

BÁO CÁO KẾT QUẢ SXKD NĂM 2019 & KH 2020

I. KẾT QUẢ SXKD NĂM 2019

Năm 2019 Công ty đã đạt được một số chỉ tiêu trong SXKD là:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	DT 2018	KH 2019	TH 2019	Tăng trưởng % 2019 và 2018	Tăng trưởng giá trị 2019 và 2018	So với KH 2019
1	Tổng DT (NTP+TPMT)	Tỷ đ	4,503	5,000	4,734	105%	231	95%
2	Sản lượng BH	Tấn	89,717	99,200	95,623	107%	5,906	96%
3	Lợi nhuận TT	Tỷ đ	360.5	425	456.5	127%	96	107%

Tổng doanh thu năm 2019 đạt 4.734 tỷ đồng, tăng 5% so với năm 2018, (tương đương tăng 231 tỷ), hoàn thành 95% KH 2019 đề ra.

Sản lượng bán hàng 2019 đạt 95.623 tấn, tăng 7% so với năm 2018 (tương đương tăng 5.906 tấn), đạt 96% so với KH 2019.

Lợi nhuận trước thuế năm 2019 đạt 456.5 tỷ, tăng 27% so với năm 2018 (tương đương tăng 96 tỷ), tăng 7% so với kế hoạch 2019. Doanh thu năm 2019 không đạt so với kế hoạch 2019 đạt ra là 5.000 tỷ do một số nguyên nhân sau:

Một là: Ngành bất động sản tăng trưởng chậm lại nên nhu cầu ống nhựa cho xây dựng giảm, theo đánh giá của các chuyên gia, ngành bất động sản chững lại do một số nguyên nhân là:

- Ngân hàng NN giảm cho vay vốn đầu tư vào bất động sản, đồng thời tăng hệ số rủi ro đối với khoản vay kinh doanh BĐS, do vậy ngành BĐS thiếu vốn để kinh doanh;
- Việc cấp phép cho các dự án BĐS mới bị kiểm soát chặt

- Ảnh hưởng từ sai phạm của một số doanh nghiệp BĐS nhỏ.

Hai là: Do nhu cầu ống nhựa giảm nên nhiều nhà sản xuất khác sử dụng nhiều chính sách khuyến mại để thúc đẩy bán hàng cạnh tranh với NTP nên các cửa hàng cũng tăng lấy hàng của các NSX khác để được hưởng khuyến mại, do vậy giảm lấy hàng của NTP.

Ba là: Nhân sự Ban PTTT biến động, nhiều CBKD nghỉ việc hoặc chuyển công việc khác, các CBKD mới cần có thời gian làm quen với công việc.

Bốn là: Giá một số dòng sản phẩm NTP còn cao hơn nhiều so với các NSX khác trên thị trường nên khó cạnh tranh trong các dự án. Nhất là các sản phẩm ống và phụ tùng PVC.

Năm là: Năm 2019 do thay đổi chính sách kinh doanh nên NTP đã điều chỉnh trừ tăng tỷ lệ giảm giá trên hóa đơn tăng hơn so với năm 2018 là khoảng 2.2% nên doanh thu năm 2019 giảm 2.2% so với doanh thu năm 2018 khi so sánh tương đương (giảm gần 100 tỷ).

Lợi nhuận năm 2019 của NTP cao hơn năm 2018 do một số nguyên nhân như sau:

- Doanh thu tăng nên gia tăng lợi nhuận;
- Tiết giảm một số chi phí trong SXKD;
- Giá một số nguyên liệu chính giảm nên tăng hiệu quả SXKD.

Năm 2019 cũng là năm NTP có nhiều sự thay đổi trong quản lý – quản trị DN, với mục tiêu nhất quán của HĐQT là thay đổi để phát triển bền vững, một số sự thay đổi trong năm qua là:

Một là: Đổi mới tư duy quản trị:

Nhựa Tiền phong với bề dày lịch sử 60 năm hình thành là phát triển, chúng ta luôn trân trọng những giá trị truyền thống, tự hào với thành tựu đã có được, nhưng trước thách thức của thị trường, xu hướng tất yếu trong quá trình phát triển, doanh nghiệp cần có những bước chuyển mình mạnh mẽ, BLEĐ Công ty đã quyết liệt trong chỉ đạo, mạnh mẽ thay đổi, thay đổi trong quản lý, quản trị DN, thay đổi trong nhận thức, ý thức của CBCNV để NTP không chỉ là doanh nghiệp với bề dày lịch sử, giá trị truyền thống mà còn là một doanh nghiệp năng động, tiên phong, trách nhiệm với xã hội, góp phần vào sự phát triển của đất nước.

Hai là: Lấy người lao động làm trọng tâm:

Khuyến khích nâng cao hiệu suất lao động, tạo dựng sức mạnh cạnh tranh bền vững. Năm 2019 với việc kiện toàn quy chế trả lương, xây dựng chính sách phúc lợi, hướng tới sự công khai, minh bạch, chú trọng đào tạo phát triển nguồn lực, hưởng lương theo trình độ, năng lực và sự đóng góp cho DN...đây được coi là một năm tiền đề cho việc kiện toàn hệ thống, làm cơ sở gia tăng năng suất lao động trong các năm tới.

Ba là: Tiếp tục tiên phong trong việc phát triển công nghệ:

Hoàn thiện sản phẩm; nâng cao chất lượng dịch vụ duy trì uy tín thương hiệu và hướng tới các dòng sản phẩm mới, công nghệ mới.

Các ND khác về hoạt động SXKD năm 2019 đã có trong BCTN rất chi tiết và cụ thể, nên không báo cáo lại trong BC này, kính đề nghị quý Cổ đông tham khảo trong BCTN 2019 tại trang web: nhuatienphong.vn

II. KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2020

KH SXKD năm 2020 như sau:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	TH 2019	KH 2020	Tăng trưởng
1	Doanh thu	Tỷ đ	4,734	5,100	108%
2	Sản lượng	Tấn	95,623	104,000	109%
3	Lợi nhuận TT	Tỷ đ	456.5	470	103%

Tuy nhiên căn cứ vào tình hình dịch Covid -19 và việc kiểm soát dịch của Chính phủ, đến hết Q2/2020 thì sẽ xem xét mức độ ảnh hưởng của dịch như thế nào và sẽ trình CĐ xem có nên điều chỉnh KH SXKD năm 2020 hay không?

KQ SXKD Q1/2020

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2020	Q1/2020	Tăng trưởng	Tăng/giảm
----	----------	-----	---------	---------	-------------	-----------

1	Doanh thu	Tỷ đ	5,100	955	19%	991	96%	-36
2	Lợi nhuận TT	Tỷ đ	470	85	18%	73	116%	12

III. KẾT QUẢ SXKD GIAI ĐOẠN 2015-2019

Giai đoạn 2015-2019, NTP đã đạt được các KQSXKD như sau:

Năm/Chỉ tiêu	2015	2016	2017	2018	2019	Tăng trưởng BQ 2015-2019
Sản lượng (Tấn)	70,904	85,954	87,134	89,717	95,623	1.29
Tỷ lệ tăng trưởng SL (%)	120.2%	121.2%	101.4%	103.0%	106.6%	110.5%
Doanh thu (Tỷ đồng)	3,556	4,352	4,443	4,503	4,734	1.33
Tỷ lệ tăng trưởng DT (%)	122.9%	122.4%	102.1%	101.4%	105.1%	110.8%
Lợi nhuận TT (Tỷ đồng)	387	426	456	360.5	456.5	1.18
Tỷ lệ tăng trưởng LN (%)	106.6%	110.1%	107.0%	79.1%	126.6%	105.9%
Tỷ lệ LN/DT	10.88%	9.79%	10.26%	8.01%	9.64%	9.7%

Sản lượng bán hàng năm 2015 đạt 70.904 tấn, năm 2019 đạt 95.623 tấn, tăng 1.29 lần, tăng trưởng sản lượng bình quân giai đoạn 2015-2019 là 10.8%.

Doanh thu năm 2015 đạt 3.556 tỷ, năm 2019 đạt 4.734 tỷ, tăng 1.33 lần, tăng trưởng doanh thu bình quân giai đoạn 2015-2019 là 10.5%.

Lợi nhuận trước thuế năm 2015 là 387 tỷ, năm 2019 đạt 356.5 tỷ, tăng 1.18 lần, tăng trưởng doanh thu bình quân giai đoạn 2015-2019 là 6%.

Tỷ lệ LN/DT bình quân giai đoạn 2015-2019 là 9.7%.

Công suất sản xuất của máy móc thiết bị NTP + TPMT hiện tại khá 150.000 tấn/năm. Việc tăng công suất phụ thuộc vào tình hình tăng trưởng doanh thu vì máy móc thiết bị ngành nhựa đầu tư tương đối nhanh, khoảng 3-5 tháng.

Cạnh tranh trong ngành vẫn ở mức cao. Theo đánh giá của FPTTS thì công suất thiết kế hiện tại của các doanh nghiệp ống nhựa lớn gấp khoảng 1,5 lần tổng nhu cầu tiêu thụ ống của thị trường dẫn đến tình trạng cạnh tranh gay gắt chủ yếu thông qua tỷ lệ chiết khấu. Nhiều doanh nghiệp mới tham gia thị trường có tỷ lệ chiết khấu cao hơn NTP 10-15% để giành giật khách hàng, thị trường.

Có thêm nhiều NSX mới từ các lĩnh vực khác (tôn, thép, bình Inox, bình năng lượng mặt trời ...) chuyển sang sản xuất ống nhựa các loại do các DN ngành ống nhựa niềm yết lớn có tỷ lệ lợi nhuận tương đối cao trong thời gian qua nên đã hấp dẫn các nhà đầu tư ngoài ngành tham gia thị trường ngành ống nhựa.

Cạnh tranh cao nên tỷ suất LNTT/DT có xu hướng giảm, từ 10.88% năm 2015 xuống 9.64% năm 2019.

Ngành nhựa bị tác động lớn của giá nguyên liệu nhựa đầu vào nhập khẩu từ nước ngoài và sự biến động tỷ giá USD/VND. LNTT của NTP và ngành ống nhựa bị tác động nhiều từ giá nguyên vật liệu vì chi phí nguyên vật liệu chiếm 60-70% giá thành sản xuất.

Sản phẩm mới: Trong giai đoạn 2015-2019, NTP đã có thêm một số dòng sản phẩm mới như: Ống HDPE cỡ lớn đến DN2000; MPVC; Ống HDPE/PP 2 lớp gân sóng; Ống và phụ tùng luôn dây điện PVC; các sản phẩm hợp tác với Sekisui; ống PPR 2 lớp có UV. Năm 2019 các sản phẩm này đóng góp hơn 120 tỷ doanh thu cho NTP.

NTP vẫn duy trì vị trí là nhà SX ống nhựa lớn nhất Việt Nam giai đoạn 2015-2019.

Doanh thu, lợi nhuận các DN ống nhựa niêm yết 2015-2019 theo BCTC công bố (Các DN có SP giống như NTP)

TT	Doanh nghiệp	Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019		BQ 2015-2019	Ghi chú
		DT	LNTT	DT	LNTT	DT	LNTT	DT	LNTT	DT	LNTT		
1	Nhựa Tiền Phong	3556	387	4352	426	4443	456	4503	360.5	4734	456.5		
	Tăng trưởng DT	122%		122%		102%		101%		105%		110.5%	
	Tăng trưởng LN				110%		107%		79%		127%	105.9%	
	Tỷ lệ LN/DT		107%		10%		10%		8%		10%	9.7%	
2	Tổng các DN niêm yết	6574	1059	7962	12120	8479	1048	8560	895.6	9197	997		
	Tăng trưởng DT	118%		121%		106%		101%		107%		110.8%	
	Tăng trưởng LN		125%		115%		86%		85%		111%	104.6%	
	Tỷ lệ LN/DT BQ các DN		10.3%		10.3%		8.8%		7.1%		7.8%	8.8%	

Tổng DT các DN niêm yết giai đoạn 2015-2019 tăng trưởng bình quân 10.8% (NTP 10.5%)

Tổng LNTT các DN niêm yết giai đoạn 2015-2019 tăng trưởng bình quân 4.6% (NTP 5.9%)

Tỷ lệ LNTT/DT các DN niêm yết giai đoạn 2015-2019 bình quân 8.8% (NTP 9.7%)

IV. KẾ HOẠCH SXKD GIAI ĐOẠN 2020-2025

Mục tiêu giai đoạn 2010-2025 đặt ra là:

Giữ vững danh hiệu là NSX ống nhựa lớn nhất Việt Nam.

Đảm bảo sự tăng trưởng bền vững của NTP trong tương lai thông qua các sản phẩm hiện tại và tìm kiếm các sản phẩm mới.

Một số sản phẩm mới sẽ triển khai bán ra thị trường ngay trong năm 2020 là: Ống PE gần xoắn luôn 1 lớp cáp điện, van zacco

PVC, ống PVC lõi xoắn, ống và phụ tùng PVC thoát nước theo TC ISO 3633 ...

Đẩy mạnh hợp tác, liên doanh, liên kết với các đối tác nước ngoài để mở rộng thị trường quốc tế.

TT	Chỉ tiêu	Đvt	2020	Tăng trưởng 20/19	2021	Tăng trưởng 21/20	2022	Tăng trưởng 22/21	2023	Tăng trưởng 23/22	2024	Tăng trưởng 24/23	2025	Tăng trưởng BQ
1	Doanh thu	Tỷ đ	5.100	108%	5.560	109%	6.050	109%	6.530	108%	7.050	108%	7.580	108%
2	Sản lượng BH	Tấn	104.000	109%	113.360	109%	122.960	108%	132.800	108%	143.425	108%	154.180	108%
3	Lợi nhuận TT	Tỷ đ	470	103%	500	106%	530	106%	560	106%	590	105%	620	105%
4	Tỷ lệ LN/DT	%	9,2%		9,0%		8,8%		8,6%		8,4%		8,2%	

Trần trọng!

Hải Phòng, ngày 18 tháng 5 năm 2020

TỔNG GIÁM ĐỐC



CHU VĂN PHƯƠNG

**REPORT
ON 2019 PRODUCTION – BUSINESS RESULT AND 2020 PLAN**

I. 2019 PRODUCTION – BUSINESS RESULT

In 2019, the Company achieved the following Production – Business indicators:

No.	Indicator	Unit	2018 Revenue	2019 Plan	2019 Actual	% Growth 2019/2018	Growth 2019/2018	Compared to 2019
1	Total revenue (NTP North + Central)	Bln VND	4,503	5,000	4,734	105%	231	95%
2	Sales Volume	Tons	89,717	99,200	95,623	107%	5,906	96%
3	Pre-tax profit	Bln VND	360.5	425	456.5	127%	96	107%

Total revenue in 2019 was 4,734 billion VND, increasing 5% in comparison with 2018 (equivalent to an increase of 231 billion VND), fulfilling 95% of 2019 Plan.

Sale volume in 2019 reached 95,623 tons, up 7% compared to 2018 (equivalent to an increase of 5,906VND billion), up 96% compared to 2019.

Pre-tax profit in 2019 reached 456.5 billion VND, up 27% compared to 2018 (equivalent to an increase of 96 billion VND), up 7% compared to 2019 Plan.

2019 Revenue did not meet plan of 5,000 billion VND due to some following reasons:

Firstly, a slowdown growth in real estate industry resulted in low demand of construction materials. According to expertizes' evaluation, the reason is due to:

- The State banks decreased loans for investment in real estate, at the same time, risk ratio was adjusted higher, leading to a shortage of capital in real estate;
- The grant for real estate projects has just been closely controlled.
- Be influenced due to frauds caused by small real estate enterprises.

Secondly, because there was a slowdown in plastic pipe demand, many manufacturers applied different promotion policies in order to boost sales, competing with NTP. As a result, agents also purchased products from other manufacturers than NTP ones in order to enjoy big promotion.

Thirdly, there were changes in Sales Dept. personnel. A lot of salesmen terminated or transferred their orientation. The newly recruited salesmen take further time to be ready for new jobs.

Fourthly, selling prices of some NTP products are still higher than those of other manufacturers in the market, which is also an obstacle for selling to construction projects.

Fifthly, NTP has changed some business policies in 2019. Accordingly, NTP adjusted to increase discount rate in VAT invoices by 2.2% in comparison with 2018. As a consequence, 2019 revenue decreased by 2.2% compared to 2018.

NTP's profit in 2019 is higher than 2018 due to some following reasons:

- An increase in revenue resulted in increasing profit;
- Minimize some production-business costs;
- A decrease in main material prices resulted in production –business efficiency.

2019 was also a year that NTP applied massive methodologies in administration and corporate governance. The consistent target set out by the BOD is to change for sustainable development. Some changes during last year are:

Firstly, innovate the governance thinking:

With 60 years of establishment and development, NTP always cherishes traditional value and is proud of its achievements. Prior to challenges of the market as well as inevitable trend of development, the Company needs to change drastically. As such, Top Executives boldly directed and changed both in administration, management and awareness of employees, so that, NTP becomes not only the highly traditional enterprise but also dynamic and leading enterprise, takes social responsibilities, contributing to the development of the country.

Secondly, put employee first:

Encourage to boost labor productivity, create sustainably competitive strength. In 2019, with the finalization of regulations of salary, formulation of welfare policy towards the disclosure, transparency and concentration on personnel resources, in which the staff have been paid salary in commensurate with their quality and dedication. This was also a first year for strength of system as a basis of increasing labor productivity in coming years.

Thirdly, take a lead in technology development

Improve products and service quality, maintain the trademark and prioritize new product lines as well as new technology.

Other contents relating to production – business activities in 2019 are specified in Annual Report. Please kindly refer to 2019 Annual Report on the website: nhuatienphong.vn.

II. PRODUCTION – BUSINESS PLAN FOR 2020

Production- Business Plan for 2020 is as below:

No.	Indicators	Unit	2019 Actual	2020 Plan	Growth
1	Revenue	Bln VND	4,734	5,100	108%
2	Sales volume	Tons	95,623	104,000	109%
3	Pre-tax profit	Bln VND	456.5	470	103%

However, based on Covid-19 pandemic situation as well as control level, by the end of Q2/2020, it will consider further and propose to shareholders whether production – business plan for 2020 should be adjusted or not?

Production – Business result in Q1/2020:

No.	Target	Unit	2020 Plan	Q1/2020 Actual	Completion	Q1/2019 Actual	Growth	Increase/ Decrease
1	Revenue	Bln VND	5,100	955	19%	991	96%	-36
2	Pre-tax profit	Bln VND	470	85	18%	73	116%	12

III. PRODUCTION-BUSINESS RESULT FOR THE TERM 2015-2019:

In the term 2015-2019, the Company obtained production – business result as below:

Year/Target	2015	2016	2017	2018	2019	Growth on average 2015-2019
Sales volume (Tons)	70,904	85,954	87,134	89,717	95,623	1.29
<i>Sales volume growth rate (%)</i>	<i>120.2%</i>	<i>121.2%</i>	<i>101.4%</i>	<i>103.0%</i>	<i>106.6%</i>	<i>110.5%</i>
Revenue (VND billion)	3,556	4,352	4,443	4,503	4,734	1.33
<i>Revenue growth rate (%)</i>	<i>122.9%</i>	<i>122.4%</i>	<i>102.1%</i>	<i>101.4%</i>	<i>105.1%</i>	<i>110.8%</i>
Pre-tax profit (VND billion)	387	426	456	360.5	456.5	1.18
<i>Profit growth rate (%)</i>	<i>106.6%</i>	<i>110.1%</i>	<i>107.0%</i>	<i>79.1%</i>	<i>126.6%</i>	<i>105.9%</i>
<i>Profit/ Revenue</i>	<i>10.88%</i>	<i>9.79%</i>	<i>10.26%</i>	<i>8.01%</i>	<i>9.64%</i>	<i>9.7%</i>

Sales volume in 2015 reached 70,904 tons, in 2019 was 95.623 tons, higher than 1.29 times, sales volume growth on average for the term 2015-2019 is 10.8%.

Revenue in 2015 reached VND 3,556 billion, 2019 reached VND 4,734 billion, higher than 1.33 times, revenue growth on average for the term 2015-2019 is 10.5%.

Pre-tax profit in 2015 was VND 387 billion, 2019 was VND 356.5 billion, up 1.18 times, revenue growth on average for the term 2015-2019 is 6%.

Ratio of profit to revenue on average for the term 2015-2019 was 9.7%.

Production capacity by machinery – equipment in both NTP and NTP central is currently about 150,000 tons/year. The increase in production capacity is subject to revenue growth due to huge investment in machinery-equipment, approximately 3-5 months.

The competition within industry is at high level. According to assessment by FPTs, current designing capacity of plastic plants is 1.5 times as much as total consumption in the market, leading to fierce competition through discount rate. A lot of newly penetrated enterprises are ready to propose a discount rate higher than NTP by 10-15% in order to occupy the market.

There are many new manufacturers from different areas shifting to plastic industry, such as: Hoa Sen, Tan A Dai Thanh. Because listed big enterprises, such as Binh Minh, NTP with high profit rate, attract investors into plastic market.

The drastic competition leads to the downward trend of pre-tax profit/revenue ratio, from 10.88% in 2015 to 9.64% in 2019.

Plastic industry is significantly influenced by the prices of input primary resin imported from overseas and fluctuation in exchange rate USD/VND. Pre-tax profit of NTP and plastic industry are considerably impacted by material prices, which account for 60-70% of production costs.

New products: in the period 2015-2019, NTP added some new products, namely: large-sized HDPE pipes up to DN2000; MPVC pipes; HDPE/PP double-wall corrugated pipes; PVC conduits. In terms of cooperation with Sekisui, there are PPR pipes with UV-resistance. In 2019, these products contributed over 120 VND billion to NTP revenue.

NTP has still been maintaining as the Vietnam biggest plastic manufacturer for the period 2015-2019.

Revenue and Profit of listed companies for the term 2015-2019 as published financial statements (the products of enterprises are similar to those of NTP).

No.	Entity	2015		2016		2017		2018		2019		Average in 2015-2019	Re - marks
		Revenue	Pre-tax Profit	Revenue	Pre-tax Profit	Revenue	Pre-tax Profit	Revenue	Pre-tax Profit	Revenue	Pre-tax Profit		
1	Tien Phong Plastic	3,556	387	4,352	426	4,443	456	4,503	360.5	4,734	456.5		Plastic Pipes
	Revenue Growth	122%		122%		102%		101%		105%		110.5%	
	Profit Growth		107%		110%		107%		79%		127%	105.9%	
	Profit/ Revenue		11%		10%		10%		8%		10%	9.7%	
2	Total revenue of listed companies	6,574	1059	7,962	12,120	8,479	1,048	8,560	895.6	9,197	997		
	Revenue Growth	118%		121%		106%		101%		107%		110.8%	
	Profit Growth		125%		115%		86%		85%		111%	104.6%	
	Profit/Revenue on average		10.3%		10.3%		8.8%		7.1%		7.8%	8.8%	

Total revenue of listed companies for the term 2015-2019 increased by 10.8% on average (in which, NTP is 10.5%)

Total pre-tax profit of listed companies for the term 2015-2019 increased by 4.6% on average (in which, NTP is 5.9%)

Ratio of pre-tax profit to revenue of listed companies for the term 2015-2019 increased by 8.8% on average (in which, NTP is 9.7%)

IV. PRODUCTION – BUSINESS PLAN FOR THE TERM 2020-2025

Targets for the term 2020-2025 are set out as below:

Maintain a leading position in Vietnam plastic industry.

Ensuring the sustainable development in NTP prospects through existing products and new products.

Some new products will be launched into the market in 2020, namely: PE single-wall corrugated pipes, adapters, PVC spiral pipes, PVC drainage fittings and pipes according to ISO 3633 standard, etc.

Promoting cooperation and association with foreign partners in order to expand international market.

Production – Business Plan for 2020 – 2025:

No	Indicators	Unit	2020	Growth 20/19	2021	Growth 21/20	2022	Growth 22/21	2023	Growth 23/22	2024	Growth 24/23	2025	Growth on average
1	Revenue	bln VND	5,100	108%	5,560	109%	6,050	109%	6,530	108%	7,050	108%	7,580	108%
2	Sales volume	Tons	104,000	109%	113,360	109%	122,960	108%	132,800	108%	143,425	108%	154,180	108%
3	Pre-tax profit	bln VND	470	103%	500	106%	530	106%	560	106%	590	105%	620	105%
4	Profit/Revenue	%	9.2%		9.0%		8.8%		8.6%		8.4%		8.2%	

Sincerely!

Hai Phong, May 18th, 2020

GENERAL DIRECTOR

(signed)

CHU VAN PHUONG