

Phụ lục V
Appendix V

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
ANNUAL REPORT

(Ban hành kèm theo Thông tư số 96/2020/TT-BTC ngày 16 tháng 11 năm 2020 của Bộ trưởng Bộ Tài chính)

(Promulgated with the Circular No 96/2020/TT-BTC on November 16, 2020 of the Minister of Finance)

CÔNG TY CỔ PHẦN
NHỰA ĐỒNG NAI
DONG NAI PLASTIC
JOINT STOCK COMPANY

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc
THE SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM
Independence - Freedom – Happiness

Số: 02/2021/BC-DNP
No: 02/2021/BC-DNP

Đồng Nai, ngày 19 tháng 4 năm 2021
Dong Nai, April 19, 2021

BÁO CÁO/ANNUAL REPORT
Thường niên năm/Year 2020

Kính gửi: - Ủy ban chứng khoán Nhà nước;
- Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội.
To: - The State Securities Commission;
- The Stock Exchange Hà Nội.

Công ty cổ phần Nhựa Đồng Nai (DNP) trân trọng công bố Báo cáo thường niên 2020. Nội dung chi tiết của Báo cáo thường niên ở tài liệu đính kèm.

Dong Nai Plastic JSC (DNP) would like to disclose Annual Report 2020. Please refer to the files attached for details.

Trân trọng.

Your sincerely.

Nơi nhận:

Recipients:

- Như Kính gửi/As above;
- Lưu/Archived: VT.

XÁC NHẬN CỦA ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT
CỦA CÔNG TY

CONFIRMATION BY THE COMPANY'S
LEGAL REPRESENTATIVE

(Ký, ghi rõ họ tên và đóng dấu)
(Sign, full name and seal)



TỔNG GIÁM ĐỐC
Nguyễn Văn Khiếu

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2020

MỤC LỤC

I.	THÔNG TIN CHUNG VỀ DNP	2
1.	THÔNG TIN KHÁI QUÁT	2
2.	NHỮNG CON SỐ NỔI BẬT	2
3.	TẦM NHÌN - SỨ MỆNH – GIÁ TRỊ CỐT LÕI	7
4.	QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN	8
5.	LĨNH VỰC KINH DOANH	10
6.	THIẾT BỊ DÂY CHUYỀN CÔNG NGHỆ	12
7.	CẤU TRÚC CÔNG TY	12
8.	ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN	14
9.	CÁC YẾU TỐ RỦI RO	19
II.	KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2020	22
1.	TỔNG QUAN	23
2.	KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG THEO LĨNH VỰC KINH DOANH	24
3.	TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ VÀ THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN	26
4.	TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH	29
III.	KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021	32
1.	TỔNG QUAN KINH TẾ VIỆT NAM 2020 VÀ DỰ BÁO NĂM 2021	32
2.	KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021	33
3.	CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN	34
IV.	ĐÁNH GIÁ CỦA HĐQT VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY NĂM 2020	35
1.	TỔNG QUAN	35
2.	KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2021	37
3.	CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN	38
V.	CƠ CẤU CỔ ĐÔNG	39
VI.	NHÂN SỰ CHỦ CHỐT	41
1.	HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	41
2.	BAN ĐIỀU HÀNH VÀ LÃNH ĐẠO CÁC ĐƠN VỊ THÀNH VIÊN	43
VII.	CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC	46
VIII.	CÁC MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG	47
1.	DNP VỚI MÔI TRƯỜNG VÀ AN TOÀN LAO ĐỘNG	47
2.	DNP VỚI CỘNG ĐỒNG VÀ XÃ HỘI	49
IX.	BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM 2020	53

I. THÔNG TIN CHUNG VỀ DNP

DNP là Công ty đầu tư tập trung chính vào lĩnh vực nước sạch và môi trường, vật liệu xây dựng cho giai đoạn hoàn thiện công trình, sản phẩm gia dụng cao cấp và bao bì các loại.

DNP Water và các đơn vị thành viên sở hữu và vận hành các nhà máy cấp thoát nước có công suất trên 1 triệu m³/ngày đêm, đang đề xuất và thực hiện các giải pháp cấp nước cho các vùng khan hiếm, chịu ảnh hưởng của biến đổi khí hậu như Sapa, Phú Quốc, Đồng bằng sông Cửu Long.

CMC – một thành viên mới của DNP sở hữu công suất gạch ốp lát cao cấp và ngói các loại trên 25 triệu m²/năm, được đánh giá là cái nôi của ngành, đơn vị tiên phong đổi mới sáng tạo, chất lượng sản phẩm cao cấp.

Tại Nhựa Đồng Nai, DNP Hawaco, Tân Phú, chúng tôi sở hữu và vận hành công suất ống nhựa và phụ kiện có tổng trên 5.000 tấn/tháng, nhà cung cấp số 1 Việt Nam về các loại thiết bị vật tư và giải pháp cơ điện cho ngành cấp thoát nước và xây dựng dân dụng, công suất bao bì các loại trên 3.000 tấn/tháng; INOCHI - thương hiệu gia dụng cao cấp thuộc Tân Phú được phân phối rộng khắp trên thị trường cả nước, và được đánh giá cao về tiêu chuẩn, cạnh tranh với các thương hiệu quốc tế.

1. THÔNG TIN KHÁI QUÁT

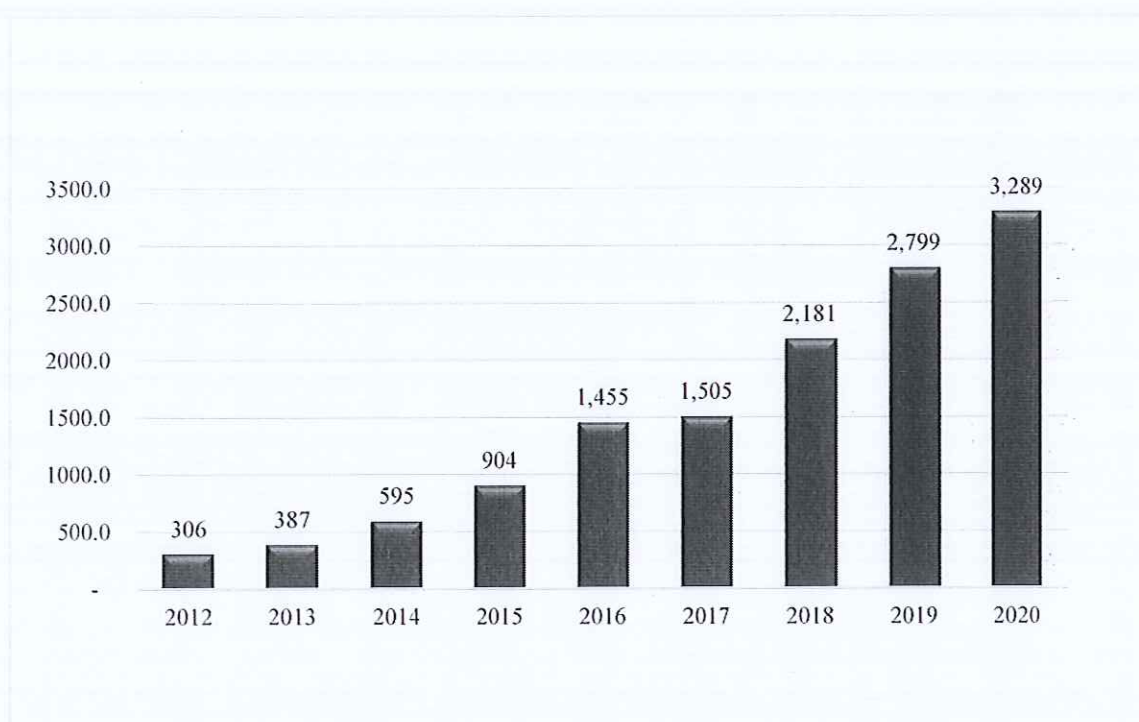
- Tên giao dịch: CTCP Nhựa Đồng Nai
- Mã chứng khoán: DNP (niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội - HNX)
- Vốn điều lệ: 1.091 tỷ đồng (tại ngày 31/12/2020)
- Vốn chủ sở hữu: 2.755 tỷ đồng (tại ngày 31/12/2020)
- Trụ sở chính: Đường số 9, Khu Công nghiệp Biên Hòa 1, phường An Bình, thành phố Biên Hòa, tỉnh Đồng Nai
- Văn phòng HĐQT: Tầng 23, Tòa nhà Handico, đường Phạm Hùng, quận Nam Từ Liêm, thành phố Hà Nội
- Chủ tịch HĐQT: Ông VŨ ĐÌNH ĐỘ

2. NHỮNG CON SỐ NỔI BẬT

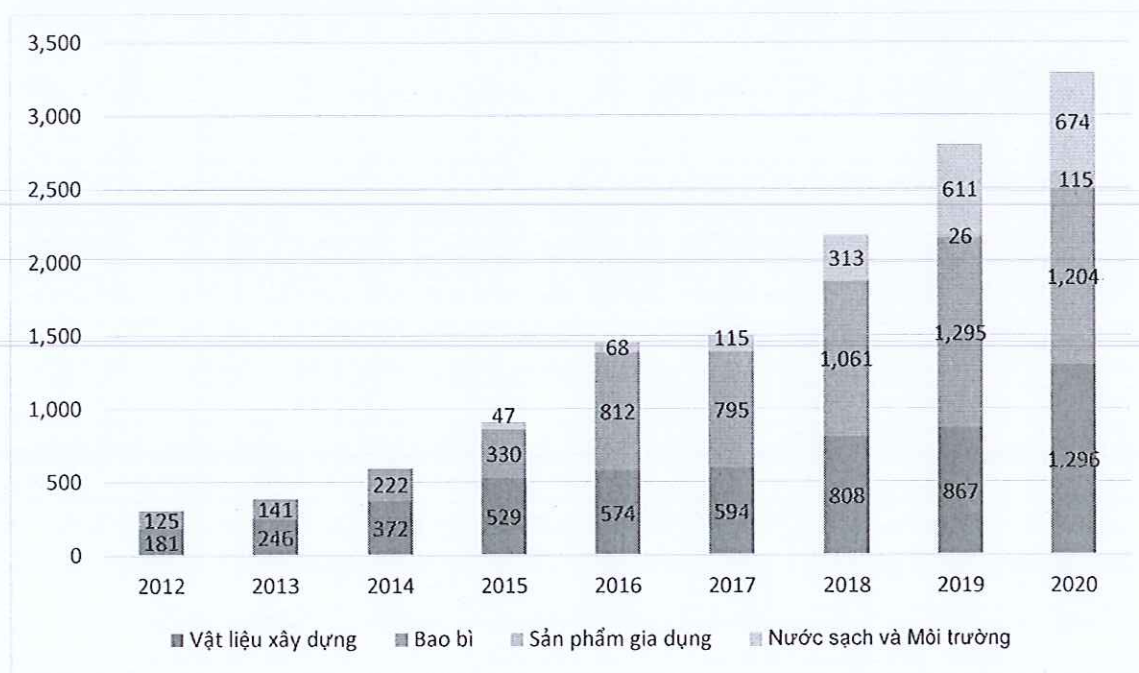
- Vốn hóa thị trường: 1.965 tỷ đồng (tại 31/12/2020)
- Tổng tài sản: 9.732 tỷ đồng (tại 31/12/2020)
- Tăng trưởng gộp bình quân trong 5 năm (2015-2020):

- 29% về doanh thu thuần
- 29% về lợi nhuận gộp
- Số lượng đơn vị thành viên và liên kết: 23
 - + 16 công ty thành viên
 - + 7 công ty liên kết
- Cơ sở: 28
 - + 2 Văn phòng tại Hà Nội và TPHCM
 - + 5 nhà máy nhựa
 - + 21 nhà máy nước
- Địa bàn hoạt động:
 - + Ống nhựa và Vật tư thiết bị ngành nước: Khắp các tỉnh thành Việt Nam và xuất khẩu (châu Âu, Úc)
 - + Bao bì: Bao bì mềm xuất khẩu đi các thị trường châu Âu, Úc, Mỹ... Bao bì cứng gia công cho các doanh nghiệp
 - + Sản phẩm gia dụng: Kênh phân phối hiện đại và truyền thống ở tất cả các tỉnh thành cả nước
 - + Nước sạch và Môi trường: Cấp nước tại 12 tỉnh thành, thoát nước và vệ sinh môi trường tại 5 tỉnh thành
- Số lượng cán bộ nhân viên: Trên 3.000 người
- Tổng công suất
 - + Ống nhựa, phụ kiện và Vật tư thiết bị ngành nước: 5.000 tấn/tháng
 - + Bao bì: bao bì mềm 1.800 tấn/tháng, bao bì cứng 2.000 tấn/tháng
 - + Sản phẩm gia dụng: 300 tấn/tháng
 - + Nước sạch và Môi trường: tổng công suất của các nhà máy nước sạch là 1.000.000 m³/ngày đêm

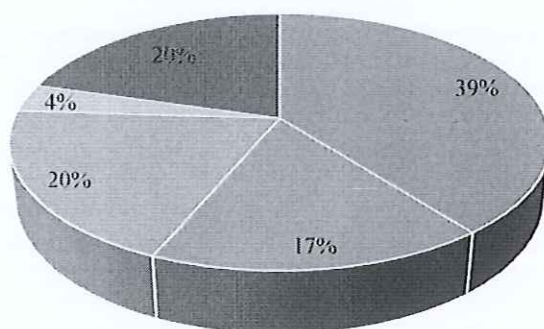
Tăng trưởng doanh thu hàng năm



Cơ cấu doanh thu theo ngành

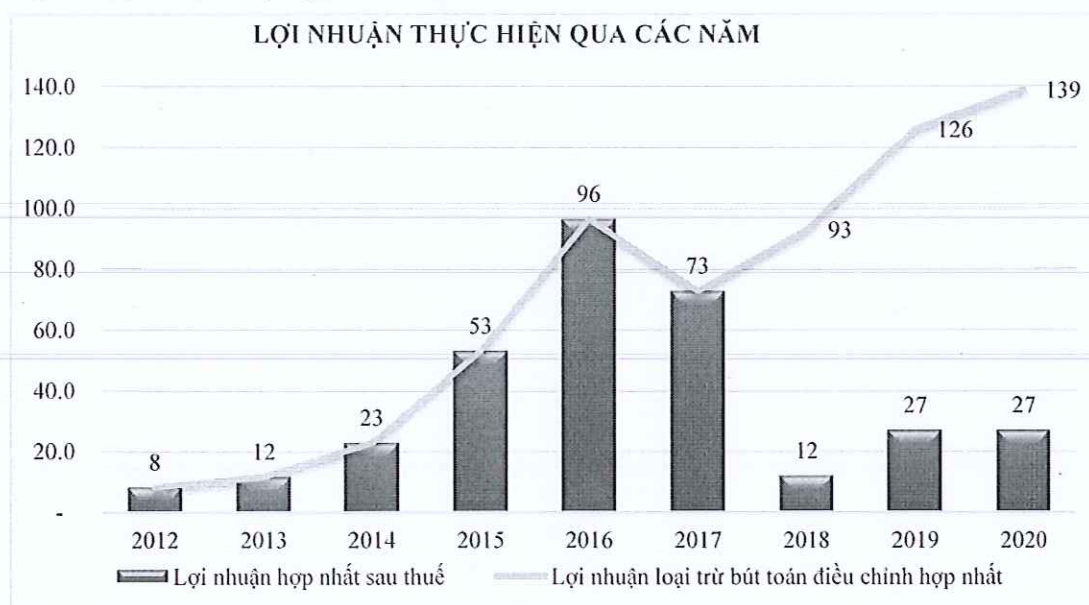


Cơ cấu doanh thu theo sản phẩm năm 2020



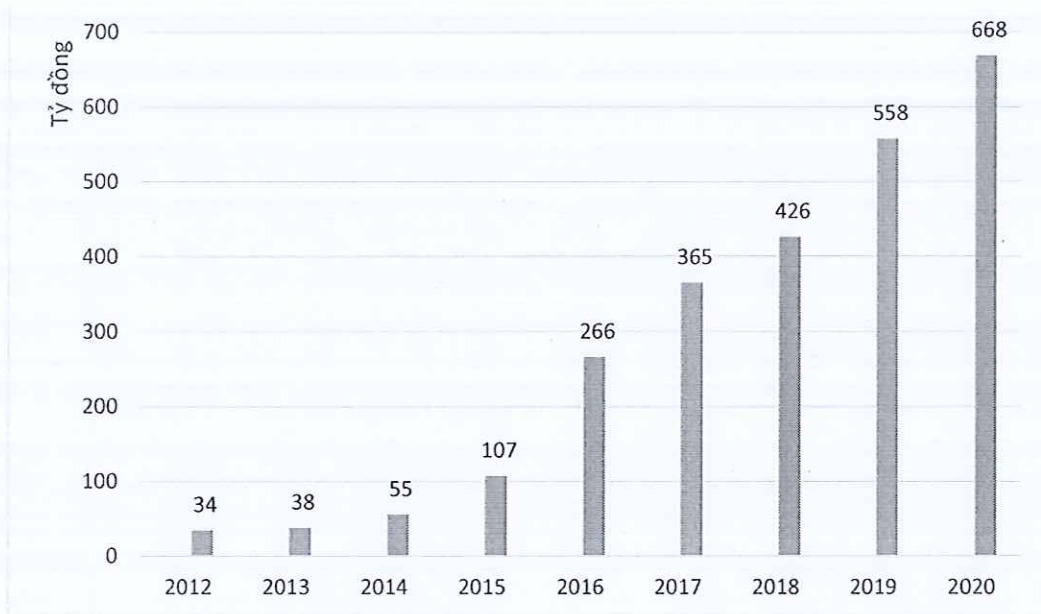
- Ống nhựa, phụ kiện và vật tư thiết bị ngành nước
- Bao bì cứng
- Bao bì mềm
- Sản phẩm gia dụng
- Nước sạch và Môi trường

Lợi nhuận thực hiện qua các năm

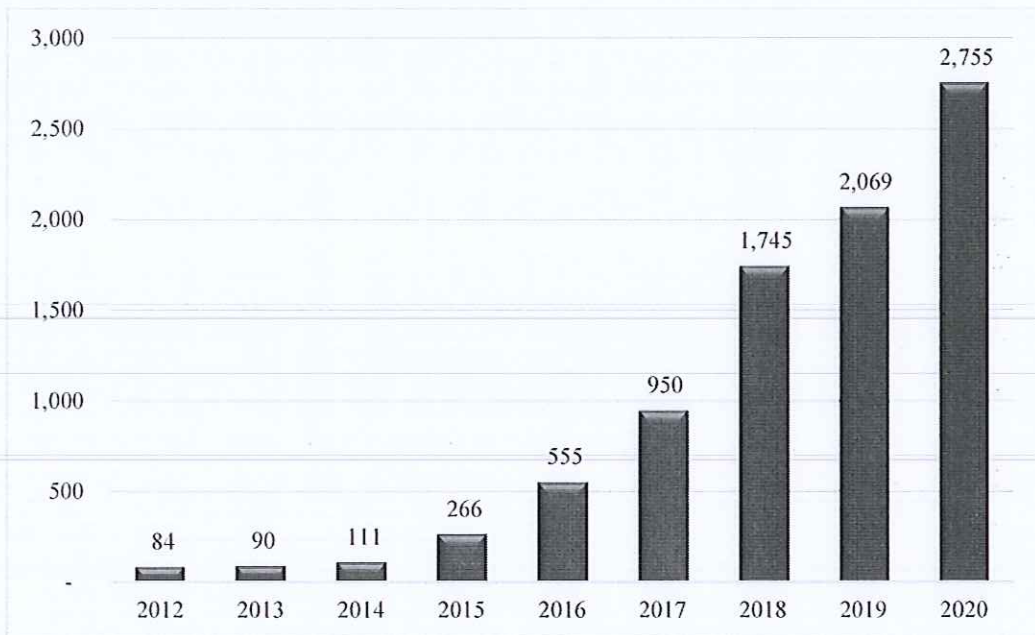


*Nếu loại bỏ ảnh hưởng bút toán hợp nhất kế toán thì lợi nhuận sẽ tăng thêm 81 tỷ năm 2018, 99 tỷ năm 2019 và 112 tỷ năm 2020.

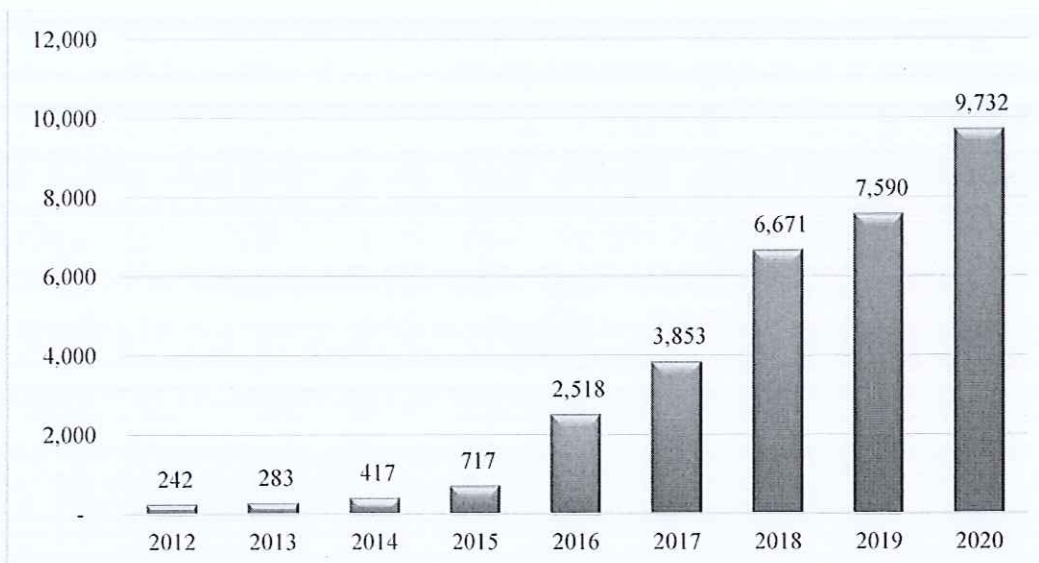
EBITDA thực hiện qua các năm



Quy mô vốn chủ sở hữu qua các năm



Quy mô tổng tài sản qua các năm



3. TÂM NHÌN - SỨ MỆNH – GIÁ TRỊ CỐT LÕI

Tâm nhìn và sứ mệnh

DNP sẽ phát triển thành công ty hàng đầu tại Việt Nam trong lĩnh vực nước sạch và môi trường, sản phẩm gia dụng cao cấp, vật liệu xây dựng cho hoàn thiện công trình. DNP luôn khát vọng tạo ra các sản phẩm, dịch vụ, giải pháp chất lượng cao và nâng tầm vị thế của thương hiệu Việt.

DNP đặc biệt cam kết tham gia giải quyết những thách thức về nguồn nước và môi trường thông qua đội ngũ nhân lực năng động, tài năng, công nghệ tiên tiến, giải pháp đột phá và toàn diện.

Giá trị cốt lõi

- **Nhìn xa nghĩ lớn (See ahead)**

DNP luôn nhạy bén và tinh tường khi đưa ra các giải pháp mang tính đột phá nhằm đáp ứng nhu cầu thiết yếu của xã hội đồng thời giải quyết những thách thức về nguồn nước và môi trường nhờ có tầm nhìn chiến lược và khả năng dự đoán xu hướng phát triển của tương lai – *“Vì một Việt Nam phát triển bền vững”*.

- **Gia tăng giá trị (Add value)**

DNP luôn tạo ra giá trị gia tăng vượt trội cho khách hàng và đối tác thông qua các sản phẩm, dịch vụ chất lượng cao nhờ vào sự am hiểu thị trường và khả năng nhạy bén nắm bắt nhu cầu của khách hàng – *“Khi giá trị gia tăng là cốt lõi của mỗi sản phẩm DNP”*.

- **Kiến tạo tương lai (Build future)**

DNP luôn nỗ lực góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống của người Việt và nâng tầm thương hiệu Việt nhờ lợi thế cạnh tranh vượt trội về nguồn nhân lực và công nghệ tiên tiến, không ngừng đổi mới, sáng tạo – “*Vì một Việt Nam hùng cường, thịnh vượng*”.

4. QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN

Các mốc sự kiện quan trọng

1976: Thành lập với mô hình công ty Nhà nước

1996: Bắt đầu sản xuất ống nhựa uPVC

1998: Bắt đầu sản xuất ống nhựa HDPE

2004: Cổ phần hóa doanh nghiệp

2005: Đầu tư nhà máy sản xuất bao bì mềm xuất khẩu

2006: Niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX) - mã chứng khoán DNP

2007: Xây dựng nhà máy sản xuất nhựa thứ 2 đặt tại Quảng Nam

2008: Là nhà sản xuất đầu tiên tại Việt Nam đầu tư sản xuất ống HDPE 1.000 mm

2010: Nâng công suất nhà máy ống nhựa lên 3.000 tấn/tháng

2012: Tái cấu trúc toàn diện theo mô hình DNP, thay đổi HĐQT và Ban điều hành

2014: Trở thành nhà sản xuất và cung cấp ống nhựa hạ tầng số 1 Việt Nam

2015:

Đầu tư sở hữu nhà máy nước Bình Hiệp công suất 50.000 m³/ngày đêm

Tăng vốn điều lệ lên 135 tỷ đồng

2016:

Tăng vốn điều lệ lên 300 tỷ đồng

Đầu tư sở hữu Nhựa Tân Phú

Đầu tư sở hữu nhà máy nước Đồng Tâm công suất 90.000 m³/ngày đêm

2017:

Thành lập DNP Water với vốn điều lệ 1.100 tỷ đồng

Trở thành công ty tư nhân đầu tiên trong ngành nước ở Việt Nam được IFC cam kết đầu tư 24,9 triệu USD

Tăng vốn điều lệ lên 500 tỷ đồng

2018:

Xây dựng Nhà máy nước sạch DNP - Bắc Giang, hoàn thành giai đoạn 1 công suất 30.000 m³/ngày đêm

Quy mô ngành nước tăng mạnh, tổng công suất thiết kế đạt 1.000.000 m³/ngày đêm

Tăng vốn điều lệ của DNP lên 1.000 tỷ đồng, DNP Water lên 1.780 tỷ đồng

Chính thức ra mắt thương hiệu gia dụng cao cấp INOCHI

2019:

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

Nhà máy nước sạch Nhị Thành ở Long An hoàn thành giai đoạn 1 công suất 30.000 m³/ngày đêm

Ra mắt DNP Hawaco – công ty liên doanh giữa 2 thương hiệu hàng đầu lĩnh vực vật tư ngành nước tại Việt Nam

2020:

- Tăng vốn điều lệ của DNP lên 1.091 tỷ đồng, DNP Water lên 1.980 tỷ đồng

- Thương hiệu gia dụng cao cấp INOCHI có trên 300 sản phẩm, có mặt ở tất cả các chuỗi siêu thị lớn ở Việt Nam Vinmart, Mega, Big C... và mở trên 20 shop INOCHI tại các tỉnh thành cả nước

- Nhựa Đồng Nai đưa vào hoạt động nhà máy bao bì số 5 sản xuất các loại túi thực phẩm cao cấp với công suất 120 tấn/tháng.

2021:

- Ngày 25/3/2021, DNP trở thành cổ đông lớn sở hữu 51,14% CTCP CMC – một trong những công ty sản xuất gạch ốp lát lớn nhất Việt Nam, trở thành nhà cung cấp số 1 Việt Nam về quy mô

và sự đa dạng của vật liệu khâu hoàn thiện các công trình (giải pháp và thiết bị điện, thoát nước, bơm, van, gạch ốp lát...)

- Tháng 4/2021, CTCP Nhựa Tân Phú đổi tên thành CTCP Tân Phú Việt Nam.

5. LĨNH VỰC KINH DOANH

NƯỚC SẠCH VÀ MÔI TRƯỜNG

- Cung cấp nước sạch sinh hoạt đảm bảo tiêu chuẩn cho người sử dụng
- Đầu tư tăng công suất và hiệu quả của các nhà máy nước hiện hữu
- Phát triển các dự án xây dựng nhà máy nước mới, các dự án xây dựng mạng lưới cấp nước sạch đến các khu vực đô thị và cận đô thị
- Tiên phong phát triển các giải pháp cấp nước tại nông thôn, biển đảo và những khu vực chịu ảnh hưởng biến đổi khí hậu

VẬT LIỆU XÂY DỰNG

Ống nhựa và phụ kiện Nhựa Đồng Nai

- Sản xuất và cung cấp ống nhựa và phụ kiện HDPE, uPVC, PPR...cho hạ tầng cấp thoát nước, các công trình xây dựng dân dụng, tưới tiêu nông nghiệp và thủy lợi;
- Công suất màng ống nhựa và phụ kiện đạt 5.000 tấn ống/tháng, Nhựa Đồng Nai được thị trường ghi nhận là số 1 thị phần Việt Nam màng hạ tầng cấp thoát nước.

Vật tư thiết bị ngành nước DNP Hawaco

- Cung ứng vật tư thiết bị ngành nước (đồng hồ đo nước, bơm, van, hóa chất...); nội địa hoá sản xuất (tấm lạng Lamela, module xử lý..), tích hợp giải pháp (SCADA, điện điều khiển...), tự động hoá, chuyển đổi số, công nghệ xử lý nước cho hạ tầng (nước sạch, nước thải, thủy lợi) và xây dựng dân dụng, toà nhà;
- DNP Hawaco được đánh giá là nhà cung cấp vật tư thiết bị ngành nước số 1. Với quy mô doanh số ước đạt 500 tỷ vào 2021.

BAO BÌ

Bao bì mềm Đồng Nai Packaging

- Sản xuất các loại bao bì mềm xuất khẩu: starseal, T-shirt shopping bags, sandwich, drawstring...đạt tiêu chuẩn châu Âu
- Các sản phẩm bao bì cao cấp mới ra mắt: túi ziplock, túi slider đựng thực phẩm...
- Xuất khẩu đến các thị trường: châu Âu (Đức, Anh, Pháp, Hà Lan, Bỉ...), Úc, Mỹ
- Tổng công suất: 1.800 tấn/tháng.

Bao bì cứng Tân Phú

Sản xuất bao bì cứng, cho các ngành thiết yếu:

- Kỹ thuật Công nghiệp: Vỏ ốc quy, thùng sơn
- Hóa mỹ phẩm: Chai HDPE, PP, chai PET
- Bảo vệ thực vật: Chai 3 lớp, chai PET, can, thùng
- Thực phẩm và đồ uống: Chai HDPE, PP, chai PET
- Dược phẩm: Chai HDPE, PP, chai PET
- Khuôn mẫu: Chế tạo khuôn mẫu phục vụ cho sản xuất ngành nhựa

SẢN PHẨM GIA DỤNG

- INOCHI là thương hiệu sản phẩm gia dụng cao cấp của Tân Phú (mã chứng khoán TPP), được phát triển dựa trên nền tảng kỹ thuật công nghệ của TPP.
- Tiên phong phát triển, sản xuất các sản phẩm gia dụng mang thương hiệu INOCHI tiêu chuẩn Nhật Bản, chất lượng cao, giàu tiện ích, thân thiện và an toàn với người sử dụng.
- Mặc dù sản phẩm mới được tung ra từ 2019, nhưng INOCHI có tốc độ tăng trưởng ấn tượng về doanh số. Kênh phân phối đa dạng từ hệ thống siêu thị (MT) và kênh truyền thống (GT) với độ phủ cao và tiếp tục mở rộng mạnh mẽ. Được người tiêu dùng đánh giá cao về chất lượng, mẫu mã, tiện ích.

6. THIẾT BỊ DÂY CHUYỀN CÔNG NGHỆ

NƯỚC SẠCH VÀ MÔI TRƯỜNG

Các nhà máy nước áp dụng các công nghệ xử lý phù hợp, xử lý nước đạt quy chuẩn

- Công nghệ UBCF - Bể lọc tiếp xúc sinh học dòng chảy ngược của Nhật Bản
- Công nghệ lắng Lamella
- Công nghệ lọc UF-RO – Màng siêu lọc và thẩm thấu ngược
- Hệ thống SCADA - Điều khiển giám sát và thu thập dữ liệu tự động
- Hệ thống quản lý mạng lưới và phần mềm ghi thu

VẬT LIỆU XÂY DỰNG

Ống nhựa và phụ kiện

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

BAO BÌ

Bao bì mềm

- Máy thổi, máy cắt màng film HDPE, dán nhãn công nghệ Đài Loan, Trung Quốc
- Máy thổi, máy cắt túi ziplock và túi slider công nghệ Đài Loan, Trung Quốc

Bao bì cứng

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

7. CẤU TRÚC CÔNG TY

DNP hoạt động theo mô hình công ty đầu tư (investment holding), theo đó DNP là công ty holding thực hiện (i) quản lý vốn, (ii) quản lý chiến lược đầu tư phát triển các công ty thành viên, (iii) nghiên cứu phát triển và tổ chức triển khai các dự án chuyển đổi số để gia tăng lợi thế cạnh tranh, nghiên cứu các giải pháp cải tiến về công nghệ. Các đơn vị thành viên tập trung phát triển sản xuất kinh doanh theo từng lĩnh vực cốt lõi phù hợp với chiến lược phát triển chung của DNP.

Mô hình quản trị gồm Đại hội đồng cổ đông, HĐQT, Ban TGD và có Ủy ban kiểm toán thuộc HĐQT. Ngoài ra, còn có Ban cố vấn gồm các chuyên gia hàng đầu trong các lĩnh vực quản trị và vận hành, tài chính, truyền thông... tư vấn cho HĐQT và Ban TGD trong việc xây dựng và thực thi các chiến lược kinh doanh.



NỀN TẢNG TỔ CHỨC

A. Khối quản trị hoạt động đơn vị thành viên

Xây dựng hệ thống quản trị hoạt động chung của các đơn vị ở các lĩnh vực kinh doanh, đảm bảo tính hiệu quả, an toàn, và tuân thủ các thông lệ tốt về môi trường xã hội (E&S)

- Khối Sản xuất: Các nhà máy sản xuất nhựa/nước sạch tại các đơn vị thành viên
- Khối Kinh doanh: Các đội kinh doanh được tổ chức theo mảng kinh doanh, nhóm ngành hàng, thị trường, kênh phân phối... cho các sản phẩm ống và vật tư ngành nước cho các công trình hạ tầng và dân dụng, vật tư thiết bị ngành nước sản phẩm gia dụng, bao bì mềm...
- Khối Phát triển: Gồm các nhóm nghiên cứu, thử nghiệm và phát triển lĩnh vực kinh doanh và giải pháp mới

B. Khối holding

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

- Khối Marketing và Truyền thông: Hoạch định và điều phối thực thi chiến lược phát triển thương hiệu, quảng bá sản phẩm, truyền thông, tăng giá trị thương hiệu, hình ảnh và hiệu quả kinh doanh của DNP
- Khối Phát triển nguồn nhân lực: Tuyển dụng, đào tạo và phát triển nguồn nhân sự chất lượng cao tại DNP và các đơn vị thành viên
- Khối Công nghệ thông tin và Chuyển đổi số: Đưa công nghệ thông tin vào vận hành, kinh doanh và quản trị trên toàn hệ thống DNP, gia tăng năng suất lao động và sức cạnh tranh của DNP
- Các khối nghiệp vụ hỗ trợ: Kế toán, Hành chính, Mua hàng...hỗ trợ các hoạt động sản xuất kinh doanh của DNP và các đơn vị thành viên

8. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

TẦM NHÌN 2021-2025

DNP trở thành công ty 16.000 tỷ doanh thu vào năm 2025, dựa trên nền tảng các lĩnh vực kinh doanh cốt lõi:

- Ngành nước sạch và môi trường: Công suất nước sạch đạt 2.000.000 m³/ngày đêm vào năm 2025;
- Vật liệu xây dựng: Số 1 Việt Nam về gạch men cao cấp và ngói. Top 3 Việt Nam về ống nhựa và phụ kiện. Số 1 Việt Nam về cung cấp vật tư thiết bị công nghệ, giải pháp xử lý nước. Đạt quy mô 8.000 tỷ doanh số vào năm 2025;
- Xây dựng INOCHI thương hiệu gia dụng cao cấp, cạnh tranh vượt trội với các thương hiệu quốc tế, đạt quy mô 2.000 tỷ doanh số vào năm 2025;
- Top 3 Việt Nam mảng sản xuất bao bì, đạt quy mô 3.000 tỷ doanh số năm 2025.

CHIẾN LƯỢC THỰC HIỆN

- Đầu tư cho con người và tập trung phát triển nguồn nhân lực
- Xây dựng và tổ chức bộ máy quản trị và điều hành hiện đại, chuyên nghiệp theo mô hình tiên tiến, hiệu quả
- Triển khai chuyển đổi số trên toàn hệ thống, nâng cao năng lực cạnh tranh

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

CHIẾN LƯỢC NGÀNH NƯỚC

Theo đánh giá của Công ty Chứng khoán TPHCM (HSC), ngành nước có triển vọng rất tích cực. Kinh tế tăng trưởng cao, ổn định, cùng với tốc độ đô thị hóa và tăng trưởng dân số nhanh đã kéo theo nhu cầu sử dụng nước cho sản xuất công nghiệp và cho tiêu dùng tăng mạnh. tốc độ tăng trưởng kép hàng năm (CAGR) của ngành nước giai đoạn 2017 - 2020 lần lượt ở mức 43% đối với nước công nghiệp và 35% đối với nước sạch tiêu dùng. Theo thông tin từ Hội cấp thoát nước Việt Nam, hiện nay tổng công suất thiết kế cấp nước đạt 10,6 - 10,9 triệu m³/ngày đêm; tỷ lệ người dân đô thị được cấp nước qua hệ thống cấp nước tập trung đạt 89 - 90%; tỷ lệ thất thoát nước sạch đạt khoảng 19%. Xử lý nước thải đạt khoảng 1,2 triệu m³/ngày đêm, tương ứng tỷ lệ đạt 14-15%.

Theo quy hoạch về phát triển cấp nước cho các khu đô thị và công nghiệp đến năm 2025, Việt Nam hướng đến các mục tiêu tỷ lệ tiếp cận nước sạch được cung cấp tập trung ở khu đô thị là 100% với tiêu chuẩn tiêu thụ 120 lít/người/ngày. Chiến lược Quốc gia về cấp nước và vệ sinh nông thôn đến năm 2020 đã đặt mục tiêu, tất cả dân cư nông thôn sử dụng nước sạch đạt tiêu chuẩn quốc gia với số lượng tối thiểu 60 lít/người/ngày. Như vậy, tổng cầu và dư địa tăng trưởng của ngành nước sạch còn rất lớn.

Bên cạnh việc tăng tổng cầu do tác động của đô thị hóa, phát triển kinh tế, nhu cầu nước sạch ở một số địa phương ngày càng trở nên cấp thiết do các yếu tố tự nhiên, biến đổi khí hậu. Xâm nhập mặn năm 2019 - 2020 đã ảnh hưởng đến 10/13 tỉnh đồng bằng sông Cửu Long, ranh giới độ mặn 4gam/lít đã làm 42,5% diện tích tự nhiên của toàn vùng bị ảnh hưởng, tương đương 1.688.600 ha và khoảng 96.000 hộ, tương đương khoảng 430.000 nhân khẩu đang sinh sống tập trung tại bảy tỉnh ven biển (Bến Tre, Sóc Trăng, Kiên Giang, Cà Mau, Bạc Liêu, Long An và Trà Vinh) thiếu

nước sinh hoạt nghiêm trọng, trong đó có 20.600 hộ thuộc vùng cấp nước từ công trình cấp nước tập trung, 75.400 hộ thuộc vùng cấp nước hộ gia đình. Theo nhóm Tài nguyên nước Thế giới (WRG), nhu cầu nước vào mùa khô ở lưu vực sông Đông Nam Bộ vào năm 2030 sẽ tăng 44% so với năm 2016 và sẽ thiếu hụt 0,8 tỷ m³. Hơn lúc nào hết, Việt Nam cần các dự án cấp nước tăng cường hiệu quả và bền vững cho các khu vực bị ảnh hưởng bởi biến đổi khí hậu.

Ngoài việc đáp ứng về khối lượng nước, ngành nước sạch còn phải luôn đảm bảo các chuẩn khắt khe về chất lượng vì nước sạch là nhu cầu thiết yếu và gắn với an sinh xã hội, sức khỏe, đời sống của mọi gia đình. Ngày 28/8/2020, Thủ tướng đã ban hành Chỉ thị 34/CT-TTg về tăng cường công tác quản lý hoạt động sản xuất, kinh doanh nước sạch, bảo đảm cấp nước an toàn, liên tục. Theo đó các bộ ngành, địa phương sẽ tăng cường giám sát về cấp nước và chất lượng nước sạch của các hệ thống cấp nước; giám sát hệ thống sản xuất, cung cấp nước đô thị; bổ sung các quy chuẩn, tiêu chuẩn kỹ thuật; xây dựng tiêu chí đánh giá và quy định chứng nhận công trình bảo đảm cấp nước an toàn. Các quy định quản lý và giám sát chặt chẽ hơn sẽ sàng lọc và tăng chất lượng các doanh nghiệp trong ngành nước.

DNP có chiến lược trở thành công ty hàng đầu về đầu tư và giải pháp trong ngành nước Việt Nam thông qua việc (i) nghiên cứu và áp dụng các giải pháp tiên tiến ứng phó với biến đổi khí hậu và ô nhiễm môi trường, áp dụng công nghệ hiện đại, tăng cường quản trị vận hành để đảm bảo chất lượng nước, chuyển đổi số để tăng hiệu quả hoạt động và triển khai các dịch vụ giá trị gia tăng; (ii) đầu tư vào các công ty cấp nước, nâng công suất hiện hữu và phát triển các dự án mới để đạt mục tiêu tổng công suất 2 triệu m³/ngày đêm vào năm 2025.

CHIẾN LƯỢC NGÀNH VẬT LIỆU XÂY DỰNG

DNP tập trung phát triển vật liệu xây dựng cho giai đoạn hoàn thiện. Đây là mảng kinh doanh có nhu cầu lớn vì tốc độ đô thị hoá và thị trường xây dựng Việt Nam được đánh giá có dư địa tăng trưởng cao, trên 10%/năm, trong 10-20 năm tới. Công ty thực hiện chiến lược tái cơ cấu nền tảng sản xuất kinh doanh và chuyển đổi mô hình sang giai đoạn tăng trưởng nhanh, đồng thời củng cố nền tảng phát triển dài hạn một cách bền vững.

Ống nhựa, phụ kiện và vật tư thiết bị cho hệ sinh thái cấp thoát nước

Mảng nhựa xây dựng vẫn được kỳ vọng là một trong những động lực tăng trưởng trong giai đoạn 2021 – 2022, xây dựng nhà ở và xây dựng hạ tầng nước được dự báo sẽ tăng trưởng lần lượt 6,7% và 7,3% mỗi năm. Mảng kinh doanh ống nhựa hạ tầng và vật tư ngành nước được dự báo tiếp tục

tăng trưởng theo nhu cầu đầu tư phát triển hạ tầng cấp thoát nước tại các địa phương, khu công nghiệp... với xu hướng FDI tăng và dịch chuyển nhiều nhà máy sản xuất vào Việt Nam. Màng ống nhựa và phụ kiện dân dụng còn dư địa phát triển lớn. Theo Savills Việt Nam, tính đến năm 2020, tỷ lệ đô thị hóa của Việt Nam đạt 37%, thấp hơn so với các nước Đông Nam Á (50%) và châu Á (51%). Tốc độ đô thị hóa chậm cho thấy tiềm năng lớn cho sự phát triển trong tương lai. Dân số Việt Nam được dự báo sẽ tăng từ 96 triệu người trong năm 2019 lên 120 triệu vào năm 2050 với tỷ lệ đô thị hóa cả nước đạt 57%. Tầng lớp trung lưu hiện chiếm 13% dân số và được dự đoán sẽ lên mức 26% vào năm 2026. Theo đó, nhu cầu nhà ở đô thị, đặc biệt là chung cư, và các công trình xây dựng khác như văn phòng, trung tâm mua sắm... sẽ phát triển mạnh, tạo tổng cầu lớn và liên tục tăng trưởng đối với các sản phẩm ống nhựa dân dụng và phụ kiện.

- **Ống nhựa và phụ kiện:** DNP tiếp tục củng cố vị thế số 1 màng ống nhựa hạ tầng, trên cơ sở sở hữu tập khách hàng hạ tầng cấp thoát nước chất lượng cao. Kết hợp tăng trưởng tự nhiên và mở rộng thị trường ra các tỉnh miền Bắc.

Đồng thời phát triển phân khúc ống nhựa và phụ kiện cho toà nhà, khu dân cư gắn liền với xu hướng đô thị hoá. Gia tăng thị phần ở các dự án cao tầng, công trình dân dụng, phát triển thế mạnh mẽ chuỗi sản phẩm ống nhựa và phụ kiện thông minh, tiện ích, đa dạng nhất Việt Nam. Trên thị trường kênh bán lẻ, trên cơ sở hệ thống phân phối đã xây dựng tại hơn 33/33 tỉnh thành khu vực miền Nam, công ty tiếp tục phát triển các hoạt động marketing quảng bá định vị thương hiệu, tăng nhanh độ phủ và chất lượng kênh phân phối.

- **Vật tư thiết bị ngành nước:** Công ty xác định chiến lược trở thành nhà cung cấp số 1 tuyệt đối về giải pháp và vật tư thiết bị ngành nước. Làm giàu hệ sinh thái các công ty cấp nước truyền thống, mở rộng ngành thoát nước, thủy lợi. Mở rộng địa bàn hoạt động trên cả nước. Từng bước chuyển đổi DNP Hawaco thành 1 công ty giải pháp, công nghệ, tăng năng lực triển khai tích hợp giải pháp, công nghệ lõi của ngành nước, tiến đến chuyển đổi số.

CHIẾN LƯỢC NGÀNH BAO BÌ

Ngành Bao bì Việt Nam có quy mô lớn và rất đa dạng, từ đơn lớp đến đa lớp, nhiều loại vật liệu (PET, non-PET), tính chất bao bì cứng & mềm. Quy mô ngành bao bì của Việt Nam ước đạt 33 tỷ USD.

- **Bao bì mềm**

Duy trì sản lượng cao màng bao bì mềm xuất khẩu truyền thống trên 1.800 tấn/tháng. Nâng cấp và chuyển đổi cơ cấu sản phẩm lên chuỗi giá trị gia tăng cao hơn thông qua đầu tư mở rộng nhà máy túi thực phẩm (zipper, slider), sản phẩm sử dụng nhiều lần.

- Bao bì cứng

Theo BMI, tăng trưởng thu nhập và chi tiêu hộ gia đình Việt Nam được dự báo ở mức trung bình khoảng 7,1% giai đoạn 2020 – 2022. Trong đó tăng trưởng chi tiêu cho hai mảng thực phẩm và đồ uống không còn lần lượt ở mức 11,8% và 12%. Với khách hàng chính màng bao bì cứng của công ty là đóng gói sản phẩm cho các doanh nghiệp thực phẩm, hàng tiêu dùng nhanh như Vinamilk, Nestle...xu hướng tăng trưởng tiêu dùng tại thị trường Việt Nam tạo dư địa phát triển lớn cho doanh thu cho mảng kinh doanh này.

Công ty định hướng khai thác tối ưu công suất sản xuất hiện hữu, tận dụng được tăng trưởng cơ học của ngành, chuyển dịch cơ cấu khách hàng và sản phẩm theo hướng gia tăng giá trị.

CHIẾN LƯỢC SẢN PHẨM GIA DỤNG

Xu hướng ngày càng rõ nét trên thị trường sản phẩm gia dụng trong những năm gần đây là sự dịch chuyển nhu cầu sang các sản phẩm gia dụng cao cấp hơn, chất liệu an toàn, mẫu mã đẹp và tiện lợi. Nếu trước đây thị trường phân khúc rõ là các tập đoàn nước ngoài lớn ở phân khúc cao cấp, các công ty Việt Nam ở phân khúc trung cấp và bình dân, thì hiện tại nhiều doanh nghiệp Việt đã đầu tư hơn về phát triển sản phẩm và năng lực sản xuất, cải thiện chất lượng, mẫu mã...để tham gia vào phân khúc cao hơn. Trong đó, Tân Phú có thể nói là doanh nghiệp tiên phong với thương hiệu sản phẩm gia dụng cao cấp INOCHI phát triển nhanh và mạnh từ 2018, đến nay đã có đầy sản phẩm trên 300 SKU gồm các nhóm tiện ích gia dụng đa dạng. Song song với việc phát triển sản phẩm, thị trường gia dụng đòi hỏi các doanh nghiệp tham gia sâu rộng vào các kênh phân phối để đưa sản phẩm đến người tiêu dùng, thích ứng tốt với xu hướng thương mại mới với phát triển mạnh mẽ của phân phối đa kênh (các siêu thị, cửa hàng tiện lợi, mua sắm online tăng từ 16% năm 2012 lên 29% năm 2025 trong các kênh phân phối; các kênh truyền thống giảm từ 74% xuống 57% nhưng vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất).

Chiến lược kinh doanh mảng sản phẩm gia dụng của công ty là tiếp tục đầu tư phát triển thương hiệu INOCHI vào nhóm 3 thương hiệu gia dụng hàng đầu ở Việt Nam, tăng cường năng lực thiết kế và quảng bá sản phẩm, phát triển kênh phân phối đa kênh và phủ rộng, thâm nhập sâu các kênh phân phối truyền thống, hiện đại, mở rộng shop INOCHI đến các tỉnh thành lớn trên cả nước...

9. CÁC YẾU TỐ RỦI RO

Hoạt động sản xuất kinh doanh hằng ngày luôn tiềm ẩn những rủi ro. Quản trị rủi ro là một trong những ưu tiên hàng đầu của HĐQT và Ban điều hành DNP trong quá trình thực hiện định hướng phát triển của công ty. Ban lãnh đạo luôn theo sát tình hình vĩ mô và thị trường để nhận diện các rủi ro và đề xuất, thực thi nhiều biện pháp để nhằm hạn chế tối đa các ảnh hưởng xấu của những rủi ro này đến việc đạt được mục tiêu phát triển của công ty.

Rủi ro kinh tế do ảnh hưởng bởi dịch bệnh

Năm 2020, đại dịch Covid-19 đã khiến mức tăng trưởng của nhiều nền kinh tế trên toàn cầu bị suy giảm mạnh chưa từng thấy trong nhiều thập kỷ qua. Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) nhận định, tăng trưởng toàn cầu năm 2020 giảm 4,4%, và có thể phục hồi tăng 5,2% trong năm 2021. Tăng trưởng nhóm các nền kinh tế phát triển được dự báo giảm 5,8% năm 2020, nhưng sẽ tăng 3,9% trong năm 2021. Đối với các nền kinh tế đang phát triển và thị trường mới nổi, tăng trưởng được dự báo ở mức -3,3% năm 2020 và tăng lên 6% năm 2021. Dù các nền kinh tế bắt đầu có dấu hiệu của sự phục hồi, tuy nhiên con đường trở lại bình thường vẫn còn bất định, phụ thuộc vào diễn biến của bệnh dịch.

Ở Việt Nam, dù dịch bệnh được kiểm soát khá tốt năm 2020, kinh tế và doanh nghiệp các ngành vẫn gặp rất nhiều khó khăn, đặc biệt là ngành du lịch và dịch vụ. Số khách quốc tế đến Việt Nam năm 2020 chỉ là 3,7 triệu người, giảm 79,5% so với năm trước; khách trong nước là 56 triệu người, giảm 34%. Theo Savills Việt Nam, thị trường bán lẻ tại Việt Nam bắt đầu có dấu hiệu suy yếu dần kể từ đầu tháng 2 khi dịch bệnh Covid-19 bắt đầu bùng phát, và tiếp sau đó là hai đợt tiếp theo vào đầu tháng 4 và cuối tháng 7. Trong quý 3/2020, doanh thu bán lẻ hàng hóa và dịch vụ giảm 0,1% theo năm, so với mức -12% trong quý 2 do những tác động của dịch bệnh Covid-19. Đến tháng 9/2020, tổng doanh thu ngành này giảm xuống còn 40 tỷ đôla Mỹ, giảm 2% so với năm trước. Tuy nhiên, trong khi doanh thu của ngành bán lẻ hàng hóa tăng 10% so với cùng kỳ năm ngoái thì ngành F&B lại giảm mạnh 39%.

Tình hình hoạt động của các ngành du lịch, dịch vụ, bán lẻ, tiêu dùng...có tác động lớn đến kết quả kinh doanh ngành nước sạch, bao bì cứng, sản phẩm gia dụng...của công ty. Song song với đó là yêu cầu vừa chống dịch, đảm bảo hoạt động liên tục của các nhà máy, văn phòng và vừa đạt được các mục tiêu kinh doanh. Ban lãnh đạo công ty đã liên tục họp cập nhật diễn biến dịch bệnh, điều chỉnh chính sách kinh doanh phù hợp, lập ban chỉ đạo phòng chống dịch để áp dụng nghiêm túc

các biện pháp phòng chống dịch tại các nhà máy, văn phòng, cố gắng tối đa đảm bảo sức khỏe cho cán bộ nhân viên và vẫn triển khai các mục tiêu kinh doanh.

Rủi ro pháp lý

Với hoạt động ở nhiều mảng kinh doanh trong nhiều lĩnh vực, ngoài hệ thống Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và quy định liên quan, hoạt động của công ty còn chịu sự điều chỉnh của luật, quy định và chính sách về xây dựng, bất động sản, quản lý ngành nước sạch... Một số văn bản pháp luật ảnh hưởng đến hoạt động của công ty có thể kể đến Quyết định 58/2016/QĐ-TTg về tiêu chí phân loại doanh nghiệp Nhà nước và danh mục doanh nghiệp Nhà nước thực hiện sắp xếp giai đoạn 2016-2020, Nghị định 20/2017/NĐ-CP quy định về quản lý thuế với doanh nghiệp có giao dịch liên kết, Chỉ thị 34/CT-TTg ngày 28/8/2020 về tăng cường công tác quản lý hoạt động sản xuất, kinh doanh nước sạch, bảo đảm cấp nước an toàn, liên tục...

Để quản lý rủi ro về mặt pháp lý, bộ phận Pháp chế và các đơn vị chuyên môn tham mưu, tư vấn cho HĐQT và Ban điều hành về những vấn đề liên quan đến luật pháp, thường xuyên theo dõi, cập nhật các thay đổi trong các văn bản pháp luật và các ảnh hưởng nếu có đến hoạt động kinh doanh của công ty, rà soát các văn bản liên quan đến chính sách, định hướng phát triển của công ty để đảm bảo mọi hoạt động đều tuân thủ quy định pháp luật.

Rủi ro lãi suất

Năm 2020, cùng với việc lãi suất huy động thấp hơn thời điểm cuối 2019 từ 1,5-3 điểm phần trăm và đang rơi vào vùng thấp lịch sử, lãi suất cho vay cũng theo chiều hướng giảm, mức lãi suất cho vay ngắn hạn với doanh nghiệp ưu tiên thấp nhất ở mức 4,5%/năm, còn vay trung và dài hạn ở mức 7,5%. Tuy nhiên, vì điều kiện khắt khe, số lượng doanh nghiệp vay được vốn với lãi suất thấp như trên không nhiều. Đến ngày 17/11/2020, dư nợ tín dụng toàn nền kinh tế đạt hơn 8.790 nghìn tỷ đồng, tăng 7,26% so với cuối năm 2019 (số liệu của NHNN). Đây là con số rất thấp bởi cùng kỳ năm 2019, tín dụng đã tăng 10,28%. Trong bối cảnh chung, DNP đã tích cực đàm phán huy động vốn vay với lãi suất thấp hơn, đặc biệt trong bối cảnh kinh doanh, dòng tiền khó khăn hơn bởi dịch bệnh.

Ngoài những rủi ro chung của công ty, các đơn vị thành viên của DNP còn chịu tác động của những rủi ro đặc thù liên quan đến ngành.

Rủi ro giá nguyên vật liệu

Việc chủ yếu phải nhập khẩu nguyên liệu nhựa khiến ngành nhựa Việt Nam nói chung và công ty nói riêng khá nhạy cảm với biến động giá nguyên liệu nhựa trên thế giới và khu vực. Giá nguyên vật liệu đầu vào lại chiếm tới 70-80% trong cơ cấu chi phí sản xuất, điều này khiến biên lợi nhuận

của công ty bị ảnh hưởng lớn khi chi phí đầu vào tăng lên. Tỷ trọng lớn nguyên vật liệu nhập khẩu cũng khiến công ty ngành nhựa chịu rủi ro cao nếu tỷ giá đồng Việt Nam và đô la Mỹ, euro biến động.

Trong khi tỷ giá khá ổn định năm 2020 và đầu năm 2021 thì giá nguyên liệu nhựa lại biến động lớn. Giá hạt nhựa PVC giảm vào cuối quý 2 và đầu quý 3.2020 nhưng cuối năm tăng trở lại mức bình quân năm 2019 (từ mức thấp kỷ lục là 630 USD/tấn vào tháng 4 lên vùng giá 840-850 USD/tấn, tương đương mức bình quân năm 2019). Đến tháng 1.2021, cùng với việc giá dầu chạm mức cao nhất kể từ tháng 3.2020, giá hạt nhựa tăng từ 700 USD lên gần 1.300 USD/tấn tương ứng mức tăng gần 50%. Trong bối cảnh cung lớn hơn cầu tiếp diễn khiến doanh nghiệp nhựa khó tăng giá bán thì lợi nhuận phụ thuộc nhiều vào lượng hàng tồn kho nguyên vật liệu tích trữ trong vùng giá thấp.

Để kiểm soát rủi ro liên quan đến giá nguyên vật liệu, DNP thường xuyên theo dõi, cập nhật giá cả trên thị trường; làm việc với các nhà cung cấp để đảm bảo có được mức giá tốt, có phương án mua và tích trữ nguyên vật liệu đầu vào; cũng như nâng cao tinh thần tiết kiệm nguyên liệu, năng lượng và có các biện pháp cải tiến quy trình sản xuất. Trong dài hạn, công ty dịch chuyển sang các sản phẩm có giá trị gia tăng cao, giảm sự phụ thuộc vào nguyên vật liệu như sản phẩm gia dụng chất lượng cao, cạnh tranh về mẫu mã, tiện ích, chất lượng dịch vụ khách hàng.

Rủi ro cạnh tranh

Hiện nay Việt Nam có khoảng 3.300 doanh nghiệp ngành nhựa đang hoạt động, với quy mô doanh thu khoảng 15 tỷ USD, trong đó hơn 80% là doanh nghiệp nội và không nhiều doanh nghiệp có quy mô lớn. Cùng với sự hội nhập nền kinh tế toàn cầu và các Hiệp định thương mại như EVFTA...có hiệu lực, thị trường nhựa trong nước đã xuất hiện những tên tuổi nước ngoài, bên cạnh các thương hiệu quốc tế đầu tư xây dựng nhà máy tại Việt Nam, còn có các tập đoàn lớn mua cổ phần của các doanh nghiệp nội địa như Nhựa Bình Minh, Nhựa Duy Tân...có tiềm lực tài chính và năng lực sản xuất, quản trị mạnh. Với việc hầu hết các doanh nghiệp đã kết thúc hoạt động đầu tư vào năm 2019, công suất vượt 1,8 - 2 lần nhu cầu toàn thị trường, cạnh tranh ngành nhựa đang rất gay gắt, thị trường bắt đầu phân hóa theo quy mô và năng lực hoạt động.

Để có thể đứng vững và phát triển trong bối cảnh cạnh tranh tăng cao cả về số lượng và yêu cầu, các đơn vị thành viên trong ngành nhựa của DNP đã chủ động chuyển đổi mô hình kinh doanh và cơ cấu sản phẩm theo hướng bền vững hơn, cải thiện hiệu quả hoạt động trên các lĩnh vực phát triển sản phẩm, thương hiệu, sản xuất và quản trị tài chính, vận hành.

Rủi ro suy giảm nguồn nước

Đây là rủi ro lớn nhất trong ngành nước, vì dưới tác động của ô nhiễm nguồn nước và biến đổi khí hậu, các nguồn nước cấp cho sinh hoạt và sản xuất đang bị sức ép suy giảm lớn cả về chất lượng và khối lượng. Báo cáo của Cục Quản lý Tài nguyên nước đầu 2020 đã chỉ ra rằng, chất lượng nước mặt ở thượng nguồn các lưu vực sông của Việt Nam còn tương đối tốt. Tuy vậy, ô nhiễm và suy thoái chất lượng nước tiếp tục xảy ra ở nhiều đoạn, tập trung ở vùng trung lưu và hạ lưu. Đặc biệt là các đoạn sông chảy qua khu vực đô thị, khu công nghiệp và làng nghề, nhiều nơi ô nhiễm tới mức nghiêm trọng như lưu vực sông Nhuệ - sông Đáy, lưu vực sông Cầu, lưu vực sông Đồng Nai...trong bối cảnh tỷ lệ nước thải được xử lý còn khá thấp. Theo UNICEF, tình trạng ô nhiễm nguồn nước ở Việt Nam đang đứng ở top 5 thế giới, chỉ sau Trung Quốc, Philippines, Indonesia, Thái Lan.

Xâm nhập mặn ngày một gia tăng ở các cửa sông tại vùng Tây Nam Bộ, Đông Nam Bộ và Duyên hải miền Trung làm cho chất lượng nguồn nước ngọt ở những nơi này suy giảm mạnh. Tác động của biến đổi khí hậu đã và đang gây nên hạn hán, lũ lụt, bão, nước biển dâng ngày càng gia tăng về cường độ và rất khó lường và đều tác động đến tài nguyên nước. Nước biển dâng, xâm nhập mặn làm cho nguồn cung cấp nước bị nhiễm mặn. Tác động do bão, lũ nên các vùng trũng thấp bị ngập lụt gây ô nhiễm nguồn nước mặt và nước ngầm. Hạn mặn dẫn đến cạn kiệt nguồn nước và ô nhiễm nước sông, suối, kênh, rạch như ở Đồng bằng sông Cửu Long hiện nay.

Từ các rủi ro trên, các công trình cấp nước và cơ sở hạ tầng phải đối diện với rủi ro về thiệt hại do thiên tai, biến đổi khí hậu và ô nhiễm nguồn nước gây ra. Chất lượng nước thô xấu là tăng chi phí xử lý nước và đòi hỏi công nghệ xử lý hiện đại hơn. Suất đầu tư nhà máy, công trình cấp nước có thể cao hơn tại các vùng cấp nước an toàn do yêu cầu kéo ống dài hơn, đầu tư thêm về giải pháp...Khi giá trị đầu tư cho các công trình cấp nước còn cao và mất thời gian dài để hoàn vốn, trong khi giá nước được quyết định bởi chính quyền địa phương, rủi ro trữ lượng và chất lượng nguồn nước suy giảm, ảnh hưởng đến hiệu quả và hoạt động liên tục của các nhà máy nước là rất lớn.

Ứng phó với các rủi ro suy giảm nguồn nước, DNP luôn thận trọng nghiên cứu kỹ phương án cấp nước an toàn và bền vững trước khi đầu tư các dự án mới hoặc cải tạo nâng công suất hiện hữu, nghiên cứu đầu tư các giải pháp công nghệ hiện đại và đảm bảo quy trình vận hành kiểm soát chất lượng nước đầu ra nghiêm ngặt. Song song với đó, công ty tích cực phối hợp với chính quyền địa phương và các đơn vị, tổ chức liên quan vận động nhân dân thực hiện các biện pháp bảo vệ nguồn nước, và đang nghiên cứu khả năng đầu tư xử lý nước thải trong dài hạn.

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2020

1. TỔNG QUAN

Kết quả kinh doanh năm 2020 của DNP dù có một số tăng trưởng so với năm 2019 nhưng nhìn chung không đạt được kế hoạch đặt ra, chủ yếu do ảnh hưởng của dịch covid-19 và một số yếu tố khách quan. Doanh thu hợp nhất đạt 3.295, tăng 18% so với năm 2019 nhưng chỉ hoàn thành 93% kế hoạch năm 2020. Lợi nhuận hợp nhất trước thuế đạt 33 tỷ đồng, chỉ bằng 83% so với năm 2019 nhưng cao hơn so với mức kế hoạch đặt ra cho năm 2020 là 5 tỷ.

KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2020 SO VỚI KẾ HOẠCH

Đơn vị: Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2020	Thực hiện năm 2020	% hoàn thành kế hoạch năm
1.	Doanh thu hợp nhất	3.526	3.289	93%
2.	Lợi nhuận hợp nhất trước thuế	5	33	660%
3.	Lợi nhuận cổ đông công ty mẹ	-	13	-

Trong ngành nước, DNP Water đã đạt được những bước phát triển về quy mô và chất lượng vận hành. Quy mô hợp nhất mở rộng với việc gia tăng 03 đơn vị thành viên, thêm 114.500 m³/ngày đêm vào tổng công suất. Liên quan đến hoạt động phát triển dự án, các dự án nhà máy nước sạch công ty đầu tư xây dựng những năm gần đây hoạt động ổn định, công suất tăng đúng lộ trình: nhà máy nước DNP Bắc Giang và Nhị Thành mới đi vào hoạt động lần lượt vào cuối 2018 và giữa 2019 đã đạt công suất 30.000 m³/ngày đêm vào cuối năm 2020 với chất lượng nước đạt các quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về chất lượng nước sạch, bổ sung kịp thời nước sạch phục vụ nhu cầu sinh hoạt, sản xuất, dịch vụ trong vùng cấp nước. Về công tác quản lý vận hành các đơn vị thành viên, công ty đã áp dụng phần mềm ghi thu và thu tiền trực tuyến tại gần hết các đơn vị thành viên, tăng hiệu suất, giảm thất thoát và nâng công suất, lắp đặt phần mềm tự động hóa tại các nhà máy lớn và tiếp tục mở rộng các chương trình cải thiện vận hành, chuyển đổi số để nâng cao chất lượng hoạt động của các đơn vị.

Trong các lĩnh vực kinh doanh khác, tiếp nối chương trình tái cấu trúc hoạt động kinh doanh theo hướng bền vững hơn từ những năm trước, Nhựa Đồng Nai đã định vị là nhà cung cấp giải pháp, vật tư số 1 cho ngành cấp thoát nước với đầy sản phẩm hoàn thiện gồm ống, vật tư, thiết bị bơm, van và cả giải pháp phần mềm chất lượng cao, thị phần và doanh thu tăng trưởng tốt trên cả thị trường hạ tầng và dân dụng. Tân Phú tăng hiệu quả hoạt động mảng bao bì cứng và phát triển kinh

doanh mạnh mẽ với thương hiệu gia dụng cao cấp INOCHI, thâm nhập tốt vào các kênh phân phối với đầy sản phẩm đa dạng, được người tiêu dùng yêu thích vì thiết kế và chất lượng.

KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2020 SO VỚI CÙNG KỲ

Đơn vị: Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2020	Thực hiện năm 2019	% thực hiện 2020 so với 2019
1.	Doanh thu hợp nhất	3.289	2.799	118%
2.	Lợi nhuận hợp nhất trước thuế	33	40	83%
3.	Lợi nhuận hợp nhất sau thuế	27	27	100%
4.	Lợi nhuận cổ đông công ty mẹ	13	21	62%
5.	Lợi nhuận cơ bản trên cổ phiếu (đồng/cp)	132	196	67%

Doanh thu hợp nhất năm 2020 của Công ty tăng trưởng 18% so với năm 2019 nhờ gia tăng số lượng các đơn vị thành viên ngành nước trong cấu trúc hợp nhất và sự đóng góp cao hơn của các mảng kinh doanh phát triển tốt như vật tư thiết bị ngành nước, sản phẩm gia dụng... Chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế năm 2020 giảm 17%, lợi nhuận hợp nhất sau thuế ở mức 27 tỷ như năm 2019, do công ty vẫn đang trong giai đoạn đầu tư phát triển sản phẩm và các hoạt động kinh doanh nên chưa đạt mức lợi nhuận cao.

2. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG THEO LĨNH VỰC KINH DOANH NƯỚC SẠCH VÀ MÔI TRƯỜNG

Doanh thu nước sạch của công ty năm 2020 là 674 tỷ, chỉ đạt 71% kế hoạch năm, dù có tăng trưởng 10% so với năm 2019. Nguyên nhân chủ yếu là do phần lớn các công ty con ngành nước của DNP đều bị ảnh hưởng bởi dịch bệnh covid-19. Nhiều đơn vị thương mại, dịch vụ, du lịch trong khu vực đóng cửa, hoạt động sản xuất bị đình trệ tại các khu công nghiệp... kéo theo lượng nước tiêu thụ sụt giảm, đặc biệt là ở các tỉnh thành Hà Nội, Long An, Bắc Giang... Bên cạnh đó, xâm nhập mặn vào cuối năm 2019 – 2020 làm ảnh hưởng nghiêm trọng tới nguồn nước thô và quá trình sản xuất tại các nhà máy khu vực Đồng Bằng sông Cửu Long, trong đó có các nhà máy của DNP Water như Đồng Tâm, DNP Long An. Quá trình cổ phần hóa các doanh nghiệp ngành nước chậm lại, cùng với các quy định chặt chẽ hơn về quản lý vận hành, giám sát trong ngành nước cũng khiến hoạt động đầu tư mở rộng quy mô của công ty bị ảnh hưởng.

Trước các thách thức trên, công ty tập trung cải thiện quản trị vận hành và tăng hiệu quả hoạt động tại các đơn vị thành viên bằng cách áp dụng cơ chế giám sát, báo cáo thường xuyên, kiểm soát tối ưu chi phí, xét nghiệm nội kiểm nghiệm ngặt đảm bảo chất lượng nước luôn đạt chuẩn, giảm thất thoát và đầu tư tăng hiệu suất, công suất ở các địa phương có nhu cầu. Song song với đó, công ty tích cực triển khai chuyển đổi số và nâng cao dịch vụ khách hàng qua phần mềm ghi thu và thanh toán trực tuyến, tiến đến triển khai các tổng đài dịch vụ khách hàng tại tất cả các đơn vị. Công ty cũng đảm bảo cấp nước liên tục và an toàn phục vụ sinh hoạt và sản xuất ở các địa bàn, ngay cả tại các địa phương bị ảnh hưởng bởi biến đổi khí hậu như ở Đồng Tâm, Long An... vào thời điểm hạn mặn gay gắt năm 2020.

VẬT LIỆU XÂY DỰNG

Doanh thu ngành vật liệu xây dựng đạt 1.300 tỷ, tăng 47% so với 2019.

Mảng ống nhựa & vật tư phụ kiện: Đạt doanh số 1.045 tỷ, tăng 34% so với 2019. Tiếp tục khẳng định thị phần số 1 mảng ống nhựa hạ tầng. Gia tăng nhanh chóng thị phần mảng toà nhà, xây dựng dân dụng.

Mảng vật tư thiết bị ngành nước: Doanh thu 2020 đạt 251 tỷ đồng, tăng 292% so với 2019. Đặt nền tảng vững chắc cho kinh doanh vật tư thiết bị ngành nước năm 2021: mở rộng địa bàn toàn quốc, bổ sung chuỗi sản phẩm, mở rộng ngành thoát nước, thủy lợi.

BAO BÌ

Ngành bao bì đạt doanh số 1.204 tỷ. Sản lượng tăng 15% so với 2019.

Bao bì mềm: Năm 2020, mảng sản xuất kinh doanh bao bì tiếp tục phát triển ổn định, doanh thu đạt 644 tỷ, tăng trưởng 20% so với năm trước. Công ty đã hoàn thành dự án và đưa nhà máy bao bì 5 vào hoạt động với công suất 120 tấn/tháng, sản xuất các sản phẩm mới ra mắt với chất lượng và giá trị gia tăng tốt hơn như túi ziploc, túi slider đựng thực phẩm. Dù công tác phát triển thị trường và sản xuất kinh doanh gặp khó khăn do sự hạn chế di chuyển vì dịch bệnh và vận chuyển quốc tế bị chậm lại, công ty vẫn đảm bảo được đơn hàng đủ tận dụng công suất các nhà máy, duy trì sản xuất, đáp ứng đơn hàng và xuất được một đơn hàng túi thực phẩm đi Úc ngay sau khi nhà máy bao bì 5 đi vào hoạt động cuối 2020.

Bao bì cứng: chỉ đạt doanh thu 560 tỷ năm 2020, sụt giảm 26% so với năm 2019. Nguyên nhân chủ yếu là do các khách hàng của công ty giảm sản lượng sản xuất và đặt bao bì do ảnh hưởng bởi đại dịch, đặc biệt trong giai đoạn quý 1 và quý 2.2020 khi dịch covid-19 bùng phát và nhiều địa phương thực hiện giãn cách xã hội. Tuy nhiên tình hình tốt hơn vào cuối năm, và cùng với việc

giá nguyên vật liệu giảm, song song với việc áp dụng các biện pháp tiết kiệm chi phí, tăng hiệu quả hoạt động..., màng bao bì cứng đã cải thiện lợi nhuận trong năm 2020.

SẢN PHẨM GIA DỤNG

Doanh thu mảng sản phẩm gia dụng năm 2020 phát triển nhanh hơn kỳ vọng, đạt 115 tỷ đồng, gấp hơn 4 lần doanh thu năm 2019 và tương ứng 139% kế hoạch 2020. Bước nhảy vọt của doanh thu đạt được nhờ dãy sản phẩm đạt đủ độ lớn và sự đa dạng sau 3 năm tập trung phát triển và việc thâm nhập sâu rộng vào hệ thống phân phối đa kênh gồm các siêu thị hiện đại, nhà phân phối truyền thống, các kênh phân phối mới như siêu thị mẹ và bé, thương mại điện tử, shop thương hiệu INOCHI... nhờ đẩy mạnh mở rộng các kênh bán hàng hiện đại và truyền thống. Đến cuối năm 2020, thương hiệu gia dụng INOCHI đã có trên 300 sản phẩm chất lượng cao, thiết kế đẹp gồm các nhóm hàng kệ gỗ, thùng rác, thau rửa, tiện ích mẹ và bé..., có mặt tại tất cả hệ thống siêu thị lớn và các tỉnh thành, có tới 20 shop chuyên bán hàng INOCHI trên cả nước.

3. TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ VÀ THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN

ĐẦU TƯ NÂNG CÔNG SUẤT NHÀ MÁY ỐNG NHỰA VÀ PHỤ KIỆN

Lý do thực hiện

Nhằm hỗ trợ chiến lược duy trì vị thế số 1 về sự đa dạng của dãy sản phẩm ống nhựa và phụ kiện và phát triển kinh doanh ở mảng xây dựng dân dụng, đáp ứng số lượng đơn hàng ngày càng tăng, Nhựa Đồng Nai cần tăng công suất nhà máy ống nhựa và phụ kiện thêm 30% bằng cách đầu tư thêm các máy ép đúc, ép đùn và một số khuôn cho các sản phẩm ống và phụ kiện uPVC, PPR .

Kết quả thực hiện

Hoàn thiện dự án trong năm 2020 với chi phí đầu tư chỉ bằng 60% dự toán. Công suất nhà máy ống nhựa và phụ kiện tăng từ 12 tỷ/tháng đầu năm lên 20 tỷ/tháng vào cuối năm 2020.

ĐẦU TƯ NHÀ MÁY BAO BÌ 5

Lý do thực hiện

DNP bắt đầu phát triển màng bao bì túi nhựa từ năm 2007. Từ đó đến nay, Màng bao bì vẫn tập trung mở rộng sản lượng và nâng cao chất lượng của túi rác, túi siêu thị thông thường mà chưa có sự đột phá về giá trị gia tăng trong sản phẩm và cải thiện môi trường sản xuất. Năm 2020, Nhà máy bao bì 5 ra đời để hướng tới chiến lược sản phẩm cao cấp hơn, đó là dòng sản phẩm cho túi

đựng thực phẩm ziplock và slider. Dòng sản phẩm chất lượng cao này không những giúp cho Công ty tiếp cận phân khúc sản phẩm có giá trị gia tăng cao mà còn thay đổi môi trường sản xuất sạch sẽ, mát mẻ và an toàn cho công nhân.

Kết quả thực hiện

Trong trình thực hiện DNP đã gặp nhiều khó khăn do dịch làm chậm tiến độ giao hàng, chuyên gia không thể sang hướng dẫn trực tiếp; sản phẩm, công nghệ, kỹ thuật quy trình sản xuất mới. Công ty đã nỗ lực để hoàn thành vào cuối năm 2020, khai trương nhà máy vào tháng 1.2021 và ngay lập tức đã có đơn hàng xuất khẩu các sản phẩm mới trong cùng tháng. Dự kiến sẽ đạt công suất tối đa 120 tấn/tháng vào quý 2.2021.

ĐẦU TƯ NÂNG CÔNG SUẤT – TỰ ĐỘNG HÓA SẢN XUẤT BAO BÌ CỨNG

Lý do thực hiện

Nhằm tối ưu hóa lợi nhuận trên các khoản đầu tư khuôn mẫu, máy móc ban đầu bằng các đầu tư tự động hóa các khâu có thể, tăng năng suất và chất lượng giảm thiểu lỗi sản phẩm và hàng trả lại. Song song với đó, Tân Phú cũng đầu tư thêm một số khuôn mẫu để đáp ứng nhu cầu đặt sản xuất của khách hàng với phương châm đầu tư chọn lọc, ưu tiên các dự án có nhu cầu lớn và khả năng khai thác lâu dài với chi phí và thời gian tối ưu.

Kết quả thực hiện

Hoàn thành đầu tư và đưa vào khai thác một số khuôn mẫu mới, tự động hóa tăng năng suất dây chuyền sản xuất bao bì cứng, tăng chất lượng ở các nhà máy Bắc Ninh, Long An và TPHCM. Năm 2020 giảm 40% khiếu nại so với năm 2019, sản lượng trên đầu người theo ca tăng, mức tiêu thụ điện giảm....

ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN THƯƠNG HIỆU GIA DỤNG INOCHI

Lý do thực hiện

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

tư cho INOCHI năm 2020 tiếp tục thực hiện theo định hướng trên, đặc biệt chú trọng về việc phát triển sản phẩm mới và thiết kế để gia tăng nhanh chóng dãy sản phẩm về số lượng và chất lượng, khẳng định vị thế INOCHI là thương hiệu gia dụng cao cấp phong cách và tiêu chuẩn Nhật, đáp ứng mọi yêu cầu sử dụng của các gia đình.

Kết quả thực hiện

Từ hơn 50 mã hàng (SKU) cuối 2018 chủ yếu là mắc áo, kệ, thùng rác...đến cuối 2020, INOCHI đã có tới 321 SKU với đủ các nhóm sản phẩm gia dụng gồm các thau rửa, hộp thực phẩm, sản phẩm mẹ và bé, đồ dùng vệ sinh...Trong đó, các nhóm sản phẩm đều có đủ kích thước, kiểu dáng để đáp ứng nhu cầu sử dụng và thị hiếu đa dạng. Ngoài tốc độ phát triển sản phẩm ấn tượng với hơn 100 sản phẩm mới/năm, INOCHI còn ngày càng được yêu thích bởi phong cách thiết kế trang nhã, tiện dụng đậm phong cách Nhật Bản, phù hợp với xu hướng và không gian sống hiện đại. Với chất liệu nhựa nguyên sinh an toàn với sức khỏe, quy cách đóng gói tối ưu và các sản phẩm thân thiện với môi trường như thùng rác 3 ngăn phân loại rác, các hộp thủy tinh, hộp thực phẩm thay thế cho các sản phẩm dùng một lần..., INOCHI sẽ tiếp tục phát triển thành thương hiệu gia dụng cao cấp đồng hành với các xu hướng tiêu dùng bền vững tại Việt Nam.

CÁC DỰ ÁN ĐẦU TƯ NÂNG CÔNG SUẤT VÀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG NGÀNH NƯỚC

Lý do thực hiện

Thực hiện chiến lược 5 năm của DNP về nâng công suất và tăng hiệu quả hoạt động của các đơn vị thành viên ngành nước, năm 2020 DNP Water đã tích cực triển khai các dự án nâng công suất, tự động hóa và giảm thất thoát tại các đơn vị thành viên theo định hướng tối ưu hóa chi phí, thời gian thực hiện, đáp ứng nhu cầu sử dụng của địa bàn cấp nước và tình hình của từng đơn vị. Cụ thể, công ty là chương trình giảm thất thoát nước với mục tiêu cụ thể giao cho từng đơn vị, nâng công suất và tự động hóa ở nhà máy nước Tây Ninh, Bình Thuận, Bình Phước...

Bên cạnh đó, DNP Water cũng tích cực thực hiện các dự án mở rộng vùng cấp nước đến các khu vực có nhu cầu, vừa tăng sản lượng nước cấp của các đơn vị, vừa đáp ứng nhu cầu nước sạch của người dân/doanh nghiệp. Một số đơn vị của công ty đã triển khai các dự án kéo ống mở mạng ở các địa phương như huyện Lạng Giang - Bắc Giang, huyện Cần Giuộc - Long An...

Kết quả thực hiện

Tỷ lệ thất thoát nước trung bình của các đơn vị ngành nước của DNP giảm từ 11,65% năm 2019 xuống 10,99% năm 2020, thấp hơn nhiều so với tỷ lệ thất thoát trung bình của ngành nước tại Việt Nam là 21-22%. Trong đó, có những công ty nước giảm thất thoát rất tốt như Nước sạch 3 Hà Nội giảm từ 17,7% xuống 15,3%; Cấp thoát nước Tây Ninh giảm từ 19,9% xuống 16,4%...

Về nâng công suất, phạm vi và hiệu quả hoạt động, các công ty cấp nước Bình Hiệp, Bình Phước, Tây Ninh, Bình Thuận đã hoàn dự án cải tạo nâng công suất ở các nhà máy lớn, hoạt động ổn định từ đầu 2021, đáp ứng khả năng sản xuất, điều tiết cho nhu cầu nước tăng hơn ở khu vực. Các dự án tự động hóa SCADA đã được nghiên cứu chuẩn bị và sẽ triển khai, hoàn thành trong 2021. Dự án mở mạng cấp nước huyện Lạng Giang đã hoàn thành thi công, đầu nối gần hết 21 xã của huyện Lạng Giang, cấp nước sạch đạt chuẩn cho hàng chục nghìn hộ dân, bước đầu chứng tỏ tính khả thi và hiệu quả của mô hình cấp nước cận đô thị.

Bên cạnh các dự án nâng công suất, tự động hóa, giảm thất thoát tại các công ty nước hiện hữu, DNP Water cũng tích cực nghiên cứu khả thi các dự án mới, ứng dụng công nghệ hiện đại và giải pháp thực tế để cấp nước sạch bền vững cho các địa phương có nhu cầu sử dụng nước cao, có tiềm năng phát triển lớn về dân cư, du lịch như các tỉnh ở đồng bằng sông Cửu Long, Quảng Bình, Sapa...

4. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH NĂM 2020 SO VỚI CÙNG KỲ NĂM TRƯỚC

STT	Chỉ tiêu	Hợp nhất		Thay đổi
		31/12/2020	31/12/2019	
1	Tổng tài sản	9.732	7.590	28%
2	Vốn chủ sở hữu	2.755	2.070	33%
3	Doanh thu thuần	3.289	2.799	18%
4	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	33	42	-21%
5	Lợi nhuận khác	0	(2)	-80%
6	Lợi nhuận trước thuế	33	40	-18%
7	Lợi nhuận sau thuế	27	27	0%
8	Lợi nhuận sau thuế của Công ty mẹ	13	21	-38%

CƠ CẤU NGUỒN VỐN

STT	Chỉ tiêu	Hợp nhất		Thay đổi
		31/12/2020	31/12/2019	
1	Nợ phải trả	6.977	5.521	26%
2	Nợ ngắn hạn	2.574	2.220	16%
3	Phải trả người bán ngắn hạn	291	212	37%
4	Người mua trả tiền trước ngắn hạn	135	72	88%
5	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	25	22	14%
6	Phải trả người lao động	58	43	35%
7	Chi phí phải trả ngắn hạn	96	68	41%
8	Phải trả ngắn hạn khác	257	90	186%
9	Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	1.695	1.697	0%
10	Nợ dài hạn	4.403	3.300	33%
11	Vốn chủ sở hữu	2.755	2.070	33%
12	Lợi ích của cổ đông thiểu số	1.415	910	55%
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	9.732	7.590	28%

CƠ CẤU TÀI SẢN

STT	CƠ CẤU TÀI SẢN	Hợp nhất		Thay đổi
		31/12/2020	31/12/2019	
	TÀI SẢN NGẮN HẠN	3.129	2.489	26%
1	Tiền và các khoản tương đương tiền	195	235	-17%
2	Đầu tư tài chính ngắn hạn	1.248	809	54%
3	Các khoản phải thu ngắn hạn	1.004	806	25%
4	Hàng tồn kho	593	525	13%
5	Tài sản ngắn hạn khác	89	114	-22%
	TÀI SẢN DÀI HẠN	6.603	5.101	29%
6	Các khoản phải thu dài hạn	41	25	64%
7	Tài sản cố định	5.361	2.616	105%
8	Tài sản dở dang dài hạn	173	1.451	-88%
9	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	625	625	0%
10	Lợi thế thương mại	289	312	-7%
11	Tài sản dài hạn khác	113	72	57%
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	9.732	7.590	29%

CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH QUAN TRỌNG

STT	Chỉ tiêu	Hợp nhất		
		31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020
	<u>CHỈ TIÊU VỀ KHẢ NĂNG THANH TOÁN</u>			
1	Hệ số thanh toán ngắn hạn	1,29	1,12	1,22
2	Hệ số thanh toán nhanh	0,61	0,47	0,56
	<u>CHỈ TIÊU VỀ CƠ CẤU VỐN</u>			
3	Hệ số nợ/ Tổng tài sản	0,74	0,73	0,72
4	Hệ số nợ/ Vốn chủ sở hữu	2,82	2,67	2,53
	<u>CHỈ TIÊU NĂNG LỰC HOẠT ĐỘNG</u>			
5	Vòng quay hàng tồn kho	5,19	5,01	4,85
6	Vòng quay các khoản phải thu	3,11	3,56	3,63
7	Doanh thu thuần/ Tổng tài sản	0,33	0,37	0,34
	<u>CHỈ TIÊU VỀ KHẢ NĂNG SINH LỜI</u>			
8	Hệ số lợi nhuận hợp nhất sau thuế/ Doanh thu thuần	1%	1%	1%
9	Hệ số lợi nhuận cổ đông công ty mẹ/ Vốn chủ sở hữu	1%	1%	0%
10	Hệ số lợi nhuận hợp nhất sau thuế/ Tổng tài sản	0,2%	0,4%	0,3%
11	Hệ số lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/ Doanh thu thuần	1%	2%	1%
12	Thu nhập trên cổ phần (EPS)	214	196	132

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

Năm 2020, DNP có tổng tài sản tăng, chủ yếu do việc gia tăng các đơn vị thành viên trong ngành nước và thực hiện đầu tư, mua sắm thêm các nhà máy, tài sản. Việc huy động nguồn lực cho đầu tư dẫn đến việc tổng nợ phải trả tăng. Mặc dù vậy, hệ số nợ/vốn chủ sở hữu của công ty giảm nhẹ vì công ty đã chủ động phương án tăng vốn, đáp ứng nhu cầu đầu tư phát triển.

Chỉ số thanh toán ngắn hạn và thanh toán nhanh, lần lượt ở mức 1,21 và 0,56, tăng nhẹ so với năm 2019. Vòng quay hàng tồn kho năm 2020 tiếp tục đã giảm từ 2018 xuống 4,85 lần, chứng tỏ việc tiêu thụ các sản phẩm của công ty tốt hơn. Vòng quay các khoản phải thu 3,63, tương tự chỉ tiêu này năm 2019. Các chỉ số về khả năng sinh lời không khả quan do công ty lãi nhẹ trong năm 2020.

III. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021

1. TỔNG QUAN KINH TẾ VIỆT NAM NĂM 2020 VÀ DỰ BÁO NĂM 2021

Mặc dù bị ảnh hưởng bởi dịch covid-19, kinh tế Việt Nam năm 2020 vẫn ghi nhận những kết quả tích cực: là một trong số ít quốc gia có tăng trưởng GDP dương 2,91%; lạm phát được kiểm soát trong ngưỡng mục tiêu (3,23%); tỷ giá VND/USD ổn định. Theo báo cáo của Tổng cục Thống kê, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam năm 2020 ước tính đạt 543,9 tỷ USD; cán cân thương mại hàng hóa năm 2020 ước tính xuất siêu 19,1 tỷ USD, mức cao nhất trong 5 năm liên tiếp xuất siêu kể từ năm 2016. Vốn thực hiện của các dự án FDI đạt 19,98 tỷ USD, bằng 98% so với năm 2019. Ngành công nghiệp sản xuất tăng trưởng 3,98% so với năm trước. Dự trữ ngoại hối cao ở mức 100 tỷ USD.

Tuy nhiên, nền kinh tế năm 2020 gặp không ít khó khăn. Năm 2020 có tổng cộng 101,7 nghìn doanh nghiệp tạm ngừng kinh doanh có thời hạn, ngừng hoạt động chờ làm thủ tục giải thể và hoàn tất thủ tục giải thể, tăng 13,9% so với năm trước. Trong khi đó, có 134,9 nghìn doanh nghiệp đăng ký thành lập mới với tổng số vốn đăng ký là hơn 2.235,6 nghìn tỷ đồng và tổng số lao động đăng ký là 1.043 nghìn lao động, giảm 2,3% về số doanh nghiệp, tăng 29,2% về vốn đăng ký và giảm 16,9% về số lao động so với năm trước. Một số ngành có thể thấy ngay mức độ ảnh hưởng bởi dịch Covid-19 như: Ngành dịch vụ, du lịch, nhà hàng, tuy nhiên một số ngành bị ảnh hưởng gián tiếp do thu nhập người dân giảm, giảm mua sắm như bất động sản, thời trang...Ở khối FDI, tổng vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam, bao gồm vốn đăng ký cấp mới, vốn đăng ký điều chỉnh và giá trị góp vốn, mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài đạt 28,5 tỷ USD, giảm 25% so với năm 2019. Khối lượng hàng hóa luân chuyển qua các phương tiện vận tải trong năm giảm, đặc biệt là đường hàng không giảm tới 54,8%, đường bộ giảm 11,1%, đường thủy nội địa giảm 7,8 %.

Dự báo 2021, kinh tế Việt Nam có triển vọng tích cực với tăng trưởng dự báo quanh mức 6-6,5% trong những năm tới, nếu dịch bệnh vẫn được kiểm soát tốt và tình hình ổn định hơn, nhất là sau khi vaccine covid-19 được phân phối và sử dụng đại trà. Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Việt Nam (CIEM) dự báo năm 2021 lạm phát bình quân 3,51-3,78%, xuất khẩu tăng trưởng 4,23-5,06% và thặng dư thương mại 5,49-7,24 tỷ USD. Tỷ giá VND/USD được dự báo sẽ ổn định, giao động trong biên độ ít hơn 1% và Việt Nam tiếp tục được hưởng lợi nhiều nhất từ thương chiến Mỹ - Trung trong dài hạn nhờ sự dịch chuyển chuỗi sản xuất toàn cầu và hiệp định thương mại RCEP, CPTPP và EVFTA vừa ký kết. Tuy nhiên, vẫn còn nhiều thách thức cho kinh tế Việt Nam, đặc

biệt là rủi ro dịch bệnh bùng phát với các biến thể mới, thị trường thế giới gặp khó khăn, xuất khẩu tăng trưởng chậm ở các thị trường lớn như Mỹ, EU, biến động khó lường của giá nguyên vật liệu...

2. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Kế hoạch 2021	Thực hiện 2020	% so với thực hiện 2020
1	Doanh thu hợp nhất	Tỷ đồng	5.919	3.289	180%
i	Nước sạch và môi trường	Tỷ đồng	1.093	674	162%
ii	Vật liệu xây dựng	Tỷ đồng	3.100	1.296	239%
iii	Bao bì	Tỷ đồng	1.426	1.204	118%
iv	Gia dụng	Tỷ đồng	300	115	261%
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	25	33	76%
	Lợi nhuận trước thuế (trước ảnh hưởng các bút toán phân bổ LTTM và khấu hao sau M&A)	Tỷ đồng	183	145	126%
3	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	1.092	1.092	100%

- **Nước sạch và môi trường:** DNP đặt mục tiêu đạt 1.093 tỷ doanh thu nước sạch năm 2021, tăng 62% so với năm 2020. Tăng trưởng sẽ đến từ các yếu tố (i) tăng trưởng tự nhiên của thị trường hiện hữu, (ii) bắt đầu ghi nhận doanh thu từ các dự án mở rộng vùng cấp nước, tăng sản lượng, tăng công suất và hiệu quả hoạt động đã thực hiện, và (iii) việc hợp nhất doanh thu của các đơn vị thành viên mới năm 2020 và 2021.

- **Vật liệu xây dựng:** Tổng doanh thu đạt 3.100 tỷ đồng, tăng mạnh 239% so với năm 2020. Trong đó hơn 1.300 tỷ đến từ mảng gạch ốp lát vừa đầu tư. Ống nhựa, phụ kiện và vật tư thiết bị ngành nước đặt kế hoạch tăng doanh thu hơn 400 tỷ, tăng 27% nhờ khai thác công suất tăng thêm đã đầu tư năm 2020, tối ưu hóa tập khách hàng và các công trình hiện hữu và tìm kiếm các dự án, đơn hàng mới cùng với triển vọng hồi phục và tăng trưởng của đầu tư công và thị trường bất động sản trong năm.

- **Bao bì:** Bao bì mềm tiếp tục tăng trưởng ổn định và khai thác các khách hàng, sản phẩm mới giá trị cao hơn với mục tiêu doanh thu 812 tỷ, tăng 26%. Bao bì cứng duy trì hoạt động kinh doanh ổn định và kỳ vọng khối lượng đơn hàng tăng trưởng năm 2021 nhờ tình hình kinh tế và tiêu dùng trở lại bình thường. Chỉ tiêu doanh thu 2021 là 614 tỷ, tỷ lệ tăng trưởng 10%.

- **Sản phẩm gia dụng:** Trên cơ sở dây sản phẩm đa dạng, thương hiệu và hệ thống phân phối đa kênh bước đầu được hoàn thiện và khẳng định cuối năm 2020, mục tiêu của INOCHI là tăng trưởng đột phá năm 2021, đạt 300 tỷ doanh thu, tăng hơn gấp đôi so với năm trước. Đây là mục tiêu khả thi đối với thương hiệu mới sau giai đoạn thâm nhập thành công vào thị trường và đang được đánh giá và đón nhận tốt ở phân khúc mục tiêu nhờ kết hợp hợp lý các tiêu chí thiết kế, chất lượng và giá cả phù hợp với người tiêu dùng Việt Nam.

- **Lợi nhuận chung:** Với việc tiếp tục tăng quy mô và phát triển kinh doanh các mảng và phát triển mạnh kinh doanh vật liệu xây dựng khâu hoàn thiện các công trình hạ tầng và dân dụng, doanh thu hợp nhất năm 2021 của DNP dự kiến sẽ tăng mạnh, hơn 80% so với 2020. Lợi nhuận trước thuế, nếu không bị ảnh hưởng bởi các bút toán phân bổ lợi thế thương mại và khấu hao sau M&A được đặt mục tiêu là 183 tỷ, tăng 26% so với 2020. Tuy nhiên, sau thuế, lợi nhuận kế hoạch 2021 chỉ còn 25 tỷ, bằng 76% năm 2020.

3. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

- **Nước sạch và môi trường:** Tiếp tục tăng quy mô thông qua việc đầu tư vào các công ty nước mới và nâng tỷ lệ sở hữu tại các đơn vị thành viên và công ty liên kết và phát triển dự án tại các khu vực tiềm năng. Tiếp tục hoàn thiện quy trình chuyển đổi số tại các đơn vị thành viên để nâng cao năng suất lao động, cải thiện hiệu quả hoạt động, tăng cường chất lượng sản phẩm và dịch vụ khách hàng và chuyên nghiệp hóa quản trị, vận hành. Mở rộng địa bàn hoạt động và phát triển mạng lưới khách hàng cũng như gia tăng hiệu quả đầu nổi hiện hữu thông qua việc nâng công suất nhà máy nước, gia tăng số lượng đồng hồ, tiếp quản các vùng cấp nước theo quy hoạch... Tăng cường quản lý chất lượng nước đầu vào và đầu ra nhằm đảm bảo nguồn nước đạt yêu cầu thông qua việc giám sát chặt chẽ, đảm bảo an ninh an toàn nguồn nước thô, đầu tư công nghệ máy móc, thường xuyên kiểm tra chất lượng nước, báo cáo thường xuyên về chất lượng nước và các vấn đề liên quan đến vận hành. Đầu tư nghiên cứu ứng dụng các công nghệ, giải pháp mới ngoài các hoạt động thường xuyên, nhằm nâng cao năng lực phát triển, thực hiện dự án, đáp ứng nhu cầu phát triển trong tương lai.

- **Vật liệu xây dựng:** Mảng Ống nhựa, phụ kiện và vật tư thiết bị ngành nước duy trì hoạt động ổn định kinh doanh hạ tầng, giữ vững vị thế số 1 thị trường hạ tầng cấp thoát nước khu vực phía Nam, đồng thời mở rộng ra thị trường miền Bắc. Tích cực phát triển kinh doanh trên thị trường xây dựng

dân dụng, trở thành lựa chọn số một cho dịch vụ MEP (cơ điện – điện – thoát nước) cho các tòa nhà. Cùng cố thương hiệu và độ phủ kênh phân phối trên thị trường bán lẻ cả nước.

- **Bao bì:** Đối với bao bì mềm, đẩy mạnh khai thác các sản phẩm mới giá trị cao của nhà máy bao bì 5 vừa đầu tư, tối ưu hóa đơn hàng và sản lượng các nhà máy đã có, cải thiện hiệu quả sản xuất và chất lượng khách hàng. Đối với bao bì cứng, khai thác hiệu quả hoạt động sản xuất và kinh doanh trên nền tảng hiện hữu, ưu tiên nguồn lực cho các khu vực sản phẩm có biên lợi nhuận cao, mang tính thiết yếu trong mọi điều kiện nền kinh tế để duy trì doanh thu ổn định. Chuyển đổi cơ cấu sản phẩm sang các nguyên vật liệu giá cả ổn định hơn, tận dụng ít nhất 70% công suất các máy sản xuất nhựa HDPE và các khuôn công ty đã đầu tư. Tập trung phát triển quan hệ hợp tác và quy mô đơn hàng với các khách hàng chiến lược chiếm phần lớn tỷ trọng doanh thu công ty.

- **Sản phẩm gia dụng:** Trên cơ sở dãy sản phẩm đa dạng và thương hiệu INOCHI đã được đón nhận, tiếp tục phát triển quy mô và độ phủ trên các kênh phân phối hiện đại và truyền thống: tăng số lượng sản phẩm được bày bán, số lượng điểm bán và doanh thu bán ra. Tiếp tục đầu tư phát triển sản phẩm và mở các shop INOCHI trên các tỉnh thành để quảng bá thương hiệu và sản phẩm gia dụng cao cấp. Đẩy mạnh hoạt động truyền thông, quảng bá sản phẩm, hỗ trợ bán hàng đa kênh để thương hiệu INOCHI được người tiêu dùng biết đến và sử dụng rộng rãi.

- **Tài chính – Quản trị:** Tiếp tục phát triển quan hệ hợp tác với các đối tác công nghệ - kỹ thuật để cải thiện hiệu quả vận hành; phối hợp chặt chẽ với các ngân hàng, tổ chức tín dụng, quỹ đầu tư trong và ngoài nước nhằm tìm kiếm các cơ hội huy động nguồn lực đầu tư và phát triển công ty. Hoàn thiện hệ thống quy định, quy trình đảm bảo mọi hoạt động trong công ty được diễn ra xuyên suốt, mạch lạc và đạt hiệu quả cao. Tăng cường công tác giám sát, quản lý tại công ty mẹ và các công ty con, đảm bảo mọi công tác đều được triển khai theo đúng định hướng phát triển của công ty và luôn hỗ trợ các đơn vị kịp thời. Chuẩn hóa và thường xuyên triển khai các chương trình đào tạo nâng cao năng lực cho cán bộ nhân viên, đảm bảo phúc lợi cho người lao động và áp dụng các cơ chế khuyến khích người lao động nâng cao năng suất lao động, phát triển sự nghiệp và gắn bó với công ty.

IV. ĐÁNH GIÁ CỦA HĐQT VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY NĂM 2020

1. TỔNG QUAN

Trong năm 2020, mặc dù gặp nhiều khó khăn do ảnh hưởng của dịch covid-19, nhờ sự nỗ lực của tập thể ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ nhân viên, DNP vẫn tiếp tục phát triển về quy mô và cải thiện chất lượng hoạt động. Ngành nước sạch tăng thêm 114.500 m³/ngđ trong tổng công suất, vận hành ổn định các nhà máy hiện hữu và các dự án nhà máy mới vận hành của DNP Bắc Giang, DNP Long An. Các công ty thành viên ngành nước tiếp tục nâng cao hiệu quả hoạt động qua các dự án cải tạo nâng công suất và tự động hóa, giảm thất thoát, tiếp tục triển khai mở rộng chương trình chuyển đổi số gồm ghi thu trực tuyến, tổng đài hỗ trợ khách hàng call center, phần mềm quản lý mạng lưới GIS... Các đơn vị ở các lĩnh vực vật liệu xây dựng, bao bì, sản phẩm gia dụng tiếp nối chương trình tái cấu trúc hoạt động kinh doanh theo hướng bền vững hơn từ những năm trước. Nhựa Đồng Nai đã định vị là nhà cung cấp giải pháp, vật tư số 1 cho ngành cấp thoát nước với dây sản phẩm hoàn thiện gồm ống, vật tư, thiết bị bơm, van và cả giải pháp phần mềm chất lượng cao, thị phần và doanh thu tăng trưởng tốt trên cả thị trường hạ tầng và dân dụng. Tân Phú tăng hiệu quả hoạt động màng bao bì cứng cho khách hàng công nghiệp và phát triển kinh doanh mạnh mẽ với thương hiệu gia dụng cao cấp INOCHI, thâm nhập tốt vào các kênh phân phối với dây sản phẩm đa dạng, được người tiêu dùng yêu thích vì thiết kế và chất lượng.

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Thực hiện 2020	Kế hoạch 2020	% thực hiện so với kế hoạch
1	Doanh thu hợp nhất	Tỷ đồng	3.289	3.526	93%
i	Nước sạch và môi trường	Tỷ đồng	674	945	71%
ii	Vật liệu xây dựng	Tỷ đồng	1.296	1.013	128%
iii	Bao bì	Tỷ đồng	1.204	1.485	81%
iv	Sản phẩm gia dụng	Tỷ đồng	115	83	139%
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	33	5	660%
3	Tỷ suất lợi nhuận thuần	%	1%	1%	100%
4	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	1.092	1.122	97%

Kết quả tổng hoà các yếu tố trên đã được phản ánh đầy đủ trên Báo cáo tài chính năm 2020.

Doanh thu hợp nhất năm 2020 của Công ty đạt 93% kế hoạch đề ra. Trong đó, doanh thu ngành nước chỉ đạt 71% kế hoạch do chủ yếu do quy mô tăng không như kỳ vọng và sụt giảm sản lượng tiêu thụ do của các khách hàng khu công nghiệp, dịch vụ do ảnh hưởng của dịch bệnh. Các mảng kinh doanh vật liệu xây dựng vượt 28% kế hoạch doanh thu nhờ ống, phụ kiện và vật tư thiết bị ngành nước tăng trưởng tốt. Bao bì mềm xuất khẩu hoạt động ổn định nhưng bao bì cứng không đạt kế hoạch do các hoạt động kinh doanh của các khách hàng giảm dưới tác động của dịch bệnh. Sản phẩm gia dụng tăng trưởng hơn 39% so với kế hoạch do tốc độ phát triển sản phẩm và thâm nhập các kênh phân phối nhanh nhờ lợi thế chất lượng, thiết kế cạnh tranh ở phân khúc sản phẩm

tiêu dùng trung-cao cấp. Lợi nhuận trước thuế năm 2020 tốt hơn so với kế hoạch đặt ra chủ yếu do quản trị tốt các chi phí và giảm đầu tư.

Trong năm 2020, HĐQT đã tiến hành các cuộc họp, cùng với ban TGD thảo luận, phân tích đánh giá và đưa ra những quyết định quan trọng liên quan đến sự phát triển và chiến lược của DNP. Trong bối cảnh kinh tế xã hội ổn định và phát triển, HĐQT đã đề ra những kế hoạch sản xuất kinh doanh tích cực như tiếp tục chuyển đổi số tăng hiệu quả hoạt động ngành nước, đầu tư nhà máy bao bì 5, phát triển các sản phẩm gia dụng INOCHI với tốc độ nhanh và chi phí tối ưu... Định kỳ hàng tháng, các thành viên thường trực HĐQT cùng làm việc để đánh giá tiến độ và kết quả thực hiện kế hoạch, đồng thời đưa ra các giải pháp để tăng hiệu quả đầu tư và giám sát công tác thực hiện của ban điều hành, quản trị rủi ro do nhằm đảm bảo tiến độ, kết quả mục tiêu của các hoạt động và dự án.

Trong năm 2020, HĐQT và Ban lãnh đạo cũng đã tham gia sâu sát vào quá trình tái cấu trúc các đơn vị thành viên, xây dựng văn hóa doanh nghiệp, đào tạo đội ngũ nhân sự nhằm tăng năng suất lao động, tổ chức lại mô hình sản xuất kinh doanh hiệu quả, chuyên nghiệp theo định hướng chuyển đổi số, phát triển kinh doanh... Kết quả là các đơn vị thành viên tăng trưởng tích cực so với năm trước trên nhiều khía cạnh, đóng góp vào sự tăng trưởng chung của toàn Công ty.

2. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2021

HĐQT nhận định năm 2021 tiếp tục có những diễn biến khó lường do ảnh hưởng của dịch covid-19. Bên cạnh dịch bệnh, yếu tố cạnh tranh, rủi ro chi phí tăng, biến động nguồn cung cho sản xuất và nhu cầu trên thị trường...là sức ép luôn tồn tại với doanh nghiệp. Do đó, HĐQT đưa ra định hướng tập trung nguồn lực đảm bảo hoạt động liên tục của công ty và tiếp tục cải thiện hiệu quả hoạt động tại tất cả các đơn vị thành viên, khai thác tối ưu các tài sản/dự án đã đầu tư; tích cực và sát sao cùng Ban Điều hành thực hiện các mục tiêu:

- Đảm bảo hoạt động liên tục của công ty ngay cả trong tình huống xấu nhất do ảnh hưởng của dịch bệnh;
- Hoàn thiện cấu trúc kinh doanh và ngành nghề của DNP gồm các mảng chính (i) Nước sạch và môi trường, (ii) Vật liệu xây dựng; (iii) Bao bì; và (iv) Sản phẩm gia dụng. Tiếp tục phát triển kinh doanh, tăng năng lực cạnh tranh và doanh thu của các mảng hoạt động này qua việc gia

tăng chất lượng sản phẩm, dịch vụ và tăng cường các hoạt động truyền thông, marketing đến các nhóm khách hàng mục tiêu;

- Tối ưu hóa các tài sản đã đầu tư của công ty các mảng kinh doanh qua các chương trình tăng hiệu suất lao động, quản trị chi phí, cải tiến sản xuất vận hành, phát triển kinh doanh;
- Tiếp tục tái cấu trúc dư nợ và nguồn vốn của toàn DNP và các đơn vị thành viên phù hợp với nhu cầu hoạt động và phát triển.

3. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

- Áp dụng các biện pháp giảm thiểu rủi ro, đặc biệt là những rủi ro ở mức độ cao bao gồm việc xem lại toàn bộ kế hoạch kinh doanh, tổ chức sản xuất kinh doanh ngay cả trong kịch bản xấu nhất trong dịch Covid-19; tích cực làm việc các cơ quan Nhà nước, ngân hàng, đối tác... để được áp dụng sớm nhất các chính sách ưu đãi cụ thể về lãi vay, hỗ trợ, đảm bảo dòng tiền và hoạt động liên tục của công ty.
- Tăng cường rà soát các dự án đã đầu tư và quản lý hoạt động tại các đơn vị, quản lý tối ưu chi phí, hoàn thiện quy trình chuẩn và áp dụng các chương trình cải tiến sản xuất, phát triển kinh doanh.
- Xây dựng văn hóa doanh nghiệp và môi trường làm việc tích cực, hiện đại, quyết liệt, tăng cường đào tạo phát triển nhân sự để xây dựng nguồn nhân lực chuyên nghiệp, vững mạnh, đáp ứng nhu cầu phát triển lâu dài của công ty.
- Đối với mảng nước sạch và môi trường, tập trung vào các hoạt động phát triển, nâng cao giá trị và tạo sự khác biệt cho công ty trong dài hạn gồm (i) cải thiện hiệu quả hoạt động của các đơn vị bằng công nghệ thông tin, quy chuẩn vận hành, văn hóa doanh nghiệp...; (ii) tối ưu hóa các tài sản đã đầu tư qua các hoạt động M&A; (iii) nghiên cứu phát triển các dự án mới trên cơ sở chi phí hợp lý, hiệu quả và góp phần giải quyết các vấn đề cấp bách về nguồn nước tại Việt Nam dưới ảnh hưởng của hạn hán, xâm nhập mặn.
- Đối với mảng vật liệu xây dựng, (i) mảng ống nhựa hạ tầng, dân dụng và phụ kiện tập trung phát triển hệ sinh thái ngành nước với nguồn lực và mạng lưới sẵn có; khai thác tối ưu các nhà máy đã đầu tư; (ii) gạch ốp lát tập trung phát triển kênh phân phối và hoạt động kinh doanh, marketing các sản phẩm chủ lực có lợi thế cạnh tranh vượt trội, tăng doanh thu với khách hàng hiện hữu và mở rộng tập khách hàng.

- Màng bao bì tăng cường khai thác các tài sản giá trị cao, hướng đến tập khách hàng có giá trị cao.
- Sản phẩm gia dụng tiếp tục phát triển thương hiệu cao cấp INOCHI, hoàn chỉnh kênh phân phối đa kênh gồm kênh truyền thống, hiện đại, trực tuyến, xuất khẩu.

V. CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

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

Đến ngày 31/12/2020, vốn điều lệ của DNP là 1.091.544.930.000 đồng được chia thành 109.154.493 cổ phần với mệnh giá 10.000 đồng. Công ty không phát hành các loại cổ phần khác ngoài cổ phần phổ thông.

	31/12/2020	31/12/2019
Tổng số lượng cổ phiếu đang lưu hành	109.154.493	99.999.725
Tổng số lượng cổ phiếu quỹ	8.810	8.810
Tổng số lượng cổ phiếu	109.154.493	100.008.535

DANH SÁCH CỔ ĐÔNG TẠI NGÀY 19/11/2020

	Số lượng CP nắm giữ	% sở hữu
CỔ ĐÔNG NHÀ NƯỚC	0	0
1. TRONG NƯỚC	108.562.109	99,46%
a. Cá nhân	73.252.558	67,11%
b. Tổ chức	35.309.551	32,35%
2. NƯỚC NGOÀI	583.574	0,53%
a. Cá nhân	503.621	0,46%
b. Tổ chức	79.953	0,07%
3. CỔ PHIẾU QUỸ	8.810	0,01%
TỔNG SỐ LƯỢNG CP NIÊM YẾT	109.154.493	100%

SỞ HỮU CỦA BAN LÃNH ĐẠO	Số lượng CP nắm giữ	% sở hữu	Chức vụ
Ông Vũ Đình Độ	11.618.882	10,64%	Chủ tịch HĐQT
Ông Ngô Đức Vũ	641.036	0,59%	Phó Chủ tịch HĐQT
Ông Nguyễn Văn Hiếu	485.376	0,44%	TGĐ/Thành viên HĐQT
Bà Phan Thị Thu Thảo	188.394	0,17%	Phó TGĐ/ Thành viên HĐQT
Ông Nguyễn Thế Minh	383.290	0,35%	Phó TGĐ
Ông Trần Hữu Chuyên	682.004	0,62%	Phó TGĐ
Ông Trần Thái Sơn	24.918	0,02%	Kế toán trưởng
TỔNG	14.023.900	12,85%	

DANH SÁCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Họ và tên	Chức vụ	Ngày được bổ nhiệm
Ông Vũ Đình Độ	Chủ tịch	08/04/2017
Ông Ngô Đức Vũ	Phó Chủ tịch	08/04/2017
Ông Nguyễn Văn Hiếu	Thành viên	08/04/2017
Bà Phan Thị Thu Thảo	Thành viên	08/04/2017
Ông Brandon Marc Courban	Thành viên	05/05/2019
Ông Lê Văn Minh	Thành viên	05/05/2019
Ông Hồ Anh Dũng	Thành viên	05/05/2019

DANH SÁCH TIỂU BAN KIỂM TOÁN NỘI BỘ

Họ và tên	Chức vụ	Ngày được bổ nhiệm
Ông Lê Văn Minh	Trưởng Tiểu ban	05/05/2019
Ông Hồ Anh Dũng	Thành viên	05/05/2019
Ông Brandon Marc Courban	Thành viên	05/05/2019
Bà Nguyễn Thị Phương Thành	Thành viên	15/10/2019 (Miễn nhiệm ngày 18/11/2020)
Bà Nguyễn Hồng Oanh	Thành viên	18/11/2020

THÙ LAO VÀ CÁC KHOẢN LỢI ÍCH CỦA HĐQT NĂM 2020

Tổng thù lao thực chi trong năm 2020: 120.000.000 đồng

VI. NHÂN SỰ CHỦ CHỐT

1. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

▪ ÔNG VŨ ĐÌNH ĐỘ - Chủ tịch HĐQT DNP

Ông Độ có kiến thức và kinh nghiệm sâu rộng trong các lĩnh vực đầu tư, vận hành và quản trị doanh nghiệp, tài chính doanh nghiệp, kế toán - kiểm toán. Trước đây, ông có gần 3 năm làm kiểm toán viên tại KPMG Việt Nam và 1 năm làm việc tại KPMG Singapore. Từ năm 2007 đến năm 2011, ông trải qua các vị trí cấp cao về phân tích, đầu tư, thị trường vốn, M&A và công cụ phái sinh tại CTCP Chứng khoán Sài Gòn, CTCP Chứng khoán VNDirect và CTCP Chứng khoán Maritime Bank.

Ông gia nhập DNP từ năm 2012 với vai trò Giám đốc điều hành (COO) và trở thành TGD và Chủ tịch HĐQT từ 2014.

▪ ÔNG NGÔ ĐỨC VŨ – Phó Chủ tịch HĐQT DNP

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

▪ **ÔNG NGUYỄN VĂN HIẾU – Thành viên HĐQT DNP, Tổng Giám đốc CTCP Nhựa Đồng Nai**

Ông Hiếu tốt nghiệp Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội năm 2004, có 3 năm kinh nghiệm làm kiểm toán viên tại Công ty kiểm toán viên tại Công ty kiểm toán quốc tế và 5 năm làm Giám đốc tài chính cấp tập đoàn tại T&C Holding (quy mô doanh thu 2.500 tỷ, vốn điều lệ 500 tỷ, thành viên sáng lập hãng hàng không VietjetAir).

Ông gia nhập DNP từ năm 2012, đảm nhận các vị trí quan trọng trong quá trình tái cấu trúc của DNP như Giám đốc kinh doanh (2013), Phó TGD điều hành (2015). Năm 2017, ông được bầu vào HĐQT DNP và giữ vai trò TGD CTCP Nhựa Đồng Nai.

▪ **BÀ PHAN THỊ THU THẢO – Thành viên HĐQT và Phó Tổng Giám đốc DNP**

Với hơn 12 năm kinh nghiệm làm việc đầu tư và kiểm toán tại Công ty VietFund Management và KPMG Viet Nam, bà có hiểu biết sâu rộng trong các lĩnh vực xây dựng chiến lược đầu tư, quản lý đầu tư, phân tích dự báo về thị trường, tài chính, và các ngành cơ bản của nền kinh tế Việt Nam để đưa ra kế hoạch và triển khai đầu tư hiệu quả.

Năm 2016, bà gia nhập DNP với chức vụ Giám đốc Đầu tư, phụ trách quản trị đầu tư và giám sát hiệu quả chung của DNP và các đơn vị thành viên, thiết lập và xây dựng tổ chức văn phòng HĐQT trong quá trình cấu trúc DNP theo mô hình công ty đầu tư (investment holding). Năm 2017, bà được bầu vào HĐQT DNP và giữ vai trò Phó TGD DNP.

▪ **ÔNG HỒ ANH DŨNG – Thành viên HĐQT DNP**

Ông Dũng có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính chứng khoán với hơn 10 năm làm việc tại các đơn vị như CTCP Chứng khoán Sài Gòn, CTCP Tập đoàn FPT, CTCP Chứng khoán MBS. Về chuyên môn, ông tốt nghiệp cử nhân ngành Tài chính Doanh nghiệp tại Trường Đại học Kinh tế Quốc dân và hoàn thành chương trình thạc sỹ Quản trị Kinh doanh tại trường Đại học Quốc gia Hà Nội. Hiện nay ngoài vị trí thành viên HĐQT CTCP Nhựa Đồng Nai (tham gia từ tháng 5.2019), ông còn là TGD CTCP Chứng khoán Quốc Gia, Chủ tịch HĐQT CTCP Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành, đồng thời là thành viên HĐQT CTCP SAM Holdings.

▪ **ÔNG LÊ VĂN MINH – Thành viên HĐQT DNP**

Ông Minh tốt nghiệp Đại học Luật (ngành kinh tế luật) và Đại học Kinh tế (ngành kế toán và quản trị kinh doanh - ngoại thương). Với hơn 20 năm hoạt động trong lĩnh vực tài chính, kế toán – kiểm toán, quản trị doanh nghiệp, ông đã từng đảm nhiệm chức vụ Giám đốc Tài chính tại Công ty CP Tập đoàn Khải Toàn, Thời Trang Việt, TNHH Yujin Vina, TNHH Masterbatch Việt Nam, TGD

CTCP ECI Sài Gòn và Giám đốc Tài chính CTCP Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành. Hiện nay ngoài vị trí thành viên HĐQT CTCP Nhựa Đồng Nai (tham gia từ tháng 5.2019), ông còn là Thành viên HĐQT CTCP Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành.

▪ **ÔNG BRANDON MARC COURBAN – Thành viên HĐQT DNP**

Ông Brandon có bằng Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh trường Đại học Kinh doanh Hertfordshire. Với hơn 20 năm trong ngành tài chính, trải qua nhiều vị trí cấp cao, trước đây, ông đã từng giữ chức vụ giám đốc các quỹ đầu tư có quy mô khu vực và toàn cầu như Sindicatum, Amrstrong Asset Management Pte, Atrium Asia Investment, Macquarie Group. Hiện tại, ông Brandon đang là TGD Quỹ đầu tư Olympus Capital Asia đặt trụ sở tại Singapore. Tháng 5.2019, ông được bầu làm Thành viên HĐQT DNP.

2. BAN ĐIỀU HÀNH VÀ LÃNH ĐẠO CÁC ĐƠN VỊ THÀNH VIÊN

▪ **ÔNG NGUYỄN THẾ MINH – Phó Tổng Giám đốc DNP**

Ông Minh là một chuyên gia dày dặn kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính chứng khoán. Ông từng đảm nhiệm các vị trí TGD CTCP Chứng khoán Việt Tín, CTCP Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội, CTCP Chứng khoán Hải Phòng, CTCP Chứng khoán Maritime Bank, và Thành viên HĐQT kiêm TGD CTCP Chứng khoán SHB.

Tháng 8.2018, ông Minh gia nhập DNP với tư cách là Trưởng Ban cố vấn cấp cao, và sau đó được bổ nhiệm Phó TGD DNP vào tháng 3.2019.

▪ **ÔNG HỒ VIỆT HÀ - Chủ tịch HĐQT DNP Water**

Ông Hồ Việt Hà đã có hơn 14 năm đảm nhiệm chức vụ Giám đốc điều hành cấp cao của Công ty Kiểm toán KPMG (một trong 4 công ty kiểm toán hàng đầu thế giới). Tại KPMG, ông Hà chịu trách nhiệm quản lý và phát triển toàn bộ mảng kiểm toán, tư vấn tài chính, tư vấn cấu trúc và vận hành, quản trị rủi ro cho các tập đoàn tài chính và ngân hàng lớn của thế giới và Việt Nam. Ngoài ra, ông Hà còn có hơn 10 năm là giám đốc điều hành cấp Tập đoàn và thành viên HĐQT của Thiên Minh Group. Bằng khả năng lãnh đạo xuất sắc, ông Hà đã xây dựng Thiên Minh thành một Tập đoàn dịch vụ du lịch/khách sạn lớn và uy tín của Việt Nam, hiện diện tại 20 quốc gia với giá trị vốn hoá tăng gấp 15 lần và huy động vốn thành công từ IFC - công ty tài chính thuộc Nhóm Ngân hàng thế giới. Với bề dày kinh nghiệm và thành công trong vai trò quản lý, lãnh đạo tại các đơn vị lớn, tháng 6.2020, ông Hà được bầu làm Chủ tịch HĐQT DNP Water.

▪ **ÔNG LÊ TUẤN – Tổng Giám đốc DNP Water**

Ông Tuấn tốt nghiệp trường Đại học Bucknell, Pennsylvania, USA. Trước khi gia nhập DNP Water, ông có hơn 10 năm kinh nghiệm đầu tư và quản lý đầu tư trong lĩnh vực hàng tiêu dùng, hạ tầng và bất động sản ở các quỹ đầu tư và định chế tài chính trong và ngoài nước như Mekong Capital, Macquarie Group (Mỹ) và Tập đoàn T&T.

Ông gia nhập DNP Water năm 2017 với vai trò Giám đốc đầu tư, phụ trách các hoạt động đầu tư của công ty. Năm 2018, ông được bổ nhiệm TGD DNP Water phụ trách điều hành công ty.

▪ **ÔNG NGÔ THÀNH CHUNG - Phó Tổng Giám đốc DNP Water**

Tốt nghiệp thạc sỹ Đại học Queensland – Úc, ông Chung có kiến thức và kinh nghiệm sâu rộng trong các ngành Quản trị, Tài chính, Luật. Ông đã tham gia quản trị các dự án đầu tư lớn như dự án bất động sản Sài Đồng – Hà Nội, Khu đô thị Mê Linh 204 ha, Khu đô thị Nghi Sơn - Thanh Hoá 31 ha, nâng cấp tổng kho Đình Vũ...

Trước khi gia nhập DNP, ông đã đảm nhiệm các vị trí Phó TGD phụ trách đầu tư và tài chính CTCP Địa ốc Đất Xanh Miền Bắc, TGD CTCP Vận tải biển và Bất động sản Việt Hải, Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Dầu Khí Việt Hải, TGD CTCP đầu tư Sóng Xanh, PGD đầu tư CTCP quản lý quỹ đầu tư Sài Gòn – Hà Nội...

Năm 2017, ông chung là Giám đốc phát triển dự án của DNP Water. Năm 2018, ông được bổ nhiệm Phó TGD công ty, phụ trách vận hành và thực hiện dự án.

▪ **ÔNG NGUYỄN DANH HIẾU – Phó Tổng Giám đốc DNP Water**

Ông Hiếu có nhiều năm kinh nghiệm trong việc triển khai xây dựng kiến trúc, nền tảng phần mềm, hiện đại hóa hạ tầng Công nghệ thông tin tại các đơn vị FPT Trading, CTCP Thông tin Hapro, FPT Software...

Gia nhập DNP, vai trò của ông là tổ chức xây dựng hệ thống công nghệ thông tin trong quản trị, trong đó có hệ thống SCADA để theo dõi hiệu quả vận hành các nhà máy nước, áp dụng và phát triển các ứng dụng trên máy tính/điện thoại trong việc phát triển thị trường mới và quản trị tập trung, tăng tính tự động hóa trong xử lý dữ liệu và vận hành. Ông đã phát triển thành công hệ thống ghi thu và thành toán trực tuyến cho các đơn vị của DNP Water nhanh chóng. Từ tháng 2.2020, ông được bổ nhiệm Phó TGD DNP Water, phụ trách chuyển đổi số - chiến lược trọng điểm để cải thiện về chất hoạt động của các đơn vị.

▪ **ÔNG VŨ ANH TUẤN – Phó Tổng Giám đốc DNP Water**

Ông Vũ Anh Tuấn là kỹ sư xây dựng, có nhiều kiến thức và kinh nghiệm trong quản lý, quản trị các dự án xây dựng có vốn đầu tư trong và ngoài nước. Trước khi gia nhập DNP, ông đã đảm



nhiệm cương vị là kỹ thuật, chỉ huy công trình, giám đốc tại các tổng công ty Vinaconex, Sông Đà, tham gia nhiều các dự án xây dựng công trình trọng điểm quốc gia.

Năm 2015, ông bắt đầu làm việc tại DNP, đóng vai trò chính trong xây dựng thành công tại 2 dự án nhà máy nước Bắc Giang và nhà máy nước Nhị Thành – Long an của DNP Water. Tháng 12.2020 ông được bổ nhiệm là Phó TGD phụ trách phát triển dự án của DNP Water.

▪ **Ông TRẦN HỮU CHUYỀN – Phó Tổng Giám đốc CTCP Nhựa Đồng Nai**

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

▪ **ÔNG HOÀNG ANH TUẤN – Tổng Giám đốc CTCP Tân Phú Việt Nam**

Ông Hoàng Anh Tuấn có bằng thạc sỹ Quản lý kinh tế - Đại học Kinh tế Quốc dân, và đã gia nhập DNP từ năm 2012, đảm nhiệm nhiều vị trí trong công tác kinh doanh, vận hành tại CTCP Nhựa Đồng Nai trước khi được bổ nhiệm Kế toán trưởng năm 2015 và kiêm thêm chức vụ Giám đốc vận hành năm 2017. Tháng 11.2018, ông được bổ nhiệm chức vụ Phó TGD điều hành CTCP Nhựa Tân Phú. Đến tháng 2.2019, ông được Đại hội đồng cổ đông CTCP Nhựa Tân Phú bầu làm Thành viên HĐQT, đồng thời HĐQT bổ nhiệm ông Tuấn chức vụ TGD điều hành công ty.

▪ **Ông VŨ QUỐC TOÀN – Phó Tổng Giám đốc CTCP Tân Phú Việt Nam**

Ông Vũ Quốc Toàn tốt nghiệp Kỹ sư chuyên ngành Máy tính - Đại học Bách Khoa TPHCM. Ông bắt đầu công tác tại CTCP Nhựa Đồng Nai từ năm 2008 với vị trí Trưởng phòng Công nghệ thông tin, sau đó là các vị trí Trưởng phòng Hành chính Nhân sự, Giám đốc Vật tư. Với kinh nghiệm và hiểu biết sâu rộng về ngành và công ty, cùng với kỹ năng quản lý, áp dụng công nghệ thông tin vào hoạt động của doanh nghiệp, tháng 2.2019, ông Toàn được HĐQT bổ nhiệm chức vụ Phó TGD điều hành CTCP Nhựa Tân Phú.

▪ **Ông NGÔ ĐỨC TRUNG – Phó Tổng Giám đốc CTCP Tân Phú Việt Nam**

Ông Ngô Đức Trung tốt nghiệp chuyên ngành kỹ sư cơ khí Đại học Bách khoa Hà Nội. Ông công tác tại Nhựa Tân Phú từ năm 1993 và trải qua các vị trí công tác: Kỹ sư cơ khí, Trưởng ngành cơ điện, Quản đốc xưởng cơ điện, Phó Giám đốc năm 2003, Quyền Giám đốc năm 2004, giữ chức vụ Thành viên HĐQT – Giám đốc Nhựa Tân Phú năm 2005 khi công ty thực hiện cổ phần hóa và chức vụ TGD – Thành viên HĐQT từ tháng 8.2008.

Từ năm 2015, ông Trung giữ chức vụ Phó TGD Nhựa Tân Phú, chịu trách nhiệm chính về mảng kỹ thuật, sản xuất, chất lượng và khuôn mẫu của công ty.

▪ **Ông HOÀNG QUỐC THỤY – Phó Tổng Giám đốc CTCP Tân Phú Việt Nam**

Ông Hoàng Quốc Thụy tốt nghiệp chuyên zip Quản trị kinh doanh tổng hợp tại Trường Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội. Ông bắt đầu công tác tại CTCP Nhựa Tân Phú tháng 9.2020 với chức danh Giám đốc kinh doanh. Với kinh nghiệm chuyên sâu trong lĩnh vực kinh doanh và được sự tin tưởng từ HĐQT ông được bổ nhiệm làm Phó TGD phụ trách kinh doanh B2B từ ngày 01/01/2021.

▪ **Ông MURUGAN SUBRAMANIAM - Phó Tổng Giám đốc CTCP Tân Phú Việt Nam**

Ông Murugan tốt nghiệp Đại học tại Singapore về ngành kỹ thuật cơ khí công nghiệp với hơn 25 kinh nghiệm làm việc trong công ty sản xuất khuôn dập, ép phun và tự động hóa. Từ năm 2006, Ông bắt đầu sinh sống và làm việc tại Việt Nam. Tại đây ông trải qua nhiều vị trí chủ chốt trong ban lãnh đạo cũng như xây dựng thành công nhiều hệ thống nhà máy của các công ty Mainetti Vietnam, Allide technologies Vietnam.

Năm 2019, Ông Murugan đầu quân cho CTCP Nhựa Tân Phú với chức vụ giám đốc sản xuất. Tháng 11.2020, ông được bổ nhiệm làm Phó TGD phụ trách công nghệ và Cải tiến sản xuất của công ty.

VII. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC

DNP xác định nhân sự là động lực của tăng trưởng và phát triển, tạo nên sự khác biệt và sức cạnh tranh, nền tảng xây dựng doanh nghiệp trường tồn. Chiến lược phát triển nguồn nhân lực của công ty cụ thể như sau:

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

2. Chú trọng đào tạo: Dành ngân sách đáng kể hằng năm cho công tác đào tạo phát triển nhân lực bao gồm cả công tác đào tạo nội bộ cũng như tham gia các khóa an toàn lao động và sức khỏe nhân viên bên ngoài, tạo điều kiện cho nhân viên phát triển năng lực chuyên môn, đồng thời góp phần tăng hiệu quả sử dụng nguồn nhân lực của công ty.

3. Phúc lợi ổn định: Nhằm mục đích bảo vệ an toàn, sức khỏe của cán bộ nhân viên, không chỉ chăm lo cho người lao động mà còn mở rộng, chia sẻ đến gia đình họ. Công ty tuân thủ các quy

định về an toàn lao động, mua bổ sung bảo hiểm thân thể cho cán bộ công nhân viên ngoài các bảo hiểm bắt buộc, có chương trình bảo hiểm sức khỏe cho cán bộ nhân viên theo phân cấp chức vụ, tổ chức định kỳ các hoạt động văn hóa, thể thao, nghỉ mát..., trợ cấp cho CBNV có hoàn cảnh khó khăn...

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

5. Văn hóa doanh nghiệp: Môi trường làm việc hiện đại, thân thiện, khuyến khích sự cởi mở giao lưu, trao đổi giữa các đơn vị, cá nhân, gắn kết, hỗ trợ các thành viên và tạo thành một tập thể đoàn kết, năng động, tôn trọng mỗi cá nhân và hướng đến mục tiêu chung. Các chương trình giao lưu nội bộ thường xuyên được tổ chức gồm Thứ Sáu vui vẻ, DNP monthly talk, DNP Day...

Năm 2021, công ty sẽ triển khai dự án xây dựng thương hiệu Nhà tuyển dụng để thu hút được nhiều hơn nhân sự tốt, phù hợp với văn hóa tham gia phát triển cùng tập thể DNP.

VIII. CÁC MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

1. DNP VỚI MÔI TRƯỜNG VÀ AN TOÀN LAO ĐỘNG

Với định hướng và chính sách phát triển bền vững, trong quá trình hoạt động của mình DNP luôn chú trọng đến các công tác bảo vệ môi trường, an toàn lao động, đảm bảo chế độ lao động và tiền lương, chính sách bảo vệ người lao động, phúc lợi xã hội; đóng góp tích cực vào việc xây dựng và phát triển cộng đồng. Để đánh dấu các nỗ lực này, sau các quá trình đánh giá chặt chẽ các nội dung về Môi trường, Sức khỏe, An toàn & Xã hội (EHS) từ phía các tổ chức tài chính lớn trên thế giới gồm Tổ chức Tài chính Quốc tế (IFC) và Asian Environmental Partners (AEP), đến nay DNP hiện đang tiếp tục hợp tác chặt chẽ với hai tổ chức này trong quá trình hoạt động của mình. Theo đó, ngoài việc tuân thủ theo các quy định về EHS do Việt Nam đưa ra, DNP còn được yêu cầu tuân thủ chặt chẽ các quy định quốc tế theo các Hợp đồng Tài chính đã ký kết với IFC và AEP như: Tiêu chuẩn Thực hiện về Môi trường, Sức Khỏe và An toàn của IFC (IFC Performance Standards); các Hướng dẫn về Môi trường, Sức khỏe & An toàn của Ngân hàng Thế giới (WB EHS Guidelines); Chính sách An toàn của Ngân hàng Phát triển Á Châu (ADB Safeguard Policy Statement).

Để đảm bảo cho việc quản lý hiệu quả và thực hiện tốt các quy định EHS cho toàn hệ thống, hiện DNP đã phối hợp với IFC, AEP xây dựng và ban hành cho toàn bộ các đơn vị trực thuộc tài liệu Hệ thống Quản lý Môi trường & Xã hội (ESMS), Hệ thống Quản lý Vận hành (OMS, cho ngành nước) đáp ứng các quy định của Việt Nam và Quốc tế để làm cơ sở cho quá trình hoạt động của mình; tuyển dụng 01 nhân sự chuyên trách thực hiện các công tác EHS từ năm 2018; bố trí ít nhất 01 cán bộ phụ trách EHS tại mỗi đơn vị thành viên. Do vậy, đến nay, công tác EHS của DNP nói chung và các đơn vị trực thuộc DNP nói riêng đã có những chuyển biến tích cực, ngày càng đáp ứng tốt các quy định của Việt Nam và các tổ chức Quốc tế, góp phần tích cực vào công tác Bảo vệ môi trường, Phát triển bền vững, Công bằng, Văn Minh của đơn vị và xã hội.

Công tác bảo vệ môi trường

- 100% các đơn vị thành viên đều có các Đánh giá tác động môi trường được cơ quan chức năng địa phương phê duyệt trước khi xây dựng nhà máy hoặc mở rộng, nâng công suất. Các đơn vị đều tuân thủ nghiêm túc công tác giám sát chất lượng môi trường tự nhiên, môi trường lao động với tần suất giám sát 02 – 04 lần/năm và báo cáo cho cơ quan chức năng địa phương;
- 100% các đơn vị thành viên thực hiện tốt công tác thu gom và xử lý chất thải rắn. Bố trí đầy đủ các kho chứa chất thải thông thường, chất thải nguy hại theo đúng quy định. Ký hợp đồng thu gom, xử lý rác với các đơn vị chức năng;
- 100% phế liệu/phế phẩm từ quá trình sản xuất được tái chế, tái sử dụng (ngành nhựa);
- Không thải nước sản xuất ra môi trường (quay vòng 100% nước làm mát (ngành nhựa) và tái xử lý 100% nước thải sản xuất thành nước cấp (ngành nước)
- 100% các đơn vị sản xuất đều đã được trang bị đầy đủ hệ thống xử lý nước thải sinh hoạt đạt tiêu chuẩn QCVN 14:2008 – Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về chất lượng nước thải sinh hoạt trước khi thải vào hệ thống thoát nước của khu vực hoặc môi trường;
- Tăng cường sử dụng nguồn năng lượng xanh bằng việc sử dụng tối đa nguồn điện từ năng lượng mặt trời tại nhà máy nước Bình Hiệp, Bình Thuận và nhà máy Tân Phú – Long An, định hướng mở rộng ra các đơn vị khác của DNP.

Nhờ các nỗ lực và chính sách nhất quán về công tác Bảo vệ môi trường trong toàn hệ thống của DNP, đến nay, chưa có đơn vị nào của DNP bị xử phạt vì vi phạm hành chính trong lĩnh vực này cũng như có các phản đối, đơn thư, khiếu nại từ các cộng đồng dân cư địa phương.

Công tác An toàn lao động

- Hàng năm tất cả các đơn vị phối hợp với các đơn vị chức năng tiến hành đào tạo và diễn tập về an toàn lao động, PCCC cho CBCNV. Các đơn vị cũng tự đào tạo cho các công nhân mới vào làm;
- Công tác giám sát ATLĐ luôn được các đơn vị quan tâm và thực hiện. Các đơn vị cấp phát đầy đủ trang thiết bị bảo hộ lao động cho người lao động của đơn vị mình;
- Năm 2019 và 2020, nhà máy Nhựa Đồng Nai ở Đồng Nai, các nhà máy Tân Phú ở thành phố Hồ Chí Minh, Long An và Bắc Ninh đã tiến hành cải tạo hệ thống, bổ sung các trang thiết bị PCCC theo yêu cầu của cơ quan chức năng, đảm bảo an toàn phòng chống cháy, nổ theo quy định;
- Nhờ làm tốt công tác giám sát, và tuân thủ đúng quy định về ATLĐ nên trong các năm gần đây số vụ mất ATLĐ xảy ra rất thấp ở tất cả các đơn vị (ít hơn 10 vụ/đơn vị/năm) và chủ yếu là các tai nạn nhỏ do sự bất cẩn của người lao động;
- Hàng năm, toàn bộ người lao động đều được khám sức khỏe miễn phí ít nhất 01 lần góp phần vào việc đảm bảo sức khỏe cho người lao động.

2. DNP VỚI CỘNG ĐỒNG VÀ XÃ HỘI

Công tác xã hội

Sự phát triển lâu dài của một doanh nghiệp dựa trên nền tảng của một cộng đồng bền vững, ổn định và thịnh vượng. Do đó, tại DNP, bên cạnh những định hướng phát triển hoạt động kinh doanh, chúng tôi luôn xác định trách nhiệm của mình với cộng đồng, nỗ lực đóng góp tối đa cho sự phát triển chung của xã hội theo đúng tinh thần “Do better - Làm tốt hơn” mỗi ngày.

Tại DNP, chúng tôi quan niệm rằng mỗi cá nhân tốt hơn, mỗi đội nhóm tốt hơn, mỗi doanh nghiệp tốt hơn thì đất nước cũng sẽ tốt hơn. Với tinh thần đó, vượt lên trên những khó khăn, ảnh hưởng bởi dịch bệnh và thiên tai, năm 2020 tiếp tục ghi đậm những dấu ấn và nỗ lực “do better” của người DNP với nhiều hoạt động thiện nguyện và các dự án vì cộng đồng ý nghĩa đã được đưa vào hoạt động.

6 tỷ đồng: Tổng ngân sách dành cho cộng đồng năm 2020 (lấy theo báo cáo của anh Minh Hiếu làm cho ngành nước đang là khoảng 250.000 USD)

107 suất quà tặng, học bổng cho học sinh, sinh viên (Tính theo số học bổng trao tại Chắp cánh ước mơ, quà tặng cho các em hs tại Nhà Mèo)

25 trụ nước sạch miễn phí được lắp đặt tại 7 tỉnh thành (Theo số liệu mới nhất từ anh Minh Hiếu)

1500 hộ dân miền Trung được DNP hỗ trợ trong trận lũ lịch sử tháng 10.2020 (Tính sơ bộ theo số phần quà + số CBCNV được hỗ trợ tại chương trình ủng hộ của DNP)

Tài trợ trụ nước sạch miễn phí tại vòi đến 7 tỉnh thành trong cả nước

Sau 4 trụ nước uống sạch miễn phí dành tặng thành phố Hà Nội vào đầu năm 2019 đã cho thấy hiệu quả thiết thực, được đông đảo người dân và chính quyền ủng hộ, cho đến nay, dự án đã được DNP tiếp tục nhân rộng ra 7 tỉnh thành trên cả nước với tổng số 25 trụ nước - trị giá 2,5 tỷ đồng, tính tới tháng 1.2021.

Trong đó, 4 trụ nước được xây dựng thêm tại quận Hoàn Kiếm nhằm chào mừng sự kiện 1010 năm Thăng Long - Hà Nội, 4 trụ tại Long An, 4 trụ tại Phan Thiết, 2 trụ tại Bắc Giang, 2 trụ tại Bình Phước, 2 trụ tại Tây Ninh, 3 trụ tại Đắk Lắk giúp mang đến nguồn nước uống sạch cho hàng triệu người dân mỗi ngày.

Các trụ nước đều được đầu tư hệ thống máy lọc được nhập khẩu nguyên chiếc từ nước ngoài với quy trình lọc hiện đại, đảm bảo chất lượng nước đạt tiêu chuẩn của nước khoáng thiên nhiên và nước uống đóng chai theo quy định của bộ Y tế để phục vụ cho người dân và du khách. Định kỳ hàng tháng, các mẫu thử đều được gửi đi kiểm tra tại Trung tâm Kiểm soát bệnh tật nhằm đảm bảo chất lượng nước luôn an toàn và đảm bảo nhất.

Tuy chỉ chiếm diện tích khiêm tốn tại những vỉa hè khu phố, tại các khu du lịch hay trước cổng các bệnh viện nhưng những trụ nước sạch tại vòi đã và đang thể hiện rõ sự hữu ích và đáp ứng nhu cầu cần thiết cho người dân và du khách.

Việc xây dựng các trụ nước sạch tại các tỉnh thành trong cả nước nằm trong chiến lược lâu dài của DNP với mục đích tạo ra nét văn minh mới cho người dân đô thị, phục vụ nước uống sạch cho người dân trên địa bàn và du khách tham quan đồng thời quảng bá hình ảnh DNP, cải thiện hình ảnh du lịch Việt Nam trong mắt bạn bè quốc tế. Dự kiến trong năm 2021, dự án sẽ tiếp tục được thực hiện tại các tỉnh Cần Thơ, Khánh Hòa... và tiến tới mục tiêu mang những trụ nước uống sạch miễn phí đến khắp 63 tỉnh thành trên cả nước.

Đẩy mạnh đầu tư cho giáo dục

Đầu tư cho giáo dục là đầu tư cho sự phát triển. Với phương châm đó, trong suốt nhiều năm qua, DNP đã luôn đặc biệt ưu ái, dành nhiều sự quan tâm và nguồn lực tài trợ cho các dự án giáo dục.

Một trong những dự án được DNP chú trọng, cùng đồng hành trong nhiều năm qua là chương trình “Chắp cánh ước mơ” tại tỉnh Bắc Giang. Thông qua chương trình, hàng trăm kệ sách, tủ sách, hiện vật có giá trị đã được trao tặng đến các trường tiểu học, mầm non trong địa bàn tỉnh nhằm giúp các em có thêm tình yêu, đam mê với tri thức. Đặc biệt, trong năm 2020, DNP cũng đã trao tặng

17 suất học bổng trị giá 17 triệu đồng nhằm khích lệ, động viên đến các em học sinh có hoàn cảnh khó khăn vươn lên trong học tập của huyện Lạng Giang.

Vươn xa hơn một chút, tình yêu của người DNP đã đến với những em bé của trường mầm non Nà Mèo, huyện Mai Châu, tỉnh Hòa Bình đang ngày ngày nhọc nhằn gánh con chữ lên non qua chương trình thiện nguyện “Trao yêu thương - Nhận nụ cười”. Tại đây, 94 phần quà và học bổng đã được trao tận tay đến các em nhỏ, góp phần giúp các em học sinh nơi đây khắc phục hoàn cảnh có thêm niềm vui và động lực để an tâm tới trường.

Dự án Miền Cổ Tích sau 2 năm triển khai đã đạt được nhiều thành tựu đáng khích lệ với hơn 110.000 lượt subscribe, chính thức đạt nút bạc từ Youtube. Phát triển đề tài dựa trên những câu chuyện đạo đạo, những bài học lịch sử, kênh đã thực sự trở thành một địa chỉ giáo dục - giải trí tin cậy, thu hút được một lượng lớn fan trung thành từ nhiều lứa tuổi. Với những giá trị nhân văn, ý nghĩa đằng sau mỗi câu chuyện, chúng tôi tin rằng Miền Cổ Tích chính là vườn ươm tâm hồn, góp phần vào công tác giáo dục cả về nhân cách và tâm hồn cho thế hệ trẻ - lứa “măng non” kiến tạo nên tương lai của đất nước.

Đặc biệt, trong năm 2020, DNP và đại học Thủy Lợi đã cùng nhau ký thỏa thuận hợp tác (MOU) trong nghiên cứu ứng dụng khoa học công nghệ, đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao và bồi dưỡng nâng cao năng lực. Theo đó, DNP sẽ tài trợ cho các dự án và hoạt động nghiên cứu khoa học và đào tạo; tài trợ 5 suất học bổng với 100% học phí toàn khóa học cho các sinh viên và hệ đào tạo sau đại học. Đây là dự án lớn, có ý nghĩa lâu dài góp phần đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao và bền vững đối với ngành nước nói riêng và cộng đồng xã hội nói chung.

Đồng hành cùng những hoàn cảnh khó khăn

Không chỉ đầu tư cho nước sạch và giáo dục, trong năm 2020, DNP cũng đã có nhiều đóng góp thiết thực về tài chính và các biện pháp thực tế để hỗ trợ nhiều hoàn cảnh khó khăn trong cả nước.

Trận bão lũ lớn nhất lịch sử vào tháng 10.2020 đã khiến người dân miền Trung phải gánh chịu hậu quả nặng nề, nhiều người rơi vào cảnh màn trời chiếu đất, bị cuốn trôi hết nhà cửa, hoa màu, thậm chí bị thiếu đói, cô lập trong nhiều ngày. Ngay lập tức, với tinh thần tương thân tương ái, toàn thể CBCNV của DNP đã cùng quyên góp, ủng hộ với tổng số tiền lên tới 825 triệu đồng, kịp thời hỗ trợ nhu yếu phẩm và một phần tiền mặt cho hơn 1500 hộ dân tại các tỉnh Quảng Bình, Quảng Trị và Hà Tĩnh.

Đây cũng là năm thứ 2 DNP quyên góp 1 tỷ đồng vào quỹ Vì Người Nghèo trong chương trình “Cả nước chung tay Vì Người Nghèo 2020”, góp phần cùng Đảng và Nhà nước tạo thêm nguồn lực giúp đỡ những hoàn cảnh khó khăn trong xã hội và lan tỏa rộng rãi sự quan tâm, nhân văn, nhân ái trong cộng đồng.

Vào dịp Giáng sinh, công ty cũng đã phối hợp cùng phòng Công tác xã hội viện Huyết học và Truyền máu trung ương tổ chức chương trình “Giáng sinh trao yêu thương”, tặng quà cho 250 em nhỏ mắc các bệnh về máu đang điều trị tại đây. Mỗi suất quà trị giá 300.000 đồng, được các CBCNV hóa trang thành ông già Noel, trao tận tay các em với mong muốn mang đến cho các bé một ngày lễ an lành, ấm áp.

Với những người dân bị thu hồi một phần hoặc toàn bộ đất nông nghiệp phục vụ dự án nhà máy nước Bắc Giang và nhà máy nước Nhị Thành, năm 2020, DNP Water tiếp tục thực hiện các hoạt động hỗ trợ tài chính và triển khai kế hoạch Phục hồi sinh kế giúp bà con 2 địa bàn trên sớm ổn định cuộc sống, phát triển kinh tế. Tổng ngân sách thực hiện dự án lên tới gần 400 triệu đồng. Tại chương trình này, DNP đã thực hiện các biện pháp: cung cấp vốn cho các hoạt động sản xuất nông nghiệp và phi nông nghiệp đồng thời hỗ trợ giới thiệu việc làm, ưu tiên tuyển dụng người địa phương vào các vị trí phù hợp. Ngoài ra, để hỗ trợ các hộ dân, DNP còn thực hiện trợ giá nước sạch, áp dụng mức giá ưu đãi cho các hộ dân bị ảnh hưởng trong 5 năm sau khi hoàn tất dự án. Dự kiến, dự án Phục hồi sinh kế sẽ hoàn tất trong năm 2021 và phát triển thêm các hạng mục hỗ trợ khác trong quá trình triển khai.

Còn với người dân ĐBSCL, xâm nhập mặn mùa khô năm 2019-2020 được đánh giá ở mức nghiêm trọng nhất trong lịch sử không chỉ ảnh hưởng nặng nề đến công tác sản xuất nông nghiệp mà còn khiến hàng ngàn hộ dân nơi đây bị thiếu nước sinh hoạt trầm trọng.

Để giải cứu hàng ngàn hecta hoa màu, nhà máy nước Nhị Thành (CTCP Đầu tư Hạ tầng nước DNP – Long An) đã phối hợp cùng UBND tỉnh Long An đã phối hợp công tác bơm cứu lúa vụ Đông Xuân cho 2 huyện Thủ Thừa và Tân Trụ với khoảng 800.000m³, kịp thời cứu nguy cho hàng ngàn hecta lúa và vườn cây ăn trái, giúp tránh thiệt hại hàng chục tỷ đồng cho người dân.

Bên cạnh đó, nhựa Đồng Nai đã phối hợp cùng UBND các tỉnh Tiền Giang và Bến Tre triển khai lắp đặt 3 máy khử mặn RO tại 3 điểm thiếu nước ngọt trầm trọng nhất là thị trấn Gò Công và Tân Phú Đông - Tiền Giang và tại tỉnh Bến Tre giúp nhanh chóng giải quyết tình trạng thiếu nước ngọt sinh hoạt cho hàng trăm nghìn hộ dân tại địa phương.

Xuất phát từ ý thức trách nhiệm xã hội và tinh thần tương thân tương ái, DNP luôn nỗ lực làm tốt hơn, làm nhiều hơn những hoạt động xã hội và công tác thiện nguyện để tiếp tục được đồng hành, hỗ trợ những hoàn cảnh khó khăn trong xã hội.

Chia sẻ với chính cán bộ nhân viên trong công ty

Sau hơn 2 năm đi vào hoạt động, quỹ thiện nguyện “Vì ta cần nhau” như một bông hoa thơm thảo, ngày càng lớn mạnh và tỏa ngát hương khi được vun đắp bởi chính những tấm lòng đáng quý của người DNP.

Cứ thành thông lệ, đến ngày 15 hàng tháng, mỗi CBCNV có trách nhiệm ủng hộ số tiền tương đương 1 bữa ăn sáng (từ 10.000 - 30.000 đồng, tùy điều kiện), công ty sẽ đóng góp gấp đôi số tiền

CBNV quyên góp được đề xung quỹ. Đồng thời, tại các đơn vị cũng tổ chức rất nhiều các hoạt động quyên góp quần áo, đồ dùng học tập, đồ gia dụng để phân loại và mở gian hàng thiện nguyện.

Đề rồi từ những tấm lòng nhỏ bé ấy mỗi năm đã hỗ trợ cho hàng trăm trường hợp các anh, chị, em là cán bộ, nhân viên của DNP trên khắp 3 miền có hoàn cảnh khó khăn, hoặc tai biến, bệnh tật, thiếu may mắn...

Trong đợt lũ lụt lịch sử tại miền Trung, 45 CBNV có gia đình bị ảnh hưởng bởi thiên tai, bão lũ cũng đã được hỗ trợ mỗi gia đình 5 triệu đồng tiền mặt để phục hồi sinh kế, ổn định cuộc sống.

“Vì mỗi cá thể luôn không thể tách rời khỏi cộng đồng nên chúng ta thực sự cần nhau”. Với những hiệu quả thiết thực từ quỹ “Vì ta cần nhau” và các phong trào thiện nguyện của DNP đã giúp lan tỏa và khơi gợi lòng nhân ái, khuyến khích mọi người cùng quan tâm, sẻ chia, trao yêu thương, hướng tới cộng đồng.

IX. BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM 2020

Báo cáo tài chính hợp nhất kiểm toán năm 2020 đính kèm.