 1477:2006 Tiêu chuẩn sản xuất Ống uPVC
Sản xuất nước sạch	QCVN 01:2009/BYT; QCVN 02:2009/BYT Tiêu chuẩn nước sinh hoạt của Bộ Y tế Việt Nam
Phòng thí nghiệm	ISO/IEC 17025:2005 Yêu cầu chung về năng lực của phòng thí nghiệm và hiệu chuẩn

*Nguồn: Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai*

## 7.8 Tình hình đầu tư và thực hiện các dự án

Năm 2019, DNP Corp tiếp tục đầu tư mạnh mẽ vào lĩnh vực kinh doanh cốt lõi: ngành nước và ngành nhựa.



***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 dự 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**

Hoàn thiện đầu tư hệ thống khuôn mẫu, máy móc và đưa vào sản xuất. Sản phẩm ra lò được khách hàng chấp thuận rộng rãi và đánh giá cao. Là nhân tố quan trọng giúp gia tăng doanh số mảng xây dân dụng.

***Đầu tư nhà máy bao bì***

❖ **Lý do thực hiện**

Mở rộng được thị trường xuất khẩu mới (Đông Âu, Châu Úc)

❖ **Kết quả thực hiện**

Hoàn thành đầu tư vào tháng 8/2019, bắt đầu vận hành chạy thử và sản xuất đại trà từ tháng 10/2019 với công suất thiết kế 500 tấn/tháng.

***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 2019 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, nhất là khâu hoàn thiện sản phẩm, để tăng năng suất và chất lượng, giảm chi phí nhân công.

***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 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 2018, thương hiệu nhựa gia dụng cao cấp Inochi chính thức ra mắt và được phân phối trên thị trường. Đến cuối năm 2018, Inochi đã có trong tay hơn 50 mã hàng 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 hết năm 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 Tp. Hà Nội và Tp. Hồ Chí Minh, hơn 150 cửa hàng, siêu thị vừa và nhỏ tại Tp. Hồ Chí Minh, 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.

*Phát triển các dự án ngành nước*

❖ **Lý do thực hiện**

Nhu cầu nước sạch gia tăng do kinh tế tăng trưởng, quá trình đô thị hóa được đẩy mạnh, công nghiệp phát triển cùng cơ chế mở cửa đối với tư nhân hóa. Việt Nam đang hướng tới mục tiêu đạt tỷ lệ tiếp cận nước sạch được cung cấp tập trung ở các khu đô thị là 100% với tiêu chuẩn tiêu thụ 120l/người/ngày vào năm 2025 theo quy hoạch về phát triển cấp nước cho các khu đô thị và công nghiệp. Tuy nhiên, hiện nay, tỷ lệ sử dụng nước máy hiện hữu của người dân vẫn chưa đạt mức 90%-100% trong khi tốc độ tăng trưởng đô thị hóa hàng năm nhanh với mức 0,7%/năm, tương đương quy mô dân số đô thị tăng khoảng 1 triệu người /năm, chủ yếu tập trung ở các thành phố lớn. Bên cạnh đó, tốc độ tăng trưởng khách du lịch tại Việt Nam cũng ở mức cao, hiện ở mức 15 – 20%/năm kéo theo nhu cầu tiêu thụ nước ở ngành dịch vụ du lịch tăng theo. Các khu công nghiệp vẫn đang được mở rộng nhờ lợi thế từ các hợp đồng FTA Việt Nam đã ký và hệ thống cảng, giao thông, điện tiếp tục được đầu tư phát triển. Một số yếu tố then chốt khác là nhiều địa phương hiện vẫn đang sử dụng nguồn nước ngầm, tuy nhiên nguồn nước ngầm đang bị ô nhiễm trầm trọng, hàm lượng các chất độc hại vượt mức cho phép nhiều lần, có dấu hiệu bị nhiễm bẩn bởi nước thải sinh hoạt và nước thải công nghiệp. Ngoài ra, việc khai thác quá mức nguồn nước ngầm gây ra hiện tượng sụt lún đất, gây mất cân bằng sinh thái. Do đó, người dân và chính quyền địa phương đang có xu hướng chuyển từ việc sử dụng nước ngầm tự khai thác sang hệ thống nước máy tập trung. Ảnh hưởng từ biến đổi khí hậu, xâm nhập mặn từ





các vùng đồng bằng ven biển, đặc biệt là vùng đồng bằng sông Cửu Long đặt ra yêu cầu xây dựng các nhà máy mới để tiến tới thay thế cho các nhà máy nước hiện hữu trong vùng sẽ không thể hoạt động trong điều kiện hạn mặn.

#### ❖ **Kết quả thực hiện**

Năm 2019, DNP Water đã đầu tư và nâng số lượng công ty thành viên và liên kết lên 16 với tổng công suất cấp nước đạt 1.000.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm. Các đơn vị thành viên mới của Công ty như CTCP Đầu tư nước Bình An, Nhà máy nước DNP Nhị Thành là những đơn vị sản xuất và có mạng lưới bán buôn 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. Sau thành công của dự án DNP Bắc Giang tại Bắc Giang, DNP tiếp tục ghi nhận thực hiện thành công dự án nhà máy nước Nhị Thành do công ty con của DNP Water, DNP Long An thực hiện. Nhà máy đã hoàn thành sau 12 tháng thi công, nhanh nhất so với các công trình cấp nước tương tự. Nhà máy sử dụng công nghệ hiện đại của Nhật Bản với công suất thiết kế 60.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm, công suất tối ưu đạt 80.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm, chất lượng nước đạt quy chuẩn chất lượng nước ăn uống của Bộ Y tế QCVN 01: 2009/BYT. Giai đoạn 1 công suất 30.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm, công suất vận hành tối ưu đạt 40.000 m<sup>3</sup>/ngày đêm.

#### **7.9 Hoạt động marketing**

Hoạt động nghiên cứu thị trường: Hiện nay, hoạt động nghiên cứu thị trường do Phòng Kinh doanh phụ trách. Bên cạnh đó, Phòng Kinh doanh cũng thực hiện việc theo dõi, thống kê, phân tích và nghiên cứu những biến động có thể ảnh hưởng đến giá nguyên liệu trong nước và trên thế giới nhằm đưa ra những quyết định về việc dự trữ nguyên vật liệu hợp lý, phù hợp với từng thời điểm sản xuất kinh doanh, đảm bảo hiệu quả hoạt động của Công ty.

Hoạt động quảng bá thương hiệu sản phẩm: Ngoài công tác tự giới thiệu sản phẩm thông qua tìm kiếm, nắm bắt nhu cầu của khách hàng, nhờ uy tín và chất lượng, dịch vụ sản phẩm đã cung cấp Công ty còn nhận được thêm các khách hàng mới thông qua sự giới thiệu của các khách hàng truyền thống, đối tác có sử dụng sản phẩm của Công ty. Đây là một lợi thế không nhỏ trong tình hình thị trường cạnh tranh gay gắt như hiện nay. Bên cạnh đó, Công ty lập website với địa chỉ là [www.dnpcorp.vn](http://www.dnpcorp.vn) để giới thiệu những sản phẩm và dịch vụ hiện đang cung cấp cho khách hàng.

#### **7.10 Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền**

Sau khi thay đổi nhận diện thương hiệu, Công ty đã đăng ký nhãn hiệu thương mại và được cấp Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 318803 do Cục Sở hữu trí tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ cấp.

#### **7.11 Các hợp đồng đang thực hiện hoặc đã được ký kết**

Hiện nay, hệ thống khách hàng tiêu thụ sản phẩm ống nhựa của Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai trải dài trên 43 tỉnh thành trong cả nước. Hiện tại, Công ty có kế hoạch đầu tư nhà máy phía Bắc để hoàn thiện hệ thống nhà máy cả 3 miền.



Bảng 15: Các hợp đồng lớn Công ty đang thực hiện hoặc đã được ký kết

STT	Tên hợp đồng	Tên khách hàng	Giá trị hợp đồng	Đơn vị	Sản phẩm	Thời điểm ký kết
1.	278/2019/HĐ-HDPE	CÔNG TY TNHH TM ĐT THIÊN ĐÌNH	31,751,329,500	VND	Ông nhựa, phụ kiện	07-09-2019
2.	468/2020/HĐ KT	CÔNG TY CP XÂY LẬP VÀ SẢN XUẤT THIẾT BỊ NGÀNH NƯỚC	9,903,568,906	VND	Ông nhựa, phụ kiện	28-05-2020
3.	461/2019/HĐ KT	CÔNG TY CỔ PHẦN ĐÔ THỊ CAM RANH	16,027,000,000	VND	Ông nhựa, phụ kiện	25-09-2019
4.	015/HĐMB/N S-NDN	CÔNG TY TNHH MTV XÂY DỰNG NGỌC SƠN	1,954,447,350	VND	Ông nhựa, phụ kiện	07-04-2020
5.	137/2019/HĐ MB/SIGMA-NDN	CÔNG TY CỔ PHẦN KỸ THUẬT SIGMA	8,342,558,485	VND	Ông nhựa, phụ kiện	03-07-2019
6.	79/HĐBH/AV-NDN/Dự án Conic Riverside	CÔNG TY TNHH ỨNG DỤNG VÀ PHÁT TRIỂN CÔNG NGHỆ AN VIỆT	7,130,260,643	VND	Ông nhựa, phụ kiện	29-08-2019
7.	DNP/PAC P05561	PACK IT B.V	125,568	USD	Bao bì	26-02-2020
8.	NSP - DNP 01.020	SPHERE NEDERLAND B.V	595,293	USD	Bao bì	01-04-2020
9.	FIPP - DNP 04.2020	FIPP HANDELSMARKEN GMBH & CO.KG	1,038,006	USD	Bao bì	12-01-2020
10.	PO006134	International Consolidated Business Group Pty	101,672	USD	Bao bì	09-06-2020



STT	Tên hợp đồng	Tên khách hàng	Giá trị hợp đồng	Đơn vị	Sản phẩm	Thời điểm ký kết
		Ltd				

Nguồn: Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai

## 8. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH 02 NĂM GẦN NHẤT VÀ ĐẾN QUÝ GẦN NHẤT

### 8.1 Tóm tắt một số chỉ tiêu về HĐSXKD trong 2 năm gần nhất và quý gần nhất

Bảng 16: Kết quả hoạt động năm 2018, 2019 và 30/06/2020

Đvt: tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019		30/06/2020
			Giá trị	% +/- so với 2018	
1	Tổng giá trị tài sản	6.671	7.590	13,8%	8.253
2	Doanh thu thuần	2.181	2.799	28,3%	1.527
3	Lợi nhuận từ HĐKD	19	42	121,1%	28
4	Lợi nhuận khác	-4	-2	-50,0%	2
5	Lợi nhuận trước thuế	15	40	166,7%	30
6	Lợi nhuận sau thuế	12	27	125,0%	27
7	Tỷ lệ cổ tức	-	-	-	-

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2018, 2019 và BCTC soát xét hợp nhất 30/06/2020 - DNP

### 8.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo

#### ❖ Thuận lợi

- Sức mua chung của thị trường tăng rõ ràng hơn. Hệ thống phân phối hoạt động tốt và Công ty tham gia nhiều hơn vào các dự án hạ tầng, địa ốc đang có dấu hiệu hồi phục.
- Ngành nhựa được hưởng lợi do giá nguyên vật liệu đầu vào giảm, song song với việc tăng hiệu quả sản xuất, kinh doanh và khai thác thành công hệ sinh thái công ty ngành nước với việc thành lập công ty thương mại DNP – Hawaco, tận dụng tệp khách hàng sẵn có và thế mạnh của các đối tác, đơn vị.
- Bộ máy quản trị, điều hành: Hệ thống quản trị, điều hành và cấu trúc bộ máy Công ty đã



được cải tiến theo hướng đáp ứng nhu cầu quản trị và điều hành Công ty trong quá trình phát triển và hội nhập góp phần tăng khả năng cạnh tranh của Công ty trên thị trường.

- Nguồn nhân lực: Ban lãnh đạo chủ chốt của Công ty là những người có kinh nghiệm lâu năm trong lĩnh vực kinh doanh; có sự kết hợp hài hòa giữa yếu tố kinh nghiệm kinh doanh với kỹ năng quản trị công ty. Đội ngũ cán bộ, nhân viên có đạo đức nghề nghiệp, có trình độ, chuyên môn, có kinh nghiệm và tràn đầy nhiệt huyết, gắn bó với Công ty qua nhiều năm hoạt động.
  - Máy móc thiết bị hiện đại đảm bảo cho Công ty sản xuất ra những sản phẩm có chất lượng và ổn định.
  - Chất lượng sản phẩm của Công ty đã được khẳng định với các khách hàng đặc biệt là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây dựng, cấp thoát nước. Điều này giúp cho Công ty luôn duy trì được một lượng khách thường xuyên và một mức tăng trưởng ổn định.
- ❖ **Khó khăn**
- Áp lực cạnh tranh trên thị trường ngày càng lớn, ngày càng có nhiều nhà đầu tư trong nước và nước ngoài mở rộng ngành nghề hoạt động sản xuất kinh doanh bằng hình thức đầu tư mua lại doanh nghiệp hoặc mở mới Công ty hoạt động cùng ngành nghề với DNP. Do đó có thể dẫn đến việc tranh giành thị phần giữa các công ty trong cùng ngành ngày càng khốc liệt.
  - Kế hoạch M&A của Công ty bị chậm trễ do yếu tố khách quan: (i) Quá trình thoái vốn tại các công ty ngành nước bị chậm trễ hơn so với kế hoạch nhà nước đề ra; (ii) Sự cố ô nhiễm nguồn nước của Nhà máy sông Đà dẫn đến nhiều dư luận và việc tăng cường quản lý các công ty trong ngành.

## 9. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG NGÀNH

### 9.1 Vị thế của Công ty trong ngành

Hiện tại DNP đang nắm giữ vị trí số 1 trong lĩnh vực cung cấp ống nhựa hạ tầng với thị phần nắm giữ khoảng 40% toàn ngành, tập trung chủ yếu ở các công trình cấp thoát nước với mạng lưới cung cấp rộng khắp 43/63 tỉnh thành. Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai hiện có 05 nhà máy với khả năng sản xuất 4.000 tấn ống/tháng và 1.000 tấn phụ kiện nhựa dân dụng/tháng, khả năng sản xuất hơn 400 loại phụ kiện khác nhau. Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai đang sở hữu hệ thống dây chuyền sản xuất tiên tiến của các nước châu Âu (Đức và Italia).

Trong lĩnh vực cấp thoát nước, xử lý nước thải và vệ sinh môi trường, Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai có bề dày 15 năm kinh nghiệm cung cấp các sản phẩm ống nhựa uPVC và HDPE cho các dự án trọng điểm quốc gia như: Công trình tuyến ống hệ thống làm mát dự án Nhiệt Điện Duyên Hải tỉnh Trà Vinh tổng chiều dài 22km ống HDPE DN630, dự án hệ thống ống cấp 1 dự án nước mặt Bắc Ninh hơn 9km ống DN630-225, dự án tuyến ống cấp nước sạch thị xã Gò Công và huyện Gò Công Đông DN400-710 với tổng chiều dài hơn 20km, dự án tuyến ống làm mát Nhiệt Điện Thái Bình 2 DN450 với chiều dài hơn 28km, dự án tuyến ống cấp 1 huyện Củ chi DN710-800 với chiều dài hơn 5km...



DNP đang là nhà cung cấp chính cho các công ty Xây dựng lớn, có thể kể đến như Tổng công ty Đầu tư Xây dựng cấp thoát nước và môi trường Việt Nam, Tổng công ty Cấp nước Sài Gòn, CTCP Cơ khí công trình cấp nước và các công ty xây dựng lớn khác như Vinaconex 5, Vinaconex 17,...

Đối với lĩnh vực nhựa công nghiệp của đơn vị thành viên thì công ty cũng nằm trong khoảng top 5, với 41 năm kinh nghiệm trong nghề. Khách hàng là những Tập đoàn, Tổng công ty hàng đầu trên thế giới và trong nước như CocaCola, Vedan, Sabeco, Pinaco, Pepsi, Lavie, Nutifood....

## 9.2 Triển vọng phát triển của ngành

### Ngành nhựa

Ngành nhựa Việt Nam được kỳ vọng sẽ duy trì đà tăng trưởng trung bình 6,5%/năm trong giai đoạn 2019 – 2023 do: (1) Theo BMI, chi tiêu cho hai mảng thực phẩm và đồ uống không còn ở Việt Nam sẽ tăng trưởng với mức CAGR lần lượt ở mức 9,2% và 11,2% giai đoạn 2019 - 2023. Đây sẽ là động lực tăng trưởng chính cho mảng nhựa bao bì; (2) Giai đoạn 2019 – 2023, xây dựng nhà ở và xây dựng hạ tầng nước được dự báo sẽ tăng trưởng lần lượt 6,7% và 7,3% một năm sẽ tạo động lực tăng trưởng chính cho mảng nhựa xây dựng; (3) Xu hướng chuyển dịch sản xuất sang Việt Nam trong ngắn hạn cùng với đó là chính sách tập trung phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ của chính phủ sẽ tạo cơ hội phát triển cho mảng nhựa kỹ thuật trong tương lai.

Bên cạnh đó thị trường nhựa xuất khẩu cũng được kỳ vọng tăng trưởng nhờ hiệp định EVFTA có hiệu lực từ năm 2020. Châu Âu là thị trường quan trọng, chiếm khoảng 20% trong cơ cấu giá trị xuất khẩu của ngành nhựa Việt Nam năm 2018. Sau khi EVFTA đi vào hiệu lực, thuế quan của hầu hết các sản phẩm nhựa xuất khẩu vào thị trường EU sẽ được gỡ bỏ. Đây sẽ là một lợi thế lớn để gia tăng sản lượng sản phẩm nhựa xuất khẩu của ngành nhựa Việt Nam với thị trường quan trọng là EU. Hiện tại, hiệp định EVFTA đã được Quốc hội Việt Nam và Nghị viện Châu Âu phê duyệt và sẽ có hiệu lực từ ngày 01/08/2020.

### Ngành nước

Nhu cầu nước sạch gia tăng do kinh tế tăng trưởng, quá trình đô thị hóa được đẩy mạnh, công nghiệp phát triển cùng cơ chế mở cửa đối với tư nhân hóa. Nhu cầu đầu tư mở rộng công suất vẫn còn nhiều dựa trên các nguyên nhân sau:

- Tỷ lệ sử dụng nước máy hiện hữu của người dân vẫn chưa đạt mức 90% - 100%. Trong khi tốc độ tăng trưởng đô thị hoá hàng năm nhanh 0,7%/năm, tương đương quy mô dân số đô thị tăng khoảng 1 triệu người/năm, chủ yếu tập trung ở các thành phố lớn.
- Tốc độ tăng trưởng khách du lịch tại Việt Nam vẫn ở mức cao hiện ở mức 15 - 20%/ năm kéo theo nhu cầu tiêu thụ nước từ ngành dịch vụ du lịch tăng theo. Ảnh hưởng hiện tại của dịch bệnh Covid-19 sẽ chỉ xảy ra trong ngắn hạn, về trung – dài hạn làn sóng thu hút khách du lịch của Việt Nam sẽ vẫn ở mức tốt.
- Các khu công nghiệp vẫn đang được mở rộng nhờ lợi thế từ các hợp đồng FTA Việt Nam



đã ký, xu hướng chuyển dịch sản xuất ra khỏi Trung Quốc và Việt Nam có hệ thống cảng, giao thông, điện tiếp tục được đầu tư phát triển.

- Xu hướng chuyển từ việc sử dụng nước ngầm từ khai thác sang hệ thống nước máy tập trung sẽ ngày càng mạnh mẽ do ảnh hưởng từ biến đổi khí hậu và ô nhiễm môi trường.
- Ảnh hưởng từ biến đổi khí hậu, xâm nhập mặn tại các vùng đồng bằng ven biển, đặc biệt là vùng đồng bằng sông Cửu Long đặt ra yêu cầu xây dựng các nhà máy mới để tiến tới thay thế cho các nhà máy nước hiện hữu trong vùng sẽ không thể hoạt động trong điều kiện hạn mặn.

### 9.3 Đánh giá sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách Nhà nước và xu thế chung trên thế giới

#### Chiến lược ngành nhựa

Để có thể nâng cao năng lực cạnh tranh và tham gia vào mạng lưới sản xuất toàn cầu, DNP đã mạnh dạn đầu tư hơn nữa vào công tác đổi mới máy móc công nghệ, tăng cường kiến thức chuyên môn, liên tục cập nhật xu thế thị trường và đa dạng hóa các thị trường xuất khẩu. Cụ thể, chiến lược của Công ty đối với ngành nhựa trong những năm tới như sau:

- Ống nhựa và vật tư thiết bị cho hệ sinh thái cấp thoát nước: Khẳng định vị thế số 1 trong mảng hạ tầng cấp thoát nước, hoàn thiện bộ sản phẩm và giải pháp ngành nước, củng cố thị phần và gia tăng doanh số. Đồng thời thâm nhập sâu phân khúc thị trường xây dựng dân dụng gồm nhà ở, nhà cao tầng, khu dân cư, khu du lịch, tưới tiêu nông nghiệp.
- Bao bì xuất khẩu: Bên cạnh thị trường truyền thống là Tây Âu, tiếp tục mở rộng thị trường xuất khẩu sang Đông Âu, Châu Mỹ, Châu Úc. Tối ưu hoá công nghệ sản xuất hiện hữu, 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, giá trị gia tăng cao hơn như túi sử dụng nhiều lần, túi thực phẩm.
- 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...
- Đồ gia dụng: Với dây sản phẩm có chất lượng cao, tiện ích, mẫu mã sang trọng, thương hiệu Inochi của Tân Phú bước đầu định vị là thương hiệu đồ gia dụng cao cấp của Việt Nam. Bước đầu Inochi đã chinh phục được niềm tin của khách hàng, hiện diện rộng khắp ở các siêu thị lớn (Vinmart, Aeon, ...), nền tảng cho quá trình tăng trưởng cao ở các năm tiếp theo.

#### Chiến lược ngành nước

Không nằm ngoài xu hướng phát triển của ngành, DNP tiếp tục đẩy mạnh đầu tư nhằm gia tăng quy mô đồng thời cải thiện hiệu quả hoạt động. Cụ thể, chiến lược của Công ty đối với ngành



nước trong những năm tới như sau:

- Tích cực tăng quy mô thông qua việc phát triển các dự án cấp nước mới tại những địa bàn có nhu cầu sử dụng nước cao phục vụ cho sinh hoạt, hoạt động công nghiệp, dịch vụ - du lịch, nâng công suất các nhà máy hiện hữu, tham gia đối tác chiến lược trong các công ty cấp nước có nhu cầu phát triển hệ thống cấp nước. Hướng tới mục tiêu tăng tỷ lệ người dân được tiếp cận với nước sạch đạt tiêu chuẩn đến mức 100% tại các khu vực DNPW hoạt động.
- Tăng cường hiệu quả hoạt động tại các công ty cấp nước thành viên thông qua chương trình chuyển đổi số triệt để ở tất cả các khâu trong quá trình hoạt động, từ xây dựng hệ thống đến áp dụng các mô hình quản trị dựa vào quá trình số hóa nhằm tăng năng suất lao động, cải thiện hoạt động sản xuất, đảm bảo an toàn sản xuất và đảm bảo chất lượng nước cũng như nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng; cải thiện công tác quản lý mạng lưới cấp nước, mở rộng địa bàn và phát triển tệp khách hàng cũng như gia tăng hiệu quả đầu nối; thực hiện các dự án nhằm giảm thất thoát nước; đảm bảo an ninh an toàn nguồn nước và chất lượng nước cấp tới người tiêu dùng.
- Phát triển nguồn nhân lực nội tại thông qua việc tổ chức các chương trình đào tạo, phát triển kỹ năng và học tập để hỗ trợ người lao động phát triển sự nghiệp, xây dựng những chính sách nhằm đảm bảo sức khỏe, an toàn và phúc lợi cho người lao động. Dưới sự lãnh đạo của đội ngũ quản lý có năng lực cao, có nhiều thành tựu trong các lĩnh vực cốt lõi; đội ngũ nhân viên lành nghề, giàu kiến thức và kinh nghiệm; kết hợp với thế mạnh về công nghệ, kỹ thuật, tài chính, quản trị... của các đối tác chiến lược trong và ngoài nước, DNP Water phát huy các nguồn lực hướng tới mục tiêu trở thành nhà điều hành hàng đầu trong ngành nước tại Việt Nam.
- Nêu cao tinh thần trách nhiệm đối với xã hội, DNP Water luôn dành nhiều sự quan tâm và nguồn lực cho các dự án nhằm nâng cao chất lượng sống, hỗ trợ cộng đồng phát triển bền vững như dự án lắp đặt trụ uống nước sạch tại vòi miễn phí, thực hiện các giải pháp cấp nước tưới tiêu và sinh hoạt, xả nước cứu lúa, xây dựng các trạm phát nước sạch miễn phí tại vùng bị ảnh hưởng hạn mặn và hỗ trợ dân tại các địa phương chịu ảnh hưởng nặng nề bởi thiên tai hạn mặn.

## 10. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

### 10.1 Số lượng và cơ cấu lao động

Số lượng và cơ cấu lao động của Công ty tại thời điểm 30/06/2020 là 754 người. Cơ cấu lao động chi tiết như sau:

**Bảng 17: Tình hình lao động của Công ty mẹ**

Trình độ	Số lượng	Tỷ lệ (%)
Đại học và trên Đại học	96	13%



Trình độ	Số lượng	Tỷ lệ (%)
Cao đẳng	44	6%
Trung cấp	41	5%
Phổ thông	573	76%
<b>TỔNG</b>	<b>754</b>	<b>100%</b>

Nguồn: Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai

## 10.2 Các chính sách đối với người lao động

Nhân lực là yếu tố quan trọng quyết định thành công của mọi doanh nghiệp. Do vậy, DNP Corp luôn đặt vấn đề đào tạo nhân lực và thực hiện chính sách thu hút lao động giỏi lên vị trí hàng đầu trong hoạch định chiến lược của DNP Corp.

### ❖ Chính sách tiền lương

Áp dụng theo chức danh và tính chất từng công việc, Công ty thực hiện chi trả lương cho CBCNV trong Công ty đúng và đầy đủ theo Quy chế lương, trên cơ sở các quy định của pháp luật hiện hành.

### ❖ Chính sách tiền thưởng

DNP Corp thực hiện thưởng cho các CBCNV trên cơ sở lương chức danh công việc và hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

### ❖ Các chế độ chính sách khác đối với người lao động

Công ty thực hiện chế độ phúc lợi cho người lao động như: chế độ trợ cấp đặc biệt cho cán bộ là thương binh, trợ cấp CBCNV có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn; tổ chức thăm hỏi động viên người lao động hoặc thân nhân người lao động bị ốm đau, bệnh tật, tử tuất...

### ❖ Công tác an toàn và môi trường

Công ty đã thực hiện nghiêm chỉnh các quy chế về an toàn lao động, vệ sinh môi trường và phòng chống cháy nổ trong Công ty.

### ❖ Chính sách tuyển dụng, đào tạo

- Tuyển dụng: Công ty ưu tiên tuyển dụng những lao động trẻ, có trình độ học vấn cao, tay nghề giỏi để Công ty đào tạo trong chương trình cán bộ nguồn nhằm đáp ứng cho nhu cầu liên tục phát triển và mở rộng quy mô Công ty, cũng như tăng cường cho các nhà máy, chi nhánh mới.
- Đào tạo: Với mục tiêu đào tạo đội ngũ CBCNV lành nghề, giỏi quản lý, hàng năm Công ty điều trích ra một khoản chi phí cho công tác đào tạo. Số tiền này được Công ty dùng để hỗ trợ cho CBCNV tham gia các khóa đào tạo về nghiệp vụ, ngoại ngữ, tham quan học hỏi công nghệ mới nhằm nâng cao trình độ. Chính sách đào tạo luôn được duy trì nhằm nâng cao trình độ





chuyên môn cho CBCNV và tạo nguồn nhân lực bổ sung vào các vị trí chủ chốt trong Công ty.

## 11. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC

Chính sách phân phối cổ tức do HĐQT Công ty đề nghị và ĐHĐCĐ quyết định. Cụ thể, DNP Corp chỉ được trả cổ tức cho các cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế cũng như các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật.

Căn cứ vào kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh hàng năm, HĐQT đề xuất phương án chia cổ tức phù hợp trình ĐHĐCĐ quyết định.

**Bảng 18: Tỷ lệ trả cổ tức của Công ty**

Nội dung	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Cổ tức/mệnh giá	13%	0%	0%
Hình thức chi trả	trả bằng cổ phiếu	không trả cổ tức	không trả cổ tức

*Nguồn: CTCP Nhựa Đồng Nai*

## 12. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

### 12.1 Tình hình nguồn vốn của Công ty

**Bảng 19: Báo cáo về tình hình nguồn vốn hợp nhất của Công ty**

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2017	2018	2019	30/6/2020
<b>NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>2.884</b>	<b>4.924</b>	<b>5.521</b>	<b>5.967</b>
Nợ ngắn hạn	1.292	1.825	2.220	2.431
Phải trả người bán	108	167	212	254
Người mua trả tiền trước	7	5	72	56
Thuế và các khoản phải trả Nhà nước	5	7	22	27
Phải trả người lao động	13	27	43	46
Chi phí phải trả	12	42	68	78
Phải trả khác	80	22	90	152
Vay ngắn hạn	1.065	1.550	1.697	1.798
Dự phòng các khoản phải trả ngắn hạn	0	0	8	8
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	2	6	8	11
Nợ dài hạn	1.593	3.098	3.300	3.536



Chỉ tiêu	2017	2018	2019	30/6/2020
Phải trả nhà cung cấp dài hạn	0	0	3	10
Doanh thu chưa thực hiện	0	0	1	1
Phải trả dài hạn khác	575	566	324	390
Vay dài hạn	963	2.437	2.858	2.961
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	54	95	114	173
<b>VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>968</b>	<b>1.748</b>	<b>2.070</b>	<b>2.286</b>
Vốn góp	500	1.000	1.000	1.000
Thặng dư vốn cổ phần	29	69	69	69
Vốn khác	13	13	20	31
Quỹ đầu tư và phát triển	1	7	17	17
Lãi chưa phân phối	139	52	54	30
Lợi ích cổ đông không kiểm soát	287	603	910	1.139
Nguồn kinh phí và quỹ khác	0	3	0	0
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>3.853</b>	<b>6.671</b>	<b>7.590</b>	<b>8.253</b>

*Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 – 2019 và BCTC soát xét hợp nhất 30/06/2020 - DNP*

**Bảng 20: Tình hình tài sản hợp nhất của Công ty**

*Đơn vị tính: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	2017	2018	2019	30/6/2020
<b>TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>1.410</b>	<b>2.361</b>	<b>2.389</b>	<b>2.551</b>
Tiền và tương đương tiền	308	854	235	256
Tiền	165	442	219	233
Các khoản tương đương tiền	143	412	16	23
Giá trị thuần đầu tư ngắn hạn	103	261	708	854
Đầu tư ngắn hạn	65	1	0	101
Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	38	260	708	753



Chỉ tiêu	2017	2018	2019	30/6/2020
Các khoản phải thu	636	766	807	906
Phải thu khách hàng	340	525	665	753
Trả trước người bán	279	235	118	94
Phải thu về cho vay ngắn hạn	1	4	4	12
Phải thu khác	55	45	80	112
Dự phòng nợ khó đòi	-38	-44	-60	-66
Hàng tồn kho, ròng	314	389	525	478
Hàng tồn kho	319	399	530	483
Dự phòng giảm giá HTK	-4	-10	-5	-5
Tài sản lưu động khác	49	92	114	58
Trả trước ngắn hạn	11	8	11	16
Thuế VAT phải thu	36	83	102	40
Phải thu thuế khác	2	1	2	2
<b>TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>2.443</b>	<b>4.310</b>	<b>5.201</b>	<b>5.702</b>
Phải thu dài hạn	25	22	25	36
Phải thu dài hạn khác	25	22	25	36
Tài sản cố định	1.691	2.143	2.616	2.851
GTCL TSCĐ hữu hình	1.425	1.828	2.050	2.251
GTCL Tài sản thuê tài chính	227	275	339	313
GTCL tài sản cố định vô hình	39	40	226	287
Tài sản dở dang dài hạn	146	1.020	1.451	1.635
Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn	0	0	0	0
Xây dựng cơ bản dở dang	146	1.020	1.451	1.635
Đầu tư dài hạn	219	735	726	660



Chỉ tiêu	2017	2018	2019	30/6/2020
Đầu tư vào các công ty liên kết	101	439	486	525
Đầu tư dài hạn khác	113	144	105	4
Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	5	151	135	132
Tài sản dài hạn khác	362	390	384	520
Trả trước dài hạn	30	57	72	69
Lợi thế thương mại	332	334	312	451
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>3.853</b>	<b>6.671</b>	<b>7.590</b>	<b>8.253</b>

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 - 2019 và BCTC soát xét hợp nhất 30/06/2020 – DNP

❖ Lợi thế thương mại trên báo cáo tài chính hợp nhất năm 2019 và 30/06/2020

Tại ngày 31/12/2019 và ngày 30/06/2020, Công ty đang ghi nhận khoản lợi thế thương mại với giá trị là 311,6 tỷ đồng và 451 tỷ đồng, bao gồm lợi thế thương mại khi mua CTCP Bình Hiệp, CTCP Nhà máy nước Đồng Tâm, CTCP sản xuất và kinh doanh nước sạch số 3 Hà Nội, CTCP Nhựa Tân Phú, Công ty CTN Bình Thuận, CTCP Đầu tư nước Bình An. Khoản lợi thế thương mại này được ghi nhận căn cứ theo hướng dẫn tại Khoản 9 Điều 10 Thông tư 202/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ tài chính hướng dẫn Phương pháp lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất:

*"Lợi thế thương mại hoặc lãi từ giao dịch mua rẻ được xác định là chênh lệch giữa giá phí khoản đầu tư và giá trị hợp lý của tài sản thuần có thể xác định được của công ty con tại ngày mua do công ty mẹ nắm giữ (thời điểm công ty mẹ nắm giữ quyền kiểm soát công ty con).*

*Thời gian phân bổ lợi thế thương mại không quá 10 năm, bắt đầu kể từ ngày công ty mẹ kiểm soát công ty con theo nguyên tắc: Việc phân bổ phải thực hiện dần đều qua các năm."*

Số dư lợi thế thương mại tại thời điểm = Giá trị lợi thế thương mại phát sinh – giá trị lợi thế thương mại phân bổ trong kỳ.

Trong đó:

+ Giá trị lợi thế thương mại phân bổ trong năm 2019 là: 42,4 tỷ đồng

+ Giá trị lợi thế thương mại phân bổ trong 6 tháng năm 2020 là: 21,2 tỷ đồng.

❖ Phải thu khách hàng tại 30/06/2020

- Đối với khoản phải thu các đối tượng khác số tiền là 52,11 tỷ đồng là số tổng hợp các khoản phải thu, tạm ứng từ nhiều đối tượng khách hàng, CBCNV, từ 16 các công ty



thành viên để thực hiện hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Đối với nợ phải thu các đối tượng khác là 71,67 tỷ đồng là tổng khoản nợ khó đòi theo giá gốc của các khách hàng tại công ty mẹ và các đơn vị thành viên hợp nhất lại, được hạch toán trích lập nợ khó đòi theo đúng quy định tại Thông tư 48/2019/TT-BTC ngày 8/8/2019, giá trị trích lập dự phòng theo quy định tại thời điểm 31/3/2020 là 37,95 tỷ, giá trị dự kiến có thể thu hồi là 33,72 tỷ. Trong đó chủ yếu tại Công ty mẹ - Công ty cổ phần Nhựa Đồng Nai là: 60,37 tỷ đồng của 127 khách hàng, ngoài ra ở 1 số các đơn vị thành viên khác.
- Công ty cam kết không có khoản nào trong 2 khoản trên có liên quan đến các thành viên HĐQT, thành viên Ban kiểm toán nội bộ, Tổng Giám đốc điều hành và các cán bộ quản lý khác theo quy định tại Điều 25, Điều 26 Nghị định số 71/2017/NĐ-CP.

## 12.2 Trích khấu hao TSCĐ

Tài sản cố định hữu hình được thể hiện theo nguyên giá trừ hao mòn lũy kế. Nguyên giá TSCĐ hữu hình bao gồm toàn bộ các chi phí mà Công ty phải bỏ ra để có được tài sản cố định tính đến thời điểm đưa tài sản vào trạng thái sẵn sàng sử dụng. Các chi phí phát sinh sau ghi nhận ban đầu chỉ được ghi tăng nguyên giá TSCĐ nếu các chi phí này chắc chắn làm tăng lợi ích kinh tế trong tương lai do sử dụng tài sản đó. Các chi phí phát sinh không thỏa mãn điều kiện trên được ghi nhận là chi phí sản xuất, kinh doanh trong kỳ.

Khi TSCĐ hữu hình được bán hay thanh lý, nguyên giá và giá trị hao mòn lũy kế được xóa sổ và lãi, lỗ phát sinh do thanh lý được ghi nhận vào thu nhập hay chi phí trong năm.

TSCĐ hữu hình được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính. Số năm của các loại TSCĐ như sau:

**Bảng 21: Số năm khấu hao TSCĐ hữu hình**

Loại tài sản cố định	Số năm
Nhà cửa, vật kiến trúc	05 - 25 năm
Máy móc và thiết bị	05-10 năm
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	05-30 năm
Thiết bị dụng cụ quản lý	03-05 năm

*Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2019 – DNP*

## Tài sản cố định thuê tài chính

Thuê tài sản được phân loại là thuê tài chính nếu phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu tài sản thuộc về người đi thuê. TSCĐ được thể hiện theo nguyên giá trừ hao mòn lũy kế. Nguyên giá TSCĐ thuê tài chính là giá thấp hơn giữa giá trị hợp lý của tài sản thuê tại thời điểm khởi đầu của hợp đồng thuê và giá trị hiện tại của khoản thanh toán tiền thuê tối thiểu. Tỷ lệ chiết



khấu để tính giá trị hiện tại của khoản thanh toán tiền thuê tối thiểu cho việc thuê tài sản là lãi suất ngầm định trong hợp đồng thuê tài sản hoặc lãi suất ghi trong hợp đồng. Trong trường hợp không thể xác định được lãi suất ngầm định trong hợp đồng thuê thì sử dụng lãi suất vay tại thời điểm khởi đầu thuê tài sản.

TSCĐ thuê tài chính được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính. Trong trường hợp không chắc chắn Công ty sẽ có quyền sở hữu tài sản khi hết hạn hợp đồng thuê thì TSCĐ sẽ được khấu hao theo thời gian ngắn hơn giữa thời gian thuê và thời gian hữu dụng ước tính. Số năm khấu hao của các loại TSCĐ thuê tài chính như sau:

**Bảng 22: Số năm khấu hao TSCĐ thuê tài chính**

Loại tài sản cố định	Số năm
Nhà cửa, vật kiến trúc	05 - 10 năm
Máy móc và thiết bị	05 - 07 năm

*Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất năm 2019 – DNP*

### 12.3 Thu nhập bình quân

**Bảng 23: Mức lương bình quân**

Chỉ tiêu	2017	2018	2019
Mức lương bình quân (triệu VND/người/tháng)	9,9	10,3	10,5

*Nguồn: Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai*

### 12.4 Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Các khoản nợ đến hạn luôn được Công ty thanh toán đúng hạn và đầy đủ theo hợp đồng hoặc khế ước tiền vay. Công ty hiện không có khoản nợ quá hạn chưa được dự phòng.

Tính đến thời điểm hiện nay, Công ty không có khoản nợ nào với các Thành viên HĐQT, Ban Tổng giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng, cổ đông lớn và những người có liên quan và ngược lại.

### 12.5 Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty luôn luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản thuế giá trị gia tăng VAT, thuế xuất nhập khẩu và các khoản phí khác theo các quy định của Nhà nước.

### 12.6 Trích lập các quỹ theo luật định

Việc trích lập các quỹ của Công ty được thực hiện căn cứ theo:

- Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ;
- Kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh trong thời gian tới;
- Quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty;



- Đề xuất của HĐQT và sự phê duyệt của ĐHCĐ.

**Bảng 24: Tình hình trích lập các quỹ của Công ty qua các năm**

Đvt: tỷ đồng

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	30/06/2020
1	Quỹ đầu tư phát triển	2	6	8	17
2	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	1	7	17	11

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017-2019, BCTC soát xét hợp nhất 30/06/2020 - DNP

**12.7 Tổng dư nợ vay****Bảng 25: Số dư các khoản vay của Công ty qua các năm (Hợp nhất)**

Đvt: tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	30/06/2020
1	Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	1.065	1.550	1.697	1.798
2	Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	963	2.437	2.858	2.961

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 - 2019 và BCTC soát xét hợp nhất 30/06/2020 - DNP

**12.8 Tình hình công nợ hiện nay**❖ **Các khoản phải thu****Bảng 26: Chi tiết các khoản phải thu của Công ty (Hợp nhất)**

Đvt: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2017	2018	2019	30/6/2020
Các khoản phải thu ngắn hạn	636	766	807	906
Phải thu khách hàng	340	525	665	753
Trả trước người bán	279	235	118	95
Phải thu về cho vay ngắn hạn	1	4	4	12
Phải thu khác	55	45	80	112
Dự phòng nợ khó đòi	-38	-44	-60	-66
Phải thu dài hạn	25	22	25	36



Chỉ tiêu	2017	2018	2019	30/6/2020
<b>Tổng các khoản phải thu</b>	<b>661</b>	<b>788</b>	<b>832</b>	<b>942</b>

*Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 - 2019 và BCTC soát xét hợp nhất 30/06/2020 - DNP*

❖ Các khoản nợ phải trả

**Bảng 27: Chi tiết các khoản nợ phải trả của Công ty (Hợp nhất)**

*Đvt: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	2017	2018	2019	30/6/2020
<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>1.292</b>	<b>1.825</b>	<b>2.220</b>	<b>2.431</b>
Phải trả người bán	108	167	212	253
Người mua trả tiền trước	7	5	72	56
Thuế và các khoản phải trả Nhà nước	5	7	22	27
Phải trả người lao động	13	27	43	46
Chi phí phải trả	12	42	68	78
Phải trả khác	80	22	90	152
Vay ngắn hạn	1.065	1.550	1.697	1.798
Dự phòng các khoản phải trả ngắn hạn	0	0	8	8
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	2	6	8	11
<b>Nợ dài hạn</b>	<b>1.593</b>	<b>3.098</b>	<b>3.300</b>	<b>3.536</b>
Phải trả nhà cung cấp dài hạn	0	0	3	10
Doanh thu chưa thực hiện	0	0	1	1
Phải trả dài hạn khác	575	566	324	390
Vay dài hạn	963	2.437	2.858	2.961
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	54	95	114	173
<b>Tổng nợ phải trả</b>	<b>2.884</b>	<b>4.924</b>	<b>5.521</b>	<b>5.966</b>

*Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 - 2019 và BCTC soát xét hợp nhất 30/06/2020 - DNP*

**12.9 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu**



**Bảng 28: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của Công ty giai đoạn 2018 - 2019**

Các chỉ tiêu tài chính cơ bản	Đơn vị	Năm 2018	Năm 2019
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	Lần	1,3	1,1
+ Hệ số thanh toán nhanh (TSNH-Hàng tồn kho)/Nợ NH	Lần	1,1	0,8
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>			
+ Hệ số Nợ/ Tổng tài sản	Lần	0,7	0,7
+ Hệ số Nợ/ Vốn chủ sở hữu	Lần	2,8	2,7
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>			
+ Vòng quay Hàng tồn kho (GVHB/Hàng tồn kho bình quân)	Lần	5,2	5,0
+ Doanh thu thuần/ Tổng tài sản bình quân	Lần	0,4	0,4
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>			
+ Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	%	0,6%	1,0%
+ Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu bình quân	%	0,9%	1,4%
+ Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản bình quân	%	0,2%	0,4%
+ Hệ số lợi nhuận từ HĐKD/ Doanh thu thuần	%	0,9%	1,5%

*Nguồn: Tổng hợp từ BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2018 – 2019 của CTCP Nhựa Đồng Nai*

### 13. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC, BAN KIỂM TOÁN NỘI BỘ, KẾ TOÁN TRƯỞNG

#### 13.1 Danh sách thành viên Ban lãnh đạo Công ty

**Bảng 29: Danh sách Ban lãnh đạo công ty**

S/tt	Họ và tên	Chức vụ	Năm sinh
<b>I.</b>	<b>Hội đồng quản trị</b>		
1.	Ông Vũ Đình Độ	Chủ tịch HĐQT	1982
2.	Ông Ngô Đức Vũ	Phó Chủ tịch HĐQT	1976
3.	Ông Nguyễn Văn Hiếu	Thành viên HĐQT	1982
4.	Bà Phan Thị Thu Thảo	Thành viên HĐQT	1982



Stt	Họ và tên	Chức vụ	Năm sinh
5.	Ông Brandon Marc Courban	Thành viên HĐQT	1976
6.	Ông Lê Văn Minh	Thành viên HĐQT	1975
7.	Ông Hồ Anh Dũng	Thành viên HĐQT	1982
<b>II.</b>	<b>Tiểu Ban Kiểm toán nội bộ</b>		
1.	Ông Lê Văn Minh	Trưởng Tiểu ban	1975
2.	Ông Hồ Anh Dũng	Thành viên	1982
3.	Ông Brandon Marc Courban	Thành viên	1976
4.	Bà Nguyễn Thị Phương Thành	Thành viên	1986
<b>III.</b>	<b>Ban Tổng Giám đốc</b>		
1.	Ông Nguyễn Văn Hiếu	TGD	1982
2.	Bà Phan Thị Thu Thảo	Phó TGD	1982
3.	Ông Nguyễn Thế Minh	Phó TGD	1973
4.	Ông Trần Hữu Chuyên	Phó TGD	1959
<b>II.</b>	<b>Kế toán trưởng</b>		
1.	Ông Trần Thái Sơn	Kế toán trưởng	1990

Nguồn: Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai

### 13.2 Sơ yếu lý lịch của các thành viên Hội đồng quản trị, Tiểu Ban Kiểm toán nội bộ, Ban Tổng giám đốc, Kế toán trưởng

#### Ông Vũ Đình Độ : Chủ tịch Hội đồng quản trị

Họ và tên : Vũ Đình Độ  
Giới tính : Nam  
Quốc tịch : Việt Nam  
Số CMND : 024082000332  
Ngày sinh : 20/03/1982  
Địa chỉ : 405 nhà 77-TT Hóa Chất, Hàng Bột, Đống Đa, Hà Nội  
Trình độ văn hoá : 12/12  
Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kinh Tế  
Quá trình công tác:



- 2004-2006: Kiểm toán viên tại Công ty TNHH Kiểm toán KPMG Việt Nam
- 2006-2007: Kiểm toán viên tại KPMG Singapore
- 2007-2008: Giám đốc dự án Phòng Công cụ phái sinh, M&A tại Công ty chứng khoán Sài Gòn
- 2009-2011: Giám đốc khối Nghiên cứu, Phân tích, Đầu tư tại Công ty cổ phần CK Vndirect
- 2011 - 2012: Phó TGD tại Công ty chứng khoán Maritimebank
- 2012-nay: Phó TGD, Tổng Giám đốc, Chủ tịch HĐQT tại Công ty cổ phần Nhựa Đồng Nai.

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:

- Thành viên Hội đồng quản trị CTCP Đầu tư ngành nước DNP

Số cổ phần nắm giữ của bản thân tại ngày 14/04/2020: 10.562.620 cổ phần, chiếm 10,56% vốn điều lệ Công ty

Số cổ phần đại diện sở hữu : 0 cổ phần.

Số cổ phần sở hữu của người có liên quan tại ngày 14/04/2020 : Không

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có) : Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty : Không

Các khoản nợ đối với Công ty : Không

#### **Ông Ngô Đức Vũ : Phó Chủ tịch HĐQT**

Họ và tên : Ngô Đức Vũ

Giới tính : Nam

Quốc tịch : Việt Nam

Số CMND : 024076000009

Ngày sinh : 20/07/1976

Địa chỉ : Tổ 10 Pháp Vân, Hoàng Liệt, Hoàng Mai, Hà Nội

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn : Thạc sĩ Quản lý Tài chính

Quá trình công tác:

- 1999-2002: Kế toán Trưởng tại Dự án Phát triển Nông thôn Cao Bằng Bắc Kạn
- 2005-2010: Giám đốc Đầu tư tại Công ty Cổ phần Quản lý quỹ đầu tư Chứng khoán Việt Nam
- 2010-2012: Tổng Giám đốc tại Công ty Cổ phần Chứng khoán Sao Việt
- 2013-nay: Chủ tịch HĐQT công ty Nhựa Đồng Nai Miền Trung



- 2014-2015: Phó Tổng Giám đốc thường trực Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai
- 2015-31/7/2017: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai
- 31/7/2017 – nay: Phó Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:

- Chủ tịch HĐQT – Công ty Cổ phần Cấp thoát nước Đak Lak
- Thành viên HĐQT – Công ty Cổ phần Đô thị Ninh Hòa.
- Thành viên HĐQT – Công ty Cổ phần Cấp thoát nước Cần Thơ.
- Phó Chủ tịch HĐQT – Công ty Cổ phần Đầu tư ngành nước DNP.

Số cổ phần nắm giữ của bản thân tại ngày 14/04/2020: 521.036 cổ phần, chiếm 0,52% vốn điều lệ Công ty

Số cổ phần đại diện sở hữu : 0 cổ phần.

Số cổ phần sở hữu của người có liên quan tại ngày 14/04/2020 : Không

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có) : Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty : Không

Các khoản nợ đối với Công ty : Không

**Ông Nguyễn Văn Hiếu: Thành viên HĐQT- TGD**

Họ và tên : Nguyễn Văn Hiếu

Giới tính : Nam

Quốc tịch : Việt Nam

Số CMND : 013348180

Ngày sinh : 26/08/1982

Địa chỉ : P808, N01B, Hoàng Liệt, Hoàng Mai, Hà Nội

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác:

- 2004-2008: Kiểm toán viên tại Công ty kiểm toán Nexia
- 2009-2012: Giám đốc Tài chính tại Công ty CP đầu tư T&C
- 2012-8/4/2017: Giám đốc kinh doanh, Phó Tổng giám đốc điều hành Công ty CP Nhựa Đồng Nai
- 8/4/2017-nay: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai
- 31/7/2017-nay: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:



- Chủ tịch HĐQT Công ty CP Nhựa Đồng Nai miền Trung
- Chủ tịch HĐQT Công ty CP Nhựa Tân Phú
- Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH SXKD Nhựa Đồng Nai

Số cổ phần nắm giữ của bản thân tại ngày 14/04/2020: 485.376 cổ phần, chiếm 0,49% vốn điều lệ Công ty

Số cổ phần đại diện sở hữu : 0 cổ phần.

Số cổ phần sở hữu của người có liên quan tại ngày 14/04/2020: 9.522 cổ phần chiếm 0,01% vốn điều lệ Công ty

Vợ -Bà Trần Thị Thiện 9.522 cổ phần, chiếm 0,01% vốn điều lệ Công ty

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

**Bà Phan Thị Thu Thảo : Thành viên HĐQT – Phó TGD**

Họ và tên : Phan Thị Thu Thảo

Giới tính : Nữ

Quốc tịch : Việt Nam

Số CMND : 012042848

Ngày sinh : 28/05/1982

Địa chỉ : P503, Nhà A2, CC 151A, Nguyễn Đức Cảnh, Hoàng Mai, Hà Nội

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ quản trị kinh doanh

Quá trình công tác:

- 2004-2006: Trợ lý kiểm toán các bậc A3,A2 tại KPMG
- 2006-2011: Trợ lý quản lý danh mục kiêm chuyên viên phân tích tại VFM
- 2011-7/2016: Trưởng phòng quản lý danh mục tại VFM
- Tháng 8/2016- 8/4/2017: Giám đốc đầu tư tại DNP
- 8/4/2017-nay: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai
- 01/9/2017-nay: Phó TGD Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:

- Phó Tổng Giám đốc CTCP Đầu tư ngành nước DNP

Số cổ phần nắm giữ của bản thân tại ngày 14/04/2020: 188.394 cổ phần, chiếm 0,19% vốn điều lệ Công ty



Số cổ phần đại diện sở hữu	: 0 cổ phần.
Số cổ phần sở hữu của người có liên quan tại ngày 14/04/2020	: Không
Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có)	: Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty	: Không
Các khoản nợ đối với Công ty	: Không

**Ông Brandon Marc Courban: Thành viên HĐQT – Thành viên Tiểu ban Kiểm toán nội bộ**

Họ và tên	: Brandon Marc Courban
Giới tính	: Nam
Quốc tịch	: Vương quốc Anh
Số hộ chiếu	: 534535915
Ngày sinh	: 09/11/1976
Địa chỉ	: Singapore
Trình độ văn hoá	: Thạc sỹ
Trình độ chuyên môn	: BEng (Hons), CEng, MIMechE, MBA

Quá trình công tác:

- Từ 2001 đến 2007: Tư vấn cấp cao tại Mott MacDonald Ltd
- Từ 2007 đến 2011: Phó Chủ tịch tại Sindicatum
- Từ 2011 đến 2013: Giám đốc đầu tư tại Armstrong Asset Management
- Từ 2013 đến 2015: Cố vấn cao cấp tại Macquarie Capital
- Từ 2015 đến nay: Giám đốc điều hành tại Olympus Capital Asia
- Từ 05/05/2019 đến nay: Thành viên HĐQT của CTCP Nhựa Đồng Nai

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Giám đốc điều hành tại Olympus Capital Asia

Số cổ phần nắm giữ của bản thân tại ngày 14/04/2020: 0 cổ phần.

Số cổ phần đại diện sở hữu : 0 cổ phần.

Số cổ phần sở hữu của người có liên quan tại ngày 14/04/2020: 0 cổ phần.

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có):	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty:	Không
Các khoản nợ đối với Công ty:	Không

**Ông Lê Văn Minh: Thành viên HĐQT – Trưởng Tiểu ban Kiểm toán nội bộ**

Họ và tên	: Lê Văn Minh
Giới tính	: Nam
Quốc tịch	: Việt Nam



Số CMND : 056075000155  
Ngày sinh : 09/05/1975  
Địa chỉ : 7A đường Linh Đông, Phường Linh Đông, Quận Thủ Đức, Tp.HCM  
Trình độ văn hoá : 12/12  
Trình độ chuyên môn : Cử nhân

**Quá trình công tác:**

- Từ 1999 đến 2000: Kế toán viên tại Công ty TNHH MERE A
- Từ 2000 đến 2003: Kế toán trưởng tại Công ty TNHH MERE A
- Từ 2003 đến 2004: Kế toán trưởng tại Công ty TNHH Sáng Tạo (CREAD)
- Từ 2005 đến 2006: Chuyên viên tư vấn Triển Khai phần mềm quản trị DN (ERP) tại CTCP Định Gia Nét (DIGINET)
- Từ 2006 đến 2008: Giám Đốc Tài Chính tại CTCP Tập Đoàn Khai Toàn (KTG)
- Từ 2008 đến 2010: Giám Đốc Tài Chính tại CTCP Thời trang Việt (VFC)
- Từ 2010 đến 2014: Giám Đốc Tài Chính tại Công ty TNHH YUJIN VINA
- Từ 2015 đến 2016: Giám Đốc Tài Chính tại Công ty TNHH Masterbatch Việt Nam
- Từ 2016 đến 2017: Tổng Giám Đốc tại CTCP ECI Saigon
- Từ 2017 đến nay: Giám Đốc Tài Chính tại CTCP TĐ KNG Trường Thành
- Từ 05/05/2019 đến nay: Thành viên HĐQT tại CTCP Nhựa Đồng Nai

**Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:**

- Trưởng ban Ủy Ban Kiểm Toán - CTCP TĐ KNG Trường Thành
- Chủ tịch HĐQT - Công ty Cổ phần Trường Thành Xanh
- Chủ tịch HĐQT - Công ty Cổ phần Lâm nghiệp Trường Thành
- Chủ tịch HĐQT - Công ty Cổ phần Chế biến Gỗ Trường Thành Mdrak

Số cổ phần nắm giữ của bản thân tại ngày 14/04/2020: 0 cổ phần.

Số cổ phần đại diện sở hữu : 0 cổ phần.

Số cổ phần sở hữu của người có liên quan tại ngày 14/04/2020: 0 cổ phần.

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

**Ông Hồ Anh Dũng: Thành viên HĐQT – Thành viên Tiểu ban Kiểm toán nội bộ**

Họ và tên : Hồ Anh Dũng

Giới tính : Nam



Quốc tịch : Việt Nam  
Số CMND : 001082006351  
Ngày sinh : 16/08/1982  
Địa chỉ : Phòng 6K26 – Ngõ 71 – Nguyễn An Ninh – Phường Tương Mai – Quận Hoàng Mai – Hà Nội  
Trình độ văn hoá : 12/12  
Trình độ chuyên môn : Thạc sỹ Tài chính doanh nghiệp

Quá trình công tác:

- Từ tháng 04/2004 đến 10/2004: Chuyên viên môi giới tại Công ty cổ phần chứng khoán Sài Gòn
- Từ 10/2004 đến 4/2007: Công chức Thanh tra tại Cục thuế thành phố Hà Nội
- Từ 4/2007 đến 10/2009: Trợ lý Chủ tịch & CEO tại Công ty cổ phần Tập đoàn FPT
- Từ 10/2009 đến 10/2010: Phó Giám đốc Chi nhánh tại Công ty cổ phần Viễn thông FPT
- Từ 10/2010 đến 10/2014: Khách hàng tổ chức tại Công ty cổ phần Chứng khoán MBS
- Từ 10/2014 đến nay: Phó Tổng Giám Đốc - Tổng Giám Đốc (từ tháng 8/2017) tại Công ty cổ phần Chứng khoán Quốc gia
- Từ 4/2017 đến nay: Chủ tịch Hội đồng quản trị tại Công ty cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ gỗ Trường Thành
- Từ 3/2019 đến nay: Thành viên Hội đồng quản trị tại Công ty cổ phần SAM Holdings
- Từ 05/05/2019 đến nay: Thành viên HĐQT tại CTCP Nhựa Đồng Nai

Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:

- Tổng Giám Đốc tại Công ty cổ phần Chứng khoán Quốc gia
- Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị tại Công ty cổ phần SAM Holdings

Số cổ phần nắm giữ của bản thân tại ngày 14/04/2020: 0 cổ phần.

Số cổ phần đại diện sở hữu : 0 cổ phần.

Số cổ phần sở hữu của người có liên quan tại ngày 14/04/2020: 3.525.700 cổ phần, chiếm tỷ lệ 4,89%

- Công ty cổ phần Chứng khoán Quốc gia (ông Dũng giữ chức vụ Tổng giám đốc): 1.515.600, chiếm tỷ lệ 1,52%
- Công ty cổ phần Sam Holding (ông Dũng giữ chức vụ Phó Chủ tịch HĐQT): 3.370.100, chiếm tỷ lệ 3,37%

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không





Các khoản nợ đối với Công ty: Không

**Bà Nguyễn Thị Phương Thành – Thành viên Tiểu ban Kiểm toán nội bộ**

Giới tính : Nữ  
Quốc tịch : Việt Nam  
Số CMND : 031382070  
Ngày sinh : 21/08/1986  
Địa chỉ : LP2-SL18, Vinhomes Thăng Long, An Khánh, Hoài Đức, Hà Nội  
Trình độ văn hoá : 12/12  
Trình độ chuyên môn : Thạc sỹ Quản trị kinh doanh

Quá trình công tác:

- 6/2008 đến 10/2016: Chủ nhiệm kiểm toán - Deloitte Việt Nam
- 12/2016-01/2018: Trưởng bộ phận kiểm soát Tài chính - HG Holdings
- 02/2018-04/2020: Trưởng phòng KSTC – CTCP Đầu tư ngành nước DNP

Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không có

Số cổ phần nắm giữ của bản thân tại ngày 14/04/2020: 4.000 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0,004%

Số cổ phần đại diện sở hữu : 0 cổ phần.

Số cổ phần sở hữu của người có liên quan tại ngày 14/04/2020: 0 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0%

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

**Ông Nguyễn Thế Minh : Phó TGD**

Họ và tên : Nguyễn Thế Minh  
Giới tính : Nam  
Quốc tịch : Việt Nam  
Số CMND : 012988665  
Ngày sinh : 29/3/1973  
Địa chỉ : P207 A1 TT. Hào Nam, P. Ô Chợ Dừa, Quận Đống Đa, Hà Nội  
Trình độ chuyên môn : Thạc sỹ Quản trị kinh doanh

Quá trình công tác:

- 1992 đến năm 1996: Chuyên viên thanh toán quốc tế - Ngân hàng Công Thương Việt Nam – CN Nghệ An



- 1997 đến năm 1998: Trưởng phòng XNK - Công ty SXKD-XNK Chấn Hưng-CN Hải Phòng
- 1999 đến năm 2002: Giám đốc chi nhánh - Công ty TNHH Thủy Hải tại Hà Nội
- 2003 đến năm 2004: Giám đốc Chi nhánh - Công ty TM Nghệ An tại Hà nội
- 2005 đến năm 2006: Trưởng đại diện - Công ty CPTM Nghệ An tại Hà Nội
- 8/2006 đến năm 2/2007: Tổng giám đốc - Công ty CP Chứng khoán Việt Tín
- 03/2007 đến năm 11/2007: Trưởng ban dự án CTCK - Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội
- 11/2007 đến năm 6/2009; Tổng giám đốc - Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội
- 9/2009 đến năm 5/2010; Tổng giám đốc - Công ty CP Chứng khoán Hải Phòng
- 11/2010 đến năm 5/2012: Tổng giám đốc - Công ty cổ phần chứng khoán Maritime Bank
- 5/2012 đến năm 8/2012: Trưởng ban dự án tiếp nhận HBBS - Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội
- 9/2012 đến năm 2018: Tổng giám đốc - Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội
- Từ 3/2019 - nay: Phó Tổng giám đốc CTCP Nhựa Đồng Nai

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:

- Thành viên HĐQT – CTCP Sản xuất và Kinh doanh nước sạch số 3 Hà Nội
- Thành viên HĐQT – CTCP Cấp nước Quảng Bình

Số cổ phần nắm giữ của bản thân tại ngày 14/04/2020: 383.290 cổ phần, chiếm 0,38% vốn điều lệ Công ty.

Số cổ phần đại diện sở hữu : 0 cổ phần.

Số cổ phần sở hữu của người có liên quan tại ngày 14/04/2020: 0 cổ phần.

Số lượng và tỷ lệ sở hữu chứng khoán ở các công ty khác: N/A

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

**Ông Trần Hữu Chuyên : Phó TGD**

Họ và tên : Trần Hữu Chuyên

Giới tính : Nam

Quốc tịch : Việt Nam

Số CMND : 271946802

Ngày sinh : 11/01/1959

Địa chỉ : 176 tổ 2 KP1, Trảng Dài, Biên Hòa, Đồng Nai



Trình độ chuyên môn : Kỹ sư Hóa

Quá trình công tác:

- 1981 đến năm 1984 : Tham gia Quân đội
- 1985 đến năm 1998 : Trưởng phòng Kỹ thuật, Phó Giám đốc Công ty Diêm Đồng Nai
- 1998 đến năm 2003 : Trưởng phòng Kỹ thuật, Phó Giám đốc Công ty Nhựa Đồng Nai
- 2003 đến năm 2013 : Thành viên Hội đồng Quản trị, Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai
- 04 tháng 05 năm 2013 đến năm 2017 : Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai
- Từ 4/2017 - nay: Phó Tổng giám đốc CTCP Nhựa Đồng Nai

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Thành viên HĐQT - Công Ty TNHH SXKD Nhựa Đồng Nai

Số cổ phần nắm giữ của bản thân tại ngày 14/04/2020: 682.004 cổ phần, chiếm 0,68% vốn điều lệ Công ty.

Số cổ phần đại diện sở hữu : 0 cổ phần.

Số cổ phần sở hữu của người có liên quan tại ngày 2020: 0 cổ phần.

Số lượng và tỷ lệ sở hữu chứng khoán ở các công ty khác: N/A

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

**Ông Trần Thái Sơn : Kế toán trưởng**

Họ và tên : Trần Thái Sơn

Giới tính : Nam

Quốc tịch : Việt Nam

Số CMND : 186720164

Ngày sinh : 09/08/1990

Địa chỉ : Xóm 19 xã Nghi Phú TP Vinh, Nghệ An

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kiểm toán

Quá trình công tác:

- Từ 8/2012 – 8/2015: Kiểm toán viên tại Công ty TNHH Deloitte Việt Nam.
- Từ 9/2015 – 5/2016: Kiểm toán nội bộ tại Ngân hàng TMCP Bưu điện Liên Việt
- Từ 6/2016 – 10/2016: Kiểm toán nội bộ tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng



- 11/2016 – Nay: Kế toán trưởng Công ty CP Nhựa Đồng Nai

Chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Số cổ phần nắm giữ của bản thân tại ngày 14/04/2020: 24.918 cổ phần, chiếm 0,03% vốn điều lệ Công ty

Số cổ phần đại diện sở hữu: 0 cổ phần.

Số cổ phần sở hữu của người có liên quan tại ngày 14/04/2020: 0 cổ phần.

Hành vi vi phạm pháp luật (nếu có): Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

#### 14. TÀI SẢN

**Bảng 30: Tình hình tài sản tính đến ngày 31/12/2019 (Hợp nhất)**

*Đvt: tỷ đồng*

Khoản mục	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
TSCĐ Hữu hình	3.503	1.453	2.050
Nhà cửa, vật kiến trúc	1.050	362	688
Máy móc, thiết bị	719	472	247
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	1.725	614	1.111
Thiết bị, dụng cụ quản lý	9	5	4
TSCĐ khác	-	-	-
TSCĐ thuê tài chính	435	96	339
TSCĐ Vô hình	235	9	226
<b>Tổng tài sản cố định</b>	<b>4.173</b>	<b>558</b>	<b>2.615</b>

*Nguồn: BCTC kiểm hợp nhất cho năm 2019 của DNP*

**Bảng 31: Tình hình tài sản tính đến ngày 30/06/2020 (Hợp nhất)**

*Đvt: tỷ đồng*

Khoản mục	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
TSCĐ Hữu hình	4.096	1.846	2.250
Nhà cửa, vật kiến trúc	1.186	485	701



Khoản mục	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
Máy móc, thiết bị	862	619	243
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	2.024	729	1.295
Thiết bị, dụng cụ quản lý	24	12	12
TSCĐ khác	-	-	-
TSCĐ thuê tài chính	414	101	313
TSCĐ Vô hình	297	10	287
<b>Tổng tài sản cố định</b>	<b>4.807</b>	<b>1.957</b>	<b>2.850</b>

*Nguồn: BCTC soát xét hợp nhất cho 30/06/2020 của DNP*

## 15. KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CÓ TỨC NĂM TIẾP THEO

### 15.1 Kế hoạch

Ban lãnh đạo của DNP nhận định năm 2020 là một năm đặc biệt thách thức với diễn biến khó lường từ dịch bệnh Covid – 19 ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp ngành nước và ngành nhựa. Bên cạnh dịch bệnh, yếu tố cạnh tranh, rủi ro chi phí tăng, biến động nguồn cung cho sản xuất và nhu cầu trên thị trường ... là sức ép luôn tồn tại với doanh nghiệp. Do đó, DNP Corp đã đề ra kế hoạch lợi nhuận và có tức cho năm 2020 tương đối thận trọng, với những chỉ tiêu cụ thể như sau:

**Bảng 32: Kế hoạch hoạt động kinh doanh và ngân sách tài chính hợp nhất năm 2020**

*Đvt: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2020	Thực hiện 2019	% so với thực hiện 2019
<b>1. Doanh thu hợp nhất</b>	<b>3.526</b>	<b>2.799</b>	<b>126%</b>
<i>Ngành nước</i>	<i>945</i>	<i>611</i>	<i>155%</i>
<i>Ngành nhựa</i>	<i>2.581</i>	<i>2.188</i>	<i>118%</i>
Ống nhựa, phụ kiện và vật tư ngành nước	763	804	95%
Bao bì	595	514	116%
Nhựa công nghiệp	890	758	117%
Sản phẩm gia dụng	83	26	319%



Chỉ tiêu	Kế hoạch 2020	Thực hiện 2019	% so với thực hiện 2019
Thương mại	250	86	291%
<b>2. Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>5</b>	<b>40</b>	<b>13%</b>
Lợi nhuận trước thuế (trước ảnh hưởng các bút toán phân bổ LTTM và khấu hao sau M&A)	114	156	73%
<b>3. Vốn điều lệ</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>100%</b>
<b>4. Tỷ lệ cổ tức dự kiến</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

*Nguồn: Nghị quyết ĐHCĐ thường niên năm 2020 – DNP*

Thuyết minh cụ thể kế hoạch năm 2020:

**Nước sạch:** Dự kiến doanh thu tăng mạnh do hoạt động hợp nhất các đơn vị thành viên gia nhập, nâng công suất các nhà máy hiện hữu và phát triển các dự án mới, mở rộng địa bàn hoạt động và phát triển mạng lưới khách hàng. Các hoạt động đầu tư mới và cải tạo để tăng cường hiệu quả hoạt động sẽ tác động làm giảm biên lợi nhuận kế toán trong ngắn hạn nhưng sẽ đem lại biên lợi nhuận bền vững và dài hạn trong tương lai.

**Ống nhựa, phụ kiện và vật tư ngành nước:** Duy trì hoạt động ổn định mảng kinh doanh hạ tầng, giữ vững vị thế số 1 thị trường hạ tầng cấp thoát nước khu vực phía Nam, đồng thời mở rộng ra thị trường miền Bắc. Tăng cường mức độ hiện diện sản phẩm ở 43 tỉnh và tăng thị phần cho 2 nhóm sản phẩm ống dẫn dung và ống tưới tiêu đối với kênh bán lẻ. Hoàn thiện hệ sinh thái vật tư thiết bị ngành nước (đồng hồ, bơm van, tấm lắng, hộp đồng hồ...). Xây dựng nền tảng của 1 công ty thiết bị cơ điện để cung cấp trọn gói bộ điện nước/MEP cho tòa nhà.

**Sản phẩm gia dụng:** Thị trường và người tiêu dùng đã đón nhận tích cực các sản phẩm thương hiệu Inochi. Trong năm 2020, sẽ 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 83 tỷ cho năm 2020

**Nhựa công nghiệp:** Duy trì hoạt động sản xuất và kinh doanh trên nền tảng hiện hữu, ưu tiên nguồn lực cho các khu vực sản phẩm có biên lợi nhuận cao, mang tính thiết yếu trong mọi điều kiện nền kinh tế để duy trì Doanh thu ổn định.

**Bao bì:** Sản lượng tăng sau đầu tư mở rộng nhà xưởng và cải thiện hiệu suất năm 2019, doanh thu tăng 23%. Đầu tư xây dựng xí nghiệp bao bì 5 để sản xuất các sản phẩm với tiêu chuẩn cao hơn, đáp ứng nhu cầu của các thị trường và khách hàng mới.

**Lợi nhuận chung:** Năm 2020, diễn biến phức tạp của dịch Covid-19 làm đứt gãy chuỗi cung ứng sản xuất tiêu dùng, ảnh hưởng toàn bộ nền kinh tế. Nhu cầu tiêu thụ của khách hàng giảm sút do thời gian dịch bệnh, Chính phủ khuyến cáo giãn cách xã hội, thực hiện đóng cửa các trường học,



khách sạn, nhà hàng, khu vui chơi du lịch..., hạn chế thông thương, đi lại trên các tuyến giao thông đường bộ, đường hàng không, đường sắt, đường biển. Ngoài ra, để tập trung phòng chống, giảm thiểu tác động của dịch Covid-19, tháo gỡ khó khăn cho sản xuất kinh doanh, thực hiện các nhiệm vụ phát triển kinh tế - xã hội, bảo đảm an sinh xã hội, an ninh, an toàn đời sống và sức khỏe của nhân dân, Chính phủ ra Chỉ thị chưa thực hiện điều chỉnh tăng giá trong Quý I và Quý II năm 2020 đối với các mặt hàng là đầu vào cho sản xuất của doanh nghiệp do Nhà nước định giá thuộc lĩnh vực quản lý. Bên cạnh đó, hạn mặn ở Đồng bằng sông Cửu Long cũng khiến cho chi phí sản xuất của các đơn vị thành viên tại khu vực tăng lên và giảm sản lượng so với công suất thông thường. Do vậy, Ban điều hành và Hội đồng Quản trị đặt ra một Kế hoạch tăng trưởng thận trọng khi để Lợi nhuận trước thuế ở mức 5 tỷ đồng.

**15.2 Căn cứ chi tiết để đạt được kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức nêu trên:**

Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty được lập căn cứ vào dự đoán và ước tính dựa trên các thông tin giả định tại thời điểm lập kế hoạch. Các ước tính này có thể được điều chỉnh khi tình hình thực tế có nhiều thay đổi.

Trên cơ sở thực hiện các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020 phê duyệt, Ban điều hành Công ty đã đề ra một số biện pháp cụ thể như sau:

- i) **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 (ống nhựa, phụ kiện, tấm lạng 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...; liên tục cập nhật đáp ứng nhu cầu khách hàng; tổ chức triển khai mở rộng kênh phân phối; tăng cường giá trị gia tăng của chuỗi sản phẩm cung ứng; tìm kiếm và phát triển đối tác cho hệ sinh thái ngành nước.
- ii) **Bao bì:** 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.
- iii) **Sản phẩm 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 mạnh 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.
- iv) **Nước sạch:** Tiếp tục tăng quy mô ngành nước sạch thông qua việc đầu tư vào các công ty nước mới và nâng tỷ lệ sở hữu tại các đơn vị thành viên và công ty liên kết và phát triển dự án tại các khu vực tiềm năng. Hoàn thiện quy trình chuyển đổi số tại các đơn vị thành viên hướng tới mục tiêu nâng cao năng suất lao động, cải thiện hiệu quả hoạt động, tăng cường



chất lượng sản phẩm và dịch vụ khách hàng và chuyên nghiệp hóa vấn đề quản trị doanh nghiệp. Mở rộng địa bàn hoạt động và phát triển mạng lưới khách hàng cũng như gia tăng hiệu quả đầu nối hiện hữu thông qua việc nâng công suất nhà máy nước, gia tăng số lượng đồng hồ, tiếp quản các vùng cấp nước theo quy hoạch... Tăng cường quản lý chất lượng nước đầu vào và đầu ra nhằm đảm bảo nguồn nước đạt yêu cầu thông qua việc giám sát chặt chẽ, đảm bảo an ninh an toàn nguồn nước thô, đầu tư công nghệ máy móc, thường xuyên kiểm tra chất lượng nước và xây dựng hệ thống báo cáo thường xuyên về chất lượng nước.

- v) **Tài chính – Quản trị:** Xây dựng mối quan hệ chiến lược với các đối tác công nghệ - kỹ thuật để cải thiện hiệu quả vận hành, mối quan hệ hợp tác lâu dài với các ngân hàng, tổ chức tín dụng, quỹ đầu tư trong và ngoài nước nhằm tìm kiếm các cơ hội tăng nguồn lực đầu tư và phát triển công ty. Thiết kế những nội quy, quy định, quy trình đảm bảo mọi hoạt động trong công ty được diễn ra xuyên suốt, mạch lạc và mang tính hiệu quả cao. Tăng cường công tác giám sát, quản lý tại công ty mẹ và các công ty con, đảm bảo mọi công tác đều được triển khai theo đúng định hướng phát triển của công ty và luôn hỗ trợ các đơn vị trong mọi tình huống. Hoàn thiện hệ thống 5S, xây dựng, chuẩn hóa các chương trình đào tạo và thực hiện theo kế hoạch, chính sách dành cho người lao động, và luôn hỗ trợ, giám sát và tư vấn nhằm khuyến khích người lao động nâng cao năng suất lao động, gắn bó với công ty và phát triển sự nghiệp.

#### **16. ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC**

Với tư cách là một tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Agribank (AGRISECO) đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích một cách cẩn trọng và hợp lý cần thiết để đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của CTCP Nhựa Đồng Nai. CTCP Nhựa Đồng Nai đảm bảo và cam kết rằng các thông tin và số liệu cung cấp cho AGRISECO và cung cấp trong Bản cáo bạch này là minh bạch, đúng sự thật và phù hợp với tình hình kinh doanh của Công ty.

Nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đưa ra là có tính khả thi.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của tổ chức tư vấn, dựa trên cơ sở những thông tin được thu thập có chọn lọc và tính toán dựa trên lý thuyết về tài chính mà không hàm ý đảm bảo giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của các số liệu được dự báo. Những ý kiến nhận xét này chỉ mang tính tham khảo, các nhà đầu tư tiềm năng cần tự mình cân nhắc một cách cẩn trọng trước khi có quyết định đầu tư vào cổ phiếu của Công ty cổ phần Nhựa Đồng Nai.

#### **17. THỜI HẠN DỰ KIẾN ĐƯA CỔ PHIẾU VÀO GIAO DỊCH TRÊN THỊ TRƯỜNG CỔ TỒ CHỨC**

Ngay sau khi hoàn tất đợt chào bán, Công ty sẽ tiến hành các thủ tục để lưu ký và niêm yết bổ sung tương ứng với số cổ phiếu tăng thêm theo đúng quy định. Thời gian dự kiến niêm yết bổ sung trong vòng ba mươi (30) ngày kể từ ngày kết thúc đợt chào bán.





## 18. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT CHƯA THỰC HIỆN CỦA CÔNG TY

Thực hiện theo Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường số 01/2019/NQ-ĐHĐCĐ ngày 15/03/2019 và văn bản số 7155/UBCK-QLCB ngày 28/11/2019 của UBCKNN về việc Báo cáo kết quả chào bán trái phiếu chuyển đổi riêng lẻ của DNP, Công ty đã phát hành thành công 456.700 trái phiếu chuyển đổi riêng lẻ cho 01 nhà đầu tư tổ chức với giá chào bán bằng mệnh giá trái phiếu là 1.000.000 đồng/trái phiếu. Trái phiếu có ngày đáo hạn đầu tiên là 28/12/2022 và ngày đáo hạn tiếp theo là 28/12/2023, chủ sở hữu trái phiếu có thể chuyển đổi một phần hoặc toàn bộ trái phiếu thành cổ phần phổ thông và có thể thực hiện chuyển đổi thành nhiều lần với giá chuyển đổi dự kiến là 20.698 đồng/cổ phần (giá chuyển đổi có thể được điều chỉnh theo các trường hợp điều chỉnh giá).

Việc phát hành cổ phiếu ra công chúng lần này của Công ty sẽ làm tăng số lượng cổ phiếu đang lưu hành, do đó làm giảm tỷ lệ sở hữu cổ phiếu khi thực hiện chuyển đổi trái phiếu chuyển đổi thành cổ phiếu của nhà đầu tư mua trái phiếu nói trên. Tuy nhiên, để giảm thiểu ảnh hưởng của việc phát hành cổ phiếu ra công chúng lần này cho nhà đầu tư mua trái phiếu chuyển đổi riêng lẻ năm 2019 nói trên khi thực hiện chuyển đổi trái phiếu thành cổ phiếu, giá phát hành của đợt chào bán lần này bằng với giá chuyển đổi của nhà đầu tư trái phiếu để vẫn đảm bảo được quyền lợi của nhà đầu tư mua trái phiếu.

## 19. CÁC THÔNG TIN TRANH CHẤP, KIẾN TỤNG LIÊN QUAN TỚI CÔNG TY CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CỔ PHIẾU CỦA CÔNG TY.

Không có

**PHẦN V: CỔ PHIẾU CHÀO BÁN****1. LOẠI CỔ PHIẾU**

Cổ phiếu phổ thông

**2. MỆNH GIÁ**

10.000 đồng/cổ phiếu

**3. TỔNG SỐ CỔ PHIẾU DỰ KIẾN CHÀO BÁN**

Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán:

Chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu

- Số lượng cổ phần chào bán: 9.999.972 cổ phiếu
- Tỷ lệ thực hiện là 10:1 (tại thời điểm chốt danh sách, cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu sẽ được 01 quyền mua và cứ 10 quyền mua sẽ được mua 1 cổ phiếu mới)

**4. GIÁ CHÀO BÁN DỰ KIẾN**

Chào bán cho cổ đông hiện hữu : 20.698 đồng/cổ phần

*Căn cứ Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2020 số 01/2020/NQ-ĐHĐCĐ ngày 16/05/2020 của Công ty cổ phần Nhựa Đồng Nai*

**5. PHƯƠNG PHÁP TÍNH GIÁ**

Giá chào bán của cổ phiếu phát hành được xác định dựa trên các phương pháp sau đây

- Phương pháp Giá trị sổ sách (BV)
- Phương pháp Giá thị trường

**5.1 Phương pháp Giá trị sổ sách**

Việc xác định giá trị sổ sách một cổ phiếu của Công ty cổ phần Nhựa Đồng Nai được dựa trên số liệu Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán cho năm tài chính 2019 kết thúc tại thời điểm 31/12/2019, giá trị sổ sách một cổ phiếu tại thời điểm 31/12/2019 được tính theo công thức như sau:

$$\text{Giá trị sổ sách của cổ phiếu} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu} - \text{Lợi ích cổ đông}}{\text{Tổng số cổ phiếu đang lưu hành}}$$

Tổng số cổ phiếu đang lưu hành = Tổng số cổ phiếu – Số lượng cổ phiếu quỹ

Tổng số cổ phiếu đang lưu hành = 100.008.535 – 8.810 = 99.999.725 cổ phần

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	31/12/2019
Tổng nguồn vốn chủ sở hữu (1)	Đồng	2.069.696.225.764
Lợi ích cổ đông không kiểm soát (2)	Đồng	909.955.167.604



Chỉ tiêu	Đơn vị tính	31/12/2019
Vốn Chủ sở hữu (3) = (1) – (2)	Đồng	1.159.741.058.160
Số lượng Cổ phiếu đang lưu hành (4)	Cổ phiếu	99.999.725
Giá trị sổ sách (5) = (3) / (4)	Đồng/Cổ phiếu	11.597

Như vậy, giá trị sổ sách của 1 cổ phiếu của Công ty cổ phần Nhựa Đồng Nai tại thời điểm 31/12/2019 là 11.597 đồng/cổ phiếu.

## 5.2 Phương pháp giá thị trường

Thị giá cổ phiếu tại ngày giao dịch không hưởng quyền chốt danh sách cổ đông họp Đại hội đồng cổ đông thường niên 2020 (ngày 13/04/2020) là 17.300 đồng/CP.

## 5.3 Xác định giá chào bán

Căn cứ giá trị sổ sách, giá thị trường và tiềm năng phát triển của Công ty, Hội đồng quản trị đề xuất mức giá phát hành cho cổ đông hiện hữu là 20.698 đồng/cổ phần.

*Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2020 số 01/2020/NQ-ĐHĐCĐ ngày 16/05/2018 của Công ty cổ phần Nhựa Đồng Nai phê duyệt giá chào bán cho cổ đông hiện hữu là 20.698 đồng/cổ phần.*

## 6. PHƯƠNG THỨC PHÂN PHỐI

- Đối với các cổ đông đã lưu ký chứng khoán: Phân phối thông qua các thành viên lưu ký.
- Đối với các cổ đông chưa lưu ký chứng khoán: Phân phối tại trụ sở Công ty cổ phần Nhựa Đồng Nai
- Thời điểm cụ thể chốt danh sách cổ đông được quyền mua cổ phiếu phát hành thêm sẽ được Công ty công bố tới tất cả các cổ đông trong vòng 07 ngày kể từ ngày DNP nhận được Giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng của Ủy ban chứng khoán Nhà nước.

## 7. THỜI GIAN PHÂN PHỐI

Việc phân phối cổ phần chào bán thêm dự kiến sẽ được tiến hành tối đa trong vòng 90 ngày kể từ ngày Giấy chứng nhận đăng ký chào bán có hiệu lực, Hội đồng quản trị sẽ quyết định cụ thể sau khi có Giấy phép của UBCKNN.

Chào bán cho cổ đông hiện hữu

**Bảng 33: Lịch trình dự kiến phân phối cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu**

STT	Nội dung công việc	Thời gian
1	Nhận được cấp phép chào bán chứng khoán ra công chúng.	D
2	Xác định ngày lập Danh sách sở hữu cuối cùng và thông báo chốt danh	D đến D+2



STT	Nội dung công việc	Thời gian
	sách cổ đông với Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam (VSD) và Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX) để triển khai	
3	Công bố thông tin về đợt chào bán trên báo điện tử hoặc báo viết trong 03 số liên tiếp.	D đến D + 7
4	Ngày giao dịch không hưởng quyền.	D + 10
5	Ngày đăng ký cuối cùng.	D + 12
6	Phối hợp cùng VSD phân bổ và thông báo danh sách phân bổ quyền nhận cổ tức bằng cổ phiếu, quyền mua cổ phiếu đến các thành viên lưu ký và các cổ đông chưa lưu ký chứng khoán.	D + 18 đến D + 24
7	Các cổ đông hiện hữu tiến hành đăng ký, chuyển nhượng quyền và nộp tiền mua cổ phần	D + 20 đến D + 40
8	Thành viên lưu ký (TVLK) tổng hợp việc thực hiện quyền của cổ đông hiện hữu và chuyển về cho VSD.	D + 41 đến D+50
9	VSD gửi danh sách cổ đông thực hiện quyền mua và chuyển tiền vào tài khoản phong tỏa	D + 53 đến D+52
10	Báo cáo kết quả chào bán cổ phiếu với UBCKNN; Nộp Hồ sơ đăng ký lưu ký bổ sung & hồ sơ đăng ký niêm yết bổ sung	D + 52
11	Nhận giấy phép lưu ký bổ sung & đăng ký niêm yết bổ sung	D + 62
12	Công bố báo chí về việc lưu ký bổ sung & niêm yết bổ sung	D + 63
13	Trao trả giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông chưa lưu ký	D + 53 đến D+ 64
14	Cổ phiếu được chào bán thêm chính thức được giao dịch	D + 65

## 8. ĐĂNG KÝ MUA CỔ PHIẾU

Trong thời hạn dự kiến 20 ngày kể từ ngày quyền mua có hiệu lực, cổ đông thuộc Danh sách sở hữu cuối cùng sẽ đăng ký thực hiện quyền mua cổ phần và nộp tiền theo tỷ lệ được mua đã quy định. Các cổ đông mở tài khoản và lưu ký cổ phiếu ở TVLK nào sẽ đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần tại TVLK đó. Cổ đông chưa thực hiện lưu ký chứng khoán đăng ký thực hiện quyền mua cổ phần tại Công ty và nộp tiền mua cổ phần vào tài khoản phong tỏa (chi tiết về tài khoản phong tỏa theo mục VI.15 dưới đây).

## 9. PHƯƠNG THỨC THỰC HIỆN QUYỀN

### 9.1 Đối tượng và điều kiện thực hiện quyền

Cổ đông hiện hữu: Các cổ đông hiện hữu thuộc Danh sách người sở hữu cuối cùng tại ngày chốt



danh sách phân bổ quyền mua.

#### 9.2 Tỷ lệ thực hiện quyền:

Quyền mua cổ phiếu phát hành cho cổ đông hiện hữu: 10:1 (Cổ đông sở hữu 10 cổ phiếu được quyền mua 1 cổ phiếu).

#### 9.3 Thời gian thực hiện quyền

Theo thời gian nêu trong lịch trình dự kiến tại mục V.7

#### 9.4 Phương thức thanh toán quyền mua cổ phần

- Đối với cổ đông đã lưu ký cổ phần tại các Công ty chứng khoán: việc đăng ký mua cổ phần, thanh toán tiền mua và chuyển giao cổ phần được thực hiện tại các công ty chứng khoán nơi cổ đông mở tài khoản.
- Đối với cổ đông chưa lưu ký cổ phần tại các Công ty chứng khoán: việc đăng ký mua cổ phần, chuyển nhượng quyền mua cổ phần, thanh toán tiền mua và chuyển giao cổ phần được thực hiện tại Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai.

#### 9.5 Chuyển giao cổ phiếu

Trong vòng 30 ngày sau khi hoàn tất đợt phát hành, Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai sẽ chuyển giao Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông chưa lưu ký tại Trụ sở chính của Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai.

### 10. CHUYỂN NHƯỢNG QUYỀN MUA CỔ PHIẾU

Nguyên tắc chuyển nhượng: Người sở hữu quyền mua cổ phần có thể chuyển nhượng quyền mua cổ phần của mình cho người khác và chỉ được chuyển nhượng 01 (một) lần (không được chuyển nhượng cho người thứ ba).

Thủ tục thực hiện chuyển nhượng quyền mua cổ phần: Cổ đông sở hữu quyền mua cổ phần tự tìm đối tác và thỏa thuận việc chuyển nhượng quyền mua cổ phần (nếu có nhu cầu). Các cổ đông đã lưu ký sẽ thực hiện việc chuyển nhượng quyền mua cổ phần tại TVLK VN nơi bên chuyển nhượng mở tài khoản. Cổ đông chưa lưu ký sẽ thực hiện chuyển nhượng quyền mua cổ phần tại Trụ sở của DNP.

Công bố thông tin về việc chuyển nhượng/ nhận quyền mua cổ phần: Người nội bộ (bao gồm các thành viên HĐQT, Thành viên Ban TGD, Thành viên Ban kiểm soát, Kế toán trưởng, người phụ trách Công bố thông tin) cần Công bố thông tin về việc chuyển nhượng/nhận chuyển nhượng quyền mua theo các quy định hiện hành tại Thông tư số 155/2015/TT-BTC.

### 11. PHƯƠNG ÁN XỬ LÝ CỔ PHIẾU LÊ PHÁT SINH DO LÀM TRÒN XUỐNG, SỐ CỔ PHẦN CÒN DƯ DO CỔ ĐÔNG KHÔNG ĐĂNG KÝ MUA HẾT (NẾU CÓ)

- Đối tượng: Cổ phiếu phát hành cho cổ đông hiện hữu sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị. Số lượng cổ phiếu lẻ (nếu có) và số cổ phiếu còn dư mà cổ đông không mua hết khi thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm (nếu có) sẽ do HĐQT quyết định đối tượng, số lượng phân phối nhằm mang lại hiệu quả cao nhất cho Công ty. Giá bán cổ phiếu còn dư, cổ phiếu lẻ:



không thấp hơn 20.698 đồng/cổ phần.

- Việc phân phối cổ phiếu nêu trên đảm bảo nguyên tắc không phát hành quá 10% cho một tổ chức, cá nhân hay một nhóm tổ chức, cá nhân và người có liên quan của tổ chức, cá nhân đó theo quy định của luật số 62/2010/QH12, Nghị định số 60/2015/NĐ-CP ngày 26/06/2015 của Chính phủ về sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20/07/2012 của Chính phủ và tuân thủ quy định tại khoản 2, Điều 189 Luật Doanh nghiệp, đảm bảo quyền lợi của cổ đông và công ty. Sau khi có kết quả phân phối cổ phần, xác định được số cổ phần lẻ phát sinh do làm tròn xuống, số lượng cổ phiếu dôi dư do cổ đông hiện hữu không đăng ký mua hết, Hội đồng quản trị sẽ ra nghị quyết phân phối với danh sách đối tượng được mua cụ thể tại Nghị quyết.
- Hạn chế chuyển nhượng: phần cổ phiếu lẻ và còn dư được xử lý nói trên sẽ bị hạn chế chuyển nhượng 01 (một) năm kể từ ngày hoàn thành đợt phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu năm 2020 và báo cáo kết quả chào bán với UBCK NN.

## 12. GIỚI HẠN VỀ TỶ LỆ NĂM GIỮ ĐỐI VỚI NGƯỜI NƯỚC NGOÀI

Hiện DNP chốt tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa tại mức 30,92% vốn điều lệ để thực hiện chào bán trái phiếu chuyển đổi cho nhà đầu tư nước ngoài. Sau khi hoàn thành việc chuyển đổi trái phiếu chuyển đổi thành cổ phiếu, DNP sẽ giải tỏa tỷ lệ sở hữu nước ngoài về mức 49% vốn điều lệ theo quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài.

Tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài tại Nhựa Đồng Nai tại ngày 14/04/2020 (thời điểm chốt danh sách cổ đông để thực hiện tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020) là 738.252 cổ phần, tương ứng tỷ lệ 0,74%.

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Nhựa Đồng Nai cam kết xử lý cổ phiếu lẻ, cổ phiếu dôi dư theo đúng quy định tại Nghị định số 60/2015/NĐ-CP ngày 26/06/2015 của Chính phủ về sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20/07/2012 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán và các quy định có liên quan tới tỷ lệ sở hữu của Nhà đầu tư nước ngoài tại công ty đại chúng.

## 13. CÁC HẠN CHẾ LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC CHUYỂN NHƯỢNG

- Các cổ đông có quyền chuyển nhượng quyền mua cổ phần của mình nhưng chỉ được chuyển nhượng một lần và không chuyển nhượng cho người thứ ba;
- Số lượng cổ phiếu phát hành cho cổ đông hiện hữu trong đợt này, là cổ phiếu phổ thông không bị hạn chế chuyển nhượng kể từ ngày phân phối.
- Số cổ phiếu chưa phân phối hết và cổ phiếu lẻ phát sinh (nếu có) ủy quyền cho Hội đồng quản trị quyết định lựa chọn đối tượng phân phối, tiêu chí và phương thức phân phối cho các đối tượng khác sẽ bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật trong thời hạn 01 năm kể từ ngày kết thúc đợt chào bán.



#### 14. CÁC LOẠI THUẾ CÓ LIÊN QUAN

##### 14.1 Các loại thuế liên quan tới Công ty

###### ❖ Thuế Thu nhập doanh nghiệp:

- Năm 2019, Công ty hiện đang áp dụng mức thuế suất 20% trên thu nhập chịu thuế (Theo thông tư số 78/2014/TT-BTC ngày 18/06/2014 hướng dẫn thi hành Nghị định số 218/NĐ-CP ngày 26/12/2013 của Chính phủ quy định và hướng dẫn thi hành Luật thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12)
- Thu nhập chịu thuế bao gồm cả thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán (theo Điều 14, 15 Chương IV Thông tư số 78/2014/TT-BTC ngày 18/06/2014 hướng dẫn thi hành Nghị định số 218/NĐ-CP ngày 26/12/2013 của Chính phủ quy định và hướng dẫn thi hành Luật thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12).

###### ❖ Thuế giá trị gia tăng:

- Hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty chịu thuế Giá trị gia tăng theo đúng các quy định hiện hành.
- Hoạt động chuyển nhượng chứng khoán của Công ty không phải chịu thuế Giá trị gia tăng, theo Thông tư 129/2008/TT-BTC ngày 26/12/2008 hướng dẫn thi hành Luật thuế GTGT số 13/2008/QH12 ngày 03 tháng 6 năm 2008.

##### 14.2 Các loại thuế liên quan đến hoạt động đầu tư chứng khoán

- Thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2019: Công ty chịu mức thuế thu nhập doanh nghiệp theo mức thuế suất hiện hành là 20%.
- Thuế chuyển nhượng chứng khoán: Nhà đầu tư phải nộp thuế chuyển nhượng chứng khoán bằng 0,1% giá trị chuyển nhượng.

#### 15. NGÂN HÀNG MỞ TÀI KHOẢN PHONG TỎA NHẬN TIỀN MUA CỔ PHIẾU

- Tên tài khoản: Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai
- Nơi mở tài khoản: Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – CN KCN Biên Hòa
- Số hiệu tài khoản: 116002859187

**PHẦN VI: MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN**

Căn cứ theo nội dung Tờ trình v/v thông qua kế hoạch tăng vốn điều lệ năm 2020 đính kèm Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2020 số 01/2020/NQ-ĐHĐCĐ ngày 16/05/2020 của Công ty cổ phần Nhựa Đồng Nai, tổng số tiền thu được từ đợt phát hành sẽ được sử dụng nhằm bổ sung nguồn vốn lưu động phục vụ cho hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty.

**PHẦN VII: KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN****1. DỰ KIẾN SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH****Bảng 34: Dự kiến số tiền thu được từ đợt phát hành**

Khoản mục	Số lượng cổ phiếu phát hành (CP)	Giá dự kiến (đồng)	Số tiền dự kiến thu được (đồng)
Chào bán cho cổ đông hiện hữu	9.999.972	20.698	206.979.420.456

**2. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT PHÁT HÀNH**

Căn cứ theo nội dung Tờ trình v/v thông qua kế hoạch tăng vốn điều lệ năm 2020 đính kèm Nghị quyết của ĐHĐCĐ thường niên năm 2020 số 01/2020/NQ-ĐHĐCĐ 16/05/2020 và Nghị quyết Hội đồng quản trị số 04/2020/NQ-HĐQT của Công ty cổ phần Nhựa Đồng Nai, tổng số tiền thu được từ đợt phát hành sẽ được sử dụng nhằm bổ sung nguồn vốn lưu động phục vụ cho hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty, cụ thể như sau:

STT	Mục đích sử dụng vốn: Trả nợ vay ngắn hạn	Tổng cộng
1	Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam	73.496.604.325
2	Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam	29.090.307.011
3	Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam	54.480.464.376
4	Ngân hàng TMCP Tiên Phong	49.912.044.744
	<b>Tổng</b>	<b>206.979.420.456</b>

Hội đồng quản trị Công ty có thể tiến hành điều chỉnh kế hoạch sử dụng vốn nói trên nếu thấy cần thiết. Hội đồng quản trị sẽ thực hiện báo cáo cổ đông tại kỳ đại hội gần nhất đối với trường hợp điều chỉnh kế hoạch sử dụng vốn.

Kế hoạch tiến độ sử dụng vốn dự kiến như sau:





TT	Mục đích sử dụng vốn	Kế hoạch tiến độ sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán
I	Tháng 10	122.557.705.689
1	Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam	52.833.422.840
2	Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam	21.137.417.011
3	Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam	12.290.953.147
4	Ngân hàng TMCP Tiên Phong	36.295.912.691
II	Tháng 11	84.421.714.767
1	Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam	20.663.181.485
2	Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam	7.952.890.000
3	Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam	42.189.511.229
4	Ngân hàng TMCP Tiên Phong	13.616.132.053
	<b>Tổng cộng</b>	<b>206.979.420.456</b>

Công ty sẽ thực hiện thanh toán nợ đến hạn theo thời điểm thực tế sau khi hoàn thành việc phát hành tăng vốn.



## PHẦN VIII: CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN

### 1. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN

TỔ CHỨC TƯ VẤN

**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN AGRIBANK**

Trụ sở chính : Tầng 5, tòa nhà Artex, 172 Ngọc Khánh, P. Giảng Võ, Q. Ba Đình, Hà Nội

Điện thoại : (84-24) 6276 2666 Fax : (84-24) 6276 5666

Website : [www.agriseco.com.vn](http://www.agriseco.com.vn)

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

**CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN AFC VIỆT NAM**

Trụ sở chính

Địa chỉ : Tầng 2 , Tòa nhà Indochina, 4 Nguyễn Đình Chiểu, P. Đa Kao, Quận 1, HCM

Điện thoại : 84-(08)-2220 0237 Fax: +84-(08)- 2220 0265

Website : <http://pkf.afcvietnam.vn>

Chi nhánh phía Bắc

Địa chỉ : Phòng 709 , Sunrise Building Số 90 Đường Trần Thái Tông, Phường Dịch Vọng, Quận Cầu Giấy, TP Hà Nội

Điện thoại : 04 3200 2016 | Fax: 04 3200 2016

Website : <http://pkf.afcvietnam.vn>

### 2. Ý KIẾN CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN

Với tư cách là tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán Agribank (AGRISECO) đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích một cách thận trọng và chi tiết để đưa ra những đánh giá về đợt chào bán:

- Mục đích của đợt chào bán cho cổ đông hiện hữu lần này nhằm huy động vốn để bổ sung vốn lưu động cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Tăng vốn điều lệ, Nhựa Đồng Nai vừa có thể nâng cao năng lực tài chính và khả năng cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường, đồng thời giảm bớt gánh nặng chi phí tài chính, nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty.
- Khối lượng chào bán cho cổ đông hiện hữu đợt này là 9.999.972 cổ phần (tương đương 10% vốn điều lệ của Công ty, tỷ lệ thực hiện quyền 10:1). Giá chào bán cổ phiếu DNP cho cổ đông hiện hữu là 20.698 đồng/cổ phần, tuy cao hơn so với giá thị trường của cổ phiếu DNP tại ngày 14/04/2020 (ngày chốt danh sách Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020) là 16.500 đồng/cổ phần nhưng với triển vọng phát triển của DNP, đợt chào bán có thể thành công, Công ty sẽ có đủ nguồn vốn lưu động để phát triển quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh.



- Các cổ đông tham dự Đại hội đồng thuận cao với phương án phát hành.

Với những nhận định trên, chúng tôi – Công ty Cổ phần Chứng khoán Agribank cho rằng đợt chào bán 9.999.972 cổ phần cho cổ đông hiện hữu của Công ty cổ phần Nhựa Đồng Nai là phù hợp với định hướng và kế hoạch phát triển của Công ty cổ phần Nhựa Đồng Nai đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020 thông qua.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo.

### 3. ĐẠI LÝ PHÁT HÀNH

Công ty sẽ phối hợp với Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam (VSD) phân phối và thông báo quyền mua cổ phiếu DNP cho các cổ đông CTCP Nhựa Đồng Nai thông qua các Công ty Chứng khoán – Thành viên lưu ký của VSD. Trường hợp cổ đông chưa lưu ký, Công ty sẽ thông báo và phân bố quyền mua trực tiếp đến từng cổ đông CTCP Nhựa Đồng Nai.

### 4. CÁC KHOẢN PHÍ VÀ ĐIỀU KIỆN KÈM THEO

Cổ đông sau khi nhận được thông báo về quyền mua, thực hiện nộp tiền mua cổ phiếu tại Công ty chứng khoán nơi cổ đông mở tài khoản giao dịch (đối với cổ đông đã lưu ký) hoặc tại Trụ sở Công ty Cổ phần CTCP Nhựa Đồng Nai (đối với cổ đông chưa lưu ký).



## PHẦN IX: PHỤ LỤC

1. Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp.
2. Phụ lục II: Bản sao hợp lệ Điều lệ công ty.
3. Phụ lục III: Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên số 01/2020/NQ-ĐHĐCĐ ngày 16/05/2020 của Công ty cổ phần Nhựa Đồng Nai.
4. Phụ lục IV: Nghị quyết HĐQT về việc thông qua triển khai và hồ sơ chào bán cổ phần; Phương án phân bổ vốn thu được từ đợt phát hành của Công ty cổ phần Nhựa Đồng Nai.
5. Phụ lục V: Báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất và riêng lẻ năm 2018, năm 2019; BCTC soát xét 30/06/2020 (Hợp nhất và riêng lẻ).
6. Phụ lục VI: Báo cáo tình hình sử dụng vốn thu được của đợt chào bán gần nhất.
7. Các văn bản tài liệu khác.

CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA ĐỒNG NAI  
KHOA  
BAN



Đồng Nai, ngày 10. tháng 09. năm 2020

TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



*[Handwritten signature in blue ink]*

VŨ ĐÌNH ĐỘ

TỔNG GIÁM ĐỐC

*[Handwritten signature in blue ink]*

NGUYỄN VĂN HIẾU

KẾ TOÁN TRƯỞNG

*[Handwritten signature in blue ink]*


TRẦN THÁI SƠN





Hà Nội, ngày 10 tháng 9 năm 2020

**TỔ CHỨC TƯ VẤN**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN AGRIBANK**

**TỔNG GIÁM ĐỐC** 



  
**ĐINH NGỌC PHƯƠNG**

