



CÔNG TY CỔ PHẦN PHÂN BÓN
VÀ HÓA CHẤT DẦU KHÍ ĐÔNG NAM BỘ

**TÀI LIỆU
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
PHIÊN HỌP THƯỜNG NIÊN NĂM 2012**

TP.Hồ Chí Minh, ngày 29 tháng 03 năm 2012

Số

/CTr-ĐNB

TP. Hồ Chí Minh, ngày

tháng 03 năm 2012.

**CHƯƠNG TRÌNH NGHỊ SỰ
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG PHIÊN HỌP THƯỜNG NIÊN NĂM 2012**

08h00 - 08h30	<ul style="list-style-type: none"> - Đón tiếp Đại biểu và Quý cổ đông; - Kiểm tra tư cách cổ đông.
08h30 - 09h00	<ul style="list-style-type: none"> - Chào cờ, tuyên bố lý do, giới thiệu đại biểu, thành phần tham dự, quy chế làm việc của Đại hội. - Báo cáo thẩm tra tư cách cổ đông, tuyên bố tính hợp pháp, hợp lệ của Đại hội - Giới thiệu Đoàn chủ tịch Đại hội, Ban thư ký.
09h00 – 09h05	<ul style="list-style-type: none"> - Thông qua chương trình nghị sự, Danh sách Ban kiểm phiếu.
09h05 – 09h15	<ul style="list-style-type: none"> - Báo cáo của Ban Giám đốc về tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2011 và Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2012.
09h15 – 09h25	<ul style="list-style-type: none"> - Báo cáo hoạt động của Hội đồng quản trị.
09h25 – 09h35	<ul style="list-style-type: none"> - Báo cáo tài chính năm 2011 – Phương án phân phối lợi nhuận năm 2011 và Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2012.
09h35 – 09h45	<ul style="list-style-type: none"> - Báo cáo thù lao, lương, thưởng năm 2011 của HDQT và BKS. - Kế hoạch thù lao, lương, thưởng năm 2012 của HDQT và BKS.
09h45 – 09h55	<ul style="list-style-type: none"> - Báo cáo hoạt động của BKS năm 2011 và đề xuất lựa chọn đơn vị kiểm toán năm 2012.
09h55 – 10h00	<ul style="list-style-type: none"> - Tờ trình sửa đổi, bổ sung điều lệ Công ty.
10h00 – 10h10	<ul style="list-style-type: none"> - Thông qua Chiến lược phát triển Công ty giai đoạn 2011 - 2015, tầm nhìn đến năm 2025.
10h10 – 10h20	<ul style="list-style-type: none"> - Nghỉ giải lao (10 phút).
10h20 – 10h45	<ul style="list-style-type: none"> - Thảo luận và giải đáp các ý kiến của cổ đông.
10h45 – 11h00	<ul style="list-style-type: none"> - Phát biểu của khách mời.
11h00 – 11h10	<ul style="list-style-type: none"> - Thu phiếu biểu quyết, Kiểm phiếu, Công bố kết quả kiểm phiếu;
11h10 – 11h25	<ul style="list-style-type: none"> - Thông qua Biên bản và Nghị quyết Đại hội;
11h25 – 11h30	<ul style="list-style-type: none"> - Bế mạc Đại hội.

Số

/QC-DNB

TP. Hồ Chí Minh, ngày

tháng 03 năm 2012.

QUY CHẾ LÀM VIỆC TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

I. Mục tiêu:

- Đảm bảo nguyên tắc công khai, công bằng và dân chủ;
- Tạo điều kiện cho công tác tổ chức, tiến hành Đại hội đồng cổ đông thành công.

II. Ủy quyền tham dự Đại hội đồng cổ đông:

- Cổ đông có thể ủy quyền cho đại diện của mình tham gia vào các vấn đề của Công ty trong phạm vi quyền hạn của mình. Người được ủy quyền không nhất thiết phải là cổ đông của Công ty. Người được ủy quyền được thực hiện các quyền trong phạm vi được ủy quyền phù hợp với quy định của pháp luật và quy chế này. Người được ủy quyền không được ủy quyền lại cho người thứ ba.
- Việc cử đại diện và ủy quyền, thay đổi đại diện và người được ủy quyền phải được thực hiện bằng văn bản theo đúng quy định.

III. Trật tự của Đại hội:

- Tất cả các cổ đông đến tham dự đại hội ăn mặc chỉnh tề.
- Cổ đông khi vào phòng đại hội phải ngồi đúng vị trí hoặc khu vực do Ban tổ chức Đại hội có quy định. Tuyệt đối tuân thủ việc sắp xếp vị trí của Ban tổ chức.
- Không hút thuốc lá trong phòng Đại hội.
- Không nói chuyện riêng, không sử dụng điện thoại di động trong lúc diễn ra Đại hội. Tất cả các máy điện thoại di động phải tắt hoặc cài đặt chế độ rung.
- Cổ đông đến muộn 30 phút trở lên tính từ thời điểm khai mạc đại hội sẽ chỉ được tham dự Đại hội nhưng không có quyền tham gia biểu quyết các vấn đề của Đại hội.

IV. Biểu quyết thông qua các vấn đề tại Đại hội:

1. **Nguyên tắc:** Tất cả các vấn đề trong chương trình nghị sự của Đại hội (trừ các vấn đề được thông qua bằng hình thức bỏ phiếu kín) đều được thông qua bằng cách lấy ý kiến biểu quyết công khai của tất cả cổ đông bằng Phiếu biểu quyết theo số cổ phần sở hữu và đại diện. Mỗi cổ đông được cấp một Phiếu biểu quyết, trong đó ghi mã số cổ đông, số cổ phần được quyền biểu quyết (sở hữu và ủy quyền) của cổ đông và cổ đông dấu treo của Công ty.
2. **Cách biểu quyết:** Cổ đông biểu quyết (đồng ý, không đồng ý, không có ý kiến hoặc có ý kiến khác) một vấn đề bằng cách ghi phiếu.
3. **Thông qua quyết định của Đại hội cổ đông:**

- Quyết định của Đại hội cổ đông được thông qua khi được số cổ đông đại diện cho ít nhất 65% tổng số phiếu biểu quyết của tất cả các cổ đông dự họp chấp thuận.
- Đối với quyết định về loại cổ phần và tổng số cổ phần của từng loại được quyền chào bán; thông qua, sửa đổi, bổ sung Điều lệ công ty; tổ chức lại, giải thể công ty; đầu tư hoặc bán tài sản có giá trị bằng hoặc lớn hơn 50% tổng giá trị tài sản được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất của Công ty phải được số cổ đông đại diện ít nhất 75% tổng số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp chấp thuận.

V. Phát biểu ý kiến tại Đại hội:

1. **Nguyên tắc:** Cổ đông tham dự Đại hội khi muốn phát biểu ý kiến thảo luận phải đăng ký nội dung phát biểu và được sự đồng ý của Đoàn Chủ tịch.
2. **Cách thức phát biểu:** Cổ đông phát biểu ngắn gọn và tập trung vào đúng những nội dung trọng tâm cần trao đổi, phù hợp với nội dung chương trình nghị sự của Đại hội đã được thông qua. Đoàn Chủ tịch sẽ sắp xếp cho cổ đông phát biểu theo thứ tự đăng ký, đồng thời giải đáp các thắc mắc của cổ đông.

VI. Trách nhiệm của Đoàn Chủ tịch:

1. Điều khiển Đại hội theo đúng chương trình nghị sự, các thể lệ quy chế đã được Đại hội thông qua. Đoàn Chủ tịch làm việc theo nguyên tắc tập trung dân chủ và quyết định theo đa số.
2. Hướng dẫn Đại hội thảo luận, lấy ý kiến biểu quyết các vấn đề nằm trong nội dung chương trình nghị sự của Đại hội và các vấn đề có liên quan trong suốt quá trình Đại hội.
3. Giải quyết các vấn đề này sinh trong suốt quá trình Đại hội.

VII. Trách nhiệm của Ban thư ký:

1. Ghi chép đầy đủ, trung thực toàn bộ nội dung diễn biến đại hội và những vấn đề đã được các cổ đông thông qua hoặc còn lưu ý của Đại hội.
2. Soạn thảo Biên bản họp Đại hội và các Nghị quyết về các vấn đề đã được thông qua tại Đại hội đồng cổ đông.

VIII. Trách nhiệm của Ban kiểm phiếu:

1. Xác định kết quả biểu quyết của cổ đông về các vấn đề thông qua tại đại hội.
2. Nhanh chóng thông báo cho Chủ tịch đoàn kết quả biểu quyết.
3. Phổ biến thể lệ và các nguyên tắc bầu cử thành viên HĐQT và BKS.
4. Phát phiếu và thu phiếu bầu cử, tiến hành kiểm phiếu, lập Biên bản kiểm phiếu và công bố kết quả bầu cử HĐQT và BKS.
5. Xem xét và báo cáo với Đại hội quyết định những trường hợp vi phạm thể lệ bầu cử hoặc đơn từ khiếu nại về bầu cử.

TM.ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG CHỦ TỊCH HĐQT

Trịnh Văn Khiêm

Số /TT-Tr-DNB

TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng 03 năm 2012.

TỜ TRÌNH

Về việc: Thông qua các báo cáo trình Đại hội đồng cổ đông
phiên họp thường niên năm 2012

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty cổ phần
Phân bón và Hóa chất Dầu khí Đông Nam Bộ

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Phân bón và Hóa chất Dầu khí Đông Nam Bộ
kinh trình Đại hội đồng cổ đông dự thảo các báo cáo:

1. Dự thảo Báo cáo của Ban Giám đốc về tình hình thực hiện kế hoạch sản
xuất kinh doanh năm 2011 và Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2012.
2. Dự thảo Báo cáo hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2011 và Kế hoạch
hoạt động năm 2012.
3. Dự thảo Báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát năm 2011 và Kế hoạch hoạt
động năm 2012.
4. Dự thảo Báo cáo tóm tắt Chiến lược phát triển Công ty đến năm 2015 và
định hướng đến năm 2025.

Trân trọng!

Nơi nhận:

- ĐHQGHD;
- Lưu VT, HDQT.



Trịnh Văn Khiêm

Số /BC-ĐNB

TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng 03 năm 2012.

**BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC CÔNG TY
Tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2012**

PHẦN I: TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2011

- I. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch chủ yếu (Các chỉ tiêu tính 11 tháng từ 01/02/2011 - 31/12/2011, thời gian sau khi Công ty chuyển sang mô hình hoạt động Công ty Cổ phần):
 1. Các chỉ tiêu về sản lượng:
 - + Urê Phú Mỹ: 169.454 tấn (cả năm 184.454 tấn) - đạt 101% kế hoạch năm, tăng 10% với năm 2010.
 - + Phân bón khác: 88.306 tấn (cả năm 91.540 tấn) - đạt 116% kế hoạch năm, tăng 47% với năm 2010.
 - + Hóa chất: 3.945 tấn (cả năm 4.146 tấn) - đạt 112% kế hoạch năm, tăng 71% với năm 2010.
 2. Các chỉ tiêu tài chính (đã kiểm toán):
 - Tổng doanh thu: 2.331 tỷ đồng (cả năm 2.455,5 tỷ đồng) - đạt 150% kế hoạch năm, tăng 77% so với năm 2010.
 - Lợi nhuận trước thuế: 37,19 tỷ đồng (cả năm 44,37 tỷ đồng) - đạt 118% kế hoạch, tăng 9% so với năm 2010.
 - Lợi nhuận sau thuế: 27,65 tỷ đồng (cả năm 33,04 tỷ đồng) - đạt 117% kế hoạch, tăng 9% so với năm 2010.
 - Nộp NSNN: 13,02 tỷ đồng (cả năm 15,07 tỷ đồng) - đạt 126% kế hoạch, tăng 13% so với năm 2010.
- II. Những thành tích đạt được trong năm 2011:

Công ty hoạt động chính trong lĩnh vực thương mại kinh doanh phân bón, ngành nghề và lĩnh vực kinh doanh của Công ty luôn chịu ảnh hưởng tác động trực tiếp của các biến động kinh tế thế giới, trong nước, ngoài ra yếu tố biến đổi khí hậu cũng ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Công ty. Năm 2011 là một năm đầy khó khăn và thách thức đối với Công ty. Tuy nhiên, được sự quan tâm chỉ đạo sâu sát và quyết liệt của Lãnh đạo Tổng Công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí (đơn vị nắm cổ phần chi phối 75% tại Công ty), sự ủng hộ và giúp đỡ của các khách hàng, đối tác và đặc biệt là sự nỗ lực phấn đấu của tập thể CBCNV, Công ty đã hoàn thành và hoàn thành vượt mức tất cả các chỉ tiêu kế hoạch đề ra của năm 2011.
- ✓ Đánh giá các mặt hoạt động của Công ty:

- Công ty đã chuyển đổi thành công và hoạt động ổn định, khá bài bản theo mô hình hoạt động Công ty Cổ phần và đến thời điểm này Công ty đã được Sở giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh chấp thuận về nguyên tắc việc niêm yết cổ phiếu lên sàn giao dịch chứng khoán TP.HCM.
- Hoàn thành việc xây dựng chiến lược phát triển của Công ty trung hạn năm 2011 - 2015 và định hướng dài hạn đến 2025 của Công ty.
- Công ty đã xây dựng được hệ thống phân phối phân bón với 24 Đại lý cấp 1 và 688 Cửa hàng bán lẻ, 4 Chi nhánh của Công ty tại các khu vực và một số khách hàng là các hộ tiêu thụ lớn, các Tổng Công ty kinh doanh trong lĩnh vực sản xuất nông nghiệp. Hệ thống phân phối này đã phát huy được vai trò, vị thế và giúp Công ty gia tăng được thị phần phân bón trên thị trường.
- Ngoài việc cung cấp sản phẩm phân bón hiện hữu, Công ty tích cực đầu tư làm thị trường cho các sản phẩm như: NPK, Urê hạt đục Cà Mau - những sản phẩm Công ty sẽ phân phối trong tương lai gần. Bên cạnh đó Công ty đã vào đầu tư cho các hoạt động chăm sóc khách hàng trước, trong và sau bán hàng: tổ chức các hội thảo hướng dẫn sử dụng phân bón, chăm sóc cây trồng, bảo quản sau thu hoạch và thông tin thị trường cho bà con nông dân.
- Lĩnh vực kinh doanh hóa chất cũng đã thu được những kết quả đáng kể, mặc dù năm 2011, Tổng Công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí có định hướng lại lĩnh vực kinh doanh hóa chất cho các Công ty Cổ phần do Tổng Công ty nắm cổ phần chi phối là phân vùng kinh doanh hóa chất theo vùng miền. Công ty đã mở rộng nhiều khách hàng lớn, quan trọng như: Nhà máy Lọc dầu Dung Quất, Nhà máy Đạm Phú Mỹ. Tuy nhiên bù lại Công ty đã đầu thầu trúng thầu cung cấp hóa chất cho các nhà máy Điện. Hợp tác với Baker Hughes gia công sản phẩm hóa chất và đã hoàn tất các công tác chuẩn bị cho việc gia công vào đầu năm 2012.
- Công tác tài chính kế toán, quản lý nguồn vốn hiệu quả cũng được chú trọng, trong năm 2011 lợi nhuận từ nguồn vốn nhàn rỗi của Công ty cũng chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu lợi nhuận của Công ty. Công tác kế toán đã đáp ứng kịp thời đòi hỏi của Công ty đại chúng.
- Công tác đầu tư mua sắm tài sản là các kho khu vực, công tác nghiên cứu các dự án phân bón và hóa chất theo định hướng chiến lược của Công ty trong năm 2011 triển khai thực hiện và giải ngân chưa tốt, tuy nhiên cũng đã có bước chuẩn bị tốt để tạo tiền đề vững chắc trong năm 2012 triển khai thực hiện hiệu quả hơn.
- Chú trọng công tác nhân sự, đào tạo nguồn nhân lực và coi đây là nhiệm vụ hàng đầu nhằm xây dựng được đội ngũ lao động có chất lượng, sẵn sàng hoàn thành mọi nhiệm vụ được giao. Công ty tích cực áp dụng các mô hình quản lý tiên tiến vào hoạt động của Công ty. Trong năm 2011 Công ty đã chính thức được cấp chứng chỉ ISO và đưa hệ thống ERP vào vận hành đạt hiệu quả tốt.
- Công tác tiết kiệm, chống lãng phí rất được Công ty chú trọng, năm 2011 Công ty đã tiết kiệm được hơn 1,6 tỷ đồng chi phí.
- Bên cạnh hoạt động kinh doanh, công tác an sinh, xã hội cũng được Công ty chú trọng, các hoạt động cứu trợ bà con vùng lũ, tết vì người nghèo, chương trình đồng hành cùng sinh viên tình nguyện hè năm 2011 cùng với Thành Đoàn Thành phố Hồ Chí Minh là những hoạt động thiết thực, mang lại lợi ích và ý nghĩa xã hội rất lớn, góp phần chia sẻ những khó khăn với bà con nông dân và làm tăng giá trị thương hiệu của Công ty.

Đạt được những thành tựu trên là do Công ty đã nhận được sự lãnh đạo, chỉ đạo, ủng hộ của Tổng Công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí, của các khách hàng, đối tác có liên quan trong các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty và sự đoàn kết, hăng say lao động, có sáng tạo của tập thể CBCNV và tập thể Lãnh đạo, tổ chức Đảng, đoàn thể Công ty luôn đoàn kết nhất trí vì một mục tiêu chung là xây dựng và phát triển Công ty.

III. Những thuận lợi và khó khăn trong triển khai nhiệm vụ và bài học kinh nghiệm:

1. Thuận lợi:

- Thương hiệu Dạm Phú Mỹ có uy tín và nhận được sự ủng hộ của hệ thống phân phối và người nông dân.
- Cơ cấu tài sản của Công ty hợp lý, nguồn vốn lưu động đảm bảo hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Sự giúp đỡ và hỗ trợ kịp thời của Tổng Công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí trong các hoạt động của Công ty.
- Sự đoàn kết, nhất trí vì nhiệm vụ chung trong nội bộ Công ty.

2. Khó khăn:

- Lạm phát tăng, lãi suất cao, chính sách hạn chế tín dụng đã làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Giá phân bón biến động liên tục và yếu tố thời tiết thay đổi đã ảnh hưởng rất lớn đến kế hoạch sản xuất nông nghiệp.
- Nạn sản xuất và kinh doanh phân bón giả kém chất lượng vẫn đang diễn ra trên thị trường chưa có biện pháp ngăn chặn triệt để.

3. Bài học kinh nghiệm:

Năm 2011 để lại cho tập thể Ban lãnh đạo và CBCNV Công ty nhiều bài học quý giá; những bài học này giúp Công ty nâng cao năng lực tổ chức, quản lý và điều hành.

- Bài học về việc bám sát nhiệm vụ, kế hoạch sản xuất, kinh doanh được giao; quán triệt sự lãnh đạo, chỉ đạo của Tổng Công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí. Giữ mối quan hệ chặt chẽ với các khách hàng, đối tác và các cơ quan quản lý về nông nghiệp và các lĩnh vực có liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty tại các địa phương.
- Luôn đảm bảo sự đoàn kết nhất trí giữa tập thể lãnh đạo với các tổ chức Đảng, đoàn thể phản ánh vì mục tiêu chung.
- Công tác phân tích và dự báo thị trường phân bón, hóa chất phải được chú trọng, kịp thời nắm bắt cơ hội kinh doanh.
- Xây dựng và củng cố mạng lưới tiêu thụ để nhanh chóng kiểm soát thị trường và chất lượng sản phẩm.
- Chú trọng công tác đào tạo và sử dụng nhân tài, có chính sách nhân viên phù hợp để thu hút nhân tài và khuyến khích người lao động.

PHÂN II: KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2012

I. Nhiệm vụ:

- Thực hiện tốt các chỉ tiêu, nhiệm vụ kế hoạch 2012 đã được Tổng Công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí (cố đồng chi phối) chấp thuận tại công văn số 1427/PBHC – KH ngày 30/12/2011.
- Hoàn thiện các quy trình, quy chế, chức năng nhiệm vụ của các Phòng, Chi nhánh để phù hợp mô hình hoạt động của Công ty và cũng phù hợp với tình hình kinh doanh mới.
- Củng cố và phát triển hệ thống phân phối, thường xuyên đánh giá, sàng lọc hệ thống phân phối.
- Triển khai tốt việc gia công hóa chất cho Baker Hughes và nghiên cứu sản xuất một số hóa chất phục vụ sản xuất công nghiệp và nông nghiệp.
- Đầu tư mua các tài sản là kho tại các khu vực theo định hướng, đẩy nhanh tiến độ mua/xây dựng văn phòng làm việc của Công ty tại Bình Dương. Nghiên cứu sản xuất phân vi sinh và nghiên cứu đầu tư xưởng sản xuất/pha trộn hóa chất.

II. Các chỉ tiêu chủ yếu:

1. Sản lượng:

- Urê Phú Mỹ: 190.000 tấn
- Urê Cà Mau: 60.000 tấn
- Phân bón khác: 80.000 tấn
- Xơ sợi: 21.000 tấn
- Hóa chất: 4.000 tấn.

2. Kế hoạch Tài chính

- Vốn điều lệ: 125 tỷ đồng.
- Tổng doanh thu: 3.653,50 tỷ đồng
- Lợi nhuận trước thuế: 36,52 tỷ đồng
- Lợi nhuận sau thuế: 27,39 tỷ đồng
- Nộp NSNN: 13,25 tỷ đồng.

III. Các giải pháp thực hiện kế hoạch:

- Cập nhật chiến lược phát triển của Công ty phù hợp với thực tế diễn biến của nền kinh tế và xu thế phát triển của Tổng Công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí. Đầu tư vào các lĩnh vực thế mạnh, không đầu tư phát triển rải rác. Thực hiện các dự án với nguyên tắc một dự án tốt hiệu quả, còn hơn triển khai cùng lúc nhiều dự án mà hiệu quả và tiến độ không đảm bảo.
- Tiếp tục rà soát lại các quy trình, quy chế, chức năng nhiệm vụ của các Phòng, Chi nhánh để phù hợp mô hình hoạt động của Công ty và cũng phù hợp với tình hình kinh doanh mới.
- Tăng cường củng cố và cùng đồng hành với hệ thống phân phối hiện hữu để tạo sự gắn kết trong hệ thống phân phối. Nâng cao chất lượng đội ngũ kinh doanh đặc biệt là cán bộ thị trường và hướng tới sự chuyên nghiệp.
- Nâng cao năng lực hoạt động của các Chi nhánh của Công ty, định hướng trong tương lai Chi nhánh là một mắt xích quan trọng hỗ trợ hệ thống phân phối của Công ty.

5. Tăng cường xây dựng hệ thống thu thập, phân tích, đánh giá thông tin thị trường và xây dựng dữ liệu thống kê để phục vụ vào xây dựng kế hoạch hàng năm và ra quyết định kinh doanh.
6. Tích cực cải tiến và áp dụng các hình thức làm tăng giá trị sử dụng của các sản phẩm của Công ty cung cấp cho khách hàng, đặc biệt là trong lĩnh vực phân bón. Đổi mới hình thức chăm sóc khách hàng trước, trong và sau bán hàng.
7. Tăng cường công tác nghiên cứu và triển khai tốt việc gia công hóa chất cho Baker Hughes, chuyên nghiệp hóa trong thương mại cung cấp hóa chất cho các đối tác trong ngành Dầu khí và tích cực nghiên cứu sản xuất một số hóa chất phục vụ sản xuất công nghiệp và nông nghiệp.
8. Đầu tư mua các tài sản là kho tại các khu vực theo định hướng, đẩy nhanh tiến độ mua/xây dựng văn phòng làm việc của Công ty tại Bình Dương. Thực hiện các công việc nghiên cứu sản xuất phân vi sinh và nghiên cứu xây dựng xưởng trộn hóa chất.
9. Quản lý và sử dụng hiệu quả, an toàn nguồn vốn của Công ty, có các phương án tài chính hiệu quả trong đầu tư và kinh doanh.
10. Nâng cao chất lượng và thực chất hơn khi áp dụng các hệ thống quản lý như ISO và thực hiện tốt hệ thống ERP để giảm thiểu các rủi ro, khai thác và sử dụng hiệu quả nguồn nhân lực của Công ty.
11. Đánh giá, bố trí công việc và đánh giá, đào tạo kịp thời từng chức danh công việc và có hình thức khen thưởng, kỷ luật thỏa đáng đối với nhân sự. Tích cực tìm kiếm và bồi dưỡng đội ngũ cán bộ quản lý kế cận.
12. Nâng cao tinh thần chuyên nghiệp trong xử lý công việc, phát huy vai trò của hệ thống quản lý và nâng cao ý thức tiết kiệm cho người lao động để hiệu quả và thực chất hơn công tác tiết kiệm, chống lãng phí.
13. Triển khai thực hiện và phát triển những giá trị tốt đẹp của Công ty để hình thành nên một giá trị cốt lõi đó là: Văn hóa doanh nghiệp. Nâng cao đời sống, vật chất tinh thần cho người lao động.
14. Phát triển Công ty gắn liền với trách nhiệm xã hội, bảo vệ môi trường và kinh doanh mang lại nhiều lợi ích cho cộng đồng.
15. Phát huy vai trò lãnh đạo của tổ chức Đảng và các tổ chức chính trị, xã hội trong Công ty để tạo sự thống nhất trong nội bộ cùng hướng tới mục tiêu phát triển của Công ty.

Nơi nhận:

- ĐHĐCD;
- Lưu VT, TCKT.

GIÁM ĐỐC

Dương Trí Hội

Số /BC-ĐNB

TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng 03 năm 2012.

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
Tại Đại hội đồng Cổ đông phiên họp thường niên năm 2012

I. ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY TRONG NĂM TÀI CHÍNH 2011.

Năm 2011, Công ty cổ phần Phân bón và Hóa chất Dầu khí Đông Nam Bộ (PVFCCo SE) triển khai thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh với nhiều thuận lợi, nhưng cũng không ít khó khăn, thách thức:

1. Thuận lợi:

- PVFCCo SE tiếp tục nhận được sự quan tâm, tạo điều kiện, hỗ trợ của Tổng công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí, cổ đông lớn, nắm giữ 75% cổ phần và sở hữu thương hiệu và sản phẩm Đạm Phú Mỹ có uy tín trên thị trường và được bà con nông dân tin dùng;
- Cơ cấu tài sản hợp lý, nguồn vốn lưu động đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của Công ty;
- Địa bàn hoạt động của Công ty là khu vực đồng nam bộ, có diện tích đất nông nghiệp chủ yếu trồng cây lâu năm, có giá trị kinh tế cao;
- Tập thể ban lãnh đạo, CBCNV đoàn kết, chung sức chung lòng, cùng hướng về mục tiêu thực hiện thắng lợi Nghị quyết của Đại hội đồng Cổ đông (DHCD) Công ty.

2. Khó khăn:

- Các ngành nghề và lĩnh vực kinh doanh của Công ty luôn chịu ảnh hưởng trực tiếp của các biến động kinh tế thế giới và trong nước; biến đổi khí hậu cũng ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty;
- Lạm phát, lãi suất đều tăng, chính sách hạn chế tín dụng, vay vốn khó khăn, giá các loại nhiên liệu và chi phí đầu vào tăng, làm tăng giá thành sản phẩm tiêu thụ;
- Là cửa ngõ kinh doanh, buôn bán của khu vực phía Nam, nên tính cạnh tranh tại khu vực gay gắt hơn;
- Công ty mới chuyển sang hoạt động theo mô hình công ty cổ phần từ 01/02/2012, nên hoạt động quản trị, điều hành đôi khi còn lúng túng.

3. Kết quả đạt được:

- Mục tiêu năm 2011 là sản xuất kinh doanh đảm bảo an toàn, chất lượng và hiệu quả, Công ty đã đạt được các chỉ tiêu thực hiện cụ thể như phân báo cáo với DHCD của Giám đốc Công ty.

- Vai trò là cơ quan quản lý giữa 2 kỳ ĐHĐCD, Hội đồng quản trị (HĐQT) Công ty đánh giá: Năm 2011, Công ty Cổ phần Phân bón và Hóa chất Dầu khí Đông Nam Bộ đã hoàn thành nhiệm vụ và vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch SXKD mà ĐHĐCD Công ty đã giao.

II. BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ:

HĐQT Công ty đương nhiệm gồm 5 thành viên, đã được bầu tại phiên họp ĐHĐCD thành lập Công ty năm 2011 và bầu thay thế tại phiên họp ĐHĐCD thường niên năm 2011.

1. Các phiên họp của HĐQT:

Trong năm 2011, HĐQT đã tiến hành 04 cuộc họp định kỳ (1 quý 1 lần), 05 cuộc họp HĐQT bất thường và họp dưới hình thức lấy ý kiến bằng văn bản (email/diện thoại và xác nhận chữ ký trong biên bản). Các vấn đề chính đã được xem xét, phê duyệt như sau:

a. Quý 1/2011:

- Bổ nhiệm Ông Trịnh Văn Khiêm làm Chủ tịch HĐQT thay Bà Nguyễn Thị Hiền, bổ nhiệm Ông Dương Trí Hội làm Giám đốc Công ty thay Ông Trịnh Văn Khiêm và bổ nhiệm Ông Phạm Tuấn Sơn làm Phó Giám đốc Công ty;
- Tổ chức thành công ĐHĐCD thành lập ngày 28/01/2011 và ĐHĐCD thường niên năm 2011 của Công ty ngày 04/03/2011;
- Phê duyệt và giao kế hoạch sản xuất, kinh doanh năm 2011 cho Công ty;
- Ban hành nghị quyết phân công và tổ chức công việc trong HĐQT Công ty.

b. Quý 2/2011:

- Quyết định ban hành 20 quy chế, quy định, chính sách, quy trình nhằm quản trị hoạt động của Công ty;
- Thông qua Nghị quyết liên tịch về việc ban hành Quy chế phối hợp làm việc giữa Chi ủy, HĐQT và Giám đốc Công ty;
- Ban hành kế hoạch hành động liên tịch thực hiện Nghị quyết số 11/NQ-CP ngày 24/2/2011 của Chính phủ về kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, đảm bảo an sinh xã hội giữa Chi ủy, HĐQT và Giám đốc Công ty;
- Ban hành Quy chế quản lý và sử dụng tài liệu mật của Công ty.

c. Quý 3/2011:

- Quyết định về việc ban hành hệ thống thang lương, bảng lương và chế độ phụ cấp lương của Công ty (lấy ý kiến bằng văn bản);
- Sửa đổi, bổ sung Quy chế quản lý tiền mặt và tiền gửi ngân hàng của Công ty;
- Sửa đổi, bổ sung Quy chế trả lương, trả thưởng của Công ty;
- Sơ kết hoạt động sản xuất kinh doanh 6 tháng đầu năm 2011; Phương hướng, nhiệm vụ trọng tâm 6 tháng cuối năm 2011;
- Thông qua việc phân phối lợi tức và tạm ứng cổ tức đợt 1 năm 2011: 7% mệnh giá cổ phiếu.

d. Quý 4/2011:

- Thông qua quy chế đào tạo của Công ty (sửa đổi, bổ sung); Quy chế thi đua, khen thưởng;
- Thông qua thù lao cho thành viên HDQT và Ban Kiểm soát kiêm nhiệm (sửa đổi, bổ sung);
- Thông qua phương án thường cho Ban điều hành năm 2011 và tạm ứng chi thường cho Ban điều hành 6 tháng cuối năm 2011;
- Phê duyệt đề Ban điều hành ký hợp đồng kiểm toán báo cáo tài chính của Công ty, kỳ hoạt động từ 01/02/2011 đến 31/12/2011, với Công ty TNHH Deloitte Việt Nam;
- Tiến hành lấy ý kiến cỗ đông bằng văn bản và thông qua các nội dung sau:
 - + Điều chỉnh chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2011;
 - + Điều chỉnh mức thù lao cho các thành viên HDQT và Ban kiểm soát không chuyên trách năm 2011 thực hiện từ 01/07/2011;
 - + Điều chỉnh tỷ lệ trích lập Quỹ khen thưởng, phúc lợi năm 2011;
 - + Bổ sung ngành nghề kinh doanh của Công ty.

2. Về công tác quản lý, giám sát hoạt động của Giám đốc và Bộ máy điều hành Công ty:

Các thành viên HDQT tại Công ty gồm Chủ tịch HDQT chuyên trách, 2/5 thành viên HDQT kiêm nhiệm tham gia điều hành và 2/5 thành viên độc lập không điều hành đã thực hiện nhiệm vụ quản lý, giám sát hoạt động của Ban Điều hành thông qua:

- Các nghị quyết, quyết định, thông báo kết luận của HDQT trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty;
- Tham dự và có ý kiến chỉ đạo trong các cuộc họp quan trọng của Ban điều hành về việc triển khai các nghị quyết, quyết định của HDQT, hoặc về việc chuẩn bị các đề án, dự án đề trình HDQT;
- Tham dự và có ý kiến chỉ đạo trong các cuộc họp giao ban Hội đồng thi đua khen thưởng, và các cuộc họp quan trọng khác của Ban điều hành;
- Theo dõi và nắm bắt quá trình điều hành SXKD, thông qua các báo cáo, văn bản của Ban điều hành gửi báo cáo HDQT;
- Trực tiếp chỉ đạo và góp ý đối với Ban điều hành trong một số vấn đề quan trọng phát sinh trong quá trình điều hành SXKD.

III. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG CỦA HDQT TRONG NĂM 2012

Năm 2012, HDQT dự kiến kế hoạch hoạt động như sau:

- Tiếp tục tổ chức công việc của HDQT chuyên nghiệp, trách nhiệm; phân công, phân nhiệm cụ thể cho các thành viên HDQT nhằm tăng hiệu quả quản trị của HDQT và hiệu quả điều hành của Ban điều hành Công ty;
- Tổ chức thành công ĐHĐCĐ thường niên 2012 của Công ty; chỉ đạo triển khai thực hiện Nghị quyết của ĐHĐCĐ thường niên 2012 của Công ty;
- Tổ chức các phiên họp thường kỳ và bất thường để giải quyết các công việc thuộc thẩm quyền của HDQT;
- Giao nhiệm vụ, kế hoạch năm 2012 cho ban điều hành triển khai thực hiện ngay từ đầu năm 2012;

- Tổ chức thực hiện chiến lược phát triển Công ty giai đoạn 2011 – 2015, định hướng đến năm 2025; nghiên cứu, cập nhật chiến lược phát triển trong quá trình triển khai thực hiện;
- DHDCD thường niên 2011 đã thông qua chủ trương niêm yết cổ phiếu Công ty lên sàn giao dịch chứng khoán và ủy quyền HDQT lựa chọn thời điểm và thị trường niêm yết; lựa chọn công ty chứng khoán tư vấn niêm yết; thực hiện các hồ sơ cần thiết để đưa cổ phiếu lên sàn giao dịch chứng khoán. HDQT tiếp tục triển khai thực hiện nhiệm vụ này vào thời điểm thích hợp, khi đủ điều kiện và thị trường thuận lợi;
- Thực hiện công tác kiểm tra, giám sát, hỗ trợ hoạt động của Ban điều hành, mục tiêu là tăng hiệu quả hoạt động, phòng ngừa, hạn chế rủi ro trong hoạt động SXKD của Công ty.

Trân trọng.

Nơi nhận:

- DHDCD;
- Lưu VT, HĐQT.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

Trịnh Văn Khiêm

Số

/BC-DNB

TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng 03 năm 2012.

BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT Tại đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2012

Ban kiểm soát Công ty cổ phần Phân bón và Hóa chất Dầu khí Đông Nam Bộ (Công ty) do Đại hội đồng cổ đông ngày 04 tháng 03 năm 2011 bầu gồm 3 thành viên kiêm nhiệm với nhiệm kỳ 5 năm 2011-2015.

Ban Kiểm soát hoạt động theo quy định của luật doanh nghiệp, các quy định của pháp luật và Điều lệ của Công ty được Đại hội đồng cổ đông thành lập công ty thông qua ngày 04 tháng 03 năm 2011. Qua một năm hoạt động, Ban kiểm soát xin báo cáo như sau:

I. HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2011:

- Các hoạt động kiểm tra, giám sát của Ban Kiểm soát được thực hiện theo kế hoạch với các nội dung chủ yếu: Kiểm tra, giám sát việc thực thi Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông (DHĐCD) năm 2011; giám sát công tác quản lý, tổ chức điều hành của Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc Công ty năm 2011. Tham gia các cuộc họp triển khai hoạt động sản xuất kinh doanh. Kiểm soát việc tuân thủ pháp luật, điều lệ Công ty trong quá trình ra quyết định và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Ban Kiểm soát đã tổ chức họp định kỳ phân công nhiệm vụ cho từng thành viên; thẩm định Báo cáo tài chính hàng quý, năm; thẩm định báo cáo hoạt động sản xuất kinh doanh và Báo cáo công tác quản lý hàng tháng; kết hợp cùng với Ban Kiểm toán nội bộ và các Ban chức năng của Tổng công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí - CTCP (Công ty nắm cổ phần chi phối) thực hiện kiểm tra các mặt hoạt động sản xuất - kinh doanh của Công ty.

1. Giám sát việc thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông:

- Thực hiện kế hoạch năm 2011 được Đại hội đồng cổ đông thông qua tại Biên bản Đại hội đồng cổ đông số 04/BB-DNB ngày 04 tháng 03 năm 2011. Ngày 01/03/2011 có sự thay đổi nhân sự cấp cao (Chủ tịch Công ty và Giám đốc Công ty) và các thủ tục đã được thực hiện theo quy định.
- Căn cứ vào kết quả sản xuất kinh doanh 6 tháng đầu năm 2011, Hội đồng quản trị công ty đã quyết định tạm ứng cổ tức đợt 1 năm 2011 là 7% trên mệnh giá tương đương 700 đồng/cổ phần (Nghị quyết số 06/NQ-DNB ngày 20 tháng 09 năm 2011).
- Trong năm Công ty đã thực hiện bổ sung ngành nghề kinh doanh (Nghị quyết số 09/NQ-DNB ngày 31/12/2011 của DHĐCD).

- Trong năm 2011, Hội đồng quản trị Công ty đã chỉ đạo triển khai chiến lược phát triển Công ty đến năm 2015, định hướng đến năm 2025.

Kết quả hoạt động năm 2011 như sau:

STT	Chỉ tiêu	ĐV tính	KH 2011	TH 2011	% TH/KH
I	Sản lượng				
1	Urê Phú Mỹ	tấn	167,000	169,454.16	101.47%
2	Phân bón NK của Tổng công ty và tự doanh	tấn	75,767	88,306.16	116.55%
3	Hóa chất	tấn	3,518	3,944.66	112.13%
II	Các chỉ tiêu tài chính				
1	Tổng doanh thu	tỷ đồng	1,550.32	2,338.47	150.84%
2	Lợi nhuận trước thuế	tỷ đồng	31.57	37.18	117.77%
3	Lợi nhuận sau thuế	tỷ đồng	23.68	27.65	116.77%

2. Đánh giá việc thực hiện nhiệm vụ quản lý, điều hành của Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc Công ty:

- Ban Kiểm soát nhận thấy Báo cáo của Hội Đồng quản trị, Báo cáo của Giám đốc công ty đã phản ánh trung thực và đầy đủ về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2011 của Công ty. Hoạt động quản lý, điều hành của Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc bám sát nghị quyết và kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua, mang lại lợi ích cho cổ đông. Quá trình ra quyết định, của Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc đã tuân thủ Điều lệ hoạt động của công ty, quy định pháp luật và phù hợp với chiến lược phát triển của Công ty.
- Trong quá trình thực hiện chức năng - nhiệm vụ theo luật định, Ban Kiểm soát nhận được sự hỗ trợ từ Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc và các phòng, đơn vị trực thuộc; được cung cấp tài liệu, số liệu và các bằng chứng của các nghiệp vụ kinh tế phát sinh và các thông tin cần thiết.

3. Kiến nghị:

Năm đầu tiên hoạt động theo mô hình cổ phần với nhiều khó khăn, phức tạp, nhất là những tháng cuối năm 2011 khi thị trường có biến động giá sản phẩm tăng, giảm thất thường và nhu cầu thị trường cuối năm thấp hơn dự báo khiến việc tiêu thụ sản phẩm gặp nhiều khó khăn. Tuy nhiên công ty đã hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu chủ yếu kế hoạch năm 2011. Dù vậy, để đảm bảo sự tăng trưởng bền vững và thực hiện tốt chiến lược phát triển của Công ty, Ban kiểm soát có một số kiến nghị sau:

- Tiếp tục rà soát, hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ, tái cấu trúc và hoàn thiện bộ máy tổ chức theo hướng tinh gọn, chuyên nghiệp và hiệu quả.
- Thực hiện niêm yết cổ phiếu của Công ty trên sàn chứng khoán ngay khi Công ty có đủ điều kiện và thị trường thuận lợi.
- Đầu mạnh công tác nghiên cứu và dự báo thị trường, nhằm xây dựng các chính sách bán hàng phù hợp thị trường.

- Đẩy nhanh tiến độ nghiên cứu, sản xuất sản phẩm mới đặc biệt là các dự án sản xuất phân bón hữu cơ, hóa chất nhằm tận dụng được các lợi thế cạnh tranh hiện có và phù hợp với chiến lược phát triển của Công ty.
- Hiện nay Công ty đang trong giai đoạn tái cấu trúc, để phù hợp và đảm bảo yêu cầu công tác kiểm soát phù hợp với thực tế hoạt động của Công ty, đề nghị ĐHĐCD ủy quyền cho Ban Kiểm soát Công ty rà soát, sửa đổi và ban hành Quy chế hoạt động của Ban Kiểm soát.

II. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2012:

- Giám sát việc chấp hành nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông năm 2012 và Điều lệ của công ty.
- Giám sát việc quản lý, tổ chức điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh, quản lý tài chính và đầu tư của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc Công ty.
- Thẩm định báo cáo tài chính; các báo cáo quản lý, điều hành của Hội đồng quản trị và Giám đốc Công ty.
- Giám sát, kiểm tra việc thực hiện các quy chế/quy định quản lý hiện hành.
- Thực hiện các công việc khác của Ban kiểm soát theo quy định.

III. LỰA CHỌN ĐƠN VỊ KIỂM TOÁN CHO NĂM TÀI CHÍNH 2012:

Xét năng lực và uy tín, Ban Kiểm soát Công ty kiến nghị Đại hội đồng cổ đông chấp thuận lựa chọn Công ty TNHH Deloitte Việt Nam thực hiện kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2012 để phù hợp trong việc hợp nhất báo cáo tài chính của Tổng công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí. Mức phí kiểm toán sẽ theo báo giá từng đợt kiểm toán theo yêu cầu của Công ty và Ban kiểm soát thẩm tra.

Nơi nhận:

- Đại hội DCD;
- Lưu VT, BKS.

**TM. BAN KIỂM SOÁT
TRƯỞNG BAN**

Phạm Hoài Hương

Số /BC-DNB TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng 03 năm 2012.

**BÁO CÁO TÓM TẮT
CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CÔNG TY ĐẾN NĂM 2015
VÀ ĐỊNH HƯỚNG ĐẾN NĂM 2025**

Căn cứ phân tích tình hình thị trường, đối thủ cạnh tranh, cơ hội và thách thức, điểm mạnh và yếu, Công ty cổ phần Phân bón và Hóa chất Dầu khí Đông Nam Bộ thống nhất các nội dung cơ bản của Chiến lược phát triển gồm:

I. QUAN ĐIỂM VÀ NGUYÊN TẮC PHÁT TRIỂN:

1. Quan điểm phát triển: tăng tốc, tối ưu, bền vững và nhân văn:

- **Tăng tốc:** Phát triển nhanh và bền vững hệ thống kênh phân phối, đảm bảo phủ khắp các vùng, cân trọng điểm; chiếm thị phần lớn; Phát triển mạnh lực lượng bán hàng. Đa dạng hóa các sản phẩm phân bón phù hợp với đặc thù khu vực nhằm đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng.
- **Tối ưu:** Sử dụng một cách khôn ngoan và có hiệu quả các nguồn lực hữu hạn.
- **Bền vững:** Cơ cấu gọn nhẹ, quản lý chặt chẽ và linh hoạt; Thực hiện đúng cam kết về trách nhiệm xã hội; Người lao động, cổ đông và khách hàng hài lòng với hoạt động của Công ty.
- **Nhân văn:** Phát triển đi đôi với bảo vệ môi trường và thực hiện trách nhiệm xã hội. Mang lại sản phẩm tốt nhất với giá cả hợp lý cho khách hàng. Đảm bảo lợi ích cổ đông và không ngừng nâng cao đời sống vật chất tinh thần cho người lao động trong Công ty.

2. Nguyên tắc phát triển:

- Phát triển PVFCCo SE gắn với (và bảo vệ, phát triển) thương hiệu và uy tín của Tổng Công ty, xem đây vừa là lợi thế và cũng là trách nhiệm trong quá trình phát triển.
- Kinh doanh phân bón là chủ đạo, hoá chất là quan trọng.
- Chỉ kinh doanh các sản phẩm đảm bảo chất lượng, có nguồn gốc xuất xứ rõ ràng.
- Phát huy nội lực, tích cực mở rộng hợp tác để phát triển.
- Phát triển PVFCCo SE đi đôi với bảo vệ môi trường và thực hiện trách nhiệm xã hội.

II. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN:

1. Sứ mệnh:

Cung cấp các sản phẩm phân bón và hóa chất đảm bảo chất lượng, ổn định, hiệu quả cho khách hàng và đảm bảo lợi ích tốt nhất của các cổ đông.

PVFCCo SE chỉ cung cấp các sản phẩm đảm bảo chất lượng kèm theo giải pháp sử dụng thích hợp để nâng cao hiệu quả, đảm bảo nguồn hàng ổn định.

2. Tầm nhìn đến năm 2025:

Phát triển PVFCCo SE trở thành doanh nghiệp phân phối mạnh, hàng đầu tại khu vực Đông Nam Bộ về kinh doanh phân bón.

Phát triển kinh doanh một số hóa chất phục vụ ngành công nghiệp dầu khí và nông nghiệp. Tham gia kinh doanh mặt hàng xơ sợi khu vực thị trường phía Nam.

- *Các tiêu chí chính để đánh giá sức mạnh của PVFCCo SE:*
- Thị phần phân bón chủ lực (Urê và NPK);
- Hệ thống phân phối hiệu quả, chuyên nghiệp;
- Đảm bảo lợi ích tốt nhất của các cổ đông và thực hiện tốt trách nhiệm xã hội;
- Nguồn nhân lực chất lượng cao, chuyên nghiệp;
- Đóng góp quan trọng trong sự phát triển của PVFCCo.

3. Điểm đặc đáo để phục vụ khách hàng:

- Sản phẩm của Công ty hướng tới giải pháp sử dụng nâng cao hiệu quả phân bón và an toàn với môi trường.
- Các loại phân bón chủ đạo là Urê Phú Mỹ, Urê Cà Mau và NPK Phú Mỹ với chất lượng cao, ổn định và kịp thời;
- Phong cách kinh doanh của PVFCCo SE: Thấu hiểu và thân thiện.
- Sử dụng hiệu quả và tiết kiệm các nguồn lực.
- Làm việc nhóm, phát huy tinh thần đồng đội để trở thành “một đội” mạnh và hướng tới khách hàng.

4. Năng lực cốt lõi cần xây dựng để phát triển Công ty:

- Nguồn nhân lực có kiến thức, kỹ năng, nhiệt tình, hợp tác và chuyên nghiệp.
- Lực lượng bán hàng bám sát hệ thống cửa hàng, nắm chắc thị trường, gắn bó với khách hàng và nông dân.
- Hệ thống hậu cần và kênh phân phối chuyên nghiệp, bền vững.
- Hệ thống quản lý tinh gọn, hiệu quả, đáp ứng kịp thời nhu cầu của thị trường.
- Hệ thống cơ sở dữ liệu về khách hàng và thị trường đầy đủ.
- Duy trì và phát triển uy tín, thương hiệu của PVFCCo.

5. Mục tiêu đến năm 2015:

PVFCCo SE tập trung phát triển mảng phân phối phân bón hóa chất đồng thời nghiên cứu triển khai các dự án sản xuất phân bón hữu cơ vi sinh, hóa chất ở quy mô vừa và nhỏ. Phát triển mô hình quản lý hệ thống phân phối theo hướng hiện đại, hiệu quả.

5.1 Đến năm 2015, PVFCCo SE phấn đấu đạt các mục tiêu chính sau:

- *Về cơ cấu tổ chức:* Hoàn thiện cơ cấu tổ chức theo mô hình Công ty cổ phần, niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán tập trung khi đủ điều kiện và thị trường thuận lợi.
- *Về nhân sự:* tuyển dụng và đào tạo CBCNV chuyên nghiệp, có kỹ năng, kinh nghiệm, có khả năng thích nghi với những điều kiện mới. Đặc biệt chú trọng tuyển dụng và đào tạo đội ngũ cán bộ bán hàng am hiểu chuyên môn và thấu hiểu thị trường.
- *Về cơ sở hạ tầng:* hoàn thiện dần cơ sở hạ tầng phục vụ kinh doanh: bao gồm văn phòng Công ty, các chi nhánh, kho bãi, cửa hàng, cơ sở dữ liệu về thị trường, đất đai, cây trồng/vùng trọng điểm, hệ thống đại lý/cửa hàng và ổn định tổ chức.
- *Về Kinh doanh:* sẽ trở thành đơn vị cung cấp phân bón chuyên nghiệp, có uy tín trong khu vực, phát triển kinh doanh hóa chất phục vụ nông nghiệp & công nghiệp dầu khí.
 - + Chiếm tối thiểu 75% thị phần Urê và 20% thị phần NPK khu vực.
 - + Chiếm tối thiểu 25% thị phần phân bón trong khu vực.
 - + Cung cấp khoảng 6.000T/năm (2015) các sản phẩm hóa chất phục vụ công nghiệp dầu khí & nông nghiệp, bước đầu là các sản phẩm hóa chất cơ bản, hóa chất xử lý nước, hóa chất chống kết khối, hóa chất ức chế làm chậm tan Urê.
 - + Sản xuất và kinh doanh thử nghiệm phân bón hữu cơ vi sinh, nghiên cứu và sản xuất các sản phẩm phân bón đặc thù cho từng loại cây chủ lực của khu vực, xây dựng xưởng pha trộn hóa chất bước đầu ở quy mô vừa và nhỏ.
 - + Phân phối các sản phẩm khác mà Tổng Công ty có lợi thế sản xuất/thương mại.
- *Về hệ thống quản lý:* Duy trì có hiệu quả hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008.
- *Về hệ thống phân phối:* xây dựng hệ thống phân phối chuyên nghiệp, bền vững, chú trọng các vùng, cây, khách hàng trọng điểm: Số lượng Chi nhánh/Cửa hàng tối thiểu là 09.
- *Về giải pháp sử dụng phân bón:* hoàn thành bộ giải pháp sử dụng phân bón hiệu quả, an toàn với môi trường cho các cây chủ lực của khu vực Đông Nam Bộ, xây dựng hoặc phối hợp để triền khai các vườn thực nghiệm.
- *Về marketing :* Bán sản phẩm do Tổng Công ty sản xuất và phân bổ cho PVFCCo SE. Phát triển hệ thống phân phối, mở rộng sản phẩm hiện có ra thị trường mới. Phát triển sản phẩm mới, đa dạng hóa hoạt động kinh doanh. Xây dựng, giữ vững và phát triển thương hiệu của Tổng Công ty, Công ty trở thành thương hiệu hàng đầu trong khu vực.

5.2 Mục tiêu cụ thể:

STT	Nội dung	Năm				
		Đơn vị tính	2012	2013	2014	2015
1	Urê - hàng TCT	Tấn	250.000	285.000	300.000	320.000
2	NPK - hàng TCT	Tấn	20.000	120.000	130.000	130.000
3	Phân bón khác	Tấn	60.000	44.500	48.500	53.500

4	Hóa chất	Tấn	4.000	4.800	5.400	6.100
5	Thị phần trong khu vực	%	21	29	31	32
5.1	Urê	%	72	74	>75	>75
5.2	NPK	%	4	22	23	23
6	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	3.653,5	3.809	4.256	4.645
7	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	125	125	125	125
8	Tỉ suất LNTT/vốn điều lệ	%	22	23,39	24,50	25,49
9	Kênh phân phối					
	Chi nhánh - Cửa hàng trực thuộc		6	7	8	9
10	Các dự án đầu tư hạ tầng	Tỷ đồng	55	25	40	25
10.1	Trụ sở văn phòng làm việc	Tỷ đồng	35	-	-	-
10.2	Kho kết hợp cửa hàng	Tỷ đồng	20	5	10	10
10.3	Sản xuất phân bón hữu cơ/hóa chất	Tỷ đồng		20	30	15
11	Số ý tưởng, phát hiện, cải tiến/dơn vị/năm (tối thiểu)		10	10	15	15
12	CBCNV hài lòng với Công ty (tối thiểu)		70%	70%	70%	70%
13	Các đối tác, khách hàng harì lòng với Công ty (tối thiểu)		70%	70%	70%	70%

6. Định hướng phát triển đến năm 2025:

Đến năm 2025, PVFCCo SE tiếp tục duy trì vị trí doanh nghiệp phân phối mạnh, đứng đầu tại khu vực Đông Nam Bộ về kinh doanh phân bón. Phát triển kinh doanh một số hóa chất phục vụ ngành công nghiệp dầu khí và nông nghiệp. Từng bước tham gia thị trường phân bón khu vực Đông Nam Á (theo định hướng của Tổng Công ty).

- *Về nhân sự*: Đội ngũ cán bộ công nhân viên chuyên nghiệp, có kinh nghiệm và am hiểu thị trường, có khả năng thích nghi với những điều kiện mới.
- *Về cơ sở hạ tầng*: Cơ sở hạ tầng phục vụ kinh doanh cơ bản hoàn thiện: bao gồm văn phòng Công ty, văn phòng các chi nhánh, kho bãi, cửa hàng, xưởng sản xuất, pha trộn.
- *Về Kinh doanh*: Duy trì đứng đầu trong khu vực về cung cấp phân bón, chuyên nghiệp, có uy tín, phát triển kinh doanh hóa chất phục vụ nông nghiệp và công nghiệp dầu khí.
- + Chiếm tối thiểu 75% thị phần Urê và 30% thị phần NPK khu vực.
- + Chiếm tối thiểu 30% thị phần phân bón khu vực.
- + Cung cấp khoảng 10.000 tấn/năm các sản phẩm hóa chất phục vụ công nghiệp dầu khí và nông nghiệp, chủ yếu là các sản phẩm hóa chất cơ bản, hóa chất xử lý nước, hóa chất chống kết khói, hóa chất ức chế làm chậm tan Urê, các loại nông dược phục vụ cho nông nghiệp. Có xưởng pha trộn hóa chất ở quy mô vừa để cung cấp cho các khách hàng trong khu vực.

- + *Chiếm thị phần chính trong việc phân phối các sản phẩm khác mà Tổng Công ty có lợi thế sản xuất/thương mại.*
- + *Sản xuất và kinh doanh 50.000 tấn phân bón hữu cơ, vi sinh.*
- *Về hệ thống quản lý:* Tiếp tục duy trì và duy trì có hiệu quả hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008.
- *Về hệ thống phân phối:* xây dựng hệ thống phân phối phân bón chuyên nghiệp, đặc biệt chú trọng các vùng/cây và khách hàng trọng điểm.
- *Về giải pháp sử dụng phân bón:* hoàn thành bộ giải pháp sử dụng phân bón hiệu quả, an toàn với môi trường cho các cây chủ lực của khu vực Đông Nam Bộ.
- *Về marketing:* bán sản phẩm do Tổng Công ty sản xuất và phân bổ cho PVFCCo SE, phần đầu đưa các sản phẩm có mặt khắp thị trường khu vực. Các loại sản phẩm mới của Công ty khẳng định được thương hiệu và có chỗ đứng trên thị trường. Củng cố và giữ vững vị trí hàng đầu đối với thương hiệu Tổng Công ty, Công ty và các sản phẩm Công ty cung cấp.

Các chỉ tiêu định hướng hoạt động kinh doanh của PVFCCo SE đến năm 2025:

STT	Nội dung	Đơn vị tính	Định hướng đến năm 2025
1	Urê	Tấn	>400.000
2	NPK	Tấn	>200.000
3	Phân bón khác	Tấn	>100.000
4	Hóa chất	Tấn	>10.000
5	Thị phần phân bón trong khu vực	%	30
	Urê	%	75
	NPK	%	30
6	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	>6.400
7	Lợi nhuận trước thuế /vốn điều lệ	%	>22,5
8	Số ý tưởng, phát hiện, cải tiến/don vi/năm		25
9	Cán bộ, nhân viên hài lòng với PVFCCo SE		70
10	Các đối tác, khách hàng hài lòng với Công ty		70

III. GIẢI PHÁP THỰC HIỆN:

1. Về nâng cao năng lực cạnh tranh cốt lõi:

- Phát triển nguồn nhân lực có kiến thức, kỹ năng, nhiệt tình hợp tác và chuyên nghiệp.
- Tăng cường lực lượng bán hàng bám sát cửa hàng qua đó nắm chắc thị trường và gắn bó với khách hàng, nông dân.
- Đầu tư hệ thống hậu cần và kênh phân phối chuyên nghiệp, bền vững.
- Đảm bảo hệ thống quản lý tinh gọn, hiệu quả, đáp ứng kịp thời nhu cầu của thị trường.
- Xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu về khách hàng và thị trường.
- Duy trì và phát triển Uy tín, thương hiệu của PVFCCo.

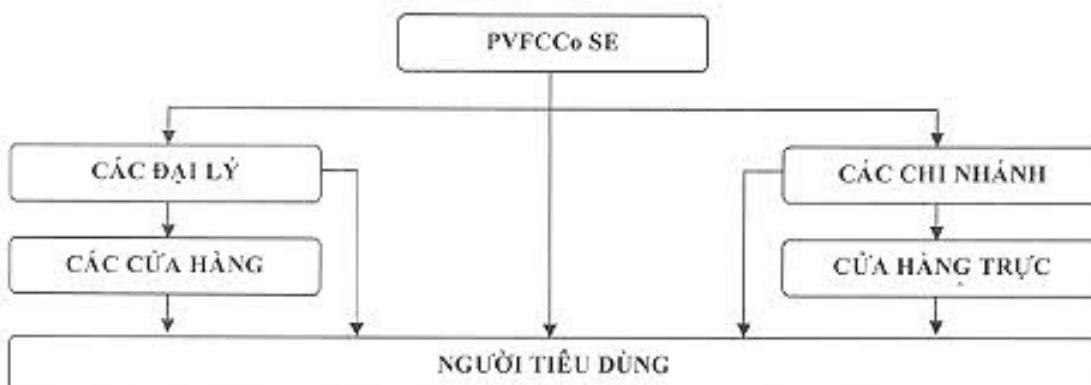
2. Về sản phẩm/dịch vụ:

- Đảm bảo chất lượng sản phẩm/dịch vụ đến tận tay người sử dụng theo phương châm “Tận tâm, Tận tụy, Tận tay”
- Nghiên cứu và sản xuất các sản phẩm đặc thù phù hợp cho từng loại cây trồng.
- Có giải pháp canh tác đồng bộ, hiệu quả cho cây chè, cà phê, diêu, hoa màu, và cây công nghiệp hàng năm.

3. Về hệ thống kênh phân phối:

Kênh phân phối của PVFCCo SE được tiếp tục xây dựng và phát triển theo hướng chuyên nghiệp với mô hình sau:

Hình 3 : Mô hình hệ thống kênh phân phối các sản phẩm của PVFCCo SE



(có thể giảm bớt số thành viên trong kênh tùy theo thời điểm, địa bàn, đối tượng khách hàng).

- Thường xuyên rà soát, sàng lọc hệ thống đại lý/cửa hàng.
- Xây dựng các cửa hàng phân bón và hóa chất đầu khía nhằm bán hàng, bám sát, hỗ trợ thị trường.
- Phân bổ khối lượng hàng theo nhu cầu thời vụ, đặc biệt chú trọng các vùng/cây và khách hàng trọng điểm.
- Tăng cường số lượng, chất lượng lực lượng bán hàng để bán hàng và kiểm soát chính sách bán hàng. Nâng cao kỹ năng bán hàng thông qua đào tạo, chia sẻ kinh nghiệm, học hỏi từ đại lý, cửa hàng.

- Xây dựng hệ thống thông tin để giúp quá trình ra quyết định bán hàng được chính xác, kịp thời.
- Xây dựng uy tín cho đại lý/cửa hàng thông qua nâng cao năng lực quản lý, bán hàng, nhận diện giá trị cốt lõi và hình ảnh của PVFCCo SE.
- Hạn chế và giải quyết xung đột, hài hòa lợi ích các thành phần trong kênh phân phối.

4. Về chính sách giá:

- Xây dựng chính sách bán hàng, chiết khấu linh hoạt phù hợp với thị trường.
- Các Công ty thành viên trong Tổng Công ty tăng cường phối hợp để thống nhất chính sách bán hàng, đặc biệt là giá bán.

5. Về chính sách Marketing:

- Phối hợp chặt chẽ với Tổng Công ty để triển khai các chương trình Marketing, tập trung vào vùng, cây, khách hàng trọng điểm.
- Xây dựng quy chế, quy trình, nguyên tắc tiếp cận, xử lý và phản hồi thông tin hai chiều giữa khách hàng và Công ty cũng như các bên liên quan. Xây dựng phương thức trao đổi thông tin nội bộ.
- Xây dựng cơ sở dữ liệu về thị trường, đất đai, cây trồng, mùa vụ. Hoàn thành bộ hướng dẫn sử dụng phân bón hiệu quả, an toàn với môi trường cho những vùng/cây trọng điểm trong khu vực.
- Xây dựng Website Công ty với nội dung phong phú, hữu ích cho khách hàng, người sử dụng.
- Xây dựng các chỉ số do nhằm đánh giá kết quả thực hiện marketing và bán hàng, tổng kết, rút kinh nghiệm và đề ra xuất các giải pháp phù hợp.
- Triển khai quảng bá thương hiệu qua các phương tiện thông tin đại chúng, các hội thảo chuyên đề, hội thảo khách hàng, các mô hình trình diễn.

6. Hệ thống quản lý:

- Xây dựng bộ máy chuyên nghiệp để tham mưu cho Ban lãnh đạo đưa ra các quyết định kinh doanh nhanh và chính xác đồng thời hỗ trợ các đơn vị trực thuộc.
- PVFCCo SE áp dụng phương pháp quản lý tập trung, chuyên môn hóa và tách hóa, quan tâm tới hiệu quả tổng thể, sự phối hợp, hiệp tác dọc và ngang, cụ thể :
- Kết hợp quản lý theo chức năng và xuyên chức năng với tổ chức, thực hiện các dự án liên phòng ban, đơn vị nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và thực hiện chiến lược phát triển của Công ty.

7. Phát triển nguồn nhân lực:

- Xây dựng đội ngũ CBNV phát triển toàn diện về đạo đức, chuyên môn nghiệp vụ.
- Xây dựng đội ngũ bán hàng giỏi, am hiểu địa phương.
- Đào tạo kỹ năng làm việc, chuyên môn nghiệp vụ, khả năng làm việc theo nhóm, tinh thần đồng đội cao.
- Xây dựng quy hoạch về công tác cán bộ hợp lý, hiệu quả và bảo đảm tính kế thừa.
- Xây dựng tiêu chuẩn đánh giá CBNV (KPI) phù hợp, và định kỳ theo dõi sự hài lòng của CBCNV.

- Xây dựng văn hóa “Học hỏi, hợp tác, kỷ cương, chuyên nghiệp”.

Nơi nhận:

- Đại hội ĐCD;
- Lưu VT, TCKT.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

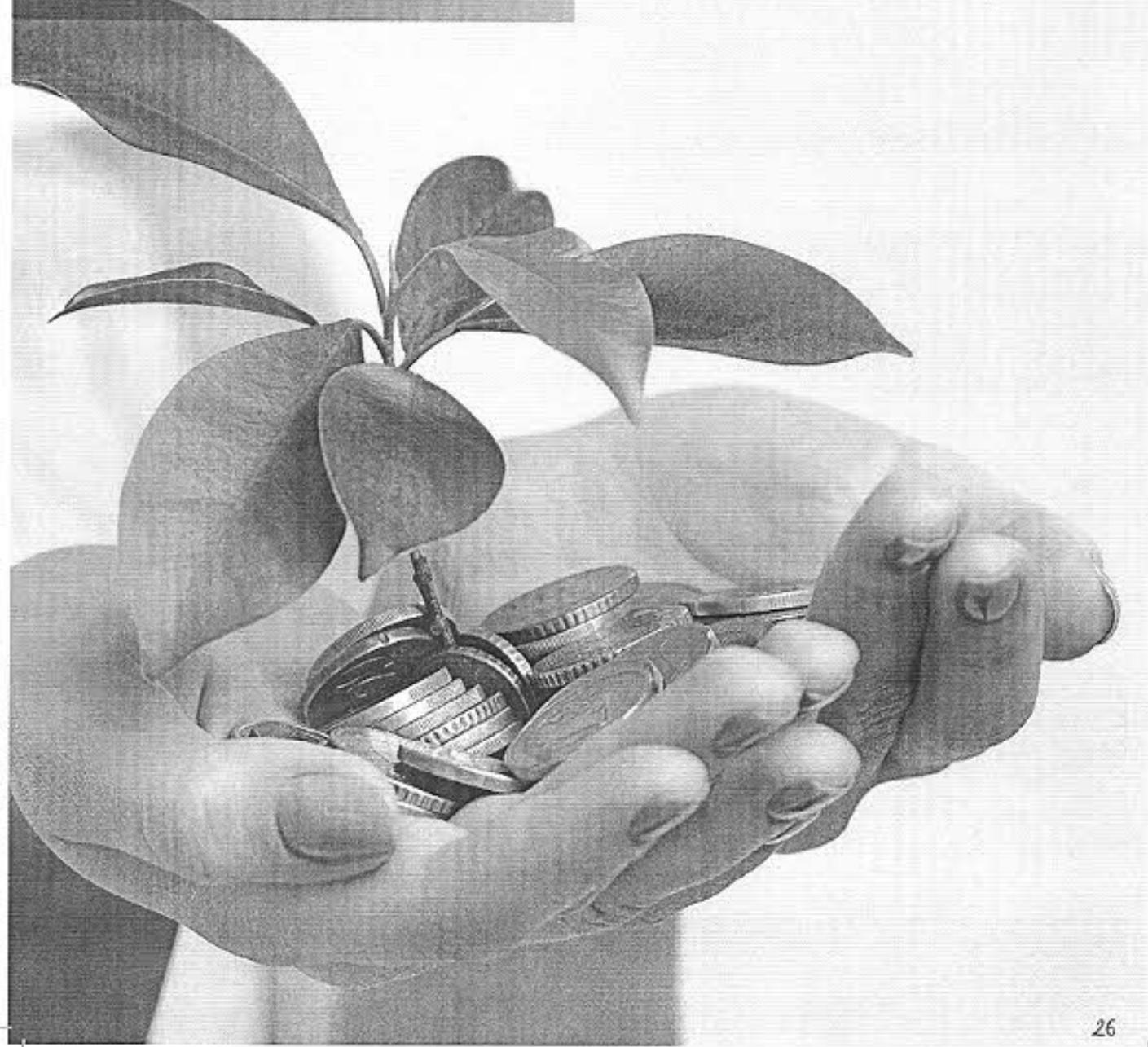
Trịnh Văn Khiêm

Báo Cáo Tài Chính 2011

Đã được kiểm toán

Cho kỳ hoạt động từ ngày 01/02/2011 đến ngày 31/12/2011

- 33 Báo Cáo Của Ban Giám Đốc
- 34 Báo Cáo Kiểm Toán
- 35 Bảng Cân Đối Kế Toán
- 37 Báo Cáo Kết Quả Hoạt Động Kinh Doanh
- 38 Báo Cáo Lưu Chuyển Tiền Tệ
- 39 Thuyết Minh Báo Cáo Tài Chính



Báo cáo của Ban Giám đốc

Ban Giám đốc Công ty Cổ phần Phân bón và Hóa chất Dầu khí Đồng Nam Bộ (gọi tắt là "Công ty") đệ trình báo cáo này cùng với báo cáo tài chính của Công ty cho kỳ hoạt động từ ngày 01 tháng 02 năm 2011 đến ngày 31 tháng 12 năm 2011.

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN GIÁM ĐỐC

Các thành viên của Hội đồng Quản trị và Ban Giám đốc đã điều hành Công ty trong kỳ và đến ngày lập báo cáo này gồm:

Hội đồng Quản trị

Ông Trịnh Văn Khiêm	Chủ tịch
Ông Dương Trí Hội	Thành viên
Ông Phạm Văn Quý	Thành viên
Ông Trần Văn Thắng	Thành viên
Ông Lê Quang Thành	Thành viên

Ban Giám đốc

Ông Dương Trí Hội	Giám đốc
Ông Nguyễn Tiến Sỹ	Phó Giám đốc
Ông Phạm Tuấn Sơn	Phó Giám đốc

TRÁCH NHIỆM CỦA BAN GIÁM ĐỐC

Ban Giám đốc Công ty có trách nhiệm lập báo cáo tài chính hàng kỳ phản ánh một cách trung thực và hợp lý tình hình tài chính cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ của Công ty trong kỳ. Trong việc lập các báo cáo tài chính này, Ban Giám đốc được yêu cầu phải:

- Lựa chọn các chính sách kế toán thích hợp và áp dụng các chính sách đó một cách nhất quán;
- Đưa ra các xét đoán và ước tính một cách hợp lý và thận trọng;
- Nêu rõ các nguyên tắc kế toán thích hợp có được tuân thủ hay không, có những áp dụng sai lệch trọng yếu cần được công bố và giải thích trong báo cáo tài chính hay không;
- Lập báo cáo tài chính trên cơ sở hoạt động liên tục trừ trường hợp không thể cho rằng Công ty sẽ tiếp tục hoạt động kinh doanh; và
- Thiết kế và thực hiện hệ thống kiểm soát nội bộ một cách hữu hiệu cho mục đích lập và trình bày báo cáo tài chính hợp lý nhằm hạn chế rủi ro và gian lận.

Ban Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm đảm bảo rằng sổ sách kế toán được ghi chép một cách phù hợp để phản ánh một cách hợp lý tình hình tài chính của Công ty ở bất kỳ thời điểm nào và đảm bảo rằng báo cáo tài chính tuân thủ các chuẩn mực kế toán Việt Nam, hệ thống kế toán Việt Nam và các quy định hiện hành có liên quan tại Việt Nam. Ban Giám đốc cũng chịu trách nhiệm đảm bảo an toàn cho tài sản của Công ty và thực hiện các biện pháp thích hợp để ngăn chặn và phát hiện các hành vi gian lận và sai phạm khác.

Ban Giám đốc xác nhận rằng Công ty đã tuân thủ các yêu cầu nêu trên trong việc lập báo cáo tài chính.

Thay mặt Hội đồng Quản trị cho Ban Giám đốc,



Dương Trí Hội

Giám đốc

Ngày 15 tháng 02 năm 2012

Báo cáo kiểm toán

Deloitte.

Số: 856/2012/Deloitte-AUDHCM-RE

Công ty TNHH Deloitte Việt Nam

Tầng 11, P1101, Trung Tâm TM Sài Gòn

37 Tân Đức Thắng, Quận 1

TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam

ĐT: +84 8 3910 0751

Fax: +84 8 3910 0750

www.deloitte.com/vn

Kính gửi: Các Cổ đông

Hội đồng Quản trị và Ban Giám đốc

Công ty Cổ phần Phân bón và Hóa chất dầu khí Đông Nam Bộ

Chúng tôi đã kiểm toán bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 12 năm 2011 cùng với báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho kỳ hoạt động từ ngày 01 tháng 02 năm 2011 đến ngày 31 tháng 12 năm 2011 và thuyết minh báo cáo tài chính kèm theo (gọi chung là "báo cáo tài chính") của Công ty Cổ phần Phân bón và Hóa chất dầu khí Đông Nam Bộ (gọi tắt là "Công ty"), từ trang 35 đến trang 52. Các báo cáo tài chính kèm theo không nhằm phản ánh tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ theo các nguyên tắc và thông lệ kế toán được chấp nhận chung tại các nước khác ngoài Việt Nam.

Trách nhiệm của Ban Giám đốc và Kiểm toán viên

Như đã trình bày trong Báo cáo của Ban Giám đốc tại trang 33, Ban Giám đốc Công ty có trách nhiệm lập các báo cáo tài chính. Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về các báo cáo tài chính này dựa trên kết quả của cuộc kiểm toán.

Cơ sở của ý kiến

Chúng tôi đã thực hiện kiểm toán theo các Chuẩn mực kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi phải lập kế hoạch và thực hiện công việc kiểm toán để đạt được sự đảm bảo hợp lý rằng các báo cáo tài chính không có các sai sót trọng yếu. Công việc kiểm toán bao gồm việc kiểm tra, trên cơ sở chọn mẫu, các bằng chứng xác minh cho các số liệu và các thông tin trình bày trên báo cáo tài chính. Chúng tôi cũng đồng thời tiến hành đánh giá các nguyên tắc kế toán được áp dụng và những ước tính quan trọng của Ban Giám đốc, cũng như cách trình bày tổng quát của báo cáo tài chính. Chúng tôi tin tưởng rằng công việc kiểm toán đã cung cấp những cơ sở hợp lý cho ý kiến của chúng tôi.

Ý kiến

Theo ý kiến chúng tôi, báo cáo tài chính kèm theo đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2011 cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho kỳ hoạt động từ ngày 01 tháng 02 năm 2011 đến ngày 31 tháng 12 năm 2011, phù hợp với các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Hệ thống kế toán Việt Nam và các quy định hiện hành có liên quan tại Việt Nam.



Trần Đình Nghị Hà
Phó Tổng Giám đốc
Chứng chỉ Kiểm toán viên số 0288/KTV
Thay mặt và đại diện cho
CÔNG TY TNHH DELOITTE VIỆT NAM
Ngày 15 tháng 02 năm 2012
TP. Hồ Chí Minh, CHXHCN Việt Nam

Phạm Văn Tân
Kiểm toán viên
Chứng chỉ Kiểm toán viên số 0401/KTV

Thành viên
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

Bảng cân đối kế toán

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011

TÀI SẢN	MÃ SỐ	THUYẾT MINH	31/12/2011
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN (100=110+130+140+150)	100		161.505.645.856
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	5	120.457.635.194
1. Tiền	111		2.757.635.194
2. Các khoản tương đương tiền	112		117.700.000.000
II. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		18.208.179.043
1. Phải thu của khách hàng	131		3.281.455.783
2. Trả trước cho người bán	132		6.137.599.927
3. Các khoản phải thu khác	135	6	8.789.123.333
III. Hàng tồn kho	140	7	21.300.895.460
1. Hàng tồn kho	141		21.300.895.460
2. Dự phòng giám giá hàng tồn kho	149		-
IV. Tài sản ngắn hạn khác	150		1.538.936.159
1. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		1.224.130.248
2. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	154		304.805.911
3. Tài sản ngắn hạn khác	158		10.000.000
B. TÀI SẢN DÀI HẠN (200 = 220+260)	200		34.612.117.239
I. Tài sản cố định	220		32.896.062.351
1. Tài sản cố định hữu hình	221	8	18.685.782.155
- Nguyên giá	222		21.441.382.601
- Giá trị hao mòn lũy kế	223		(2.755.600.446)
2. Tài sản cố định vô hình	227	9	14.210.280.196
- Nguyên giá	228		14.417.827.000
- Giá trị hao mòn lũy kế	229		(207.546.804)
II. Tài sản dài hạn khác	260		1.716.054.888
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	10	1.706.054.888
2. Tài sản dài hạn khác	268		10.000.000
TỔNG TÀI SẢN (270 = 100 + 200)	270		196.117.763.095

Các thuyết minh kèm theo từ trang 39 đến trang 52 là bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính

Bảng cân đối kế toán (tiếp theo)

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011

NGUỒN VỐN	MÃ SỐ	THUYẾT MINH	31/12/2011
A. NỢ PHẢI TRẢ (300=310+330)	300		56.379.837.271
I. Nợ ngắn hạn	310		56.159.944.105
1. Phải trả cho người bán	312		39.908.349.911
2. Người mua trả tiền trước	313		7.396.037.682
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	11	941.888.724
4. Phải trả người lao động	315		2.246.358.337
5. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	12	3.465.454.400
6. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	323		2.201.855.051
II. Nợ dài hạn	330		219.893.166
1. Phải trả dài hạn khác	333		50.000.000
2. Dự phòng trо cấp mất việc làm	336		169.893.166
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU (400=410)	400		139.737.925.824
I. Vốn chủ sở hữu	410	13	139.737.925.824
1. Vốn điều lệ	411		125.000.000.000
2. Quỹ đầu tư phát triển	417		2.765.131.997
3. Quỹ dự phòng tài chính	418		1.382.565.999
4. Lợi nhuận chưa phân phối	420		10.590.227.828
TỔNG NGUỒN VỐN (440 = 300+ 400)	440		196.117.763.095



Dương Tri Hội

Giám đốc

Ngày 15 tháng 02 năm 2012

Phạm Văn Quý

Kế toán trưởng

Các thuyết minh kèm theo từ trang 39 đến trang 52 là bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Cho kỳ hoạt động từ ngày 01 tháng 02 năm 2011 đến ngày 31 tháng 12 năm 2011

CHỈ TIẾU	MÃ SỐ	THUYẾT MINH	TỪ NGÀY 01/02/2011 ĐẾN NGÀY 31/12/2011
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01		2.338.470.553.782
2. Các khoản giảm trừ	02		21.902.948.660
3. Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=01-02)	10	14	2.316.567.605.122
4. Giá vốn hàng bán	11	14	2.255.194.263.353
5. Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)	20		61.373.341.769
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	15	14.556.352.739
7. Chi phí tài chính	22		51.420.015
Trong đó: Chi phí lãi vay	23		-
8. Chi phí bán hàng	24		17.751.661.065
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25		20.951.797.313
10. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh (30=20+(21-22)-(24+25))	30		37.174.816.115
11. Thu nhập khác	31		12.519.573
12. Chi phí khác	32		-
13. Lợi nhuận khác (40=31-32)	40		12.519.573
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50=30+40)	50		37.187.335.688
15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51	17	9.536.015.742
16. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50-51-52)	60		27.651.319.946



Dương Trí Hội
Giám đốc
Ngày 15 tháng 02 năm 2012

Phạm Văn Quý
Kế toán trưởng

Các thuyết minh kèm theo từ trang 39 đến trang 52 là bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Cho kỳ hoạt động từ ngày 01 tháng 02 năm 2011 đến ngày 31 tháng 12 năm 2011

CHỈ TIÊU	MÃ SỐ	TỪ NGÀY 01/02/2011 ĐẾN NGÀY 31/12/2011
I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		
1. <i>Lợi nhuận trước thuế</i>	01	37.187.335.688
2. <i>Điều chỉnh cho các khoản:</i>		
Khấu hao tài sản cố định	02	1.790.189.617
(Lãi) từ hoạt động đầu tư	05	(14.561.130.516)
3. <i>Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động</i>	08	24.416.394.789
(Tăng) các khoản phải thu	09	(10.526.780.287)
Giảm hàng tồn kho	10	49.126.382.924
(Giảm) các khoản phải trả	11	(32.372.242.213)
(Tăng) chi phí trả trước	12	(410.927.918)
Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	14	(16.460.517.657)
Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	16	(2.942.032.346)
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh</i>	20	10.830.277.292
II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ		
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	21	(11.013.263.057)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ	22	205.570.669
3. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27	14.556.352.739
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</i>	30	3.748.660.351
III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH		
1. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36	(13.321.960.502)
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính</i>	40	(13.321.960.502)
<i>Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ</i>	50	1.256.977.141
Tiền và tương đương tiền tăng do chuyển đổi	60	119.200.658.053
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ	70	120.457.635.194



Dương Trí Hội
Giám đốc
Ngày 15 tháng 02 năm 2012

Phạm Văn Quý
Kế toán trưởng

Các thuyết minh kèm theo từ trang 39 đến trang 52 là bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính

Số

/TTr-ĐNB

TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng 03 năm 2012.

TỜ TRÌNH

Về việc: thông qua phương án phân phối lợi nhuận năm 2011 (11 tháng) và kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2012.

Căn cứ diêm b, khoản 2, Điều 14 của Điều lệ Công ty cổ phần Phân bón và Hóa chất Dầu khí Đông Nam Bộ đã ký ngày 28/01/2011 quy định quyền và nhiệm vụ của Đại hội đồng cổ đông về việc quyết định mức cổ tức thanh toán hàng năm cho mỗi loại cổ phần phù hợp với Luật Doanh nghiệp và quyền gắn liền với các loại cổ phần.

Căn cứ vào kết quả sản xuất kinh doanh giai đoạn từ ngày 01/02/2011 đến ngày 31/12/2011 đã được kiểm toán, Hội đồng quản trị (HĐQT) kính trình Đại hội đồng cổ đông (DHĐCD) nội dung sau:

1. Phương án phân phối lợi nhuận năm 2011:

DVT : Đồng

Số	Chỉ tiêu	Công thức tính	Phân phối lợi nhuận năm 2011
1	Lợi nhuận sau thuế 2011		27.651.319.946
2	Trích lập các quỹ từ LNST 2011	(2=1.1+2.2+2.3)	8.311.092.118
2.1	Trích quỹ dự phòng tài chính	(2.1=1*5%)	1.382.565.999
2.2	Trích quỹ đầu tư phát triển	(2.2=1*10%)	2.765.131.997
2.3	Quỹ khen thưởng, phúc lợi		4.163.394.122
3	Lợi nhuận năm 2011 sau khi trích lập các quỹ	(3=1-2)	19.340.227.828
4	Chia cổ tức	(4=13,34 % * 12.500.000 cp * 10.000 đ)	16.675.000.000
5	Cổ tức trên mỗi cổ phiếu (VND/CP)		1.334
6	Lợi nhuận chuyển sang năm 2012	(6=3-4)	2.665.227.828

Công ty đã thực hiện chi trả tạm ứng cổ tức bằng tiền đợt 1 là 7%/mệnh giá (700 đồng/cổ phiếu). Nếu Phương án được thông qua sẽ chi tiếp cổ tức bằng tiền 6,34%/mệnh giá cổ phiếu ngay sau DHĐCD thường niên.

2. Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2012:

- Chi cổ tức tỷ lệ dự kiến: 15%/ mệnh giá cổ phiếu.
- Tỷ lệ trích lập các quỹ từ lợi nhuận sau thuế:
 - 5% Quỹ dự phòng tài chính;
 - 10% Quỹ đầu tư phát triển;
 - 15% Quỹ khen thưởng, phúc lợi.

Trong trường hợp, lợi nhuận thực hiện năm 2012 vượt lợi nhuận kế hoạch năm 2012 được ĐHĐCD giao, cho phép Công ty được trích bổ sung Quỹ khen thưởng với mức trích 10% trên số lợi nhuận sau thuế thực hiện vượt kế hoạch 2012.

HĐQT kính trình ĐHĐCD Công ty biểu quyết thông qua phương án phân phối lợi nhuận năm 2011 (11 tháng) và kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2012.

Nơi nhận:

- ĐHĐCD;
- Lưu VT, HĐQT.



Trịnh Văn Khiêm

Số: /BC-ĐNB

Tp.Hồ Chí Minh, ngày tháng 03 năm 2012

**BÁO CÁO THÙ LAO, LƯƠNG VÀ LỢI ÍCH KHÁC
CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT NĂM 2011
VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2012**

I/ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NĂM 2011:

1- Hội đồng quản trị (HĐQT): Bao gồm 05 thành viên (01 Chủ tịch HĐQT chuyên trách, 02 ủy viên HĐQT kiêm nhiệm tham gia ban điều hành và 02 ủy viên HĐQT không chuyên trách, không tham gia điều hành) (từ 01/02/2011 đến 31/12/2011), cụ thể:

* Tiền lương/thù lao: 794.728.102 đ

* Tiền thưởng (Trích từ quỹ khen thưởng): 498.202.206 đ

Cộng: 1.292.930.308 đ

2- Ban kiểm soát (BKS): Bao gồm 03 thành viên BKS không chuyên trách. Tiền thu lao và tiền thưởng năm 2011 (từ 01/02/2011 đến 31/12/2011), cụ thể:

* Tiền thù lao : 99.500.000 đ

* Tiền thưởng (Trích từ quỹ khen thưởng): 79.340.134 đ

Cộng: 178.840.134 đ

3- Tổng cộng: 1.471.770.442 đ

II/ KẾ HOẠCH NĂM 2012:

1- Hội đồng quản trị (HĐQT): Bao gồm 05 thành viên (01 Chủ tịch HĐQT chuyên trách, 02 ủy viên HĐQT kiêm nhiệm tham gia ban điều hành và 02 ủy viên HĐQT không chuyên trách, không tham gia điều hành). Kế hoạch tiền thù lao, lương và tiền thưởng năm 2012, cụ thể:

* Tiền lương/thù lao: 806.482.000 đ

* Tiền thưởng (Trích từ quỹ khen thưởng): 396.101.888 đ

Cộng: 1.202.583.888 đ

2- Ban kiểm soát (BKS): Bao gồm 03 thành viên BKS không chuyên trách. Kế hoạch tiền thu lao và tiền thưởng năm 2012, cụ thể:

* Tiền thù lao :	114.000.000 đ
* Tiền thưởng (Trích từ quỹ khen thưởng) :	75.462.244 đ
Cộng:	189.462.244 đ
3- Tổng cộng:	1.392.046.132 đ

HDQT kính trinh ĐHĐCD Công ty xem xét và biểu quyết thông qua để triển khai thực hiện.

Nơi nhận:

- ĐHĐCD;
- Lưu VT, HDQT.



Trịnh Văn Khiêm

Số /TT-Tr-ĐNB

TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng 03 năm 2012.

TỜ TRÌNH
Về việc: Sửa đổi, bổ sung Điều lệ của Công ty

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty cổ phần
Phân bón và Hóa chất Dầu khí Đông Nam Bộ

Để thực hiện Chiến lược phát triển của Công ty, sau khi nghiên cứu nhu cầu
thị trường và khả năng của Công ty, Hội đồng quản trị (HDQT) Công ty kính trình
Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCD) Công ty phê duyệt sửa đổi, bổ sung Điều lệ Công
ty để bổ sung ngành nghề kinh doanh của Công ty như sau:

Bổ sung ngành nghề kinh doanh của Công ty quy định tại Khoản 1, Điều 3 - Điều
lệ Công ty như sau:

STT	Nghành nghề kinh doanh	Mã ngành KTQD
1.	Quảng cáo	7310
2.	Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận	7320
3.	Khai thác khoáng hóa chất và khoáng phân bón	0891

HDQT kính trình ĐHĐCD Công ty xem xét và phê duyệt để triển khai thực
hiện.

Trân trọng!

Nơi nhận:

- DHDCD;
- Lưu VT, HDQT.



Trịnh Văn Khiêm