

Số: 01/2023/BC-HĐQT

Đồng Nai, ngày 10 tháng 04 năm 2023

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN ĐIỀU HÀNH VỀ HOẠT ĐỘNG CÔNG TY NĂM 2022 VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2023

I. ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY NĂM 2022

1. Đặc điểm tình hình chung của nền kinh tế

Bức tranh kinh tế Việt Nam năm 2022 có nhiều điểm sáng. Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) của Việt Nam lần đầu tiên vượt 400 tỷ USD, ghi nhận mức tăng cao nhất trong vòng 12 năm qua với mức tăng **8,02%** so với năm 2021. Theo Tổng cục thống kê, GDP bình quân đầu người năm 2022 ước đạt 95,6 triệu đồng/người, tương đương 4.110 USD, tăng 393 USD so với năm 2021. CPI bình quân năm 2022 tăng **3,15%** so với năm 2021, đạt mục tiêu Quốc hội đề ra và thuộc nhóm các nước có mức lạm phát thấp.

Xuất, nhập khẩu hàng hóa tăng trưởng khá và có mức thặng dư tích cực. Tính chung năm 2022, tổng kim ngạch xuất, nhập khẩu hàng hóa ước đạt 732,5 tỷ USD, tăng 9,5% so với năm trước, trong đó xuất khẩu tăng 10,6%; nhập khẩu tăng 8,4%, xuất siêu 11,2 tỷ USD. Mặc dù tổng số vốn FDI đăng ký giảm so với cùng kỳ, FDI đã giải ngân được khoảng 22,4 tỷ USD, tăng 13,5% so với cùng kỳ năm 2021. Năm 2022 cũng chứng kiến áp lực đến từ hai biến số lớn là tỷ giá và lãi suất. Trong bối cảnh các NHTW trên thế giới vẫn trong chu kỳ thắt chặt tiền tệ nhằm kiềm chế lạm phát, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN) không ngoại lệ khi đã điều chỉnh tăng lãi suất trong 2022 để ổn định tỷ giá và hoạt động xuất nhập khẩu.

Theo dự báo của Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương (CIEM), tốc độ tăng GDP của Việt Nam năm 2023 dự kiến khoảng 6,5%; tốc độ tăng chỉ số giá tiêu dùng (CPI) bình quân khoảng 3,7% - 4%. Tuy nhiên, rủi ro suy thoái kinh tế, xung đột Nga và Ukraine và sự đứt gãy chuỗi cung ứng nhiều hàng hóa cơ bản, xu hướng liên minh đối đầu giữa các cường quốc sẽ là những nhân tố tiếp tục ảnh hưởng tới nền kinh tế năm 2023. Vì vậy, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cần duy trì sự thận trọng trước các yếu tố khó lường của kinh tế vĩ mô.

Theo thống kê của Bộ Công Thương, sức chi cho hàng gia dụng tại thị trường Việt Nam chiếm khoảng 9% tổng gói tiêu dùng cá nhân. Trong 11 nhóm ngành hàng chính, nhóm hàng gia dụng đứng thứ tư về quy mô tiêu dùng, vào khoảng 13 tỷ USD. Số người tiêu dùng quan tâm đến hàng gia dụng trong nước cũng ngày càng tăng. Nếu trước đây thị trường chủ yếu 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.

Riêng quy mô ngành nhựa gia dụng Việt Nam ước tính khoảng 7,1 tỷ USD. Trong những năm gần đây, các sản phẩm nhựa gia dụng Việt Nam chiếm tới 90% thị phần nội địa và tập trung ở phân khúc bình dân. Trong khi đó, phân khúc cao cấp đang bị chiếm lĩnh bởi doanh nghiệp nước ngoài do chưa có nhiều doanh nghiệp trong nước chú trọng phân khúc này. Nhu cầu đồ gia dụng đặc biệt

ở phân khúc trung và cao cấp sẽ tiếp tăng trưởng mạnh mẽ nhờ hai động lực: dân số đang ở thời điểm vàng và xu hướng sẵn sàng chi trả nhiều hơn cho các sản phẩm chất lượng để đảm bảo sức khỏe. Năm 2023 là một năm khó khăn với nền kinh tế nói chung, tuy vậy, các sản phẩm thiết yếu phục vụ đúng nhu cầu và chất lượng cuộc sống ngày một tăng cao ở Việt Nam sẽ tiếp tục làm bệ đỡ thúc đẩy doanh số trên thị trường đồ gia dụng.

Năm 2022, nhu cầu tiêu thụ nước của hộ gia đình và nhu cầu sử dụng nước trong công nghiệp tăng lần lượt 5% và 5-8% so cùng kỳ trong khi đó giá nước trung bình (ASP) tăng 3% so với cùng kì. Nhu cầu nước sạch tăng trưởng ổn định, đặc biệt ở khu vực công nghiệp khi Việt Nam vẫn đang trong thời kì phát triển mạnh mẽ và thu hút nguồn vốn đầu tư lớn từ nước ngoài. Trong dài hạn, tỉ lệ đô thị hóa vẫn ở mức thấp so với khu vực là động lực tăng trưởng cho ngành. Bên cạnh đó tỉ lệ thất thoát nước toàn ngành được cải thiện, từ 18.7% giảm xuống 17.5% cũng giúp cải thiện biên lợi nhuận ngành (Nguồn: Báo cáo SSI).

Ngành vật liệu xây dựng hoàn thiện phụ thuộc nhiều vào nhu cầu và tình hình thị trường bất động sản. Trong ngắn hạn, nhu cầu cho các sản phẩm vật liệu hoàn thiện có khả năng duy trì đà tăng trưởng thấp hoặc đi ngang khi ngành bất động sản vẫn có dấu hiệu trầm lắng. Triển vọng có thể được cải thiện khi các nhân tố chính ảnh hưởng đến lãi suất là lạm phát và tỉ giá dần ổn định từ đó tạo điều kiện cho NHNN hạ lãi suất. Năm 2023, thị trường được kỳ vọng sẽ ghi nhận sự phục hồi vào nửa cuối năm khi các nghị định tháo gỡ khó khăn pháp lý được hoàn thành giúp đẩy mạnh giao dịch bất động sản và gia tăng nhu cầu vật liệu xây dựng hoàn thiện. Bên cạnh đó, đây cũng là thời điểm các doanh nghiệp tái định hình lại danh mục sản phẩm, tập trung phát triển, cải thiện chất lượng những sản phẩm phục vụ nhu cầu thực và có khả năng tăng trưởng cao, đặc biệt khi Việt Nam đang ở giai đoạn phát triển mạnh mẽ về hạ tầng và công nghiệp. Theo đó, ngành vật liệu xây dựng sẽ được hưởng lợi trực tiếp.

2. Đánh giá hoạt động của Công ty trong năm 2022

Năm 2022, mặc dù nền kinh tế Việt Nam vẫn đạt được sự phục hồi mạnh mẽ, lạm phát trong tầm kiểm soát, các cân đối lớn được bảo đảm, tuy nhiên phần lớn các ngành kinh doanh tại Việt Nam vẫn bị tác động bởi những yếu tố bất định của kinh tế toàn cầu. Trong bối cảnh thách thức, tập thể Ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ nhân viên DNP Holding và các đơn vị trong hệ thống đã nỗ lực không ngừng, linh hoạt thích ứng với bối cảnh biến động bằng việc đẩy mạnh quá trình tinh gọn, tối ưu các nguồn lực hiện hữu trong hệ thống, tạo đà vững chắc để DNP tiếp tục phát triển về quy mô và cải thiện chất lượng hoạt động, cụ thể:

- (i) Các công ty thành viên trong lĩnh vực nước sạch và hệ sinh thái ngành nước của DNP đã đẩy mạnh việc chuyển đổi số và bước đầu ghi nhận một số thành công trong các hoạt động như: áp dụng phần mềm ghi thu, thanh toán không dùng tiền mặt giúp giảm thiểu tối đa hoạt động thủ công ngoài hiện trường, phần mềm quản lý khách hàng CRM, hỗ trợ khách hàng nhanh chóng, kịp thời thông qua tổng đài Call Center, phần mềm quản lý tài sản, mạng lưới GIS, quản lý công việc Mobile Workforce.... Ngoài ra, chương trình nâng cao hiệu quả hoạt động của các Công ty thành viên cũng liên tục được thực hiện thông qua các dự án cải tạo, nâng công suất, tự động hóa các khâu vận hành, giám sát bằng việc áp dụng hệ thống SCADA, giảm thất thoát thông qua việc phân vùng, tách mạng DMA, DMZ và công tác rò rỉ hệ thống đường ống. Các dự án mới cũng đạt được nhiều thành tựu trong đó điểm nhấn là 2 dự án: (i) Dự án NMN sạch tại Quảng Châu (Quảng Bình) đã hoàn thành

vào tháng 06/2022 và đang vận hành phát nước giai đoạn 1, đang tiếp tục công việc đấu nối và phát triển các tuyến mới; (ii) Dự án Nhà máy nước sạch BOO Sa Pa đã chính thức khánh thành và đi vào hoạt động từ tháng 11/2022, đảm bảo cho người dân và du khách đến Sapa được sử dụng nguồn nước sạch, an toàn và liên tục. Dự án Sapa được đánh giá là phức tạp và khó thi công bậc nhất từ trước đến nay tại Việt Nam do nền địa chất phức tạp, địa hình đồi núi hiểm trở, độ dốc cao đòi hỏi phải bố trí 4 trạm tăng áp với tổng chiều cao bơm hơn 500m, các hạng mục công trình nằm rải rác tại các khu vực cách xa nhau. Bên cạnh đó, Công ty cũng tích cực triển khai các công tác chuẩn bị cho dự án cấp nước thô nước Vùng 1 (các tỉnh Tiền Giang – Long An – Bến Tre) và dự án nhà máy nước sạch Sơn Thạnh (phục vụ cấp nước cho khu vực Tp. Nha Trang, huyện Diên Khánh, tỉnh Khánh Hòa) để phục vụ công tác phê duyệt chủ trương đầu tư và khởi công trong năm 2023.

- (ii) DNP Holding tiếp tục khẳng định vị thế nhà cung cấp dẫn đầu các giải pháp tuyến ống cấp thoát nước tại các công trình hạ tầng cấp thoát nước trọng điểm quốc gia và hệ thống cơ điện MEP toà nhà cao tầng. Năm 2022, DNP Holding được lựa chọn là nhà cung cấp giải pháp ống và phụ kiện cho các dự án của các chủ đầu tư lớn, điển hình như Masterise, Son Kim Land, Nam Long, Kepel, Đất Xanh group, Novaland, Khang Điền... Bên cạnh đó, DNP Holding cũng 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, góp phần giải quyết các thách thức ngày càng gia tăng về nguồn nước.
- (iii) Tân Phú Việt Nam tăng hiệu quả hoạt động mảng 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 sâu vào các kênh phân phối với dây sản phẩm đa dạng, hiện đã có mặt tại các hệ thống siêu thị, các được người tiêu dùng yêu thích vì thiết kế và chất lượng. Đối với mảng bao bì mềm đã thực hiện tái cấu trúc để đưa về Tân Phú Việt Nam trong năm 2022 nhằm gia tăng quy mô nhóm bao bì cứng và bao bì mềm, gia tăng hiệu quả quản lý chuỗi cung ứng, gia tăng khả năng đàm phán với đối tác.
- (iv) CMC đã hoàn thiện tái cấu trúc bộ máy với mục tiêu tinh gọn, hiệu quả và hướng tới khách hàng và nâng cao năng suất. Đồng thời CMC cũng thực hiện thành công việc tái cơ cấu danh mục sản phẩm, đáp ứng nhu cầu thị trường kết hợp với các chương trình thúc đẩy bán hàng liên quan đến pull marketing (36 chương trình) và các hoạt động phát triển kênh phân phối như xây dựng 02 showroom lớn (Flagship), các hệ thống trên 300 showroom mini và mở rộng hệ thống nhà phân phối trên toàn quốc, tạo tiền đề tăng trưởng đột phá cho CMC trong giai đoạn tới.

Tình hình tài chính năm 2022 so với cùng kỳ năm trước

Đơn vị: Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	Hợp nhất		Thay đổi
		31/12/2022	31/12/2021	
1	Tổng tài sản	16.529	14.040	17,7%
2	Vốn chủ sở hữu	4.561	3.916	16,5%
3	Doanh thu thuần	7.693	6.237	23,3%

4	Lợi nhuận trước thuế	171	43	297,7%
5	EBITDA	1.458	1.187	22,8%
6	Lợi nhuận trước thuế (loại trừ các bút toán hợp nhất loại phân loại LTTM, giá trị tài sản tăng thêm)	356	228	56,1%

Tại thời điểm 31/12/2022, tổng tài sản của Công ty đạt 16.529 tỷ tăng 17,7% so với cùng kỳ, vốn chủ sở hữu đạt 4.561 tỷ tăng 16,5% so với cùng kỳ. Doanh thu thuần đạt 7.693 tỷ, tăng 23,3% so với năm 2021. Nếu tính lợi nhuận sau khi loại trừ ảnh hưởng bút toán hợp nhất phân bổ lợi thế thương mại và giá trị tài sản tăng lên sau M&A thì Công ty đạt lợi nhuận trước thuế là 356 tỷ đồng.

Kết quả hoạt động kinh doanh 2022

Đơn vị: Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2022	Kế hoạch 2022	% hoàn thành kế hoạch năm	Thực hiện 2021	% thực hiện 2022 so với 2021
1	Doanh thu hợp nhất	7.693	7.524	102,3%	6.237	23,3%
2	Lợi nhuận hợp nhất trước thuế	171	100	170,7%	43	297,7%

Theo đó, kết quả kinh doanh hợp nhất năm 2022 của DNP Holding tiếp tục tăng trưởng so với năm 2021. Doanh thu hợp nhất đạt 7.693 tỷ đồng, tăng 23,3% so với năm 2021 và vượt 2,3% kế hoạch năm 2022. Lợi nhuận hợp nhất trước thuế đạt 171 tỷ đồng, tăng 297,7% so với năm 2021 và cao hơn so với mức kế hoạch đặt ra cho năm 2022 là 70,7%.

Doanh thu hợp nhất năm 2022 của Công ty tăng trưởng 23,3% so với năm 2021 nhờ tăng trưởng ấn tượng của nhóm ngành vật liệu xây dựng và 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 2022 đạt 171 tỷ, lợi nhuận hợp nhất sau thuế ở mức 95 tỷ đồng, tăng trưởng lần lượt 297,7% và 313,0% so với năm 2021.

3. Hoạt động của HĐQT trong năm 2022

Năm 2022, HĐQT đã thực hiện các cuộc họp HĐQT định kỳ và bất thường, theo đó ban hành 10 Nghị quyết tương ứng theo danh sách chi tiết dưới đây:

STT	Số Nghị quyết/ Quyết định	Ngày	Nội dung
1	01/2022/NQ-HĐQT	17/01/2022	Triển khai Phương án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán cổ phiếu năm 2021
2	02/2022/NQ-HĐQT	24/02/2022	Bổ nhiệm người phụ trách quản trị Công ty
3	03/2022/NQ-HĐQT	09/03/2022	Triệu tập họp Đại hội đồng cổ đông

			thường niên năm 2022
4	04/2022/NQ-HĐQT	11/03/2022	Thông qua nội dung Chương trình họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2022
5	05/2022/NQ-HĐQT	04/04/2022	Thông qua chủ trương chuyển nhượng toàn bộ cổ phần tại Công ty Cổ phần Đầu tư Xây dựng Cấp thoát nước Sơn Thạch
6	06/2022/NQ-HĐQT	25/04/2022	Giải thể và chấm dứt hoạt động Công ty TNHH SXKD DNP Holding
7	07/2022/NQ-HĐQT	26/04/2022	Bầu Chủ tịch, Phó Chủ tịch, Bổ nhiệm Tổng Giám đốc và Chủ tịch Ủy ban Kiểm toán nhiệm kỳ (2022 – 2027)
8	08/2022/NQ-HĐQT	14/06/2022	Thông qua việc thay đổi Người Phụ trách quản trị Công ty
9	09/2022/NQ-HĐQT	05/07/2022	Lựa chọn đơn vị kiểm toán cho báo cáo tài chính năm 2022
10	10/2022/NQ-HĐQT	21/11/2022	Miễn nhiệm thành viên Ủy Ban kiểm toán trực thuộc Hội đồng quản trị

4. Việc triển khai các Nghị quyết của ĐHĐCĐ

Trong năm 2022, ĐHĐCĐ thường niên của Công ty bầu HĐQT nhiệm kỳ mới (2022-2027) gồm 07 thành viên. Ngay sau khi được bầu, ngày 26/04/2022, các thành viên HĐQT nhiệm kỳ mới đã có phiên họp đầu tiên để bầu, bổ nhiệm các chức danh Chủ tịch HĐQT, Phó Chủ tịch HĐQT và Chủ tịch Ủy Ban Kiểm toán nhiệm kỳ (2022 – 2027).

Ngày 27/04/2022, Công ty đã hoàn thành việc thay đổi Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp để ghi nhận việc thay đổi tên Công ty và sửa đổi bổ sung một số ngành nghề kinh doanh của Công ty theo đúng các nội dung đã được ĐHĐCĐ thường niên của Công ty thông qua.

Ngày 05/07/2022, HĐQT đã tổ chức họp và lựa chọn đơn vị kiểm toán cho báo cáo tài chính Công ty năm 2022 phù hợp với danh sách và tiêu chí lựa chọn đã được ĐHĐCĐ thường niên của Công ty thông qua. Ngày 12/07/2022, Công ty đã chính thức ký kết hợp đồng với đơn vị kiểm toán.

Những nội dung nêu trên đều đã được báo cáo và công bố thông tin theo đúng quy định của pháp luật liên quan.

5. Báo cáo về các giao dịch giữa công ty với các bên liên quan

Căn cứ vào tình hình thực tế và kết quả đánh giá của UBKT (thể hiện tại báo cáo độc lập), trong năm 2022:

- Công ty không có giao dịch giữa Công ty, công ty con, công ty do Công ty nắm quyền kiểm soát trên 50% trở lên vốn điều lệ với thành viên Hội đồng quản trị và những người có liên quan của thành viên đó;

- Công ty không có giao dịch giữa Công ty với công ty trong đó thành viên Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc, người điều hành khác là thành viên sáng lập hoặc là người quản lý doanh nghiệp trong thời gian 03 năm gần nhất trước thời điểm giao dịch.

6. Thù lao HĐQT năm 2022

Thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2022, các thành viên HĐQT điều hành và thành viên HĐQT kiêm nhiệm không nhận thù lao. Đối với các thành viên Hội đồng Quản trị không chuyên trách, DNP Holding đã thực hiện chi trả thù lao trong năm 2022 theo đúng mức tổng mức thù lao đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022 thông qua.

Mô tả	Giá trị thực tế	Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ 2022
Thù lao HĐQT thực chi năm 2021	120.000.000 VNĐ	120.000.000 VNĐ
Số lượng thành viên HĐQT nhận thù lao	02	02
Mức thù lao 1 thành viên HĐQT/1 tháng	5.000.000 VNĐ	5.000.000 VNĐ

7. Hoạt động của Ủy ban Kiểm toán

Theo bản Báo cáo của Ủy ban Kiểm toán đính kèm.

8. Hoạt động của Ban Tổng Giám đốc và hoạt động giám sát của HĐQT

Hội đồng quản trị đã thực hiện việc giám sát hoạt động của Ban Tổng Giám đốc thông qua một số công việc cụ thể như sau:

- Giám sát thực hiện các Nghị quyết, Quyết định của ĐHĐCĐ và HĐQT đã ban hành.
- Tổng kết hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2022, phân tích những thuận lợi và khó khăn ảnh hưởng đến sản xuất kinh doanh, đưa ra các biện pháp khắc phục và phương hướng sản xuất kinh doanh năm 2023.
- Giám sát công tác điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Ban Tổng Giám đốc để nâng cao hiệu quả hoạt động và đạt mục tiêu kế hoạch kinh doanh dự kiến trình ĐHĐCĐ thường niên 2023.
- Kiểm tra, giám sát việc duy trì áp dụng Điều lệ, các quy chế, quy định nội bộ trong Công ty phù hợp với định hướng phát triển của Công ty và các quy định của Pháp luật.

Trong năm 2022, 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.

9. Hoạt động của thành viên HĐQT độc lập

Năm 2022, Hội đồng Quản trị Công ty nhiệm kỳ mới (2022-2027) có 07 thành viên, trong đó có 02 thành viên độc lập là ông Bùi Quang Bách, ông Akhil Jain và 01 thành viên không điều hành là ông Hồ Anh Dũng. Cơ cấu HĐQT hiện tại được đánh giá là cân đối và phù hợp giữa các thành viên có kinh nghiệm, có kiến thức và hiểu biết về quản trị, pháp luật, tài chính và chứng khoán cũng như chức trách, nhiệm vụ của các thành viên đó (thành viên điều hành, thành viên không điều hành và thành viên độc lập), đáp ứng quy định có ít nhất 1/3 số thành viên HĐQT là thành viên HĐQT độc lập và không điều hành để bảo đảm tính độc lập, khách quan trong hoạt động của

HDQT.

Thành viên HDQT độc lập được phân công thực hiện nhiệm vụ cụ thể như sau:

- Tiến hành rà soát và cho ý kiến trước khi trình HDQT phê duyệt định các chính sách, chiến lược, kế hoạch kinh doanh
- Xem xét, đánh giá độc lập báo cáo của Tổng giám đốc và các bộ phận khác liên quan đến hoạt động kinh doanh của công ty;
- Đánh giá hiệu quả hoạt động quản trị rủi ro, đầu tư chiến lược mới của Công ty.

Các thành viên đều tích cực tham gia các cuộc họp của HDQT, đóng góp những phản biện tốt cho các đề xuất định hướng chiến lược, cũng như các giải pháp hiệu quả, kịp thời giúp Ban TGD vượt qua thách thức trong quá trình vận hành, đảm bảo kế hoạch kinh doanh của Công ty, thực hiện tốt việc giám sát và kiểm soát để đảm bảo tiêu chí tuân thủ pháp luật và tuân thủ Điều lệ công ty.

Theo ý kiến của các thành viên Hội đồng quản trị độc lập và không điều hành, HDQT Công ty luôn thực hiện đúng nguyên tắc và kịp thời các nhiệm vụ của mình, đảm bảo hoạt động của Công ty không bị chậm trễ. Các cuộc họp HDQT diễn ra khách quan, trung thực.

II. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2023

Dự báo năm 2023, kinh tế thế giới sẽ gặp nhiều khó khăn do các nền kinh tế lớn là Mỹ, Châu Âu và Trung Quốc đều đang trong giai đoạn giảm tốc. Tăng trưởng toàn cầu được dự báo sẽ chậm lại, kèm theo đó là rủi ro suy thoái kinh tế, xung đột địa chính trị, đứt gãy chuỗi cung ứng nhiều hàng hóa cơ bản, sự giảm sút sức mua và chính sách tiền tệ thắt chặt, lãi suất tăng cao là những nhân tố tiếp tục ảnh hưởng tới nền kinh tế và nhiều ngành kinh doanh trong năm 2023. Đối với các lĩnh vực kinh doanh của DNP, các động lực tăng trưởng cho 2023 vẫn được duy trì như các dự án đầu tư công, tỷ lệ đô thị hóa đang được cải thiện, lợi thế dân số trẻ, xu hướng tiêu dùng sản phẩm an toàn cho sức khỏe.

Trên cơ sở phân tích các yếu tố thách thức và thuận lợi của thị trường cũng như năng lực cạnh tranh, DNP Holding đặt mục tiêu kinh doanh theo hướng thận trọng, cụ thể như sau:

Các chỉ tiêu kế hoạch cơ bản

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Kế hoạch 2023	Thực hiện 2022	% so với năm 2022
1	Doanh thu hợp nhất	Tỷ đồng	8.432	7.693	109,6%
i	Nước sạch và môi trường	Tỷ đồng	1.011	1.068	94,7%
ii	Hệ sinh thái ngành nước	Tỷ đồng	2.301	2.589	88,9%
iii	Gia dụng	Tỷ đồng	650	474	137,1%
iv	Bao bì	Tỷ đồng	2.014	1.540	130,8%
v	Vật liệu xây dựng	Tỷ đồng	2.456	2.022	121,5%
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	124	171	72,5%
	Lợi nhuận trước thuế (trước ảnh hưởng các bút toán phân bổ LTTM và khấu hao sau M&A)	Tỷ đồng	299	356	84,0%

Đối với kế hoạch hợp nhất toàn Tập đoàn:

- **Nước sạch và môi trường:** Năm 2023, DNP đặt mục tiêu đạt 1.011 tỷ đồng doanh thu nước sạch, giảm nhẹ 5,3% so với năm 2022 do chủ trương thoái 1 số cụm nhà máy nước nhằm tối ưu nguồn lực. Mặc dù việc hợp nhất/thoái vốn có thể gây ảnh hưởng đến doanh thu và các chỉ tiêu khác trong ngắn hạn nhưng triển vọng 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, iii) phát huy hiệu quả từ việc đẩy mạnh chuyển đổi số toàn hệ thống.
- **Hệ sinh thái ngành nước:** Tổng doanh thu hệ sinh thái ngành nước năm 2023 đạt 2.301 tỷ đồng, giảm 11% so với năm 2022. Trong đó, 1.288 tỷ đến từ mảng ống và phụ kiện, 413 tỷ đến từ mảng vật tư thiết bị ngành nước và 600 tỷ đến từ mảng nguyên vật liệu. Ống nhựa, phụ kiện và vật tư thiết bị ngành nước vẫn duy trì tăng trưởng nhờ 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 trong năm.
- **Sản phẩm gia dụng:** Trên cơ sở dãy sản phẩm đa dạng, thương hiệu và hệ thống phân phối đa kênh bước đầu được hoàn thiện, mục tiêu của INOCHI là tiếp tục tăng trưởng bền vững năm 2023, tổng doanh thu sản phẩm gia dụng năm 2023 đạt 650 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.
- **Bao bì:** Năm 2022, 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 835 tỷ tương đương năm 2022. Bao bì cứng duy trì hoạt động kinh doanh ổn định nhờ tình hình kinh tế và tiêu dùng trở lại bình thường. Chỉ tiêu doanh thu 2023 là 1.179 tỷ. Như vậy, tổng doanh thu bao bì năm 2023 đạt 2.014 tỷ đồng.
- **Vật liệu xây dựng:** Tổng doanh thu vật liệu xây dựng năm 2023 đạt 2.456 tỷ đồng, tăng 21,5% so với năm 2022.
- **Lợi nhuận chung Tập đoàn:** 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 2023 của DNP dự kiến sẽ tăng 9,6% so với 2022. 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 299 tỷ đồng.

Đối với kế hoạch riêng, các chỉ tiêu của Công ty Mẹ như sau:

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Thực hiện 2022	Kế hoạch 2023	% so với năm 2022
1	Doanh thu	Tỷ đồng	2.298	1.800	78%
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	63	13	20%
3	EBITDA	Tỷ đồng	212	202	95%

Giải pháp thực hiện:

Nhóm giải pháp chung:

- 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;
- Chuyển đổi số toàn diện, tinh gọn bộ máy nâng cao tính hiệu quả chung
- Tăng cường khai thác yếu tố cộng hưởng trong hệ sinh thái.
- 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.

Các giải pháp đặc thù cho từng ngành:

- Nước sạch và môi trường:

- Tiếp tục tăng quy mô thông qua việc đầu tư vào các công ty nước mới, sắp xếp lại các khoản đầu tư tại các công ty con hiện hữu/liên kết và phát triển dự án tại các khu vực tiềm năng trong đó tập trung các dự án liên vùng góp phần giải quyết vấn đề khan hiếm nước sạch, ô nhiễm, biến đổi khí hậu và hậu quả khai thác nước ngầm quá mức.
- 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...
- Đẩy mạnh và hoàn thiện công tác chuyển đổi số cho các đơn vị ngành nước: (i) Đẩy mạnh triển khai W-CRM cho đơn vị thành viên, nâng cấp về hiệu năng và trải nghiệm người dùng thông qua hoàn thành triển khai MWF và Call Center, Mobile Workforce; (ii) Xây dựng và triển khai Hệ thống quản lý thông tin tài sản Nhà máy nước và Mạng lưới cấp nước; (iii) Xây dựng và triển khai hệ thống quản vận hành, tích hợp lấy số liệu từ SCADA; (iv) Xây dựng và triển khai hệ thống quản lý mạng lưới cấp nước, tích hợp DataLogger & Đồng hồ đo áp.
- 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.

- Sản phẩm gia dụng:

- Năm 2023, Inochi tiếp tục phát triển quy mô và độ phủ đến thị phần quốc tế, trong đó đáng kể là các thị trường tiềm năng như Đông Nam Á, Châu Âu. Bên cạnh đó, tiếp tục đầu tư phát triển gia tăng dải sản phẩm thông qua việc tự sản xuất cũng như OEM. Đặc biệt là hoàn thiện hệ sinh thái bình sữa sẽ là điểm nhấn trong việc phát triển sản phẩm, Inochi tự hào sẽ là thương hiệu Việt Nam đầu tiên sản xuất thành công bình sữa để từng bước chiếm lĩnh thị phần nhóm sản phẩm này. Đồng thời, Inochi cũng sẽ chú trọng đẩy mạnh các hoạt động truyền thông, quảng bá sản phẩm, hỗ trợ bán hàng đa kênh để thương hiệu Inochi được người tiêu dùng giữ vững niềm tin

- 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 mở rộng tệp Khách hàng để có thể gia tăng sản lượng, đơn 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 tệp khách hàng chiến lược chiếm phần lớn tỷ trọng doanh thu công ty.

- Vật liệu xây dựng:

- **Nhóm giải pháp thúc đẩy tăng trưởng:** (i) Tăng cường độ phủ tại các kênh bán hàng truyền thống: thông qua mở mới và tinh lọc hệ thống nhà phân phối, đặc biệt là khu vực miền Nam; (ii) Xây dựng hợp tác chiến lược với các Nhà phân phối có tiềm lực, tạo các điều kiện tốt nhất về cung ứng để biến các NPP này thành các NPP hàng đầu tại thị trường được giao; (iii) Tiếp tục đầu tư phát triển các kênh bán hàng mới: Kinh doanh dự án, xuất khẩu...
- **Nhóm giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng và marketing thương hiệu:** (i) Tăng cường cải thiện chất lượng dịch vụ khách hàng bằng đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, ứng dụng tối đa số hóa trong phục vụ nhu cầu khách hàng; (ii) Tập trung xây dựng hệ sinh thái Pull Marketing xuất sắc thông qua các hoạt động tương tác với nhóm Đại lý cấp 2/Thầu thợ xây dựng; (iii) Thúc đẩy truyền thông thương hiệu và nhận diện thương hiệu trên tất cả các kênh: xây dựng hệ thống biển bảng, quầy kệ, minishowroom; các hoạt động digital marketing; (iv) Xây dựng bộ mẫu thiết kế sản phẩm đa dạng, may đo cho từng đối tượng khách hàng, phù hợp với đặc trưng từng vùng miền; liên tục phát triển các dòng sản phẩm mới.
- **Nhóm giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất, xây dựng tổ chức phát triển bền vững:** (i) Tối ưu hoá hiệu quả sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng cường Kaizen và vận hành mua hàng hiệu quả; (ii) Xây dựng đội ngũ tinh nhuệ, tổ chức tinh gọn & linh hoạt với hệ thống lương thưởng và phúc lợi phù hợp, môi trường làm việc hạnh phúc; (iii) Thúc đẩy hoạt động chuyển đổi số mạnh mẽ, góp phần vào xây dựng văn hóa tốc độ trong quản trị và phát triển công ty;

Trên đây là Báo cáo hoạt động của Hội đồng quản trị và Ban Điều hành về kết quả hoạt động năm 2022 và kế hoạch 2023, kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua và ủy quyền cho Hội đồng quản trị điều chỉnh kế hoạch nếu thấy cần thiết phù hợp với thực tế hoạt động của doanh nghiệp trong năm 2022. Trên cơ sở kế hoạch đã được thông qua, giao cho Chủ tịch HĐQT xây dựng kế hoạch chi tiết, bao gồm cả kế hoạch công ty mẹ để triển khai thực hiện.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CHỦ TỊCH

(đã ký)

VŨ ĐÌNH ĐỘ