

CỔ PHẦN CHÀO BÁN THUỘC SỞ HỮU CỦA TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA BÌNH MINH. ĐÂY KHÔNG PHẢI LÀ ĐỢT CHÀO BÁN CỔ PHẦN ĐỂ HUY ĐỘNG VỐN CHO CÔNG TY MÀ CHỈ LÀM THAY ĐỔI TỶ LỆ SỞ HỮU TRONG CƠ CẤU CỔ ĐÔNG VÀ KHÔNG LÀM THAY ĐỔI MỨC VỐN ĐIỀU LỆ ĐÃ ĐĂNG KÝ. BAN TỔ CHỨC CHÀO BÁN KHUYẾN CÁO CÁC NHÀ ĐẦU TƯ THAM KHẢO THÔNG TIN CỦA CÔNG TY ĐÃ CÔNG BỐ, ĐỌC KỸ QUY CHẾ CHÀO BÁN CẠNH TRANH, BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN NÀY VÀ CÁC TUYÊN BỐ VỀ TRÁCH NHIỆM CỦA CÁC BÊN THAM GIA TRƯỚC KHI QUYẾT ĐỊNH ĐĂNG KÝ MUA CỔ PHẦN CHÀO BÁN.

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

BÁN PHẦN VỐN NHÀ NƯỚC TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA BÌNH MINH

TỔ CHỨC CHÀO BÁN CỔ PHẦN



TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC

Địa chỉ: Tầng 23, Tòa nhà Charmvit, số 117 Trần Duy Hưng, Q. Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại: (84-24) 3824 0703

Fax: (84-24) 6278 0136

TỔ CHỨC PHÁT HÀNH



CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA BÌNH MINH

Địa chỉ: 240 Hậu Giang, Phường 9, Quận 6, TP.HCM

Điện thoại: (84-28) 3969 0973

Fax: (84-28) 3960 6814

TỔ CHỨC TƯ VẤN CHÀO BÁN



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN (SSI)

Địa chỉ: 72 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (84-28) 3824 2897

Fax: (84-28) 3824 2997

TỔ CHỨC THỰC HIỆN CHÀO BÁN CẠNH TRANH



SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Địa chỉ: 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (84-28) 3821 7713

Fax: (84-28) 3821 7452

THÔNG TIN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN CỔ PHẦN CỦA
TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC

1. Thông tin về đợt chào bán

- Tổ chức chào bán cổ phần : **Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước**
- Tên cổ phần chào bán : Cổ phần Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh (BMPLASCO)
- Loại cổ phần chào bán : Cổ phần phổ thông, tự do chuyển nhượng
- Tổng số lượng chào bán : 24.159.906 cổ phần (tương ứng 29,51% vốn điều lệ của BMPLASCO)
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phần
- Giá khởi điểm : Sẽ công bố tại ngày 28/02/2018
- Bước giá : 100 đồng
- Bước khối lượng : 10 cổ phần
- Số lượng cổ phần mỗi nhà đầu tư cá nhân, pháp nhân được đăng ký mua tối thiểu : 20.000 cổ phần
- Số lượng cổ phần mỗi nhà đầu tư cá nhân, pháp nhân được đăng ký mua tối đa : 24.159.906 cổ phần (tương ứng 29,51% vốn điều lệ của BMP)
- Tiền đặt cọc : Bằng 10% giá trị số cổ phần đăng ký mua tính theo giá khởi điểm chào bán
- Phát đơn đăng ký tham gia và thời gian làm thủ tục đăng ký mua cổ phần : Từ ngày 28/02/2018 đến 16h ngày 08/03/2018 tại các Đại lý chào bán cạnh tranh (danh sách và địa chỉ đại lý được công bố tại Quy chế chào bán cạnh tranh cổ phần SCIC tại BMPLASCO đăng trên website của SCIC, SSI, HOSE và BMPLASCO và các đại lý)
- Nộp tiền đặt cọc/ký quỹ : Từ ngày 28/02/2018 đến 16h00 ngày 08/03/2018
- Thời gian và địa điểm nộp Phiếu tham gia chào bán cạnh tranh : Tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh
 - Địa chỉ: 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, TP.HCM
 - Thời gian: Từ 9h00 ngày 09/03/2018 đến 14h00 ngày 09/03/2018
- Thời gian, địa điểm tổ chức chào bán : **Từ 14h30 ngày 09/03/2018**
Tại: Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh - 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, TP.HCM

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN
CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA BÌNH MINH

- Thời gian nộp tiền/thực hiện : Muộn nhất là ngày 20/03/2018
giao dịch mua cổ phần
- Thời gian hoàn tiền đặt cọc : Theo quy định tại Quy chế chào bán cạnh tranh cổ phần của SCIC
tại BMPLASCO
- Phương thức chào bán : Chào bán cạnh tranh tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM
- Chuyển quyền sở hữu : Chuyển nhượng thông qua hệ thống chuyển nhượng của Trung
tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam.

2. Tổ chức Tư vấn bán chào bán

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN (SSI)

Địa chỉ: 72 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (84-28) 3824 2897

Fax: (84-28) 3824 2997

3. Tổ chức thực hiện chào bán cạnh tranh

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Địa chỉ: 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (84-28) 3821 7713

Fax: (84-28) 3821 7452

4. Tổ chức kiểm toán

CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ TƯ VẤN TÀI CHÍNH KẾ TOÁN VÀ KIỂM TOÁN NAM VIỆT

Địa chỉ: 29 Hoàng Sa, Phường Đa Kao, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (84-28) 3910 3908

Fax: (84-28) 3910 4880

MỤC LỤC

I. CĂN CỨ PHÁP LÝ	6
II. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	7
1. Rủi ro về kinh tế	7
2. Rủi ro về luật pháp.....	9
3. Rủi ro đặc thù ngành	9
4. Rủi ro của đợt bán cổ phần	11
5. Rủi ro khác	11
III. CÁC BÊN LIÊN QUAN ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN.....	12
IV. CÁC KHÁI NIỆM & TỪ VIẾT TẮT	14
V. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA CÔNG TY	15
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	15
1.1. Giới thiệu về Công ty	15
1.2. Quá trình hình thành và phát triển	16
2. Cơ cấu vốn cổ phần	18
3. Cơ cấu tổ chức của Công ty.....	18
4. Cơ cấu quản lý của Công ty	19
4.1. Đại hội đồng cổ đông.....	19
4.2. Hội đồng quản trị	19
4.3. Ban Kiểm soát.....	20
4.4. Ban Giám đốc điều hành	20
5. Hoạt động kinh doanh	20
5.1. Các sản phẩm chính.....	20
5.2. Địa bàn hoạt động	23
5.3. Hệ thống phân phối	23
5.4. Năng lực sản xuất.....	24
5.5. Định hướng phát triển của Công ty	25
6. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.....	28
6.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh	28
6.2. Cơ sở đạt được kết quả kinh doanh.....	28
7. Vị thế của Công ty, triển vọng phát triển ngành và triển vọng phát triển của Công ty	29

7.1. Vị thế của Công ty	29
7.2. Triển vọng phát triển ngành.....	30
7.3. Triển vọng phát triển của Công ty.....	33
8. Tình hình hoạt động tài chính	33
8.1. Các chỉ tiêu cơ bản trong năm vừa qua	33
8.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	36
9. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo	37
10. Tình hình quản lý và sử dụng đất tại Công ty	38
11. Thông tin về những cam kết chưa thực hiện của Công ty.....	40
12. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan đến Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu thoái vốn	40
VI. THÔNG TIN VỀ VIỆC CHÀO BÁN CẠNH TRANH CỔ PHẦN.....	42
1. Những thông tin cơ bản về cổ phiếu được chào bán.....	42
2. Mục đích của việc chào bán	43
3. Địa điểm công bố thông tin.....	43
4. Đối tượng tham gia chào bán cạnh tranh và các quy định liên quan	43
4.1. Đối tượng tham gia chào bán cạnh tranh	43
4.2. Điều kiện tham gia chào bán cạnh tranh	44
5. Lập và nộp Hồ sơ đăng ký tham gia chào bán cạnh tranh.....	44
6. Làm thủ tục chuyển nhượng cổ phần	46
7. Làm thủ tục chuyển nhượng cổ phần Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng.....	46
8. Các hạn loại thuế có liên quan	46
VII. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....	47
VIII. THAY LỜI KẾT	47

DANH MỤC BẢNG

Bảng 1: Ngành nghề kinh doanh	15
Bảng 2: Những cột mốc phát triển quan trọng	16
Bảng 3: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm hiện tại	18
Bảng 4: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2016 và 2017	28
Bảng 5: Thuế phải nộp Ngân sách Nhà nước.....	34
Bảng 6: Trích lập Quỹ của Công ty	35
Bảng 7: Chi tiết các khoản phải thu của Công ty	35
Bảng 8: Các khoản nợ phải trả của Công ty	35
Bảng 9: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu	36
Bảng 10: Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2018	37
Bảng 11: Danh mục đất đai của BMP	38

DANH MỤC HÌNH

Hình 1: Tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam giai đoạn 2005 – 2017.....	7
Hình 2: Tỷ lệ lạm phát của Việt Nam giai đoạn 2005 - 2017.....	8
Hình 3: Biến động tỷ giá USD/VND giai đoạn 2008 - 2017	9
Hình 4: Cơ cấu tổ chức của Công ty	18
Hình 5: Cơ cấu quản lý của Công ty	19
Hình 6: Bản đồ Hệ thống phân phối của Công ty.....	23
Hình 7: Doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế giai đoạn 2012 – 2017	29
Hình 8: Sản lượng tiêu thụ (tấn).....	29
Hình 9: Sản lượng sản xuất nhựa tại Việt Nam 2005 - 2016.....	30
Hình 10: Dự báo tăng trưởng từng phân khúc Xây dựng	31

I. CĂN CỨ PHÁP LÝ

- Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam khóa XIII thông qua ngày 26/11/2014;
- Căn cứ Nghị định số 151/2013/NĐ-CP ngày 01/11/2013 của Chính phủ về chức năng, nhiệm vụ và cơ chế hoạt động của Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC) và Nghị định số 147/2017/NĐ-CP ngày 25/12/2018 của Chính phủ về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 151/2013/NĐ-CP ngày 01/11/2013 của Chính phủ;
- Căn cứ Nghị định số 148/2017/NĐ-CP ngày 25/12/2018 của Chính phủ về Điều lệ tổ chức và hoạt động SCIC;
- Căn cứ Quyết định số 1001/QĐ-TTg ngày 10/07/2017 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt phương án sắp xếp, phân loại doanh nghiệp của Tổng công ty đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước đến năm 2020;
- Quyết định số 25/QĐ-ĐTKDV ngày 05/02/2018 của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước về việc bán cổ phần của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước tại Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh;
- Quyết định số 26/QĐ-ĐTKDV ngày 05/02/2018 của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước về ban hành Quy chế chào bán cạnh tranh cổ phần của Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước tại Công ty cổ phần Nhựa Bình Minh;
- Hợp đồng tư vấn tài chính ký ngày 30/06/2017 giữa Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước và Công ty Cổ phần Chứng Khoán Sài Gòn (SSI) về việc tư vấn bán cổ phần của SCIC tại BMPLASCO.

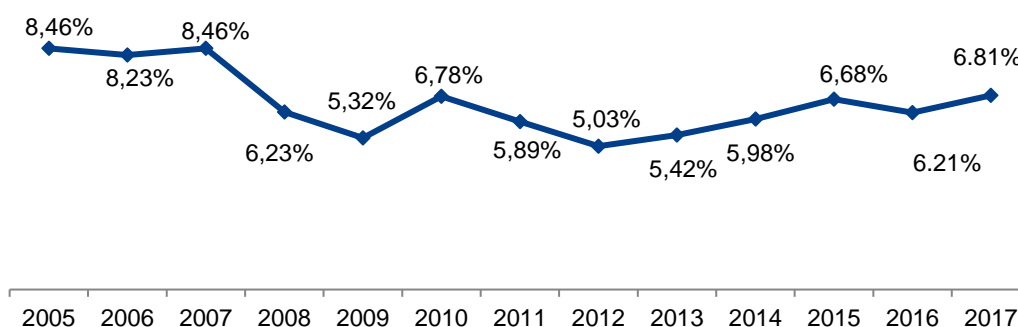
II. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

Các yếu tố vĩ mô của Việt Nam đã dần cải thiện từ năm 2013. Tỷ giá ổn định, lạm phát được kiểm soát tốt và mặt bằng lãi suất đã giảm về mức hợp lý, là tiền đề cho các doanh nghiệp trong nước ổn định hoạt động kinh doanh và mở rộng quy mô.

Tổng sản phẩm quốc nội (GDP): Đây là yếu tố vĩ mô quan trọng nhất ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng của hầu hết các ngành nghề, lĩnh vực của nền kinh tế. Trong những năm gần đây, theo Tổng cục thống kê, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam tương đối khả quan với mức tăng lần lượt là 5,42% (năm 2013), 5,98% (năm 2014), 6,68% (năm 2015) và 6,21% (năm 2016) và ước tính tăng 6,81% trong năm 2017. Như vậy, năm mức tăng trưởng GDP năm 2017 đã vượt mục tiêu tăng trưởng 6,7% được đề ra vào đầu năm và cao hơn mức tăng trưởng của các năm từ 2011-2016,. Trong mức tăng 6,81% của toàn nền kinh tế năm 2017, khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản có sự phục hồi đáng kể với mức tăng 2,9%, cao hơn mức tăng 1,36% của năm 2016, đóng góp 0,44 điểm phần trăm vào mức tăng chung. Khu vực công nghiệp và xây dựng tăng 8%, đóng góp 2,77 điểm phần trăm. Khu vực dịch vụ tăng 7,44%, đóng góp 2,87 điểm phần trăm.. Nhìn chung, sự tăng trưởng trong GDP trong thời gian gần đây cho thấy nền kinh tế của Việt Nam đang dần phục hồi, sức mua được cải thiện, hoạt động sản xuất kinh doanh ở hầu hết các lĩnh vực đều có những chuyển biến tích cực.

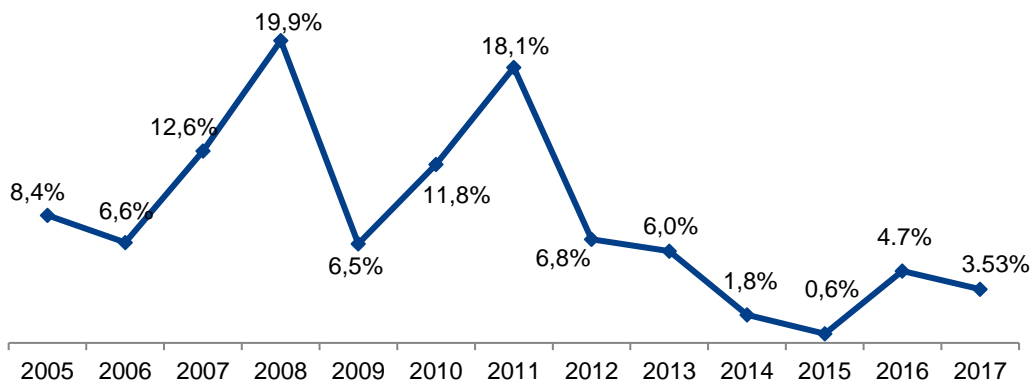
Hình 1: Tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam giai đoạn 2005 – 2017



Nguồn: Tổng cục thống kê

Lạm phát: Từ mức lạm phát hai con số vào những năm trước năm 2012, Chính phủ đã điều hành chính sách kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô một cách quyết liệt, từ đó lạm phát đã giảm xuống mức 18,58% (năm 2011) và còn 4,7% (năm 2016). Lạm phát thấp là cơ sở để NHNN giảm lãi suất cho vay, nới lỏng chính sách tiền tệ khuyến khích người dân và doanh nghiệp vay tiền ngân hàng, đáp ứng nhu cầu trong hầu hết mọi lĩnh vực và kích thích tiêu dùng. Trong năm 2017, Chính phủ tiếp tục đặt mục tiêu CPI bình quân 4% nhằm thúc đẩy nền kinh tế phát triển. CPI bình quân năm 2017 tăng 3,53% so với bình quân năm 2016, thấp hơn mục tiêu mà Quốc hội đã đề ra. Trên thực tế, Lạm phát là một yếu tố có ảnh hưởng khá lớn đến giá nguyên liệu đầu vào của BMP. Giá nguyên liệu đầu vào tăng làm giá tăng giá vốn hàng bán, trong khi giá bán sản phẩm chưa tăng tương ứng có thể gây ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của BMP.

Hình 2: Tỷ lệ lạm phát của Việt Nam giai đoạn 2005 - 2017



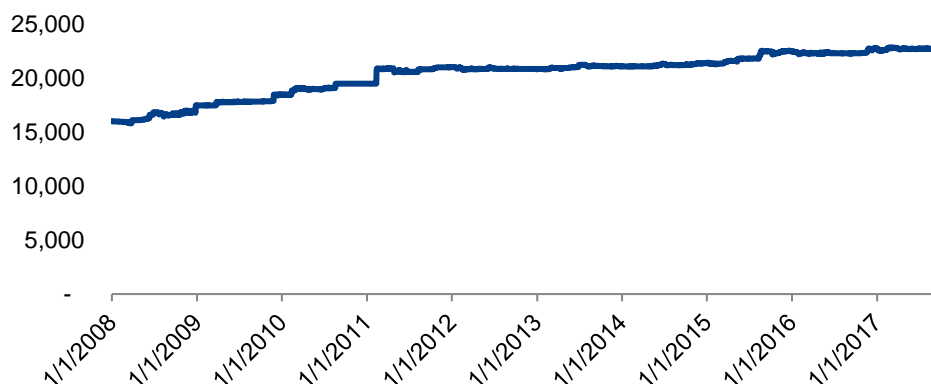
Nguồn: Tổng cục thống kê

Lãi suất: Hiện nay, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam tiếp tục điều hành chính sách lãi suất theo hướng giảm dần, phù hợp với diễn biến kinh tế vĩ mô, tiền tệ và đặc biệt là lạm phát để giảm mặt bằng lãi suất cho vay, góp phần tháo gỡ khó khăn cho nền kinh tế nói chung và các doanh nghiệp nói riêng. Từ đầu năm 2012 đến nay, mặt bằng lãi suất huy động đã giảm mạnh, từ đó các doanh nghiệp trong nước có thể tiếp cận được vốn vay với chi phí lãi vay rẻ hơn. Tại Việt Nam hiện nay có đến 90% công ty nhựa là các công ty vừa, nhỏ và công ty tư nhân, trên thực tế các công ty này chủ yếu sử dụng công cụ nợ để huy động vốn mở rộng sản xuất hoặc nhập khẩu nguyên liệu. Vì vậy khi lãi suất có sự thay đổi thì sẽ ảnh hưởng đến sự phát triển của ngành. Trong năm 2017, mặt bằng lãi suất huy động và cho vay tương đối ổn định. Lãi suất huy động bằng đồng Việt Nam phổ biến ở mức 0,8%-1%/năm đối với tiền gửi không kỳ hạn và kỳ hạn dưới 1 tháng; 4,3%-5,4%/năm đối với tiền gửi có kỳ hạn từ 1 tháng đến dưới 6 tháng; 5,3%-6,5%/năm đối với tiền gửi có kỳ hạn từ 6 tháng đến dưới 12 tháng; kỳ hạn trên 12 tháng ở mức 6,5%-7,3%/năm. Mặt bằng lãi suất cho vay phổ biến của các lĩnh vực ưu tiên ở mức 6%-6,5%/năm đối với ngắn hạn, 9%-10%/năm đối với trung và dài hạn. Lãi suất cho vay các lĩnh vực sản xuất kinh doanh thông thường ở mức 6,8%-9%/năm đối với ngắn hạn; 9,3%-11%/năm đối với trung và dài hạn.

Tỷ giá: Rủi ro về tỷ giá luôn là thách thức đối với các doanh nghiệp nhập khẩu nguyên liệu đầu vào phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, nhất là trong thời điểm tỷ giá ngoại tệ biến động theo chiều hướng gia tăng. Khi tỷ giá thay đổi, đặc biệt theo xu hướng tăng thì chi phí đầu vào của công ty cũng sẽ tăng theo, trong khi giá bán sản phẩm lại không thể điều chỉnh tăng tương ứng ngay lập tức, điều này làm tăng chi phí sản xuất và giảm lợi nhuận của Công ty. Theo Hiệp hội Nhựa Việt Nam (VPA), tính đến năm 2016, mỗi năm ngành nhựa Việt Nam có nhu cầu khoảng 5 triệu tấn nguyên liệu, trong khi nguồn nguyên liệu nhựa sản xuất trong nước chỉ cung cấp được khoảng 900.000 tấn nguyên liệu/năm. Hiện tại, mỗi năm ngành nhựa nhập khẩu khoảng 4 triệu tấn nguyên liệu nhựa và hàng trăm loại phụ gia, khối lượng nhập khẩu ước tính có thể lên tới 1 triệu tấn mỗi năm. Việc chủ yếu phải nhập khẩu nguyên liệu nhựa (80-90 % nhu cầu tiêu thụ) khiến ngành nhựa Việt Nam khá nhạy cảm với biến động giá nguyên liệu nhựa trên thế giới và khu vực việc thanh toán chủ yếu bằng đồng USD khiến việc tỷ giá USD/VND biến động cũng tác động không nhỏ tới chi phí đầu vào của các công ty nhựa trong nước. Trên thực tế, khi tỷ giá tăng sẽ có tác động tích cực đến xuất khẩu nhựa, tuy nhiên trên thực tế, giá trị xuất khẩu sản phẩm nhựa của

Việt Nam thấp hơn nhiều so với giá trị nhập khẩu nguyên liệu nhựa nên nhìn chung sẽ tác động tiêu cực đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của cả ngành.

Hình 3: Biến động tỷ giá USD/VND giai đoạn 2008 - 2017



Nguồn: Bloomberg

2. Rủi ro về luật pháp

Để tăng cường hiệu quả sự ổn định của hệ thống chính trị, luật pháp, chính sách của một quốc gia có ảnh hưởng rất nhiều đến sự ổn định và khả năng phát triển của các ngành kinh tế nói chung. Ngành nhựa Việt Nam cũng không nằm ngoài sự tác động đó. Trong Quyết định số 55/2007/QĐ-TTg phê duyệt Danh mục 10 ngành công nghiệp ưu tiên, mũi nhọn giai đoạn 2007- 2010, tầm nhìn đến năm 2020, ngành Nhựa cũng nằm trong danh sách các ngành công nghiệp được ưu tiên phát triển. Trong Quyết định số 2992/QĐ-BCT ngày 17/6/2011 về Quy hoạch tổng thể phát triển ngành Nhựa Việt Nam đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2035, chính phủ đặt ra kế hoạch đầu tư chi tiết, ưu tiên phát triển ngành Nhựa thành ngành kinh tế mạnh. Điều này cho thấy ngành Nhựa sẽ được tạo nhiều điều kiện thuận lợi để đẩy mạnh hoạt động sản xuất cũng như xuất khẩu.

Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh hoạt động theo mô hình công ty cổ phần, mọi hoạt động của Công ty được điều chỉnh bởi hệ thống các văn bản quy phạm pháp luật bao gồm: Luật doanh nghiệp; Luật chứng khoán, các văn bản pháp luật và các thông tư hướng dẫn liên quan.

Việt Nam hiện đang trong quá trình phát triển và hội nhập với kinh tế thế giới, tuy nhiên khung pháp lý và luật pháp vẫn chưa được đổi mới tương xứng với tốc độ phát triển kinh tế và đang trong quá trình nỗ lực xây dựng và hoàn thiện. Do vậy, mọi thay đổi và diễn giải, hướng dẫn pháp luật hiện hành có thể dẫn đến những ảnh hưởng bất lợi tới hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Bên cạnh đó, mặc dù các văn bản pháp luật điều chỉnh hoạt động của các công ty nhựa đã được xây dựng và ban hành, nhưng hiện nay ngành Nhựa vẫn còn thiếu quy định của Nhà nước về việc nhập khẩu phế liệu sản xuất để tái sinh nhằm hạ giá thành đầu vào cho ngành Nhựa, gây ra khó khăn cho Công ty trong việc chủ động nguyên liệu đầu vào và giảm chi phí.

3. Rủi ro đặc thù ngành

Rủi ro nguyên vật liệu đầu vào

Đặc thù của ngành Nhựa Việt Nam là phải nhập khẩu 80-90% nguyên liệu đầu vào phục vụ cho quá trình sản xuất tạo ra sản phẩm. Trong khi đó, giá nhập khẩu các loại nguyên liệu nhựa lại có sự biến động theo nhiều yếu tố như sự biến động của giá dầu, giá khí thiên nhiên và giá than đá trên thế giới, vì vậy khi có sự thay đổi của một trong những yếu tố trên sẽ ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các công ty nhựa Việt Nam và làm giảm sức cạnh tranh của các sản phẩm nhựa Việt Nam trên thị trường nội địa cũng như trên thị trường xuất khẩu, do giá nguyên liệu thường chiếm tới 75-80% giá thành của sản phẩm. Trên thực tế, các doanh nghiệp thuộc ngành nhựa chịu sự ảnh hưởng rất lớn từ rủi ro này, vì khi giá nguyên vật liệu đầu vào tăng nhưng các doanh nghiệp khó có thể điều chỉnh giá bán ra tăng tương ứng cùng thời điểm vì các hợp đồng ký trước với khách hàng cũng như để giữ khách hàng. Việc không chủ động được nguyên liệu đầu vào là một hạn chế lớn đối với ngành nhựa Việt Nam. Hiện tại chi phí nguyên liệu chiếm khoảng 60-65% tổng chi phí của Công ty. Trong đó, chi phí nhập khẩu nguyên liệu của BMP thực tế rất thấp do chủ yếu BMP mua nguyên liệu trong nước. Mặc dù vậy vẫn chịu ảnh hưởng do các Nhà sản xuất trong nước cũng thiết lập giá bán dựa trên mặt bằng bình quân giá thế giới và nguyên liệu đầu vào của các Nhà sản xuất cũng vẫn phải nhập khẩu. Để giảm thiểu tối đa rủi ro biến động giá nguyên vật liệu đầu vào, BMP đã đưa ra một số biện pháp như: tăng cường thiết lập mối quan hệ tốt với các nhà cung cấp cũng như ký các hợp đồng mua nguyên liệu dài hạn để đảm bảo sự ổn định về số lượng cũng như về giá, bên cạnh đó Công ty cũng tăng cường dự trữ nguyên vật liệu nhằm đảm bảo khả năng sản xuất liên tục trong khoảng 2-3 tháng tùy thuộc vào nhu cầu sản xuất của Công ty.

Rủi ro sản phẩm thay thế

Hiện nay, việc tìm các sản phẩm thay thế cho nhựa trong các ngành xây dựng dân dụng, công nghiệp và bưu chính như thép, nhôm, inox, giấy... là không khó. Không những vậy, với sự phát triển nhanh chóng của khoa học và công nghệ vật liệu thì tính bất ngờ của các sản phẩm có thể thay thế cho nhựa trong tương lai là không thể bỏ qua.

Tuy vậy, trên thực tế, các sản phẩm từ nhựa hiện nay vẫn đang được ưa chuộng và tiêu thụ rộng rãi trong nhiều ngành: xây dựng, chế biến thực phẩm, y tế, đồ gia dụng, lắp ráp ô tô xe máy, nội thất... bởi tính nhẹ, bền, dẻo dai và chi phí thấp. Nhờ vào những ưu điểm này mà các sản phẩm nhựa sở hữu những lợi thế mà ít các sản phẩm hay chất liệu khác có thể thay thế được. Đặc biệt đối với các sản phẩm nhựa xây dựng như ống nước và các phụ tùng ống nước thì các sản phẩm thay thế tối ưu hiện chưa xuất hiện, thêm vào đó sản phẩm ống nhựa còn sở hữu những ưu điểm vượt trội như trọng lượng nhẹ, dễ vận chuyển, mặt trong và ngoài ống bóng, hệ số ma sát nhỏ, thời gian sử dụng lâu (sản phẩm ống nhựa của BMP có thời gian sử dụng không dưới 50 năm), giá thành rẻ, chi phí lắp đặt thấp..., đồng thời các sản phẩm còn luôn được đầu tư thay đổi mẫu mã, cải tiến chất lượng để phù hợp với thị hiếu của thị trường tiêu dùng.

Rủi ro trả giá của nhà cung cấp

Hiện nay, các công ty cung ứng nguyên liệu nhựa thường có vị thế hơn trong việc thương thảo giá đối với các công ty sản xuất sản phẩm nhựa vì một số lý do sau:

- Nguyên liệu nhựa đầu vào chiếm tới 70-80% chi phí sản xuất của các công ty nhựa.
- Nguyên liệu nhựa chủ yếu phải nhập khẩu từ nước ngoài tới 80%, nguồn cung trong nước hạn chế khiến vị thế của các công ty sản xuất nhựa trong nước đối với những đối tác cung ứng nước ngoài trở nên yếu đi. Công nghiệp hóa dầu của Việt Nam còn non trẻ, sản phẩm của ngành chưa đáp ứng được về cả chủng loại cũng như sản lượng, khả năng tự chủ được nguồn nguyên liệu

của ngành nhựa trong nước sẽ chưa thể cải thiện trong tương lai gần mặc dù các dự án phát triển hóa dầu đã được triển khai.

- Số lượng công ty sản xuất nhựa trong nước tương đối lớn, trong khi đó nguồn cung nguyên liệu lại bị hạn chế.

Rủi ro trả giá của người mua

- Sản phẩm nhựa của các công ty trên thị trường khá tương đồng về mẫu mã, chất lượng, vì thế sự lựa chọn của khách hàng cũng đa dạng hơn.
- Các sản phẩm nhựa nhập khẩu tràn lan và giá cả hợp lý cộng thêm các sản phẩm này lại có chất lượng cao. Ngoài ra việc ra quyết định thay đổi thói quen sử dụng sản phẩm nhựa của khách hàng cũng khá đơn giản, đây là một áp lực lớn đối với các công ty sản xuất nhựa trong nước.
- Khách hàng của các sản phẩm nhựa vật liệu xây dựng thuộc ngành xây dựng, công nghiệp, bưu chính viễn thông, công trình giao thông vận tải, trong khi của nhựa bao bì chủ yếu từ thị trường bán lẻ, mức độ tập trung của khách hàng không cao.
- Cạnh tranh trong ngành lớn, các công ty nhựa, đặc biệt là nhựa xây dựng thường xuyên phải duy trì mức chiết khấu cao cho khách hàng nhằm giữ vững thị phần.

Rủi ro từ đối thủ mới gia nhập ngành nhựa

- Rào cản gia nhập ngành không lớn: việc thành lập và phát triển một công ty nhựa đòi hỏi vốn không nhiều, dây chuyền công nghệ sản xuất về kỹ thuật không quá phức tạp.
- Việt Nam đã tham gia vào WTO và nhiều Hiệp định thương mại khác, điều đó có nghĩa là các sản phẩm từ nước ngoài sẽ được cắt giảm các loại thuế nhập khẩu theo lộ trình nhất định, trong đó không loại trừ các sản phẩm từ hóa chất như nhựa. Thị trường nhựa trong nước còn rất tiềm năng cộng thêm việc được cắt giảm thuế sẽ càng thu hút sự chú ý từ các nhà đầu tư nước ngoài trong thời gian tới.

4. Rủi ro của đợt bán cổ phần

Đợt chào bán cổ phần của Công ty sẽ phụ thuộc vào diễn biến tình hình thị trường chứng khoán niêm yết tại thời điểm chính thức đấu giá, tâm lý của các nhà đầu tư cũng như tính hấp dẫn cổ phiếu của Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh. Vì vậy, có thể có rủi ro không bán hết số cổ phần dự định chào bán.

5. Rủi ro khác

Ngoài các rủi ro đã trình bày, một số rủi ro mang tính bất khả kháng tuy ít có khả năng xảy ra, nhưng nếu xảy ra cũng sẽ ảnh hưởng lớn đến tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty như thiên tai, hỏa hoạn, chiến tranh hay dịch bệnh hiểm nghèo. Đây là những rủi ro ít gặp trên thực tế nhưng nếu xảy ra thường gây thiệt hại lớn về vật chất với Công ty.

III. CÁC BÊN LIÊN QUAN ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

1. Tổ chức chào bán cổ phần

Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước

Địa chỉ: Tầng 23, Tòa nhà Charmvit, số 117 Trần Duy Hưng, Q. Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại: (84-24) 3824 0703

Fax: (84-24) 6278 0136

2. Tổ chức phát hành

Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh

Địa chỉ: 240 Hậu Giang, Phường 9, Quận 6, TP. HCM

Điện thoại: (84-28) 3969 0973

Fax: (84-28) 3960 6814

3. Tổ chức tư vấn chào bán

Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)

Địa chỉ: 72 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (84-28) 3824 2897

Fax: (84-28) 3824 2997

Bản công bố thông tin này là một phần của hồ sơ bán cổ phần của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước tại Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh do đơn vị tư vấn tham gia lập và công bố. Bản Công bố thông tin này có những lưu ý, điều kiện và hạn chế sau:

- Việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản công bố thông tin này dựa vào các thông tin và số liệu trên BCTC và các số liệu liên quan khác được công bố theo quy định về công bố thông tin trên thị trường chứng khoán; cũng như được tham khảo từ các nguồn khác mà chúng tôi coi là đáng tin cậy. SCIC và SSI không chịu trách nhiệm về tính chính xác của các dữ liệu. Các BCTC được thu thập và sử dụng trong Báo cáo này bao gồm:
 - Báo cáo tài chính riêng và hợp nhất của Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh năm 2015 được kiểm toán bởi Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán Nam Việt;
 - Báo cáo tài chính riêng và hợp nhất của Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh năm 2016 được kiểm toán bởi Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán Nam Việt;
 - Báo cáo tài chính riêng và hợp nhất của Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh Quý IV năm 2017.
- Bản Công bố thông tin này chỉ xem xét những thông tin và điều kiện tồn tại tính đến ngày 08/02/2018 đã được công bố công khai. Các sự kiện xảy ra sau ngày này chưa được xem xét và SCIC, tổ chức tư vấn không có nghĩa vụ phải cập nhật lại Bản Công bố thông tin đối với các sự kiện này;
- Chúng tôi giả định rằng Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh tuân thủ đầy đủ các quy định của pháp luật và các quy định nội bộ về hoạt động và kinh doanh;

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN
CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA BÌNH MINH

- SSI, các công ty con và công ty liên kết, nhân viên của SSI (bao gồm cả nhân viên thực hiện Bản Công bố thông tin này) có thể đang sở hữu, mua bán, thực hiện các dịch vụ môi giới, tư vấn đầu tư, hoặc các dịch vụ khác trong phạm vi pháp luật cho phép liên quan đến cổ phần của Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh cho SCIC, chính Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh và các khách hàng khác của SSI và các công ty con, công ty liên kết. Nhà đầu tư cần xem xét, đánh giá khả năng mâu thuẫn lợi ích khi sử dụng Bản Công bố thông tin này.
- Bản Công bố thông tin này chỉ có giá trị để tham khảo, nhà đầu tư tham gia mua cổ phần có trách nhiệm tìm hiểu, đánh giá các thông tin về doanh nghiệp và chịu trách nhiệm về quyết định đầu tư của mình.

IV. CÁC KHÁI NIỆM & TỪ VIẾT TẮT

- BKS	Ban kiểm soát
- BCTC	Báo cáo tài chính
- Chào bán	Là việc chào bán cổ phần thuộc sở hữu của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước tại Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh
- CNĐKDN	Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp
- Công ty/ BMPLASCO/ BMP	Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh
- CTCP	Công ty cổ phần
- ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
- KTT	Kế toán trưởng
- GDP	Gross Domestic Product – Tổng sản phẩm nội địa
- TGD	Tổng Giám đốc
- HĐQT	Hội đồng quản trị
- NHNN	Ngân hàng Nhà nước
- SCIC	Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà Nước
- SSI	Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn
- TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
- TNHH MTV	Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên

V. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA CÔNG TY

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Giới thiệu về Công ty

1.1.1. Thông tin chung về Công ty

Tên công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA BÌNH MINH

Theo Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103002023 ngày 02/01/2004, Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh thay đổi lần 6 số 0301464823 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp ngày 22/8/2017.

Địa chỉ: 240 Hậu Giang, Phường 9, Quận 6, TP. HCM

Điện thoại: (84-28) 3969 0973 Fax: (84-28) 3960 6814

1.1.2. Ngành nghề kinh doanh chính

Bảng 1: Ngành nghề kinh doanh

STT	Tên Ngành	Mã Ngành
1.	Sản xuất khác chưa được phân vào đâu <i>Chi tiết: Sản xuất các sản phẩm dân dụng và công nghiệp từ chất dẻo và cao su. Sản xuất máy móc thiết bị, vật tư, thiết bị vệ sinh cho ngành xây dựng, trang trí nội thất</i>	3290 (Chính)
2.	Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác <i>Chi tiết: Kinh doanh máy móc thiết bị, vật tư, thiết bị vệ sinh cho ngành xây dựng, trang trí nội thất</i>	4659
3.	Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu <i>Chi tiết: Kinh doanh các sản phẩm dân dụng và công nghiệp từ chất dẻo và cao su. Kinh doanh khuôn mẫu ngành nhựa, ngành đúc. Kinh doanh, xuất nhập khẩu nguyên liệu, hóa chất, vật tư, máy móc thiết bị ngành nhựa, cơ khí, xây dựng, cấp thoát nước, thiết bị thí nghiệm</i>	4669
4.	Hoạt động kiến trúc và tư vấn kỹ thuật có liên quan <i>Chi tiết: Tư vấn các công trình cấp thoát nước, sân bãi, kho tàng</i>	7110
5.	Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng khác <i>Chi tiết: Thi công các công trình cấp thoát nước, sân bãi, kho tàng</i>	4290
6.	Kiểm tra và phân tích kỹ thuật <i>Chi tiết: Dịch vụ giám định, phân tích, kiểm nghiệm ngành hóa chất</i>	7120

STT	Tên Ngành	Mã Ngành
7.	Hoạt động thiết kế chuyên dụng <i>Chi tiết: Thiết kế, chế tạo khuôn mẫu ngành nhựa, ngành đúc</i>	7410
8.	Doanh nghiệp phải thực hiện đúng các quy định của pháp luật về đất đai, xây dựng, phòng cháy chữa cháy, bảo vệ môi trường, các quy định khác của pháp luật hiện hành và các điều kiện kinh doanh đối với ngành nghề kinh doanh có điều kiện	Ngành, nghề chưa khớp mã với Hệ thống ngành kinh tế Việt Nam

1.2. Quá trình hình thành và phát triển

Bảng 2: Những cột mốc phát triển quan trọng

Những cột mốc phát triển quan trọng	
Năm 1977	Ngày 16/11/1977: Nhà máy Công tư Hợp doanh Nhựa Bình Minh trực thuộc Tổng công ty Công nghệ phẩm - Bộ Công nghiệp nhẹ được thành lập từ việc hợp nhất giữa Công ty Ống nhựa hóa học Việt Nam (Kepivi) và Công ty Kỹ nghệ Kiều Tinh, chuyên sản xuất các loại sản phẩm nhựa dân dụng, một số sản phẩm ống và phụ kiện ống nhựa.
Năm 1986	Đánh dấu bước chuyển mình lịch sử của Nhựa Bình Minh khi được UNICEF lựa chọn làm nhà cung cấp đầu tiên và chủ yếu ống nhựa uPVC cho dự án “Chương trình nước sạch nông thôn”, bắt đầu tiến trình chuyển đổi hoàn toàn cơ cấu sản phẩm sang sản xuất các sản phẩm nhựa công nghiệp và kỹ thuật, tạo tiền đề cho ngành ống nhựa Việt Nam phát triển.
Năm 1990	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Đổi tên thành Xí nghiệp Khoa học Sản xuất Nhựa Bình Minh, là đơn vị Nhà nước trực thuộc Bộ Công nghiệp nhẹ. ▪ Chính thức đăng ký bảo hộ độc quyền nhãn hiệu hàng hóa, thương hiệu và logo Nhựa Bình Minh tại Việt Nam, khởi đầu cho việc xây dựng, phát triển thương hiệu và hệ thống phân phối sản phẩm.
Năm 1994	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Đổi tên thành Công ty Nhựa Bình Minh, là doanh nghiệp Nhà nước trực thuộc Bộ Công nghiệp nhẹ. ▪ Trở thành doanh nghiệp đầu tiên ứng dụng công nghệ tiên tiến Dry-Blend để sản xuất ống nhựa uPVC đường kính lớn nhất Việt Nam (400 mm) trực tiếp từ nguyên liệu compound.
Năm 1999	Khánh thành Nhà máy 2 - diện tích 20.000 m ² tại Bình Dương với trang thiết bị hiện đại của các nước châu Âu - đánh dấu một bước phát triển về quy mô và năng lực sản xuất của Công ty.
Năm 2002	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lần đầu tiên đưa ra thị trường sản phẩm ống HDPE trơn và ống PE gân thành đôi; ▪ Hoàn tất đầu tư kho bãi mở rộng diện tích Nhà máy 2 lên 30.000 m².

Những cột mốc phát triển quan trọng	
Năm 2004	<ul style="list-style-type: none">▪ Chính thức chuyển đổi thành Công ty Cổ phần vào ngày 02/01/2004 và đổi tên thành Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh cho phù hợp với hình thức hoạt động của Công ty;▪ Công ty đầu tư thiết bị và mở rộng diện tích Nhà máy 2 lên 50.000 m².
Năm 2006	BMPLASCO chính thức giao dịch trên thị trường chứng khoán TP. HCM vào ngày 11/7/2006 với mã chứng khoán BMP.
Năm 2007	Khánh thành Công ty TNHH MTV Nhựa Bình Minh miền Bắc tại Hưng Yên với diện tích 40.000 m ² , chính thức đưa thương hiệu Nhựa Bình Minh tham gia chinh phục thị trường phía Bắc.
Năm 2008	Công ty mua và nắm giữ 29% cổ phần của Công ty Cổ phần Nhựa Đà Nẵng với mục đích phát triển thương hiệu Nhựa Bình Minh tại miền Trung và Cao Nguyên.
Năm 2010	<ul style="list-style-type: none">▪ Là Công ty đầu tiên sản xuất thành công ống HDPE có đường kính 1.200 mm lớn nhất Việt Nam;▪ Ký hợp đồng thuê hơn 155.000 m² đất tại Khu Công nghiệp Vĩnh Lộc 2, Bến Lức, Long An cho dự án xây dựng Nhà máy Bình Minh Long An.
Năm 2011	Tham gia góp 26% vốn vào Công ty Cổ phần Đầu tư – Kinh doanh Bất động sản Bình Minh Việt nhằm chuyển đổi công năng khu đất tại trụ sở chính Công ty khi có chủ trương di dời của Nhà nước
Năm 2013	<ul style="list-style-type: none">▪ Nhận chứng nhận hợp quy cho các sản phẩm theo quy chuẩn của Bộ Xây dựng;▪ Tăng vốn điều lệ lên 454.784.800.000 đồng.
Năm 2015	<ul style="list-style-type: none">▪ Đưa vào hoạt động thực tiễn hệ thống quản trị tổng thể nguồn lực ERP;▪ Khánh thành Nhà máy Bình Minh Long An Giai đoạn 1.
Năm 2016	<ul style="list-style-type: none">▪ Khởi công xây dựng Giai đoạn II Nhà máy Bình Minh Long An;▪ Thực hiện đầu tư tăng 50% công suất sản xuất phụ tùng ống;▪ Là doanh nghiệp có thương hiệu sản phẩm đạt Thương hiệu Quốc gia lần thứ 5 liên tiếp, từ năm 2008 đến năm 2016.
Năm 2017	<ul style="list-style-type: none">▪ Công ty đã được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước chấp thuận về việc mở tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại Công ty lên mức tối đa (100%) vào ngày 19/9/2017.▪ Tăng vốn điều lệ lên 81.860.938.000 đồng.▪ Đạt giải thưởng Thương hiệu Hàng Việt Nam chất lượng cao lần thứ 21 liên tiếp, từ năm 1997 đến năm 2017.▪ Công ty đã chính thức được chứng nhận Hệ thống quản trị chất lượng (QMS) và môi trường (EMS) phù hợp với các Tiêu chuẩn ISO9001 và ISO14001 phiên bản 2015.

Những cột mốc phát triển quan trọng

- Công ty đã chính thức đưa vào khai thác Giải pháp công nghệ thông tin Quản trị tổng thể nguồn lực doanh nghiệp ERP Oracle E-Business Suite và Quản trị thông minh Business Intelligence (BI).
- Hoàn thành xây dựng Giai đoạn II Nhà máy Bình Minh Long An.
- Ngày 16/11/2017, Công ty chính thức tròn 40 năm ngày thành lập.

2. Cơ cấu vốn cổ phần

Vốn điều lệ thực góp của Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh tại thời điểm hiện tại là 81.860.938 cổ phần. Cơ cấu cổ đông của Công ty tại thời điểm hiện tại như bảng sau:

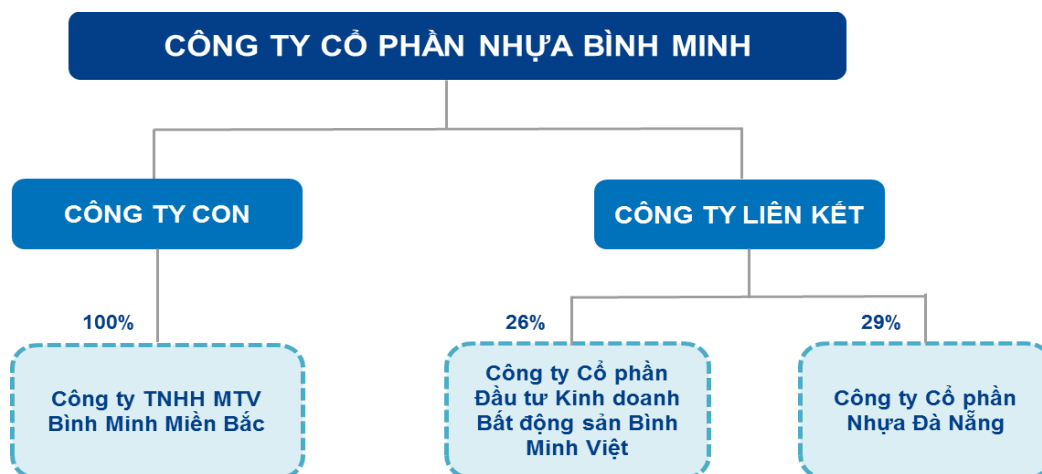
Bảng 3: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm hiện tại

STT	Danh mục	Số CP nắm giữ (cổ phần)	Tỷ lệ (%)
1.	Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước	24.159.906	29,51%
2.	The Nawaplastic Industries Co., Ltd.	16.702.288	20,40%
3.	Franklin Templeton Investment Funds	7.262.672	8,87%
4.	Cổ đông khác	33.736.072	41,21%
Tổng cộng		81.860.938	100,00%

Nguồn: BMP

3. Cơ cấu tổ chức của Công ty

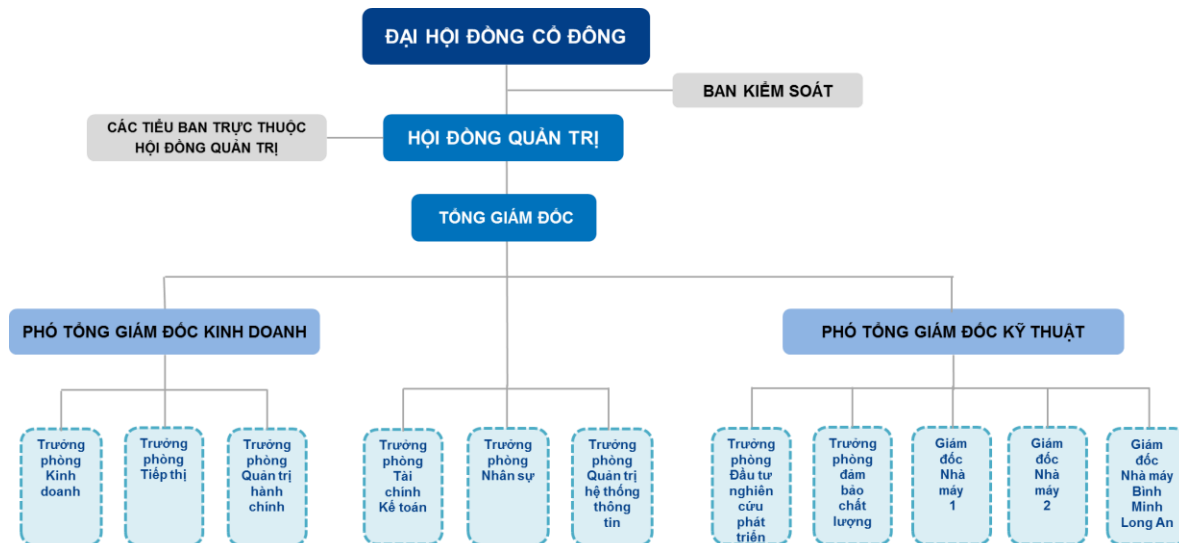
Hình 4: Cơ cấu tổ chức của Công ty



Nguồn: BMP

4. Cơ cấu quản lý của Công ty

Hình 5: Cơ cấu quản lý của Công ty



Nguồn: BMP

4.1. Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty theo Luật Doanh nghiệp và Điều lệ của Công ty. Đại hội đồng cổ đông có trách nhiệm thảo luận và phê chuẩn những chính sách dài hạn và ngắn hạn về phát triển của Công ty, quyết định về cơ cấu vốn, quyết định về đầu tư, kinh doanh, chuyển nhượng, thế chấp giá trị lớn, quyết định về sáp nhập, mua lại hợp nhất, chia tách công ty.

4.2. Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị là cơ quan quản trị của Công ty, có 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 Đại hội đồng cổ đông mà không được ủy quyền. Hội đồng quản trị có nhiệm vụ quyết định chiến lược phát triển của Công ty; xây dựng các kế hoạch phát triển kinh doanh; xây dựng cơ cấu tổ chức; quy chế quản lý; đưa ra các quyết định nhằm đạt được mục tiêu do Đại hội đồng cổ đông đề ra. Cơ cấu Hội đồng quản trị đương nhiệm:

Ông Lê Quang Doanh	Chủ tịch HĐQT (thành viên không điều hành)
Ông Nguyễn Hoàng Ngân	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
Bà Nguyễn Thị Kim Yến	Thành viên HĐQT (thành viên không điều hành)
Ông Apichai Chareonsuk	Thành viên HĐQT (thành viên không điều hành)
Bà Đặng Thị Thu Hà	Thành viên HĐQT (thành viên không điều hành)

4.3. Ban Kiểm soát

Là cơ quan do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong hoạt động quản lý của Hội đồng quản trị, hoạt động điều hành kinh doanh của Tổng Giám đốc; trong ghi chép của sổ kế toán và báo cáo tài chính. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban điều hành. Cơ cấu Ban kiểm soát đương nhiệm:

Bà Nguyễn Thị Phương Nga	Trưởng BKS
Bà Nguyễn Lưu Thùy Minh	Thành viên BKS
Bà Nguyễn Thị Thắm	Thành viên BKS

4.4. Ban Giám đốc điều hành

Ban Giám đốc điều hành là cơ quan điều hành mọi hoạt động kinh doanh của Công ty, chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị về toàn bộ việc tổ chức sản xuất kinh doanh, thực hiện các biện pháp nhằm đạt được các mục tiêu phát triển của Công ty. Ban Giám đốc điều hành gồm:

Ông Nguyễn Hoàng Ngân	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
Ông Nguyễn Thanh Quan	Phó Tổng GD Kỹ thuật
Ông Nguyễn Thanh Hải	Phó Tổng GD Kinh doanh
Ông Hồng Lê Việt	Kế toán trưởng

5. Hoạt động kinh doanh

5.1. Các sản phẩm chính

Nhựa Bình Minh là doanh nghiệp sản xuất kinh doanh hàng đầu tại Việt Nam về các sản phẩm: ống nhựa và phụ tùng ống nhựa các loại phục vụ cho ngành cấp thoát nước, bưu chính viễn thông, điện lực, xây dựng công nghiệp và dân dụng.

Với hệ thống thiết bị và công nghệ tiên tiến nhất của các nước Đức, Ý, Áo, được trang bị đồng bộ tại bốn nhà máy ở TP.HCM, tỉnh Bình Dương, Hưng Yên và Long An. Hằng năm Nhựa Bình Minh có khả năng cung cấp cho thị trường khoảng 130.000 tấn sản phẩm ống và các phụ tùng nhựa, bao gồm: Ống và phụ tùng PVC cứng, ống và phụ tùng HDPE, ống và phụ tùng PP-R, ngoài ra Nhựa Bình Minh còn cung cấp cho thị trường một số sản phẩm khác như: keo Bình Minh, bình xịt, mũ bảo hiểm lao động.

Tính đến thời điểm hiện tại, Công ty đã đưa ra thị trường hơn 700 chủng loại sản phẩm thuộc các ngành hàng chủ yếu như sau:

5.1.1. Nhóm ống và phụ tùng ống PVC cứng

Ống PVC cứng

Ống và phụ tùng nối ống PVC cứng đường kính từ 21 mm đến 630 mm, dùng cho ngành cấp thoát nước, bưu chính viễn thông, điện lực và tuyến cáp ngầm phù hợp tiêu chuẩn ISO 1452:2009 (TCVN

8491:2011), được chứng nhận hợp quy theo Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia: QCVN 16:2014/BXD bao gồm:


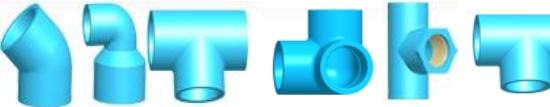
- Ống và phụ tùng ống nhựa PVC cứng hệ inch và hệ mét được sản xuất từ hợp chất nhựa PVC không hóa dẻo;
- Ống PVC cứng hệ CIOD có đường kính ngoài tương thích với ống và phụ tùng ống gang chịu áp.

Các loại ống này thích hợp dùng trong những hệ thống dẫn nước như:

- Hệ thống dẫn nước sinh hoạt;
- Hệ thống dẫn nước và tưới tiêu trong nông nghiệp;
- Hệ thống ống dẫn trong công nghiệp;
- Hệ thống thoát nước thải, thoát nước mưa,...

			
Ống PVC cứng hệ inch	Ống PVC cứng hệ mét	Ống PVC cứng dùng cho tuyến cáp ngầm	Ống PVC cứng hệ CIOD





Phụ tùng ống PVC cứng

	
Phụ tùng PVC hệ inch	Phụ tùng hệ PVC hệ mét

Ống & phụ tùng UPVC dùng cho tuyến cáp ngầm

Ống và Phụ tùng PVC cứng được dùng để bảo vệ tuyến cáp ngầm trong các hệ thống như:

- Hệ thống cáp ngầm bưu điện (cáp sợi quang, cáp đồng,...);
- Hệ thống cáp ngầm điện lực (cáp điện,...).

			
Ống u.PVC dùng cho tuyến cáp ngầm điện lực	Ống u.PVC dùng cho tuyến cáp ngầm bưu điện	Gá đỡ ống cáp ngầm bưu điện	Nắp đậy ống cáp ngầm bưu điện

5.1.2. Nhóm ống và phụ tùng ống HDPE

Ống và phụ tùng ống nhựa HDPE có đường kính từ 16 mm đến 1.200 mm được sản xuất từ hợp chất nhựa polyethylene tỷ trọng cao PE 100, theo tiêu chuẩn ISO 4427:2007 (TCVN 7305:2008), ISO 4437: 2007, thích hợp dùng cho các ứng dụng:

- Hệ thống dẫn nước sinh hoạt;
- Hệ thống dẫn nước và tưới tiêu trong nông nghiệp;
- Hệ thống ống dẫn trong công nghiệp;
- Hệ thống thoát nước thải, thoát nước mưa,...

Ống và phụ tùng ống gân thành đôi HDPE đường kính từ 110 mm đến 500 mm được sản xuất từ hợp chất nhựa polyethylene tỷ trọng cao (HDPE), thích hợp dùng cho các ứng dụng:

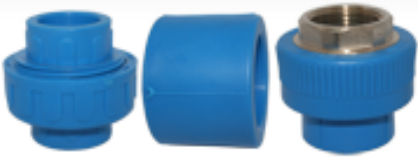
- Hệ thống ống thoát nước cho xa lộ;
- Hệ thống ống thoát nước cho sân golf;
- Hệ thống ống thoát nước dân dụng;
- Hệ thống ống thoát nước và xử lý nước thải công nghiệp;
- Hệ thống ống lọc và lấy nước thải;
- Hệ thống ống bảo vệ cáp ngầm.

			
Ống HDPE trơn	Ống HDPE gân	Phụ tùng HDPE trơn	Phụ tùng HDPE gân

5.1.3. Nhóm ống và phụ tùng ống PP-R

Ống và phụ tùng ống PP-R đường kính từ 20 mm đến 160 mm được sản xuất từ hợp chất nhựa Polypropylene Copolymer, PP-R80, phù hợp tiêu chuẩn DIN 8077:2007, DIN 8078:2007, ISO 15874:2013, thích hợp cho các ứng dụng:

- Hệ thống ống dẫn nước nóng đến 95°C và nước lạnh dùng trong sinh hoạt và trong công nghiệp;
- Hệ thống vận chuyển dung dịch thực phẩm ở nhiệt độ cao và thấp;
- Hệ thống dẫn sưởi ấm sàn nhà.

	
Ống PP-R	Phụ tùng PP-R

5.1.4. Nhóm các sản phẩm khác

			
Bình xịt 5 lít, 10 lít	Bình xịt 1 lít	Mũ bảo hộ lao động	Keo dán Bình Minh

5.2. Địa bàn hoạt động

Công ty có địa bàn sản xuất kinh doanh trên phạm vi cả nước. Nhờ vào địa bàn hoạt động rộng khắp mà thị phần của Nhựa Bình Minh ngày càng được mở rộng, tính tới thời điểm hiện tại, Nhựa Bình Minh chiếm 50% thị phần ống nhựa tại khu vực miền Nam và khoảng 25% thị phần ống nhựa trên cả nước.

Công ty có 4 nhà máy đáp ứng nhu cầu thị trường của cả 3 miền Bắc, Trung, Nam. Cụ thể như sau:

- Nhà máy Bình Minh Sài Gòn (tại TP.HCM);
- Nhà máy Bình Minh Bình Dương;
- Nhà máy Bình Minh Long An;
- Nhà máy Bình Minh miền Bắc (Hưng Yên).

Văn phòng chính của Nhựa Bình Minh hiện tọa lạc tại số 240 Hậu Giang, phường 9, quận 6, TP.HCM.

5.3. Hệ thống phân phối

Sau 40 năm hình thành và phát triển, hệ thống phân phối sản phẩm của Nhựa Bình Minh ngày càng mở rộng. Tính đến năm 2017, Công ty có gần 1.600 cửa hàng rộng khắp trên cả nước đảm bảo cung ứng hàng hóa nhanh chóng, kịp thời theo yêu cầu của khách hàng. Ngoài ra, Công ty còn tham gia vào các dự án lớn trọng điểm quốc gia, là đơn vị cung cấp sản phẩm ống nhựa cho các doanh nghiệp thuộc ngành cấp nước, xây dựng.

Hình 6: Bản đồ Hệ thống phân phối của Công ty



Nguồn: BMP

5.4. Năng lực sản xuất

Hiện Công ty có 4 nhà máy với tổng năng lực sản xuất đạt hơn 130.000 tấn mỗi năm, đáp ứng nhu cầu thị trường cả nước. Cụ thể như sau:

STT	Nhà máy	Công suất thiết kế (tấn/năm)	Diện tích (m ²)	Số lượng nhân sự (người)
1.	Nhà máy TP. HCM	3.000	7.000	313
2.	Nhà máy Bình Minh Bình Dương	90.000	50.000	463
3.	Nhà máy Bình Minh Long An	10.000	156.000	236

STT	Nhà máy	Công suất thiết kế (tấn/năm)	Diện tích (m ²)	Số lượng nhân sự (người)
4.	Nhà máy Hưng Yên (Công ty TNHH MTV Nhựa Bình Minh Miền Bắc)	30.000	40.000	163

Nguồn: BMP

Ngay từ đầu năm 2016, Công ty đã triển khai dự án đầu tư xây dựng mở rộng Nhà máy Bình Minh Long An (Giai đoạn 1 mở rộng) và nâng cao năng lực sản xuất với tổng vốn đầu tư là 320 tỷ đồng, bao gồm các hạng mục xây dựng nhà kho mới và đầu tư thêm máy móc thiết bị, khuôn mẫu. Nhờ dự án đầu tư được phê duyệt và thực hiện sớm, các bộ phận triển khai quyết liệt và có hiệu quả, các thiết bị đầu tư được khai thác tốt nên sản lượng sản xuất của Công ty có tăng trưởng đáng kể, cụ thể: ống uPVC tăng trưởng trên 20%; ống HDPE tăng trưởng 30%; phụ tùng ống tăng trưởng 38% so với năm trước.

Bên cạnh đó, việc đầu tư xây dựng kho Bình Minh Long An cũng góp phần tăng diện tích kho bãi đạt trên 13.000 m², từ đó đáp ứng tốt cho nhu cầu khai thác và tiêu thụ sản phẩm của Công ty vào những tháng cuối năm.

Năm 2017, Công ty tiếp tục xây dựng Giai đoạn 2 dự án Nhà máy Bình Minh Long An (đã hoàn thành vào tháng 11/2017), đầu tư thêm máy móc thiết bị mở rộng sản xuất với tổng giá trị đầu tư lên đến 680 tỷ đồng. Đây là giá trị đầu tư cao nhất từ trước đến nay của Công ty nhằm nâng cao năng lực sản xuất kinh doanh, tăng khả năng cạnh tranh với các công ty đối thủ và đáp ứng nhu cầu thị trường đang có chiều hướng tăng nhanh trong các năm tới.

5.5. Định hướng phát triển của Công ty

Xác lập được vị trí là một công ty dẫn đầu thị trường trong lĩnh vực sản xuất và cung ứng sản phẩm ống và phụ tùng ống nhựa tại Việt Nam đã là một thành tựu to lớn của Nhựa Bình Minh trong nhiều năm qua, nhưng để tiếp tục duy trì được vị thế đó lại là một thách thức không nhỏ. Tuy nhiên, trong những năm qua, Công ty luôn có những tiến bộ đáng kể, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2016 và năm 2017 một lần nữa là một minh chứng rõ ràng và khẳng định một cách chắc chắn vị thế dẫn đầu trong ngành nhựa và trong cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam. Nhựa Bình Minh khẳng định sẽ tiếp tục những định hướng dài hạn đã được xây dựng trong chiến lược phát triển, trong đó đặc biệt chú trọng đến những định hướng lớn và được triển khai thành những chiến lược chức năng phù hợp để phát triển một cách toàn diện, duy trì vị thế trong nước và sẵn sàng tham gia sâu rộng hơn vào thị trường quốc tế.

Định hướng về sản phẩm: Đồng bộ sản phẩm, đa dạng ứng dụng

Khẳng định cơ cấu sản phẩm chính - dòng sản phẩm chiến lược và lâu dài là các dòng sản phẩm ống và phụ tùng ống nhựa. Phát triển đa dạng hóa các dòng sản phẩm nhằm đáp ứng cho các ứng dụng khác nhau, các đối tượng khách hàng khác nhau, phân khúc thị trường khác nhau. Công ty cũng định hướng ưu tiên phát triển sản phẩm mới trên cơ sở đánh giá đúng nhu cầu thị trường và đầu tư phù hợp với khả năng tài chính và các nguồn lực khác theo định hướng phát triển sản phẩm

theo công nghệ cốt lõi dựa vào sự cải tiến kỹ thuật, công nghệ. Bên cạnh đó, Nhựa Bình Minh định hướng chiến lược vẫn ưu tiên tập trung phát triển nhóm sản phẩm nhựa vật liệu xây dựng nhưng về lâu dài sẽ mở rộng sang một số sản phẩm trong các lĩnh vực khác có tiềm năng phát triển như sản phẩm nhựa cho công nghiệp hỗ trợ, cho nông nghiệp kỹ thuật cao, tưới tiêu, thủy lợi và các ngành công nghiệp chủ lực khác.

Định hướng về chiến lược kinh doanh: Thống nhất thị trường, linh hoạt chính sách

Duy trì ổn định hệ thống phân phối làm nền tảng và mở rộng ra đối tượng khách hàng dự án, công trình thông qua các nhà phân phối lớn hoặc phát triển bộ phận phụ trách khách hàng dự án. Chủ động hợp tác bằng hình thức liên minh, liên kết với các nhà sản xuất nhóm hàng vật liệu xây dựng, các đơn vị tư vấn, thiết kế, thi công cấp thoát nước, các nhà đầu tư địa ốc và cơ sở hạ tầng, các nhà thầu xây dựng để tạo ra chuỗi liên kết.

Định hướng phát triển thị trường: Tập trung nội địa, định hướng xuất khẩu

Hiện tại, thị trường nội địa vẫn được định hướng là thị trường chủ lực của BMP, bên cạnh đó Công ty cũng đang tăng cường các hoạt động tìm hiểu, đánh giá và từng bước mở rộng hoạt động kinh doanh ra thị trường lân cận trong khu vực dưới các hình thức thương mại, hợp tác kinh doanh hoặc đầu tư. Trên thực tế, với đặc điểm khá cồng kềnh nên hầu hết các sản phẩm của Công ty không có ưu thế về xuất khẩu do chi phí vận chuyển lớn, tuy vậy Công ty vẫn có cơ hội tham gia vào các thị trường khu vực các nước như Lào, Campuchia.

Định hướng phát triển thương hiệu: Thương hiệu quốc gia, hướng ra khu vực

Với mục tiêu khẳng định giá trị thương hiệu uy tín trên thị trường và chú trọng vào việc bảo vệ và quảng bá thương hiệu dưới nhiều hình thức, đặc biệt thông qua những chương trình thương hiệu lớn quy mô quốc gia và khu vực, Công ty đã và đang phát triển hệ thống nhận diện thương hiệu, đa dạng hóa hoạt động truyền thông tiếp thị và ứng dụng công nghệ thông tin để chủ động trong việc hoạch định, quản trị, khai thác thông tin tài chính và kiểm soát, ngăn ngừa rủi ro.

Định hướng chiến lược đầu tư: Thiết bị hiện đại, công nghệ tiên phong

Công ty luôn giữ vững vai trò tiên phong trong nghiên cứu và ứng dụng công nghệ mới thông qua việc đầu tư phát triển sản phẩm mới, trang bị thiết bị hiện đại để ổn định chất lượng sản phẩm, hiện đại hóa và kiểm soát tốt quá trình sản xuất, khai thác ưu thế năng suất cao. Đồng thời, BMP cũng nâng cao năng lực tổ chức và đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu phát triển (R&D), cập nhật thông tin ngành, thông tin thị trường cả ở phạm vi trong nước và quốc tế để chủ động phát triển sản phẩm mới và ứng dụng tiến bộ khoa học công nghệ.

Định hướng về tổ chức và mô hình quản trị: Qui mô phù hợp - Quản trị tiên tiến.

Cấu trúc tổ chức công ty và mô hình quản trị sẽ được điều chỉnh phù hợp với qui mô phát triển theo từng giai đoạn và căn cứ vào đó để chủ động cấu trúc cho phù hợp, qui hoạch và đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao đáp ứng cả nhu cầu về số lượng và chất lượng nguồn nhân lực cho phát triển. Ứng dụng và không ngừng hoàn thiện những mô hình và công cụ quản lý tiên tiến để đảm bảo tính minh bạch và nâng cao hiệu quả công tác quản lý, điều hành.

Định hướng về chiến lược quản trị tài chính: Minh bạch thông tin - Ngăn ngừa rủi ro.

Tăng cường hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh để đảm bảo hiệu quả tài chính trong ngắn hạn đồng thời hướng đến việc phát triển bền vững trong dài hạn của công ty trên cơ sở “cân bằng” và hài hòa lợi ích với sự đồng thuận cao giữa Khách hàng, Cổ đông, Người lao động và Cộng đồng. Ứng dụng công nghệ thông tin để chủ động trong việc hoạch định, quản trị, khai thác thông tin tài chính và kiểm soát, ngăn ngừa rủi ro.

Định hướng về hội nhập và cạnh tranh quốc tế: Cạnh tranh bình đẳng, hợp tác phát triển

Bên cạnh những lợi ích có được khi Cộng đồng Kinh tế Asean (AEC) được hình thành trong năm 2015 và Việt Nam tham gia các hiệp định về hợp tác thương mại tự do thì các doanh nghiệp trong nước nói chung và Nhựa Bình Minh nói riêng cũng phải đối mặt với áp lực cạnh tranh từ các doanh nghiệp nước ngoài. Tuy nhiên, khi so sánh với các nhà sản xuất sản phẩm cùng loại trong khu vực Asean, Công ty hoàn toàn tự tin về khả năng cạnh tranh về chất lượng sản phẩm, năng lực công nghệ, năng suất lao động và hoạt động quản trị doanh nghiệp. Thực tiễn đòi hỏi công ty phải tăng cường sự hiểu biết hơn nữa về môi trường kinh doanh quốc tế, về những cơ hội và thách thức của một môi trường kinh doanh mang tính hội nhập với các nước trong khu vực và toàn cầu thông qua các FTA mà Việt Nam đang tham gia để xây dựng những định hướng và giải pháp cạnh tranh phù hợp.

Định hướng về hoạt động môi trường, xã hội và cộng đồng: Bảo vệ môi trường - Chia sẻ cộng đồng.

Hơn bao giờ hết, các mô hình doanh nghiệp có trách nhiệm cộng đồng (CSR) đang được kêu gọi và thực hiện trên phạm vi toàn cầu. Việc áp dụng và tuân thủ nghiêm ngặt Hệ thống quản lý môi trường (EMS) theo tiêu chuẩn ISO 14001 đã thể hiện một ý thức cao của công ty với cam kết “có trách nhiệm với tự nhiên, với cộng đồng và hướng đến phát triển bền vững”. Công ty đã trực tiếp hoặc thông qua các tổ chức chính trị, xã hội tích cực tham gia đóng góp cho những hoạt động cộng đồng trên nhiều lĩnh vực trong suốt những năm qua và khẳng định sẽ tiếp tục tăng cường sự đóng góp của công ty vào hoạt động này trong tương lai.

Định hướng văn hóa công ty: Đồng thuận – Cân trọng - Sáng tạo – Tiên phong.

Văn hóa là giá trị nền tảng của doanh nghiệp nên để thực hiện được những định hướng chiến lược nêu trên đòi hỏi phải định hình và không ngừng hoàn thiện văn hóa công ty. Công ty khẳng định sẽ tiếp tục phát huy truyền thống đoàn kết, cân trọng, hợp tác và gắn kết với sự sáng tạo, tinh thần sẵn sàng đổi mới để nâng cao hiệu quả hoạt động quản trị nội bộ và xây dựng môi trường làm việc thân thiện nhưng chuyên nghiệp. Tiếp tục xây dựng văn hóa Nhựa Bình Minh, cải tiến hệ thống chính sách, nội qui, qui chế nội bộ và chăm lo ngày càng tốt hơn cho đời sống vật chất và tinh thần của Người lao động trong công ty.

Định hướng về phát triển bền vững: Hài hòa lợi ích – Phát triển bền vững.

Xu hướng về phát triển bền vững đã được trở thành định hướng trong chiến lược của công ty phù hợp với trào lưu phát triển chung của thế giới. Công ty xác định nhu cầu phát triển bền vững không chỉ liên quan đến những phạm vi lớn như bảo vệ môi trường, trách nhiệm xã hội, chia sẻ cộng đồng mà cả trong chiến lược phát triển nội bộ của công ty. Những định hướng phát triển bền vững đòi hỏi cần có sự “cân bằng” trong các chỉ tiêu phát triển như tăng trưởng thị phần để duy trì sự tồn tại lâu dài của Công ty, tăng trưởng lợi nhuận để thỏa mãn mục tiêu của Cổ đông và tăng trưởng thu nhập, phúc lợi vì lợi ích và sự gắn bó của Người lao động.

6. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

6.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh

Bảng 4: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2016 và 2017

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	% tăng/(giảm)
1.	Tổng tài sản	2.891.075	2.865.236	(0,9%)
2.	Vốn chủ sở hữu	2.297.374	2.455.736	6,9%
3.	Tổng doanh thu	3.678.351	4.056.608	10,3%
4.	Doanh thu thuần	3.308.744	3.824.659	15,6%
5.	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	786.328	582.774	(25,9%)
6.	Lợi nhuận khác	(2.343)	172	n/a
7.	Lợi nhuận trước thuế	783.985	582.947	(25,6%)
8.	Lợi nhuận sau thuế	627.404	471.352	(24,9%)
9.	Lợi nhuận trên một cổ phiếu (đồng/CP)	13.796	5.758 (*)	(58,3%)
10.	Tỷ lệ Lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu bình quân (ROE) (%)	27,3%	19,2%	(29,7%)

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2016 và BCTC hợp nhất Quý 4/2017

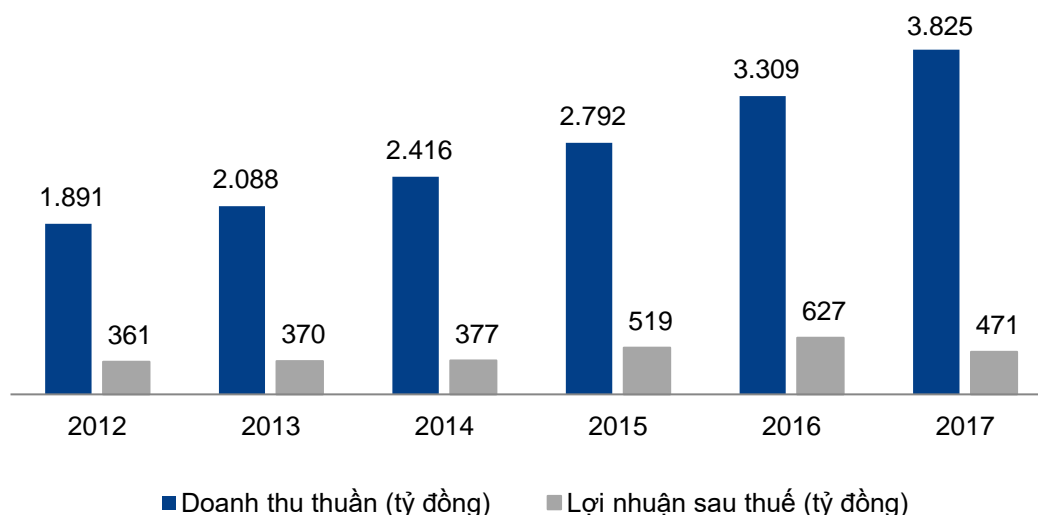
(*) Trong tháng 7/2017, Công ty đã phát hành tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu với tỷ lệ 80%, tương đương 36.382.458 cổ phần, tăng số lượng cổ phần lưu hành của BMP từ 45.478.480 cổ phần lên 81.860.938 cổ phần. Theo BCTC quý 4/2017, Công ty đã sử dụng số lượng cổ phần lưu hành tại ngày 31/12/2017 là 81.860.938 cổ phần để tính toán Lợi nhuận trên một cổ phiếu.

6.2. Cơ sở đạt được kết quả kinh doanh

Năm 2017, sản lượng tiêu thụ của BMP đạt 94.110 tấn, tăng 15% so với cùng kỳ năm ngoái và đạt 105% kế hoạch sản lượng tiêu thụ cả năm. Doanh thu thuần đạt 3.824,6 tỷ đồng, tăng 15,6% so với năm 2016. Tuy nhiên, lợi nhuận sau thuế của Công ty giảm 24,9% so với năm 2016, đạt 471,4 tỷ đồng. Nguyên nhân chủ yếu là do giá nguyên vật liệu đầu vào tăng trung bình khoảng 8,2% so với năm 2016 làm tỷ suất lợi nhuận gộp trong năm 2017 chỉ đạt 24,1% so với 32,1% trong năm 2016. Ngoài ra, chi phí tài chính cũng tăng mạnh từ 41,5 tỷ đồng (năm 2016) lên 97,8 tỷ đồng (năm 2017), chủ yếu do việc tăng mạnh của các khoản Chiết khấu thanh toán. Với kết quả đã đạt, Công ty đã

hoàn thành kế hoạch doanh thu nhưng chỉ thực hiện được 83,3% kế hoạch lợi nhuận cho cả năm 2017.

Hình 7: Doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế giai đoạn 2012 – 2017



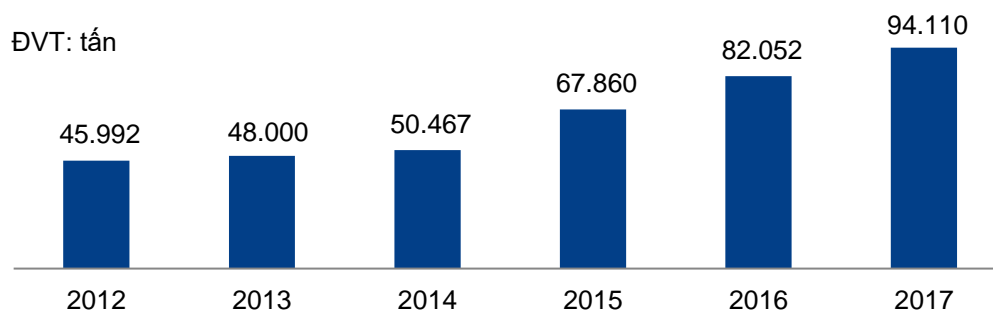
Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2012-2016 và BCTC hợp nhất Quý 4/2017

7. Vị thế của Công ty, triển vọng phát triển ngành và triển vọng phát triển của Công ty

7.1. Vị thế của Công ty

Thị trường ống nhựa xây dựng tại Việt Nam đang cạnh tranh vô cùng gay gắt nhưng BMP vẫn giữ được đà tăng trưởng tốt qua các năm. Tốc độ tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận bình quân trong 5 năm gần nhất của BMP lần lượt đạt mức 16%/năm và 6%/năm. Với lợi thế là thương hiệu dẫn đầu được nhiều người tiêu dùng biết đến, chất lượng sản phẩm được định vị ở phân khúc chất lượng cao, có hệ thống phân phối rộng khắp, giá cả hợp lý, tiềm năng tài chính vững mạnh, sở hữu máy móc thiết bị hiện đại và có mối quan hệ tốt với nhà cung ứng cũng như khách hàng, BMP luôn khẳng định vị trí và vai trò dẫn đầu trong ngành nhựa xây dựng tại Việt Nam trong suốt 40 năm qua. Trong năm 2017, BMP đã sản xuất và đưa ra thị trường hơn 94 nghìn tấn sản phẩm nhựa các loại và tiếp tục giữ vị trí hàng đầu về thị phần tại thị trường miền Nam.

Hình 8: Sản lượng tiêu thụ (tấn)



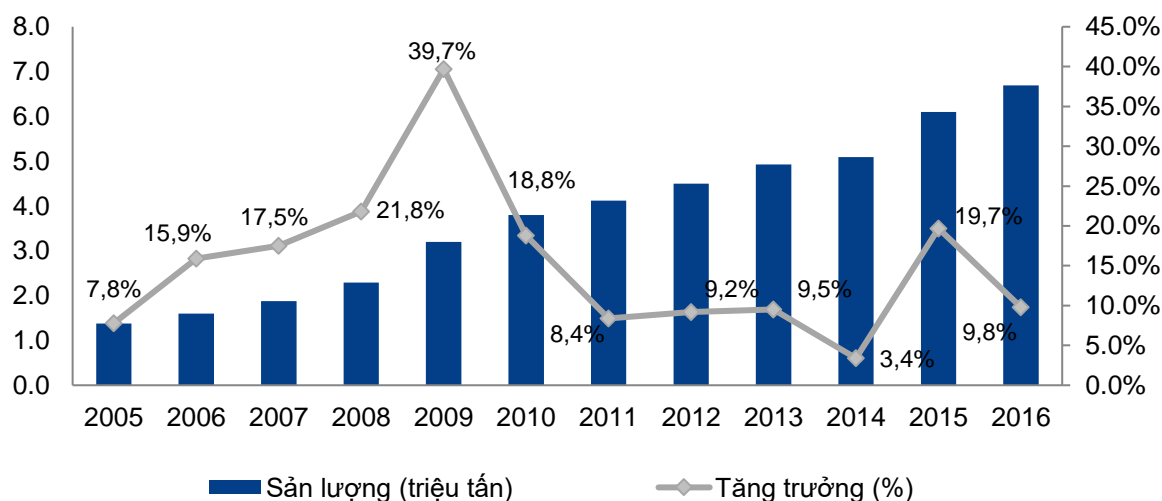
Nguồn: BMP

Với lợi thế là một Công ty có tiềm lực tài chính mạnh, nợ vay luôn ở mức thấp, lượng tiền dồi dào, BMP hầu như không sử dụng nợ vay để tài trợ cho việc đầu tư các nhà máy mới. Bên cạnh đó, nhờ vào tỷ lệ đòn bẩy thấp hơn nhiều so với các công ty khác trong ngành, BMP còn có khả năng tiếp tục đầu tư mở rộng hoạt động kinh doanh hoặc dễ dàng thực hiện M&A với các công ty khác.

7.2. Triển vọng phát triển ngành

Theo đánh giá của Hiệp hội Nhựa Việt Nam (VPA), ngành nhựa giai đoạn 2010 – 2016, là một trong những ngành công nghiệp có tăng trưởng cao nhất Việt Nam với mức tăng hàng năm đạt 16% – 18%/năm, chỉ sau ngành viễn thông và dệt may. Với tốc độ phát triển nhanh, ngành nhựa được đánh giá là một ngành năng động và có nhiều triển vọng phát triển trong thời gian tới. Sự tăng trưởng có được là do thị trường rộng, ngành nhựa Việt Nam mới chỉ ở bước đầu của sự phát triển so với thế giới và sản phẩm nhựa được sử dụng hầu hết trong tất cả các lĩnh vực của đời sống bao gồm sản phẩm bao bì nhựa, sản phẩm nhựa vật liệu xây dựng, sản phẩm nhựa gia dụng và sản phẩm nhựa kỹ thuật cao.

Hình 9: Sản lượng sản xuất nhựa tại Việt Nam 2005 - 2016



Nguồn: SSI tổng hợp

Theo VPA, trong năm 2016, ngành nhựa xuất khẩu đạt 2,54 tỷ USD, tăng nhẹ so với con số hơn 2,4 tỷ USD vào năm 2015; trong đó, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm - bán thành phẩm nhựa đạt khoảng hơn 2,1 tỷ USD, tương ứng với mức tăng trưởng là 5,9% so với năm 2015; nguyên liệu nhựa xuất khẩu trên 345,8 triệu USD, giảm hơn 13,6% về lượng và 14,4% về giá trị. Bên cạnh đó, kim ngạch xuất khẩu nhựa trong năm 2017 của Việt Nam dự kiến sẽ tiếp tục ghi nhận mức tăng trưởng khá tốt duy trì khoảng 3,5 - 6% do những triển vọng thị trường khả quan trong thời gian gần đây.

Trong năm 2016, Nhật Bản, Hoa Kỳ và EU vẫn tiếp tục là những thị trường nhập khẩu chính sản phẩm nhựa của Việt Nam. So với năm 2015, hai thị trường Nhật Bản và EU đều có mức tăng trưởng về kim ngạch nhưng vẫn còn khá chậm, nguyên nhân chủ yếu là do các sản phẩm nhựa Việt Nam phải chịu áp lực cạnh tranh khá cao với các sản phẩm nhựa ngay tại hai thị trường này và hàng nhập khẩu từ các quốc gia khác khi đồng Việt Nam tăng giá tương đối so với các đồng tiền khác. Riêng xuất khẩu nhựa vào Hoa Kỳ tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng cao, tăng 7,8% so với năm

2015. Nhật Bản tuy có những yêu cầu khắt khe về tiêu chuẩn, chất lượng sản phẩm nhưng lại là một thị trường rất tiềm năng khi nhu cầu các sản phẩm nhựa hàng năm vào khoảng 8 tỷ USD. Bên cạnh đó, thị trường EU vẫn còn triển vọng tăng trưởng tốt trong năm tới do nhu cầu nhập khẩu sản phẩm nhựa tại thị trường này vẫn ở mức cao nhất là nhu cầu về ống nhựa và sản phẩm nhựa 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.

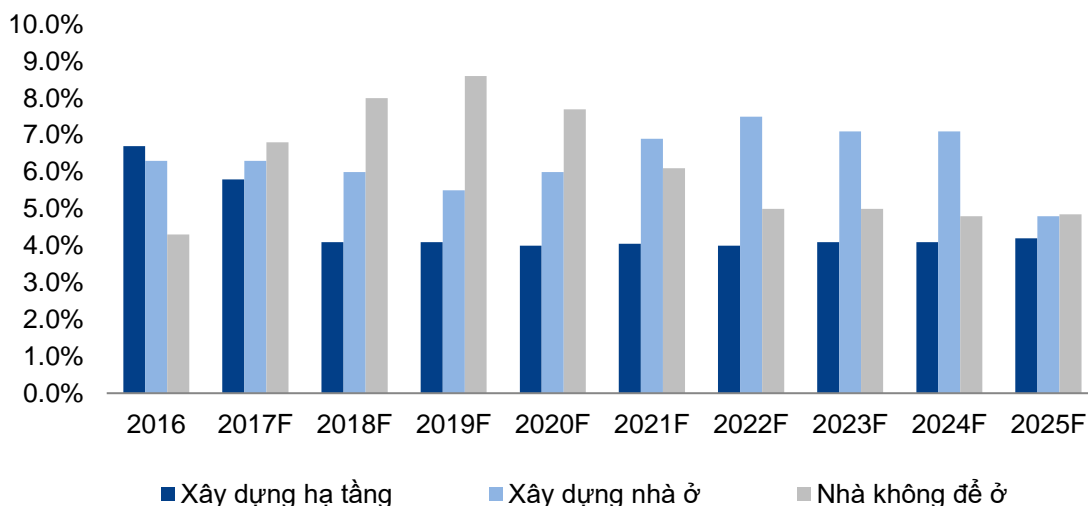
Việc Việt Nam đã và đang trong tiến trình gia nhập các hiệp định thương mại tự do như Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – EU (EVFTA), Hiệp định Đối tác kinh tế Toàn diện khu vực (RCEP)... sẽ là động lực tích cực giúp cho sản phẩm nhựa Việt Nam tăng khả năng cạnh tranh khi xuất khẩu sang các thị trường khác. Đặc biệt, Hiệp định RCEP sẽ giúp các công ty Việt Nam mở rộng phạm vi khu vực nguồn nguyên liệu được đảm bảo yêu cầu quy tắc xuất xứ (nếu nguồn nguyên liệu sản xuất của các công ty Việt Nam được nhập từ 1 trong 16 nước như Australia, Newzealand, Ấn Độ, Hàn Quốc, Nhật Bản, các nước khu vực Đông Nam Á... đều đáp ứng quy tắc xuất xứ) để được hưởng ưu đãi giảm thuế xuất khẩu còn từ 0%-5%.

Tính tới thời điểm năm 2015 chỉ số tiêu thụ nhựa bình quân đầu người của Việt Nam đã có sự tăng trưởng tốt, đạt mức 41 kg/người/năm, tăng gần 25% so với mức tiêu thụ năm 2010 (33 kg/người/năm), tuy vậy mức tăng trưởng này còn khá thấp so với mức bình quân của châu Á là 48kg/năm và của thế giới là 70kg/năm, vì vậy tiềm năng của ngành nhựa Việt Nam còn rất lớn.

Về Nhựa xây dựng, thị phần phân khúc này hiện tuy chỉ chiếm khoảng 18,2% tổng thị phần ngành nhựa Việt Nam, tuy nhiên với tốc độ tăng trưởng 15-20%/năm trong những năm vừa qua, mảng nhựa xây dựng được kỳ vọng sẽ có nhiều sự tăng trưởng đột phá và mở rộng thị phần hơn trong các năm tới do một số lý do sau đây:

- Thị trường bất động sản đang hồi phục, nhu cầu xây dựng nhà ở và hạ tầng gia tăng với nhiều dự án có quy mô lớn và vốn đầu tư cao, đặc biệt là các dự án về xây dựng nhà xưởng và cơ sở hạ tầng phục vụ công nghiệp, hạ tầng giao thông, nâng cấp đường bộ...
- Theo báo cáo của BMI, trong năm 2016, tăng trưởng thực của ngành xây dựng hạ tầng đã đạt 6,7%, mức cao nhất trong 3 phân khúc xây dựng. Tuy nhiên, mức tăng trưởng ở phân khúc này dự báo sẽ giảm dần do ảnh hưởng từ nguồn vốn nhà nước đến từ vấn đề nợ công.

Hình 10: Dự báo tăng trưởng từng phân khúc Xây dựng



Nguồn: BMI

- Hiện nay có nhiều yếu tố hỗ trợ cho sự phát triển của ngành nhựa xây dựng. Cụ thể, theo quy hoạch phát triển ngành nhựa, cơ cấu ngành nhựa sẽ có sự chuyển dịch, giảm nhựa gia dụng và bao bì, gia tăng thị phần nhựa xây dựng từ 18% trong năm 2015 lên 25% vào năm 2020 và đến năm 2025 tăng lên mức 27%;
- Sản phẩm nhựa xây dựng với nhược điểm là cồng kềnh, khó vận chuyển nên doanh nghiệp sản xuất ống nhựa nội địa không gặp phải sự cạnh tranh trực tiếp với các sản phẩm ngoại nhập, bên cạnh đó, chất lượng sản phẩm tốt, giá thành tầm trung, thời hạn bảo hành cao và thị hiếu tiêu dùng đặc trưng của người tiêu dùng Việt Nam cũng là những lợi thế giúp các công ty sản xuất nhựa trong nước vẫn có chỗ đứng vững chắc tại thị trường trong nước;
- Cơ cấu dân số trẻ, nhu cầu nhà ở, thu nhập bình quân đầu người gia tăng, mặt bằng lãi suất thấp khiến tỷ lệ chi tiêu gia tăng và đặc biệt là nhu cầu nhà ở phân khúc bình dân hiện vẫn ở mức cao sẽ làm động lực tăng trưởng cho xây dựng dân dụng và cùng với đó là nhựa vật liệu xây dựng do vật liệu nhựa giúp tiết kiệm chi phí thi công đáng kể.
- Xu hướng đô thị hoá ngày càng tăng cùng với đó là nhu cầu cải tạo nhà ở cao tại các khu đô thị. Theo thống kê của Bộ Xây dựng, Việt Nam là quốc gia có mức độ đô thị hóa tăng trưởng hàng năm, đạt tỷ lệ 33% trong năm 2014, 35,7% trong năm 2015 và 36,6% trong năm 2016. Tuy mức độ đô thị hóa của Việt Nam thấp hơn nhiều so với các quốc gia trong khu vực nhưng tốc độ đô thị hóa của Việt Nam lại thuộc nhóm dẫn đầu, chỉ sau Thái Lan. Thêm vào đó, sự tăng lên nhanh chóng của tầng lớp trung lưu cũng dẫn đến nhu cầu cao về nhà ở mới và nhu cầu cải tạo nhà ở. Điều này là cơ sở cho sự phát triển dài hạn của ngành nhựa xây dựng trong thời gian tới.

Yếu tố pháp luật và chính sách: Dựa theo quyết định số 55/2007/QĐ-TTg phê duyệt danh mục 10 ngành công nghiệp ưu tiên, mũi nhọn giai đoạn 2007- 2010, tầm nhìn đến năm 2020, ngành Nhựa cũng thuộc trong danh sách một trong những ngành công nghiệp được ưu tiên phát triển. Trong Quyết định số 2992/QĐ-BCT ngày 17/6/2011 về Quy hoạch tổng thể phát triển ngành Nhựa Việt Nam đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2035, chính phủ cũng đã đặt ra kế hoạch đầu tư chi tiết, ưu tiên phát triển ngành Nhựa thành ngành kinh tế mạnh. Điều này cho thấy ngành Nhựa sẽ được tạo nhiều điều kiện thuận lợi để đẩy mạnh hoạt động sản xuất, phát triển trong nước cũng như xuất khẩu ra thị trường quốc tế.

7.3. Triển vọng phát triển của Công ty

Hiện nay, BMPLASCO là doanh nghiệp hàng đầu tại Việt Nam về sản xuất nhựa vật liệu xây dựng. Một số chiến lược phát triển của Công ty trong giai đoạn 2016 – 2020 như sau:

- Tăng trưởng doanh thu với mức tăng trưởng trung bình hàng năm khoảng 10%. Để đạt mức tăng trưởng này, Công ty sẽ ưu tiên vào việc duy trì chất lượng sản phẩm, đầu tư công nghệ hiện đại, mở rộng hệ thống phân phối và hoạch định chính sách kinh doanh linh hoạt để nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường.
- Đưa vào hoạt động Nhà máy Bình Minh Long An giai đoạn 2 với công suất thiết kế 20.000 tấn/năm, bổ sung thêm dây chuyền ống cho Nhà máy Bình Dương và phân bổ lại sản phẩm, thiết bị, điều này sẽ giúp nâng cao năng lực sản xuất, tăng tính cạnh tranh so với các công ty khác cùng ngành và giúp tăng trưởng doanh thu cho Công ty.
- Ưu tiên tập trung phát triển, mở rộng thị phần: mạng lưới phân phối của Nhựa Bình Minh vẫn đang tiếp tục được mở rộng khắp cả nước với gần 1.600 đại lý trải dài từ Bắc vào Nam. Hiện Nhựa Bình Minh đang nắm thị phần số 1 ở khu vực phía Nam với 50% thị phần ống nhựa và chiếm 25% thị phần ống nhựa cả nước, với mục tiêu tiếp tục nâng cao thị phần, đặc biệt là ở khu vực miền Bắc và Miền Trung, trong năm 2016, Đại hội đồng cổ đông của Công ty đã thông qua việc sát nhập CTCP Nhựa Đà Nẵng nhằm mở rộng hệ phân phối sản phẩm tại thị trường miền Trung và Tây Nguyên cũng như tiết kiệm chi phí vận chuyển.
- Tiếp tục tìm kiếm các cơ hội M&A với các công ty nhựa trong nước, đặc biệt là ở khu vực miền Bắc và miền Trung với mục đích mở rộng thị trường, tăng doanh số, đồng thời cũng là cơ hội tốt để Công ty quảng bá thương hiệu.
- Với mục tiêu phát triển bền vững, BMP không lựa chọn con đường cạnh tranh về giá, mà vẫn tiếp tục tập trung nâng cao chất lượng sản phẩm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng và nâng cao khả năng kiểm soát chi phí, tối đa hóa lợi nhuận cho cổ đông và Công ty. Trong những năm qua, nhựa Bình Minh luôn là đơn vị tiên phong trong việc áp dụng công nghệ sản xuất mới, tiên tiến nhất trên thế giới nhằm mang đến cho người tiêu dùng sản phẩm chất lượng cao theo tiêu chuẩn quốc tế.
- Hiện nay BMP đang áp dụng mức chiết khấu thương mại giao động khoảng 15%, trong khi các công ty khác cùng lĩnh vực có mức chiết khấu cao gấp đôi và thậm chí cao gấp 3 lần mức của BMP. Tuy vậy, với vị thế là một trong những công ty hàng đầu trong lĩnh vực sản xuất nhựa xây dựng tại Việt Nam với thị phần cao, chủ trương của BMP không chạy theo cuộc đua tăng mức chiết khấu mà vẫn tiếp tục thực hiện các biện pháp chiết khấu linh động tùy vào từng thời điểm và tình hình hoạt động kinh doanh, bên cạnh đó Công ty vẫn tiếp tục đẩy mạnh nhận diện thương hiệu BMP đến người tiêu dùng thông qua các hệ thống phân phối như đại lý, cửa hàng.

8. Tình hình hoạt động tài chính

8.1. Các chỉ tiêu cơ bản trong năm vừa qua

8.1.1. Trích khấu hao Tài sản cố định

Tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo giá gốc. Trong quá trình sử dụng, tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo nguyên giá, hao mòn lũy kế và giá trị còn lại.

Khấu hao Tài sản cố định hữu hình được tính theo phương pháp đường thẳng. Thời gian khấu hao được ước tính như sau:

Nhà cửa và vật kiến trúc.....	05 - 10 năm
Máy móc và thiết bị	05 - 08 năm
Phương tiện vận chuyển	06 - 08 năm
Thiết bị văn phòng	03 - 05 năm
Quyền sử dụng đất.....	41 - 50 năm

Nguyên giá tài sản cố định và thời gian khấu hao được xác định theo thông tư số 45/2013/TT-BTC ngày 25/04/2013 của Bộ Tài chính về hướng dẫn chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định.

Tài sản cố định là quyền sử dụng đất thuê trước ngày có hiệu lực của Luật Đất đai năm 2003 được cơ quan có thẩm quyền cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Quyền sử dụng đất này được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời hạn thuê đất.

8.1.2. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Việc thanh toán các khoản nợ đến hạn được thực hiện đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ, không có nợ quá hạn. Các khoản phải nộp được thực hiện theo đúng luật định.

8.1.3. Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản Thuế GTGT, Thuế TNDN và các khoản Thuế khác theo các quy định của Nhà nước.

Bảng 5: Số dư Thuế phải nộp Ngân sách Nhà nước tại thời điểm

Đơn vị tính: Triệu đồng

Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	31/12/2016	31/12/2017
Thuế giá trị gia tăng đầu ra	479	85
Thuế giá trị gia tăng hàng nhập khẩu	-	-
Thuế xuất nhập khẩu	-	-
Thuế thu nhập doanh nghiệp	49.094	6.094
Thuế thu nhập cá nhân	225	135
Thuế nhà đất, tiền thuê đất	-	-
Thuế bảo vệ môi trường và các loại thuế khác	-	-
Phí, lệ phí và các khoản phải nộp khác	-	-
Tổng cộng	49.798	6.314

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2016 và BCTC hợp nhất Quý 4/2017

8.1.4. Trích lập các Quỹ theo luật định

Công ty trích lập và sử dụng các Quỹ theo quy định áp dụng cho các doanh nghiệp là CTCP, theo Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Công ty. Mức trích lập cụ thể theo từng năm sẽ do ĐHĐCĐ quyết định dựa trên đề xuất của HĐQT.

Bảng 6: Số dư Trích lập Quỹ của Công ty tại thời điểm

Đơn vị tính: Triệu đồng

Trích lập quỹ của Công ty	31/12/2016	31/12/2017
Quỹ Khen thưởng, Phúc lợi	8.264	29.715
Quỹ đầu tư phát triển	1.255.583	1.238.009
Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	44.984	44.984
Tổng cộng	1.308.831	1.312.708

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2016 và BCTC hợp nhất Quý 4/2017

8.1.5. Tình hình công nợ của Công ty

Các khoản phải thu

Bảng 7: Chi tiết các khoản phải thu của Công ty

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Các chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017
I.	Các khoản phải thu ngắn hạn	810.290	502.614
1.	Phải thu khách hàng	462.713	348.405
2.	Trả trước cho người bán	170.182	93.480
3.	Các khoản phải thu khác	218.900	133.964
4.	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(41.686)	(73.726)
5.	Tài sản thiếu chờ xử lý	181	490
II.	Khoản phải thu dài hạn	-	-
	Tổng cộng	810.290	502.614

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2016 và BCTC hợp nhất Quý 4/2017

Các khoản nợ phải trả

Bảng 8: Các khoản nợ phải trả của Công ty

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Các khoản nợ phải trả	31/12/2016	31/12/2017
I.	Nợ ngắn hạn	593.534	409.500
1.	Phải trả người bán	129.476	170.887
2.	Người mua trả tiền trước	7.786	63.407
3.	Thuế phải nộp Ngân sách Nhà nước	49.798	6.314
4.	Phải trả người lao động	45.512	57.623
5.	Chi phí phải trả	152.717	16.531
6.	Phải trả ngắn hạn khác	93.989	3.710
7.	Vay ngắn hạn	105.992	61.312
8.	Quỹ khen thưởng và phúc lợi	8.264	29.716
II.	Vay và nợ dài hạn	168	-
1.	Phải trả dài hạn khác	168	-
	Tổng dư nợ vay (I+II)	593.702	409.500

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2016 và BCTC hợp nhất Quý 4/2017

8.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 9: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

STT	Các chỉ tiêu	ĐVT	31/12/2016	31/12/2017
1.	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
	Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	Lần	3,7	4,4
	Hệ số thanh toán nhanh (TSLĐ-Hàng tồn kho/Nợ ngắn hạn)	Lần	2,9	3,5
2.	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
	Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	20,5	14,3
	Hệ số Nợ/VCSH	%	25,8	16,7
3.	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			

STT	Các chỉ tiêu	ĐVT	31/12/2016	31/12/2017
	Vòng quay Hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	Vòng	5,6	6,8
	Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	Lần	1,2	1,3
4.	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	19,0	12,3
	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/VCSH trung bình	%	29,1	19,8
	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản trung bình	%	23,5	16,4
	Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	23,8	15,2

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2016 và BCTC hợp nhất Quý 4/2017

Khả năng thanh toán: Trong năm 2017, hệ số thanh toán ngắn hạn và hệ số thanh toán nhanh của BMP đều cải thiện so với năm 2016, đạt lần lượt là 4,4 lần và 3,5 lần do nợ ngắn hạn của Công ty tại 31/12/2017 giảm 31,0% so với tại 31/12/2016, chủ yếu do Công ty đã giảm các khoản vay, nợ thuê tài chính ngắn hạn và các khoản thuế, các khoản phải nộp Nhà nước.

Cơ cấu vốn: BMP luôn duy trì là một trong những số ít công ty niêm yết trên sàn có tỷ lệ nợ vay thấp. Tại thời điểm cuối năm 2017, các khoản nợ phải trả của Công ty đã giảm so với thời điểm cuối năm 2017, điều này giúp các chỉ tiêu cơ cấu vốn của Công ty cải thiện so với năm ngoái. Trên thực tế, nhờ vào sự thận trọng trong kinh doanh nên Công ty hầu như không phải gánh bất kỳ khoản nợ ngân hàng nào cho việc mở rộng nhà máy sản xuất trong năm 2016 và năm 2017.

Năng lực hoạt động: Số dư hàng tồn kho của BMP giảm từ 471 tỷ đồng (tại 31/12/2016) xuống còn 385 tỷ đồng (tại 31/12/2017) làm gia tăng vòng quay hàng tồn kho từ 5,6 vòng lên 6,8 vòng. Vòng quay tổng tài sản tăng nhẹ so với năm 2016, do Giai đoạn II Nhà máy Bình Minh Long An được đầu tư mở rộng trong năm 2016 và đi vào hoạt động trong năm 2017 đã giúp gia tăng doanh thu cho BMP trong năm 2017.

Khả năng sinh lời: Các chỉ tiêu khả năng sinh lời của BMP trong năm 2017 giảm so với năm 2016 do lợi nhuận sau thuế của Công ty đạt 471 tỷ đồng, giảm 24,9% so với năm trước, chủ yếu là do giá nguyên vật liệu đầu vào và chi phí tài chính tăng so với năm 2016.

9. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo

Bảng 10: Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2018

ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2018	
	Kế hoạch	% tăng giảm so với năm 2017
Doanh thu	4.300	6%
Lợi nhuận trước thuế	600	3%
Lợi nhuận sau thuế	485	3%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu	11,3%	(3%)
Cổ tức	Tối thiểu 20%	-

Nguồn: BMP

10. Tình hình quản lý và sử dụng đất tại Công ty

Tính đến thời điểm 31/12/2017, danh sách đất do BMP (Công ty mẹ) quản lý và sử dụng được trình bày như bảng dưới đây:

Bảng 11: Danh mục đất đai của BMP

TT	Diện tích (m ²)	Địa chỉ đất	Mục đích sử dụng	Hiện trạng sử dụng	Nguồn gốc sử dụng đất	Loại đất
1.	19.900	Số 7 đường số 2, KCN Sóng Thần 1, Phường Dĩ An, TX. Dĩ An, Bình Dương	Phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, bao gồm: Nhà xưởng, văn phòng, kho	Đang sử dụng	Thuê đất trả tiền một lần của doanh nghiệp đầu tư hạ tầng khu công nghiệp	Sản xuất kinh doanh phi nông nghiệp không phải đất thương mại, dịch vụ tại đô thị
2.	10.000	Số 7 đường số 2, KCN Sóng Thần 1, Phường Dĩ An, TX. Dĩ An, Bình Dương	Phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, bao gồm: Nhà xưởng, văn phòng, kho	Đang sử dụng	Thuê đất trả tiền một lần của doanh nghiệp đầu tư hạ tầng khu công nghiệp	Sản xuất kinh doanh phi nông nghiệp không phải đất thương mại, dịch vụ tại đô thị
3.	20.087,89	Số 7 đường số 2, KCN Sóng Thần 1, Phường Dĩ An, TX. Dĩ An, Bình Dương	Phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, bao gồm: Nhà xưởng, văn phòng, kho	Đang sử dụng	Thuê đất trả tiền một lần của doanh nghiệp đầu tư hạ tầng khu công nghiệp	Sản xuất kinh doanh phi nông nghiệp không phải đất thương mại, dịch vụ tại đô thị

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN
CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA BÌNH MINH

TT	Diện tích (m ²)	Địa chỉ đất	Mục đích sử dụng	Hiện trạng sử dụng	Nguồn gốc sử dụng đất	Loại đất
4.	299	14/33 Bình Đường 1, phường An Bình, TX. Dĩ An, Bình Dương	Nhà tập thể cho CBCNV	Đang sử dụng	Nhận chuyển nhượng	Đất ở tại đô thị
5.	32.412,70	Lô C1-6 đến C1-30 , KCN Vĩnh Lộc 2, đường Vĩnh Lộc 2, ấp Voi Lá, xã Long Hiệp, huyện Bến Lức, Long An	Phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, bao gồm: Nhà xưởng, văn phòng, kho	Đang sử dụng	Thuê đất trả tiền một lần của doanh nghiệp đầu tư hạ tầng khu công nghiệp	Sản xuất kinh doanh phi nông nghiệp không phải đất thương mại, dịch vụ tại đô thị
6.	61.625,00	Lô C1-6 đến C1-30 , KCN Vĩnh Lộc 2, đường Vĩnh Lộc 2, ấp Voi Lá, xã Long Hiệp, huyện Bến Lức, Long An	Phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, bao gồm: Nhà xưởng, văn phòng, kho	Đang sử dụng	Thuê đất trả tiền một lần của doanh nghiệp đầu tư hạ tầng khu công nghiệp	Sản xuất kinh doanh phi nông nghiệp không phải đất thương mại, dịch vụ tại đô thị
7.	61.625,00	Lô C1-6 đến C1-30 , KCN Vĩnh Lộc 2, đường Vĩnh Lộc 2, ấp Voi Lá, xã Long Hiệp, huyện Bến Lức, Long An	Phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, bao gồm: Nhà xưởng, văn phòng, kho	Đang sử dụng	Thuê đất trả tiền một lần của doanh nghiệp đầu tư hạ tầng khu công nghiệp	Sản xuất kinh doanh phi nông nghiệp không phải đất thương mại, dịch vụ tại đô thị
8.	84,36	234 Hậu Giang, phường 9, quận 6, TP. HCM	Phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, bao gồm: Nhà xưởng, văn phòng, kho	Đang sử dụng	Nhận chuyển nhượng	Sản xuất kinh doanh phi nông nghiệp không phải đất thương mại, dịch vụ tại đô thị
9.	71,53	236 Hậu Giang, phường 9, quận 6, TP. HCM	Phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, bao gồm: Nhà xưởng, văn phòng, kho	Đang sử dụng	Nhận chuyển nhượng	Sản xuất kinh doanh phi nông nghiệp không phải đất thương mại, dịch vụ tại đô thị

TT	Diện tích (m ²)	Địa chỉ đất	Mục đích sử dụng	Hiện trạng sử dụng	Nguồn gốc sử dụng đất	Loại đất
10.	162,63	240 Hậu Giang, phường 9, quận 6, TP. HCM	Phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, bao gồm: Nhà xưởng, văn phòng, kho	Đang sử dụng	Nhận chuyển nhượng	Sản xuất kinh doanh phi nông nghiệp không phải đất thương mại, dịch vụ tại đô thị
11.	158,35	242 Hậu Giang, phường 9, quận 6, TP. HCM	Phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, bao gồm: Nhà xưởng, văn phòng, kho	Đang sử dụng	Nhận chuyển nhượng	Sản xuất kinh doanh phi nông nghiệp không phải đất thương mại, dịch vụ tại đô thị
12.	330,94	97/61 Nguyễn Đình Chi, phường 9, quận 6, TP. HCM	Phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, bao gồm: Nhà xưởng, văn phòng, kho	Đang sử dụng	Nhận chuyển nhượng	Sản xuất kinh doanh phi nông nghiệp không phải đất thương mại, dịch vụ tại đô thị
13.	6.165,80	97/61 Nguyễn Đình Chi, phường 9, quận 6, TP. HCM	Phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, bao gồm: Nhà xưởng, văn phòng, kho	Đang sử dụng	Nhà nước cho thuê đất trả tiền hàng năm	Sản xuất kinh doanh phi nông nghiệp không phải đất thương mại, dịch vụ tại đô thị

Nguồn: BMP

11. Thông tin về những cam kết chưa thực hiện của Công ty

Không có.

12. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan đến Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu thoái vốn

- 12.1. **Vụ việc truy thu thuế ưu đãi cổ phần hóa và niêm yết:** BMP thực hiện cổ phần hóa vào năm 2003 và niêm yết vào năm 2006. Theo qui định tại thời điểm đó, Công ty được hưởng ưu đãi thuế TNDN và BMP đã thực hiện việc hưởng ưu đãi thuế trong năm 2009 và 2010. Tuy nhiên theo qui định mới ban hành vào năm 2011 và quyết định thanh tra thuế năm 2013, Công ty bị công bố truy thu và phạt chậm nộp, phạt hành chính khoản tiền tương đương 117 tỷ đồng. Từ năm 2013 đến năm 2017, Công ty đã nhiều lần kiến nghị và làm việc với các cơ quan quản lý Nhà nước, bao gồm Cục thuế TP.HCM, Tổng cục thuế, Bộ tài chính, Văn phòng Thủ tướng, Văn phòng Quốc hội, đến năm 2017, giá trị trên được giảm xuống còn khoảng 51 tỷ đồng. Công ty dự kiến không tiếp tục theo đuổi vụ việc và sẽ

trình ra cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên 2018 để hạch toán giảm vào vốn chủ sở hữu số tiền này.

- 12.2. **Về trích lập dự phòng rủi ro nợ khó đòi:** Năm 2013, một Nhà phân phối của Công ty bị phá sản nên Công ty phát sinh khoản nợ khó đòi giá trị 35 tỷ đồng. Căn cứ vào bản án của Tòa án, Nhà phân phối phải thực hiện bản án thanh toán nợ hàng năm cho Công ty cho đến hết năm 2018. Tuy nhiên đến năm 2014, Người đại diện theo pháp luật của Nhà phân phối trên đã chết nên đến nay khả năng thu hồi nợ là rất thấp. Công ty đã thực hiện việc trích lập dự phòng rủi ro hàng năm và đến hết năm 2017, số tiền trích lập là 28 tỷ đồng, tương đương 80% giá trị khoản nợ.
- 12.3. **Về trích lập dự phòng rủi ro nợ khó đòi:** Năm 2015, một Nhà phân phối của Công ty gặp khó khăn trong kinh doanh nên Công ty phát sinh khoản nợ quá hạn giá trị 21 tỷ đồng. Căn cứ vào bản án của Tòa án năm 2017 về việc giao toàn bộ tài sản thế chấp của Nhà phân phối trên cho Công ty toàn quyền bán thu hồi nợ và căn cứ vào giá trị thẩm định giá trị tài sản của đơn vị tư vấn độc lập thì khả năng thu hồi toàn bộ số nợ trên là rất cao. Công ty đã thực hiện việc trích lập dự phòng rủi ro hàng năm và đến hết năm 2017, số tiền trích lập là 21 tỷ đồng, tương đương 100% giá trị khoản nợ. Công ty đang thực hiện các thủ tục đấu giá tài sản đảm bảo để thực hiện thu hồi nợ.

VI. THÔNG TIN VỀ VIỆC CHÀO BÁN CẠNH TRANH CỔ PHẦN

1. Những thông tin cơ bản về cổ phiếu được chào bán

- Cổ phần chào bán : **Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh**
- Loại cổ phần : Cổ phần phổ thông, tự do chuyển nhượng
- Số lượng cổ phần chào bán : 24.159.906 cổ phần (tương ứng 29,51% vốn điều lệ của BMP)
- Mệnh giá cổ phần : 10.000 đồng/cổ phần
- Giá khởi điểm chào bán : Sẽ công bố tại ngày 28/02/2018
- Bước giá : 100 đồng
- Bước khối lượng : 10 cổ phần
- Số lượng cổ phần mỗi nhà đầu tư cá nhân, pháp nhân được đăng ký mua tối thiểu : 20.000 cổ phần
- Số lượng cổ phần mỗi nhà đầu tư cá nhân, pháp nhân được đăng ký mua tối đa : 24.159.906 cổ phần (tương ứng 29,51% vốn điều lệ của BMP)
- Tiền đặt cọc : Bằng 10% giá trị số cổ phần đăng ký mua tính theo giá khởi điểm chào bán
- Phát đơn đăng ký tham gia và thời gian làm thủ tục đăng ký mua cổ phần : Từ ngày 28/02/2018 đến 16h ngày 08/03/2018 tại các Đại lý chào bán cạnh tranh (danh sách và địa chỉ đại lý được công bố tại Quy chế chào bán cạnh tranh cổ phần SCIC tại BMP đăng trên website của SCIC, SSI, HOSE và BMP và các đại lý)
- Nộp tiền đặt cọc/ký quỹ : Từ ngày 28/02/2018 đến 16h00 ngày 08/03/2018
- Thời gian và địa điểm nộp Phiếu tham gia chào bán cạnh tranh : Tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM
 - Địa chỉ: 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, TP.HCM
 - Thời gian: Từ 9h00 ngày 09/03/2018 đến 14h00 ngày 09/03/2018
- Thời gian, địa điểm tổ chức chào bán : **Từ 14h30 ngày 09/03/2018**
Tại: Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh - 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, TP.HCM
- Thời gian nộp tiền/Thực hiện giao dịch mua cổ phần : Muộn nhất là ngày 20/3/2018
- Thời gian hoàn tiền đặt cọc : Theo quy định tại Quy chế chào bán cạnh tranh cổ phần của SCIC tại BMP

2. Mục đích của việc chào bán

Mục đích của việc chào bán cổ phần nhằm cơ cấu danh mục đầu tư theo chủ trương thoái vốn đầu tư của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước tại các doanh nghiệp không cần giữ cổ phần. Việc chào bán cổ phần chỉ làm thay đổi tỷ lệ sở hữu trong cơ cấu cổ đông mà không làm thay đổi mức vốn điều lệ đã đăng ký của Công ty.

3. Địa điểm công bố thông tin

Thông tin cụ thể liên quan đến Tổ chức phát hành gồm Bản công bố thông tin và Quy chế chào bán cạnh tranh của đợt chào bán được công bố tại:

- **Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh**

- Địa điểm: 16 Võ Văn Kiệt, Quận 1, TP.HCM
- Điện thoại: 028 3 8217713 Fax: 028 3 8217452
- Tại website: www.hsx.vn

- **Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn**

- Địa điểm: 72 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM
- Điện thoại: 028 3 8242897 Fax: 028 3 8242997
- Tại website: www.ssi.com.vn

- **Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước**

- Tại website: www.scic.vn

- **Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh**

- Tại website: www.binhminhplastic.com.vn

và các đại lý trong danh sách đính kèm Quy chế chào bán cạnh tranh cổ phần của SCIC tại BMP.

4. Đối tượng tham gia chào bán cạnh tranh và các quy định liên quan

4.1. Đối tượng tham gia chào bán cạnh tranh

Nhà đầu tư có đủ điều kiện sau đây được tham dự chào bán cạnh tranh:

- *Đối với Nhà đầu tư trong nước:*

- ✓ Đối với cá nhân: Là công dân Việt Nam, có địa chỉ rõ ràng, Giấy chứng minh nhân dân (CMND) hoặc Hộ chiếu, giấy tờ tùy thân hợp lệ và có đủ năng lực hành vi dân sự;
- ✓ Đối với tổ chức: Là các tổ chức kinh tế, tổ chức xã hội được thành lập và hoạt động theo luật pháp Việt Nam; có tư cách pháp nhân (đối với các tổ chức kinh tế); có Giấy đăng ký kinh doanh hoặc giấy phép hoạt động, có địa chỉ cụ thể, rõ ràng; nếu không phải người đại diện theo pháp luật của tổ chức thì phải có giấy ủy quyền.

- *Đối với Nhà đầu tư nước ngoài:* ngoài các quy định như đối với pháp nhân và cá nhân trong nước, Nhà đầu tư nước ngoài phải mở tài khoản đầu tư gián tiếp bằng VND tại các ngân hàng được phép cung ứng dịch vụ ngoại hối hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam và tuân thủ pháp luật Việt Nam. Mọi hoạt động liên quan đến mua cổ phần chào bán đều phải được thực hiện thông qua tài khoản đầu tư gián tiếp này. Nhà đầu tư nước ngoài phải tuân thủ quy định hiện hành về góp vốn, mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài trong các doanh nghiệp Việt Nam.

- Các tổ chức tài chính trung gian nhận ủy thác đầu tư: trường hợp các tổ chức tài chính trung gian nhận ủy thác đầu tư của cả Nhà đầu tư trong nước và nước ngoài, tổ chức nhận ủy thác đầu tư có trách nhiệm tách biệt rõ số lượng Nhà đầu tư, số cổ phần đăng ký mua của từng Nhà đầu tư trong và ngoài nước đăng ký mua.
- Các đối tượng sau không được tham gia chào bán cạnh tranh mua cổ phần BMP:
 - ✓ Thành viên Ban tổ chức chào bán cạnh tranh;
 - ✓ Công ty con của BMP theo quy định tại Khoản 2 Điều 189 Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 do Quốc hội Việt Nam ban hành ngày 26/11/2014;
 - ✓ Đơn vị thực hiện tư vấn chào bán cạnh tranh cho SCIC: Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn.

4.2. Điều kiện tham gia chào bán cạnh tranh

Nhà đầu tư thuộc đối tượng quy định tại mục 4.1 nêu trên được đăng ký tham gia mua cổ phần khi đáp ứng các điều kiện sau:

- Nhà đầu tư nộp Tiền đặt cọc theo Quy chế chào bán cạnh tranh.
- Có Đơn đăng ký tham gia chào bán cạnh tranh theo đúng mẫu và nộp Đơn đăng ký tham gia chào bán cạnh tranh cùng các tài liệu chứng minh đủ điều kiện theo Quy chế chào bán cạnh tranh đúng thời hạn quy định.
- Mỗi Nhà đầu tư tham dự đợt chào bán cạnh tranh chỉ được phép nộp duy nhất 01 (một) Đơn đăng ký **tham gia chào bán cạnh tranh** trong đợt chào bán cạnh tranh này.
- Nhà đầu tư thuộc đối tượng chào mua công khai đã thực hiện nghĩa vụ chào mua công khai theo đúng quy định của pháp luật hiện hành.
- Nhà đầu tư phải có tài khoản lưu ký chứng khoán được mở tại công ty chứng khoán hoặc ngân hàng lưu ký hoạt động hợp pháp tại Việt Nam để đảm bảo thực hiện giao dịch.

5. Lập và nộp Hồ sơ đăng ký tham gia chào bán cạnh tranh

❖ Hồ sơ đăng ký tham gia chào bán cạnh tranh hợp lệ

Nhà đầu tư điền đầy đủ, rõ ràng thông tin vào Đơn đăng ký tham gia chào bán cạnh tranh và nộp bản chính tại địa điểm làm thủ tục đăng ký đồng thời phải nộp kèm các giấy tờ sau:

Đối với cá nhân trong nước:

- Chứng minh nhân dân (CMND) hoặc hộ chiếu (bản chính được các Đại lý chào bán cạnh tranh sao chụp và trả lại cho Nhà đầu tư ngay sau khi kiểm tra);
- Trường hợp nhận ủy quyền, phải có giấy ủy quyền theo quy định của pháp luật hoặc theo mẫu đính kèm Quy chế này, được công chứng hoặc chứng thực bởi cơ quan công chứng, chứng thực có thẩm quyền, kèm theo bản chính CMND hoặc hộ chiếu của người nhận ủy quyền (bản chính được các Đại lý chào bán cạnh tranh sao chụp và trả lại cho Nhà đầu tư ngay sau khi kiểm tra);
- Giấy nộp tiền hoặc giấy chuyển Tiền đặt cọc.

Đối với tổ chức trong nước:

- Bản sao có chứng thực hoặc bản chính giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh hoặc giấy tờ khác tương đương (bản chính được các Đại lý chào bán cạnh tranh sao chụp và trả lại cho Nhà đầu tư ngay sau khi kiểm tra);

- Giấy ủy quyền cho đại diện thay mặt tổ chức thực hiện thủ tục trừ trường hợp người làm thủ tục là đại diện theo pháp luật của tổ chức (bản chính);
- Giấy nộp tiền hoặc giấy chuyển Tiền đặt cọc.

Đối với Nhà đầu tư nước ngoài là cá nhân:

- Hộ chiếu (bản chính được các Đại lý chào bán cạnh tranh sao chụp và trả lại cho Nhà đầu tư ngay sau khi kiểm tra);
- Giấy xác nhận Nhà đầu tư có tài khoản vốn đầu tư gián tiếp (bản chính do ngân hàng nơi Nhà đầu tư mở tài khoản vốn đầu tư gián tiếp xác nhận);
- Giấy chứng nhận mã số giao dịch chứng khoán do Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam cấp (bản sao có xác nhận của ngân hàng lưu ký nơi Nhà đầu tư mở tài khoản);
- Giấy ủy quyền trong trường hợp Nhà đầu tư nước ngoài ủy quyền cho đại diện giao dịch theo quy định của Thông tư 123 hoặc giấy ủy quyền trong trường hợp Nhà đầu tư nước ngoài ủy quyền cho cá nhân có quốc tịch nước ngoài (bản chính). Nhà đầu tư nước ngoài tham khảo (các) mẫu ủy quyền trong Phụ Lục đính kèm Quy chế chào bán cạnh tranh.
- Hợp đồng ủy quyền cho tổ chức kinh doanh chứng khoán theo Thông tư 123 trong trường hợp đầu tư gián tiếp tại Việt Nam thông qua ủy quyền cho tổ chức kinh doanh chứng khoán tại Việt Nam (bản chính được các Đại lý chào bán cạnh tranh sao chụp và trả lại cho Nhà đầu tư nước ngoài ngay sau khi kiểm tra hoặc bản sao có xác nhận sao y bản chính của tổ chức kinh doanh chứng khoán);
- Giấy nộp tiền hoặc giấy chuyển Tiền đặt cọc.

Đối với Nhà đầu tư nước ngoài là tổ chức:

- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (bản sao);
- Hộ chiếu của đại diện của tổ chức nước ngoài (bản sao);
- Giấy xác nhận Nhà đầu tư có tài khoản vốn đầu tư gián tiếp (bản chính do ngân hàng nơi Nhà đầu tư mở tài khoản vốn đầu tư gián tiếp xác nhận);
- Giấy chứng nhận mã số giao dịch chứng khoán do Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam cấp (bản sao có xác nhận của ngân hàng lưu ký nơi Nhà đầu tư mở tài khoản lưu ký);
- Giấy ủy quyền trong trường hợp Nhà đầu tư nước ngoài ủy quyền cho đại diện giao dịch theo quy định của Thông tư 123 hoặc giấy ủy quyền trong trường hợp Nhà đầu tư nước ngoài ủy quyền cho cá nhân có quốc tịch nước ngoài (bản chính). Nhà đầu tư nước ngoài tham khảo (các) mẫu ủy quyền trong Phụ Lục đính kèm Quy chế chào bán cạnh tranh;
- Hợp đồng ủy quyền cho tổ chức kinh doanh chứng khoán theo Thông tư 123 trong trường hợp đầu tư gián tiếp tại Việt Nam thông qua ủy quyền cho tổ chức kinh doanh chứng khoán tại Việt Nam (bản chính được các Đại lý chào bán cạnh tranh sao chụp và trả lại cho Nhà đầu tư nước ngoài ngay sau khi kiểm tra hoặc bản sao có xác nhận sao y bản chính của tổ chức kinh doanh chứng khoán);
- Giấy nộp tiền hoặc giấy chuyển Tiền đặt cọc.

❖ **Nộp hồ sơ tham dự chào bán cạnh tranh theo đúng thời hạn quy định.**

Quy định về nộp tiền đặt cọc và tiền mua cổ phần

Nhà đầu tư thực hiện nộp tiền đặt cọc và thanh toán như quy định tại Quy chế chào bán cạnh tranh cổ phần của SCIC tại BMP.

6. Làm thủ tục chuyển nhượng cổ phần

Căn cứ vào kết quả chào bán do Tổ chức thực hiện chào bán cạnh tranh công bố ngay tại phiên chào bán, SCIC và Nhà đầu tư trúng giá sẽ ký Hợp đồng chuyển nhượng cổ phần ngay sau khi kết thúc phiên chào bán và các bên sẽ tiếp tục phối hợp, triển khai các thủ tục liên quan đến thanh toán và chuyển nhượng cổ phần theo quy định tại Quy chế chào bán cạnh tranh cổ phần của SCIC tại BMP.

Kết quả chào bán cạnh tranh cổ phần sẽ được thông báo trên website của HOSE, SCIC, BMP và các Đại lý chào bán cạnh tranh trong vòng 03 (ba) ngày làm việc kể từ khi kết thúc phiên chào bán.

7. Làm thủ tục chuyển nhượng cổ phần Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Không có.

8. Các hạn loại thuế có liên quan

Công ty hoạt động có nghĩa vụ đóng thuế Thu nhập doanh nghiệp theo quy định hiện hành.

Các loại thuế khác được Công ty thực hiện đầy đủ nghĩa vụ theo đúng các quy định của pháp luật.

VII. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

Việc chào bán cổ phần Công ty cổ phần Nhựa Bình Minh do SCIC nắm giữ nằm trong kế hoạch tái cơ cấu danh mục đầu tư của Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước.

Việc chào bán phần vốn Nhà nước tại Công ty Nhựa Bình Minh chỉ làm thay đổi cơ cấu cổ đông, không làm thay đổi vốn điều lệ của doanh nghiệp.

VIII. THAY LỜI KẾT

Bản công bố thông tin được cung cấp nhằm mục đích giúp nhà đầu tư có thể đánh giá chung về tình hình tài chính và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trước khi đăng ký mua cổ phần. Tuy nhiên, do đợt chào bán này không phải là đợt phát hành/chào bán cổ phiếu của doanh nghiệp để huy động vốn trên thị trường sơ cấp nên Bản công bố thông tin này được chúng tôi xây dựng với khả năng và nỗ lực cao nhất từ các nguồn đáng tin cậy như đã trình bày và mong muốn công bố/thông báo tới Nhà đầu tư về tình hình doanh nghiệp và các thông tin liên quan đến doanh nghiệp.

Bản công bố thông tin này không bảo đảm rằng đã chứa đựng đầy đủ các thông tin về doanh nghiệp và chúng tôi cũng không thực hiện phân tích, đưa ra bất kỳ ý kiến đánh giá nào với hàm ý đảm bảo giá trị của cổ phiếu. Do đó, chúng tôi khuyến nghị nhà đầu tư trước khi tham gia chào bán cạnh tranh cần tìm hiểu thêm thông tin về doanh nghiệp, bao gồm nhưng không giới hạn như Điều lệ doanh nghiệp, các Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông, các Nghị quyết Hội đồng quản trị, các Báo cáo của Ban Kiểm soát, các Báo cáo tài chính, Báo cáo kiểm toán, tình hình doanh nghiệp, Báo cáo thường niên ... cũng như bảo đảm rằng việc đăng ký mua hay thực hiện giao dịch là đúng thẩm quyền, tuân thủ các quy định về công bố thông tin, giao dịch của cổ đông lớn, người nội bộ, giới hạn tỷ lệ sở hữu, được thanh toán bằng nguồn tiền hợp pháp, phù hợp với quy định của pháp luật hiện hành.

SSI, các công ty con và công ty liên kết, nhân viên của SSI (bao gồm cả nhân viên thực hiện Bản Công bố thông tin này) có thể đang sở hữu, mua bán (ngoài đợt chào bán cổ phần của SCIC), thực hiện các dịch vụ môi giới, tư vấn đầu tư, hoặc các dịch vụ khác trong phạm vi pháp luật cho phép liên quan đến cổ phần của Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh cho SCIC, chính Công ty Cổ phần Nhựa Bình Minh và các khách hàng khác của SSI và các công ty con, công ty liên kết. Nhà đầu tư cần xem xét, đánh giá khả năng mâu thuẫn lợi ích khi sử dụng Bản Công bố thông tin này.

Nhà đầu tư tham gia mua cổ phần có trách nhiệm tìm hiểu, đánh giá các thông tin về doanh nghiệp và chịu trách nhiệm về quyết định đầu tư của mình. Tổ chức phát hành, Tổ chức chào bán cổ phần, Tổ chức tư vấn và các công ty con, công ty liên kết, nhân viên của họ không chịu trách nhiệm về việc Nhà đầu tư sử dụng Bản công bố thông tin này cho mục đích của mình.

Trân trọng cảm ơn.

Tp. HCM, ngày 12 tháng 02 năm 2018

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC CHÀO BÁN
TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC



NGUYỄN CHÍ THÀNH
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC PHỤ TRÁCH

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC CỔ PHẦN ĐƯỢC CHÀO BÁN
CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA BÌNH MINH



NGUYỄN HOÀNG NGÂN
TỔNG GIÁM ĐỐC

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN



NGUYỄN THỊ HƯƠNG GIANG
GIÁM ĐỐC KHỐI DỊCH VỤ NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ PHÍA NAM