

## MỘT SỐ NÉT CHÍNH VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT VÀ CÔNG NGHỆ NHỰA PHA LÊ

Ngày 11/08/2017, Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (SGDCK TPHCM) đã cấp Quyết định niêm yết số 296/QĐ-SGDHCM cho phép Công ty cổ phần Sản xuất và Công nghệ Nhựa Pha Lê niêm yết cổ phiếu trên SGDCK TPHCM. Ngày 21/08/2017, Cổ phiếu của Công ty cổ phần Sản xuất và Công nghệ Nhựa Pha Lê sẽ chính thức giao dịch trên SGDCK TPHCM với mã chứng khoán là **PLP**, với giá tham chiếu là 12.000 đồng/cổ phiếu và biên độ dao động giá trong ngày giao dịch đầu tiên là +/-20%.

Để giúp quý độc giả có thêm thông tin, SGDCK TPHCM xin giới thiệu một số nét chính về lịch sử thành lập, quá trình hoạt động, những kết quả kinh doanh đáng chú ý của Công ty cổ phần Sản xuất và Công nghệ Nhựa Pha Lê.

### I. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY:

- ✓ Tên công ty: **Công ty Cổ phần Sản xuất và Công nghệ Nhựa Pha Lê**
- ✓ Tên tiếng Anh: Pha Le Plastics Manufacturing and Technology Joint Stock Company
- ✓ Tên viết tắt: Nhựa Pha Lê
- ✓ Trụ sở chính: Lô đất CN4.3 Khu công nghiệp MP Đình Vũ, Khu kinh tế Đình Vũ – Cát Hải, Phường Đông Hải 2, Quận Hải An, TP Hải Phòng.
- ✓ Địa chỉ liên hệ: Văn phòng Hà Nội - Tầng 8, tòa nhà 169 Nguyễn Ngọc Vũ, Trung Hòa, quận Cầu Giấy, Hà Nội.
- ✓ Vốn điều lệ đăng ký: **150.000.000.000 đồng**
- ✓ Vốn điều lệ thực góp: **150.000.000.000 đồng**
- ✓ Điện thoại: (+84-24) 3555 1669 Fax: (+84-24) 3555 1671
- ✓ Website <http://phaleminerals.com.vn/>
- ✓ Logo của Công ty:



Công ty Cổ phần Sản xuất và Công nghệ Nhựa Pha Lê được thành lập vào năm 2008. Khởi đầu từ một nhà máy khai khoáng nhỏ, công ty đã phát triển thành một doanh nghiệp có tiếng với đầy đủ chức năng đặt văn phòng tại Hà Nội và có hai nhà máy chiến lược tại thành phố cảng Hải Phòng và Nghệ An. Hiện tại Nhựa Pha Lê đang thực hiện thăm dò tại 5 mỏ khoáng sản, bao gồm 2 mỏ đá Granite tại Ninh Thuận, 3 mỏ đá cẩm thạch trắng tại Nghệ An và đặc biệt là quyền khai thác tại mỏ đá CaCO<sub>3</sub> tại núi Thung

Hung, Quỳ Hợp có diện tích trên 10 ha được đánh giá là một trong những nguồn đá CaCO<sub>3</sub> có chất lượng tốt nhất trên thế giới xét về độ sáng và độ trắng với trữ lượng dồi dào lên tới 5.000.000 m<sup>3</sup>. Năm 2016, Công ty hoàn thành lắp đặt và đi vào vận hành 04 dây chuyền sản xuất hạt nhựa phụ gia CaCO<sub>3</sub> Filler Masterbatch.

Trải qua các đợt tăng vốn, đến nay Công ty có vốn điều lệ là 150 tỷ đồng.

Các lĩnh vực kinh doanh chính:

- Thăm dò, khai thác, chế biến và mua bán khoáng sản, cụ thể: khai thác và chế biến sản phẩm từ đá CaCO<sub>3</sub>
- Sản xuất, kinh doanh hạt độn phụ gia ngành nhựa Filler Masterbatch

## II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH:

### 1. Kết quả hoạt động kinh doanh qua các năm

*Đơn vị tính: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016		6 tháng/2017
		Giá trị	% thay đổi	
Tổng giá trị tài sản	209.891	257.619	22,74%	393.405
Nợ phải trả	108.559	148.699	216,78%	216.780
Vốn chủ sở hữu	101.332	108.920	7,49%	176.624
Doanh thu thuần	32.325	128.420	297,28%	144.673
Giá vốn	1.671	8.127	386,36%	24.708
Lợi nhuận gộp	1.671	8.127	386,36%	24.708
Lợi nhuận từ hoạt động KD	1.671	8.127	386,36%	24.708
Lợi nhuận khác	-71	-88	23,94%	-4
Lợi nhuận trước thuế	1.600	8.040	402,50%	24.704
Lợi nhuận sau thuế	1.314	7.588	477,47%	24.704
EPS	131	759	477,47%	2.237

*Nguồn: BCTC KT năm 2015 và 2016, BCTC KT 6 tháng 2017 của PLP*

Hoạt động kinh doanh chính của Công ty trong những năm qua được chuyển dịch từ khai thác và bán nguyên liệu thô là đá CaCO<sub>3</sub> sang sản xuất sản phẩm cuối cùng là hạt nhựa Filler Masterbatch. Hạt nhựa Filler Masterbatch có giá bán cao gấp 6 lần giá sản phẩm bột đá và thậm chí cao gấp 10 lần sản phẩm đá CaCO<sub>3</sub> truyền thống, nhờ đó mang lại nguồn doanh thu và lợi nhuận lớn cho Công ty. Các hoạt động khác mang lại doanh thu không đáng kể. Kết quả là, chỉ trong 01 quý cuối năm 2016, sản phẩm Filler Masterbatch giúp Nhựa Pha Lê đạt 128 tỷ đồng tổng doanh thu cả năm, tăng gần gấp 4 lần doanh thu năm 2015. Lợi nhuận sau thuế năm 2016 cũng tăng mạnh, đạt 7,6 tỷ đồng, gần gấp 6 lần mức lợi nhuận sau thuế 1,3 tỷ đồng năm 2015.

Bước sang nửa đầu năm 2017, doanh thu thuần của Công ty đạt 144,67 tỷ đồng, tăng 13% so với tổng doanh thu cả năm 2016. Lợi nhuận sau thuế đạt gần 25 tỷ đồng, cao hơn 3 lần lợi nhuận cả năm 2016 và chủ yếu đến từ sản phẩm Filler Masterbatch. Kết quả này minh chứng cho định hướng phát triển đúng đắn của Nhựa Pha Lê. Doanh thu, chi phí của Công ty qua các năm

#### Một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu qua các năm

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2015	Năm 2016	6 tháng/2017
<b>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>				
Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	2,28	1,07	1,27
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	2,05	0,62	0,79
<b>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn (%)</b>				
Nợ/Tổng tài sản	%	51,72	57,72	55,10
Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	107,13	136,52	122,74
<b>Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>				
Vòng quay hàng tồn kho bình quân	Lần	4,42	4,31	1,76
Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	Lần	0,19	0,55	0,44
<b>Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>				
Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	4,06	5,91	17,08
Lợi nhuận sau thuế/VCSH bình quân	%	1,31	7,22	17,30
Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân	%	0,78	3,25	7,59

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2015	Năm 2016	6 tháng/2017
Lợi nhuận SXKD/Doanh thu thuần	%	5,17	6,33	17,08

*Nguồn: tính toán từ BCTC KT năm 2015, 2016, BCTC KT 6 tháng 2017 của PLP*

Hệ số thanh toán của Công ty duy trì ở khoảng mức từ 1,07 đến 1,27.

Tỷ lệ nợ phải trả/ Tổng tài sản duy trì ở mức từ 50% - 60%. Nhìn chung, tỷ lệ nợ phải trả của Công ty có xu hướng gia tăng trong những năm qua, do Công ty đang huy động thêm nguồn vốn ngân hàng để thực hiện dự án đầu tư mới. Vòng quay hàng tồn kho của Nhựa Pha Lê tương đối ổn định và phù hợp với tính chất hoạt động của Công ty. Hệ số hàng tồn kho năm 2015 và 2016 đạt lần lượt là 4,42 lần và 4,31 lần cho thấy thời gian lưu kho bình quân của sản phẩm Công ty là khoảng 80 ngày. Với tính chất sản phẩm hạt nhựa không bị thấm nước, khó bị ăn mòn và oxi hóa trong thời gian ngắn, thời gian lưu kho này không làm giảm chất lượng của sản phẩm đầu ra.

Khả năng sinh lời của Công ty trong năm 2015 không thực sự nổi bật. Năm 2016, với việc nhà máy sản xuất Filler Masterbatch đi vào hoạt động từ Quý 4, khả năng sinh lời của Nhựa Pha Lê tăng lên đáng kể. Cụ thể: hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần tăng từ 4,06% lên 5,91%, hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân tăng từ 1,31% lên 7,22%, hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân tăng từ 0,78% lên 3,25% và hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần tăng từ 5,17% lên 6,33%. Bước sang năm 2017, sản phẩm Filler Masterbatch giúp cho kết quả kinh doanh của Nhựa Pha Lê được cải thiện đáng kể. Chỉ tính riêng 6 tháng đầu năm 2017, toàn bộ các hệ số về khả năng sinh lời của Công ty đều tăng cao hơn kết quả cả năm 2016.

## 2. Doanh thu sản phẩm/dịch vụ qua các năm

### *Cơ cấu Doanh thu theo nhóm sản phẩm*

*Đơn vị tính: triệu đồng*

TT	Sản phẩm	2015		2016		6 tháng/2017	
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
1	Filler Masterbatch	0	0,00%	44.318	34,51%	120.457	83,26%
2	Đá hoa trắng và bột đá	29.549	91,41%	19.631	15,29%	19.371	13,39%
3	Sản phẩm khác	2.776	8,59%	64.471	50,20%	4.845	3,35%

	<b>Tổng cộng</b>	<b>32.325</b>	<b>100%</b>	<b>128.420</b>	<b>100%</b>	<b>144.673</b>	<b>100%</b>
--	------------------	---------------	-------------	----------------	-------------	----------------	-------------

*Nguồn: PLP*

### Cơ cấu lợi nhuận gộp

*Đơn vị tính: triệu đồng*

TT	Sản phẩm	2015		2016		6 tháng/2017	
		Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT
1	Filler Masterbatch			18.619	14,50%	40.653	28,10%
2	Đá hoa trắng và bột đá	6,871	21,26%	1.435	1,12%	-1.131	-0,78%
3	Sản phẩm khác	1.128	3,49%	758	0,59%	1.647	1,14%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>7.999</b>	<b>24,75%</b>	<b>20.812</b>	<b>16,21%</b>	<b>41.169</b>	<b>28,46%</b>

*Nguồn: PLP*

Trước năm 2016 sản phẩm chủ yếu của Công ty là đá CaCO<sub>3</sub> ở dạng nguyên liệu khai thác trực tiếp từ mỏ đá Thung Hung. Tuy nhiên sản phẩm đang khai thác ở dạng thô sơ nên giá bán thấp, tỷ trọng lợi nhuận không cao. Bước sang Quý 4/2016, với việc hoàn thành giai đoạn 01 của dự án sản xuất hạt nhựa Filler Masterbatch, sản phẩm của Nhựa Pha Lê đã được đa dạng hóa, lợi nhuận gộp cả năm tăng lên 20,8 tỷ đồng. Bước sang năm 2017, sản phẩm Filler Masterbatch tiếp tục đóng vai trò chủ đạo trong hoạt động của Nhựa Pha Lê, với lợi nhuận gộp đạt 40,65 tỷ đồng trong 6 tháng đầu năm, chiếm 28,10% doanh thu thuần và tiếp tục đóng vai trò chủ đạo trong cơ cấu lợi nhuận gộp của Công ty.

### 3. Cơ cấu chi phí

*Đơn vị tính: triệu đồng*

TT	Chi phí	2015		2016		6 tháng/2017	
		Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT
1	Giá vốn	24,326	75.25%	107,608	83.79%	103.504	71,54%
2	Tài chính	212	0.66%	5,840	4.55%	7.132	4,93%
3	Chi phí bán hàng	153	0.47%	5,524	4.30%	7.092	4,90%
4	Chi phí QLDN	6,163	19.06%	4,494	3.50%	2.194	1,52%

5	Chi phí khác	77	0.24%	94	0.07%	13	0,01%
<b>Tổng</b>		<b>30,932</b>	<b>95.69%</b>	<b>123,560</b>	<b>96.22%</b>	<b>119.935</b>	<b>82,90%</b>

*Nguồn: PLP*

Bước sang năm 2017, cơ cấu chi phí của Công ty vẫn tập trung vào giá vốn hàng bán và chi phí lãi vay. Tuy nhiên, với việc đưa vào hoạt động dây chuyền sản xuất hạt nhựa, tỷ trọng chi phí trên doanh thu thuần của Nhựa Pha Lê đang giảm rõ rệt. Cụ thể, chi phí giá vốn trong 6 tháng/2017 là hơn 103 tỷ đồng, chỉ chiếm 71,54% doanh thu thuần và thấp hơn nhiều mức 83,79% năm 2016. Điều này cho thấy biên lợi nhuận của sản phẩm Filler Masterbatch của Công ty cao hơn nhiều so với sản phẩm đá CaCO<sub>3</sub> truyền thống. Những năm tới, với việc đẩy mạnh sản xuất Filler Masterbatch, tỷ trọng chi phí của Công ty hứa hẹn sẽ được cải thiện đáng kể.

### **III. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY TRONG NGÀNH VÀ TRIỂN VỌNG CỦA NGÀNH**

#### **1. Vị thế của Công ty trong ngành**

Với lợi thế là người chủ sở hữu mỏ, Nhựa Pha Lê luôn có nguồn nguyên liệu chủ động và ổn định. Chất lượng bột đá nguyên liệu đầu vào tốt là yếu tố tiên quyết về mặt chất lượng sản phẩm đầu ra trong ngành bột đá CaCO<sub>3</sub>. Qua kiểm tra, mỏ đá của công ty tại Thung Hung – Nghệ An có chất lượng cao về độ trắng sáng và tính hóa lý của nguồn nguyên liệu sản xuất bột đá và đá ốp lát.

Các cơ sở sản xuất của Công ty được trang bị dây chuyền sản xuất hiện đại tuân thủ một quy trình kiểm soát chất lượng nghiêm ngặt dưới sự giám sát của Giám đốc kỹ thuật. Việc khai thác, sản xuất theo quy trình khép kín chặt chẽ, tùy theo yêu cầu, khách hàng có thể nhận được các sản phẩm mẫu trước khi đặt sản phẩm chính với số lượng lớn.

Một trong những lợi thế cạnh tranh lớn nhất của Nhựa Pha Lê chính là vị trí của mình. Hệ thống logistic gần rất nhiều cảng, thuận lợi cho việc lưu chuyển hàng hóa từ nhà máy tới cảng và từ cảng tới khách hàng, đảm bảo thời gian và tiến độ giao hàng, giúp giảm tối đa chi phí và thời gian. Các công ty khác trong cùng lĩnh vực sản xuất thông thường sẽ bị ảnh hưởng bởi các quy định liên quan đến kiểm soát tải trọng xe và khoảng cách địa lý, điều đó sẽ ảnh hưởng đến giá thành sản phẩm.

Bên cạnh những ưu thế về nguồn nguyên liệu và quy trình sản xuất, Nhà máy sản xuất hạt CaCO<sub>3</sub> Filler Masterbatch tại Hải Phòng của Nhựa Pha Lê đang được hưởng rất nhiều ưu đãi từ chính sách của Nhà nước.

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

Tại Việt Nam, công nghiệp nhựa là một ngành còn khá non trẻ so với các ngành công nghiệp lâu đời khác như cơ khí, điện tử, hóa chất, dệt may... nhưng đã có sự phát triển mạnh mẽ trong những năm gần đây. Giai đoạn 2010-2015, ngành nhựa là ngành có tốc độ tăng

trường cao nhất nước với mức tăng trưởng hàng năm từ 16-18%/năm (chỉ sau ngành viễn thông và dệt may), đặc biệt có những mặt hàng có tốc độ tăng trưởng đạt gần 100%. Điều này xuất phát từ thị trường tiêu thụ rộng lớn, các sản phẩm nhựa được sử dụng rộng rãi trong tất cả các lĩnh vực như thực phẩm, xây dựng, viễn thông,... Dẫn chứng có thể thấy nếu trong năm 2010, số lượng nhựa sử dụng tính trên đầu người chỉ đạt 33 kg/người/năm thì năm 2015, con số này đã tăng lên 41 kg/người/năm. Mức tăng này cho thấy nhu cầu sử dụng nhựa trong nước ngày một gia tăng. Tuy nhiên, con số này còn khá thấp so với khu vực và thế giới khi mà nhu cầu tiêu thụ nhựa của khu vực châu Á đạt 48,5 kg/người/năm và trung bình toàn thế giới là 69,7 kg/người/năm.

Nhu cầu nhập khẩu sản phẩm nhựa tại thị trường EU cũng vẫn ở mức cao và các doanh nghiệp cũng có khả năng thâm nhập tốt, nhất là nhu cầu về ống nhựa. Ngoài ra, tại các thị trường châu Âu, sản phẩm của Việt Nam không bị áp thuế chống bán phá giá từ 8% - 30% như các nước châu Á khác như Trung Quốc. Đây là điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp nhựa Việt Nam tăng cường xuất khẩu vào thị trường này.

#### **IV. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH, LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC GIAI ĐOẠN 2017-2018**

##### **Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và tỷ lệ cổ tức năm 2017 – 2018**

Chỉ tiêu	Năm 2017		Năm 2018	
	Giá trị	% tăng giảm so với năm 2016	Giá trị	% tăng giảm so với năm 2017
Vốn điều lệ (triệu đồng)	150.000	50%	150.000	-
Doanh thu thuần (triệu đồng)	350.000	161%	530.000	51.43%
Lợi nhuận sau thuế (triệu đồng)	40.000	427%	70.000	75%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	11,4%	93%	13,21%	15,8%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	26,7%	251%	46,67%	75%
Cổ tức.	10%	42,86%	15%	50%

*Nguồn: Nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2017 của PLP. Kế hoạch kinh doanh năm 2018 do Ban Tổng Giám đốc xây dựng và sẽ được trình thông qua tại Đại hội đồng cổ đông năm 2018*

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

### 1. Rủi ro về kinh tế

#### *Tăng trưởng kinh tế*

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.

Năm 2015, tốc độ tăng trưởng kinh tế đạt 6,68%, tốc độ tăng cao nhất trong vòng 5 năm trở lại đây. Năm 2016, tốc độ tăng trưởng GDP giảm nhẹ, chỉ đạt 6,21% không đạt mục tiêu Quốc hội đặt ra. Tuy nhiên, mức tăng trưởng GDP vẫn đạt trên 6%/năm, đây là một dấu hiệu khả quan cho thấy mặc dù tình hình kinh tế thế giới và trong nước còn nhiều khó khăn nhưng nền kinh tế nước ta đang tiếp tục phục hồi.

#### *Lạm phát*

Với nỗ lực từ phía Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước, cung tiền được điều tiết hợp lý, mặt bằng giá cả ổn định hơn đã kìm hãm được mức tăng của chỉ số CPI. Điều này được thể hiện khá rõ qua các báo cáo của Tổng cục thống kê về tình hình kinh tế xã hội Việt Nam năm 2013 và 2014. Theo báo cáo này, năm 2013 và năm 2014 chỉ số CPI bình quân chỉ còn tăng lần lượt là 6,04% và 1,84% so với năm 2012 và năm 2013. Năm 2015, lạm phát Việt Nam là 0,63%, mức thấp nhất trong 10 năm qua. Đây là dấu hiệu tích cực cho thấy mục tiêu kiểm soát lạm phát và ổn định vĩ mô của Việt Nam đã phát huy tác dụng, nhờ vậy các doanh nghiệp có thể yên tâm phát triển sản xuất kinh doanh. Bước sang năm 2016, tỷ lệ lạm phát lại tăng trở lại, lên mức 4,47%. Mức lạm phát này chỉ ở mức trung bình và không ảnh hưởng lớn đến hoạt động của Công ty.

#### *Lãi suất*

Lãi suất là một trong những yếu tố tác động mạnh tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Lãi suất ngân hàng tăng cao sẽ gây áp lực lên chi phí tài chính và ảnh hưởng đến lợi nhuận sau thuế.

Hiện nay, lãi suất cho vay của các ngân hàng đang trong xu hướng giảm do lãi suất huy động VNĐ đang tiếp tục giảm nhẹ. Các khoản vay hiện nay của Nhựa Pha Lê chủ yếu là vay dài hạn, với lãi suất dao động ở mức từ 7%/năm đến 11%/năm. Mục đích của những khoản vay này chủ yếu để phục vụ việc đầu tư dự án mới của Công ty. Tuy lãi vay tạo ra gánh nặng tài chính, tuy nhiên những năm qua Công ty luôn thanh toán các khoản vay đúng hạn và luôn duy trì được mức đánh giá tín dụng tốt của các ngân hàng. Đồng thời, với triển vọng phát triển



trong thời gian tới, ban lãnh đạo Nhựa Pha Lê tin tưởng rằng hoạt động của Công ty sẽ không bị ảnh hưởng bởi các khoản vay này..

### *Tỷ giá*

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 của đồng Việt Nam, trong bối cảnh sức mua trong nước cũng đã được khôi phục.

Năm 2016, Ngân hàng Nhà nước đã đưa ra chính sách tỷ giá mới: tỷ giá 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. Bước sang năm 2017, Ngân hàng nhà nước tiếp tục duy trì chính sách tỷ giá linh hoạt. Chính sách này sẽ 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.

Ngoài nguyên liệu bột đá CaCO<sub>3</sub> được khai thác trực tiếp trong nước, phần lớn các nguyên liệu đầu vào của Nhựa Pha Lê chủ yếu đến từ nguồn nhập khẩu do đó chi phí nguyên liệu đầu vào chịu ảnh hưởng của biến động tỷ giá. Tuy nhiên, với đặc thù các nguyên liệu đầu vào nhập khẩu đều được dùng để sản xuất hàng xuất khẩu, rủi ro về tỷ giá của Công ty đã được hạn chế đáng kể (chi phí tăng khi nhập khẩu sẽ được bù đắp bởi giá bán tăng do tỷ giá). Ngoài ra, nhà máy tại Hải phòng của Công ty cũng đang được hưởng ưu đãi thuế nhập khẩu và thuế VAT 0% khi nhập khẩu nguyên liệu dùng cho hoạt động xuất khẩu, qua đó lại càng giảm gánh nặng tài chính cho Công ty.

## **2. Rủi ro về pháp luật**

Là một đơn vị hoạt động trong lĩnh vực khai khoáng, cụ thể là khai thác đá trắng, hoạt động của Công ty Cổ phần Sản xuất và Công nghệ Nhựa Pha Lê không chỉ chịu sự điều tiết của Luật doanh nghiệp, Luật Thương mại và còn cả hệ thống văn bản luật chuyên ngành như Luật Khoáng sản, Luật bảo vệ môi trường, ... Đồng thời, là một doanh nghiệp hoạt động theo mô hình công ty cổ phần, hoạt động của Công ty còn chịu ảnh hưởng của các văn bản pháp luật về công ty cổ phần, chứng khoán và thị trường chứng khoán. Sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và khi đó ít nhiều sẽ ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của doanh nghiệp và khi đó sẽ ảnh hưởng đến giá cổ phiếu của Công ty trên thị trường.

Thời gian qua hệ thống luật và văn bản dưới luật đang trong quá trình hoàn thiện theo hướng tích cực và thuận lợi, giúp cho các doanh nghiệp có hướng đi đúng và lành mạnh trong các hoạt động sản xuất kinh doanh. Có thể kể đến một số thay đổi đáng kể như sự ra đời của Luật Doanh Nghiệp 2014 hay việc cắt giảm thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp từ 25% xuống

còn 22% và 20%, ... Những thay đổi này tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển lâu dài của Công ty nhưng cũng đặt ra các yêu cầu nhằm bảo đảm việc theo sát và tuân thủ đầy đủ các quy định pháp luật hiện hành song song với việc triển khai và mở rộng các hoạt động kinh doanh một cách hiệu quả. Tuy nhiên, bên cạnh những tác động tích cực, sự thay đổi của các văn bản pháp luật cũng làm nảy sinh rủi ro tranh chấp, kiện tụng, bồi thường nếu Công ty không am hiểu, không thường xuyên cập nhật các quy định mới.

Để tuân thủ đúng pháp luật, nhóm pháp chế trực thuộc Ban kiểm soát nội bộ thường xuyên cập nhật, đối chiếu các quy định của Công ty phù hợp với quy định pháp luật và phổ biến đến từng bộ phận, chức năng chuyên môn. Đồng thời, các bộ phận chức năng chuyên môn cũng thường xuyên liên hệ, trao đổi và nhận được sự hướng dẫn chỉ đạo trực tiếp từ các cơ quan thẩm quyền. Các chuyên viên pháp chế rà soát 100% các hợp đồng và thỏa thuận được ký kết. Khi cần thiết, Công ty có thể nhờ các đơn vị tư vấn luật pháp chuyên nghiệp trong và ngoài nước hỗ trợ thực hiện các giao dịch pháp lý phức tạp. Bên cạnh đó, trong hội đồng quản trị của công ty hiện nay đang có 2 thành viên có trình độ chuyên môn về luật; thêm vào đó, lại có kinh nghiệm trong lĩnh vực về ngành khai thác khoáng sản, nên việc cập nhật các quy định mới, để tuân thủ đúng pháp luật càng được chú trọng hơn nữa.

### **3. Rủi ro đặc thù**

#### *Rủi ro về cân đối dòng tiền*

Với danh mục nhiều dự án đầu tư trong lĩnh vực sản xuất hạt nhựa, Công ty luôn cần một lượng tiền lớn để đầu tư và phát triển. Trong một thời điểm nhất định, sự mất cân đối về dòng tiền thu và chi sẽ gây rủi ro lớn đối với hoạt động sản xuất kinh doanh. Công ty luôn đề cao quản lý chặt chẽ dòng tiền và xây dựng một cơ cấu vốn hợp lý giữa nguồn vốn đầu tư dài hạn và ngắn hạn. Với khả năng giá sản phẩm có thể biến động trên thị trường, Nhựa Pha Lê sẽ cung cấp nguyên liệu với mức giá linh hoạt, cho phép dự án duy trì tỷ suất lợi nhuận bất kể giá cả dao động. Nhựa Pha Lê xây dựng chính sách bán hàng và thu hồi công nợ áp dụng với từng nhóm khách hàng cũng như thực hiện kế hoạch trả nợ nhà cung cấp để duy trì các khách hàng lớn đối với các sản phẩm của nhà máy, đồng thời luôn giữ chữ tín trong hoạt động sản xuất, kinh doanh của mình.

#### *Rủi ro cạnh tranh và thị trường*

Với mức biên lợi nhuận đang và tiềm năng phát triển lớn cao, những năm gần đây số lượng doanh nghiệp tham gia vào lĩnh vực sản xuất hạt nhựa ngày càng gia tăng đáng kể. Hiện nay trên thị trường miền Bắc đang có khoảng 30 nhà sản xuất hạt nhựa Filler Masterbatch hoạt động chủ yếu tại Hà Nam, Hà Nội, Yên Bái. Quy mô của các doanh nghiệp này hầu hết vẫn đang manh mún và nhỏ lẻ, tuy nhiên vẫn có các doanh nghiệp có khả năng tạo ra áp lực cạnh tranh cho Nhựa Pha Lê.

Để kiểm soát rủi ro, Nhựa Pha Lê đã đưa ra một số định hướng phát triển như: Đầu tư dây

chuyên máy móc thiết bị hiện đại, tập trung sản xuất những sản phẩm chất lượng cao và tạo ra sự chuyên biệt so với các doanh nghiệp khác; Huy động thêm vốn để mở rộng quy mô sản xuất, sớm giành được thị phần và đạt được độ phủ thị trường lớn đối với sản phẩm Công ty; Đẩy mạnh hoạt động marketing, truyền thông, quá sản phẩm, ...

#### *Rủi ro về chất lượng sản phẩm*

Là doanh nghiệp sản xuất trong lĩnh vực đòi hỏi hàm lượng chất xám và công nghệ cao, sản phẩm đầu ra có thể gặp rủi ro không đáp ứng được yêu cầu kỹ thuật và bị người mua từ chối. Chất lượng sản phẩm được quyết định bởi hai yếu tố quan trọng nhất là chất lượng và sự ổn định nguồn nguyên liệu cũng như sự đồng đều của cỡ hạt đầu ra. Công ty hiện nay đang có nguồn nguyên liệu dồi dào và ổn định, do đó rủi ro về chất lượng đầu ra chủ yếu đến từ quá trình sản xuất, trong đó sai sót trong thao tác của người lao động là một trong những nguyên nhân chính, đặc biệt là tại các nhà máy.

Để hạn chế rủi ro về chất lượng, Nhựa Pha Lê đã đề ra các chiến lược như: chuẩn hóa hệ thống kiểm tra kiểm soát và ban hành các chính sách chặt chẽ, thuê tư vấn chuyên nghiệp tái cấu trúc mô hình quản lý, quản trị rủi ro; Xây dựng kế hoạch kế thừa các cấp hàng năm; Tập trung đào tạo, huấn luyện phát triển nhân viên, đặc biệt là nguồn nhân lực kế thừa; Tiếp tục chăm lo tốt cho người lao động thông qua các chính sách lương, thưởng, phúc lợi, đãi ngộ, khơi dậy tài năng, tạo môi trường làm việc thuận lợi và cơ hội thăng tiến công bằng; Thanh lọc lực lượng nhân sự đảm bảo đáp ứng yêu cầu công việc, nêu cao tinh thần dấn thân và tính trung thành. Đối với những vị trí quan trọng, Công ty chú trọng tuyển chọn các vị trí quản lý và vận hành có kinh nghiệm lâu năm. Đối với những vị trí chưa có nhiều kinh nghiệm, Công ty sẽ tổ chức các chương trình đào tạo thực hành tại những đơn vị sản xuất bột đá đã vận hành trên 10 năm nay.

#### **4. Rủi ro biến động giá chứng khoán**

Cổ phiếu PLP niêm yết trên Sở giao dịch Chứng khoán Tp. Hồ Chí Minh sẽ giúp Nhựa Pha Lê nâng cao hình ảnh thương hiệu, thuận lợi trong việc mở rộng hợp tác với các đối tác chiến lược. Nhờ vào việc niêm yết, Nhựa Pha Lê sẽ có điều kiện tăng cường minh bạch thông tin hoạt động kinh doanh, cải thiện quy trình quản trị, qua đó kỳ vọng gia tăng lợi nhuận Công ty cũng như giá trị của cổ phiếu PLP trên thị trường.

Tuy nhiên, giá cổ phiếu PLP trên thị trường chứng khoán còn chịu sự ảnh hưởng của thị trường chứng khoán nói chung, tâm lý nhà đầu tư nói riêng hoặc những tin tức kinh doanh ngắn hạn. Nhựa Pha Lê không thể kiểm soát được sự kiến động của cổ phiếu PLP do những tác nhân bên ngoài, đặc biệt là các yếu tố liên quan đến tâm lý thị trường. Do đó, Nhựa Pha Lê chỉ có thể tập trung vào hoạt động kinh doanh cốt lõi với kỳ vọng trong dài hạn, giá cổ phiếu của PLP sẽ biến động tương ứng với kết quả kinh doanh thực tế của Công ty.

#### **5. Rủi ro khác**

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