

BAN CHỈ ĐẠO CỔ PHẦN HÓA CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN PHÂN ĐẠM VÀ HÓA CHẤT HÀ BẮC VÀ CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN PHÂN ĐẠM VÀ HÓA CHẤT HÀ BẮC KHUYẾN CÁO CÁC NHÀ ĐẦU TƯ NÊN ĐỌC KỸ CÁC THÔNG TIN TRONG TÀI LIỆU NÀY VÀ QUY CHẾ ĐẤU GIÁ TRƯỚC KHI ĐĂNG KÝ THAM DỰ ĐẤU GIÁ.

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU

CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN PHÂN ĐẠM VÀ HÓA CHẤT HÀ BẮC



SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

Địa chỉ: 2 Phan Chu Trinh, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 3941 2626

Fax: (84.4) 3934 7818



CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN PHÂN ĐẠM VÀ HÓA CHẤT HÀ BẮC

Địa chỉ: Phường Thọ Xương, Thành phố Bắc Giang, tỉnh Bắc Giang

Điện thoại: (84.240) 3854538

Fax: (84.240) 3855018



Biển cơ hội thành giá trị

CÔNG TY CP CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI

Trụ sở chính: Tầng 1, TT Hội nghị Công Đoàn, Số 1 Yết Kiêu, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 3818 1888

Fax: (84-4) 3818 1688

Tháng 10 năm 2015

MỤC LỤC

I. THÔNG TIN VỀ ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU.....	4
1. Tổ chức phát hành	4
2. Cổ phần chào bán đấu giá.....	4
3. Công bố thông tin về tổ chức đăng ký mua cổ phần	5
4. Tổ chức phiên đấu giá, thu tiền mua cổ phần và hoàn trả tiền đặt cọc.....	6
5. Tổ chức tư vấn:.....	6
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN - HÀ NỘI.....	6
II. CÁC CĂN CỨ PHÁP LÝ LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT PHÁT HÀNH.....	7
III. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN	8
IV. CÁC KHÁI NIỆM, TỪ VIẾT TẮT SỬ DỤNG TRONG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN .	9
V. THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA.....	10
1. Thông tin khái quát về doanh nghiệp cổ phần hóa	10
2. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của HANICHEMCO	11
3. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu	13
4. Tình hình lao động.....	15
5. Giá trị của doanh nghiệp tại thời điểm 15/08/2015	17
6. Tài sản chủ yếu của doanh nghiệp.....	19
7. Danh sách những Công ty con, Công ty liên kết và đầu tư tài chính của doanh nghiệp cổ phần hóa.....	24
8. Tình hình hoạt động kinh doanh và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 3 năm trước cổ phần hóa	24
VI. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH SAU CỔ PHẦN HOÁ	42
1. Tên Công ty cổ phần, ngành nghề kinh doanh	42
2. Cơ cấu tổ chức hoạt động của Công ty cổ phần	42
3. Kế hoạch sản xuất kinh doanh sau khi thực hiện cổ phần hoá	44
3.1. Hệ thống chỉ tiêu kinh tế chủ yếu của kế hoạch sản xuất kinh doanh trong 3 năm liền kế sau khi cổ phần hoá	44
3.2. Các giải pháp để thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch	46
4. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ Công ty cổ phần	51
VII. PHƯƠNG THỨC BÁN VÀ THANH TOÁN TIỀN MUA CỔ PHẦN	52

1. Phương thức bán.....	52
2. Phương thức thanh toán và thời hạn thanh toán	53
VIII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG TIỀN THU ĐƯỢC TỪ CỔ PHẦN HOÁ.....	53
1. Dự kiến số tiền thu được từ cổ phần hóa.....	53
2. Phương án xử lý số tiền thu được từ cổ phần hóa	53
IX. KẾ HOẠCH THAM GIA THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN.....	54
X. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	54
1. Rủi ro về nền kinh tế.....	54
2. Rủi ro về luật pháp.....	55
3. Rủi ro đặc thù	56
4. Rủi ro của đợt chào bán.....	57
5. Các rủi ro khác.....	57
XI. THAY LỜI KẾT	58

I. THÔNG TIN VỀ ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ CỔ PHẦN LẦN ĐẦU**1. Tổ chức phát hành**

- Tên Công ty : **Công ty TNHH Một thành viên Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc**
- Địa chỉ : Phường Thọ Xương, thành phố Bắc Giang, tỉnh Bắc Giang
- Điện thoại : 0240.3854538
- Fax : 0240.3855018
- Vốn điều lệ dự kiến sau cổ phần hóa : 2.722.000.000.000 đồng
- Mệnh giá cổ phần : 10.000 đồng/cổ phần
- Tổng số lượng cổ phần : 272.200.000 cổ phần

Trong đó

- + *Cổ phần nhà nước* : 174.208.000 cổ phần, chiếm 64% vốn điều lệ
- + *Cổ phần ưu đãi bán cho người lao động* : 3.053.500 cổ phần, chiếm 1,12% vốn điều lệ
- + *Tổ chức công đoàn* : 160.000 cổ phần, chiếm 0,06% vốn điều lệ
- + *Các nhà đầu tư qua đấu giá* : 94.778.500 cổ phần, chiếm 34,82% vốn điều lệ
- + *Nhà đầu tư chiến lược* : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

2. Cổ phần chào bán đấu giá

- Số lượng cổ phần chào bán đấu giá : 94.778.500 cổ phần, chiếm 34,82% vốn điều lệ
- Loại cổ phần chào bán : Cổ phần phổ thông
- Hình thức chào bán : Bán cổ phần lần đầu ra công chúng của Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước cổ phần hoá theo phương thức đấu giá công khai
- Giá khởi điểm : 10.000 đồng/cổ phần
- Tỷ lệ đặt cọc : Bằng 10% giá trị tổng số cổ phần đăng ký mua tính theo giá khởi điểm
- Số lượng cổ phần mỗi nhà đầu tư được đăng ký mua tối : 100 cổ phần (Áp dụng cho cả Nhà đầu tư trong nước và nước ngoài)

thiếu

- Số lượng cổ phần mỗi nhà đầu tư được đăng ký mua tối đa : 94.778.500 cổ phần (Áp dụng cho cả Nhà đầu tư trong nước và nước ngoài)

3. Công bố thông tin về tổ chức đăng ký mua cổ phần

3.1. Thời gian, địa điểm cung cấp Bản công bố thông tin, nhận đăng ký tham gia đấu giá, nhận tiền đặt cọc, phát phiếu tham dự đấu giá, nhận phiếu tham dự đấu giá:

Theo “Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra bên ngoài của Công ty TNHH Một thành viên Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc” do Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội ban hành (gọi tắt là Quy chế đấu giá).

3.2. Điều kiện đăng ký tham dự đấu giá

- Có đơn đăng ký tham gia đấu giá theo mẫu và nộp đúng thời hạn theo quy định.
- Nộp đủ tiền đặt cọc là 10% tổng giá trị cổ phần đăng ký tính theo giá khởi điểm trong thời hạn đăng ký như quy định.
- Đảm bảo đủ điều kiện tham gia đầu tư, đấu giá mua cổ phần theo quy định tại Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về việc chuyển Công ty 100% vốn nhà nước thành Công ty cổ phần; Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ tài chính về việc hướng dẫn bán cổ phần lần đầu và quản lý, sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa của các doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thực hiện chuyển đổi thành công ty cổ phần và các văn bản pháp luật khác có liên quan.
- Có các giấy tờ liên quan khác:
 - + *Đối với cá nhân trong nước:*
 - Xuất trình CMND, giấy tờ tùy thân hợp lệ để tiến hành đối chiếu.
 - kê khai địa chỉ cụ thể, chính xác và rõ ràng.
 - + *Đối với tổ chức trong nước:*
 - Nếu người Đại diện theo pháp luật không đăng ký trực tiếp thì phải có Giấy ủy quyền hợp lệ do người Đại diện theo pháp luật của tổ chức ủy quyền cho người đăng ký tham dự. Người được ủy quyền phải mang theo CMND hoặc giấy tờ tùy thân hợp lệ khi đăng ký tham dự đấu giá.
 - Bản sao được chứng thực, công chứng hợp lệ văn bản chứng minh tư cách pháp lý của tổ chức đó (Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, Quyết định thành lập...)
 - + *Đối với cá nhân, tổ chức nước ngoài:*
 - Bản sao Hộ chiếu/CMND (trường hợp ủy quyền đấu giá cho người Việt Nam).
 - Giấy ủy quyền hợp lệ (nếu có).

- Xuất trình giấy mở tài khoản tại một tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán đang hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam.
- Đối với tổ chức: Ngoài các hồ sơ trên, cần có thêm Bản sao được chứng thực, công chứng hợp lệ văn bản chứng minh tư cách pháp lý của tổ chức (Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, Giấy phép thành lập...), Công văn ủy quyền hợp lệ cho người đại diện tổ chức đó tham dự đấu giá (trong trường hợp đây không phải là người đại diện pháp lý của tổ chức đó).

4. Tổ chức phiên đấu giá, thu tiền mua cổ phần và hoàn trả tiền đặt cọc

4.1. Thời gian tổ chức buổi đấu giá:

Dự kiến tháng 11/2015.

4.2. Địa điểm tổ chức bán đấu giá cổ phần:

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

Địa chỉ: Số 02 Phan Chu Trinh, Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Điện thoại: (84- 4) 3941 2626 Fax: (84-4) 39347818.

4.3. Thời gian thanh toán tiền mua cổ phần và hoàn trả tiền đặt cọc:

- Thời gian thanh toán tiền mua cổ phần: Theo quy định tại Quy chế đấu giá.
- Phương thức thanh toán tiền mua cổ phần: Nhà đầu tư có thể nộp tiền mặt hoặc chuyển khoản theo quy định vào tài khoản của các đại lý đấu giá nơi mà nhà đầu tư đăng ký tham dự đấu giá.
- Thời gian, địa điểm hoàn trả tiền đặt cọc: Theo quy định tại Quy chế đấu giá.

5. Tổ chức tư vấn:

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN - HÀ NỘI

Trụ sở chính:

Địa chỉ: Tầng 3 – Trung tâm Hội nghị Công Đoàn, Số 1 Yết Kiêu, Hà Nội

Số điện thoại: 04. 3818 1888 Fax: 04. 3818 1688

Website: www.shs.com.vn

Chi nhánh tại Thành phố Đà Nẵng:

Địa chỉ: Số 97 đường Lê Lợi, quận Hải Châu, Tp Đà Nẵng

Số điện thoại: 0511. 3525 777 Fax: 0511. 3523 779

Chi nhánh tại Thành phố Hồ Chí Minh:

Địa chỉ: Tầng 3, Tòa nhà Artex, Số 236 - 238 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp. HCM

Số điện thoại: 08. 3915 1368 Fax: 08. 3915 1369

II. CÁC CĂN CỨ PHÁP LÝ LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT PHÁT HÀNH

- Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về việc chuyển Công ty 100% vốn nhà nước thành Công ty cổ phần;
- Nghị định số 189/2013/NĐ-CP ngày 20/11/2013 của Chính phủ về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ về việc chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần;
- Thông tư 202/2011/TT-BTC ngày 30/12/2011 của Bộ Tài chính về việc hướng dẫn xử lý tài chính và xác định giá trị doanh nghiệp khi thực hiện chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần theo quy định tại Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính phủ;
- Thông tư số 196/2011/TT-BTC ngày 26/12/2011 của Bộ tài chính về việc hướng dẫn bán cổ phần lần đầu và quản lý, sử dụng tiền thu từ cổ phần hóa của các doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thực hiện chuyển đổi thành công ty cổ phần;
- Quyết định số 929/QĐ-TTg ngày 17/7/2012 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt đề án tái cơ cấu doanh nghiệp nhà nước, trọng tâm là các tập đoàn kinh tế, Tổng công ty nhà nước giai đoạn 2011-2015;
- Quyết định số 2097/QĐ-TTg ngày 28/12/2012 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Đề án tái cơ cấu Tập đoàn Hoá chất Việt Nam giai đoạn 2012 – 2015;
- Nghị định số 190/2013/QĐ-TTg ngày 21/11/2013 của Chính phủ về Điều lệ tổ chức và hoạt động của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam;
- Quyết định số 22/QĐ-HCVN ngày 22/01/2013 của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam ban hành Kế hoạch triển khai thực hiện Quyết định số 2097/QĐ-TTg ngày 28/12/2012 của Thủ tướng Chính phủ;
- Quyết định số 357/QĐ-HCVN ngày 08/09/2014 của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam về việc cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc;
- Quyết định số 298/QĐ-HCVN ngày 15/8/2015 của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam về việc giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc.
- Quyết định số 324 ngày 17/9/2015 của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam về việc phê duyệt Phương án cổ phần hóa và chuyển Công ty TNHH một thành viên Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc và chuyển thành công ty cổ phần.
- Và các văn bản pháp lý khác liên quan khác.

III. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

1. Ban chỉ đạo cổ phần hoá:

Ông Nguyễn Anh Dũng

Chức vụ: Chủ tịch HĐQT Tập đoàn HCVN, Trưởng ban.

Bản công bố thông tin này do Doanh nghiệp cổ phần hoá và Tổ chức tư vấn lập đã được Ban chỉ đạo cổ phần hoá thông qua.

2. Doanh nghiệp cổ phần hoá:

CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN PHÂN ĐẠM VÀ HÓA CHẤT HÀ BẮC

Ông Đỗ Doãn Hùng

Chức vụ: Tổng Giám đốc

Chúng tôi bảo đảm rằng các thông tin và số liệu trong Bản công bố thông tin này là phù hợp với thực tế hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý để nhà đầu tư có thể đánh giá về tài sản, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của Công ty TNHH Một thành viên Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc trước khi đăng ký tham dự đấu giá mua cổ phần.

Chúng tôi hoàn toàn chịu trách nhiệm về tính chính xác, minh bạch, tuân thủ đầy đủ các quy định của pháp luật về cổ phần hóa đối với các thông tin và số liệu trong Bản công bố thông tin này.

3. Tổ chức tư vấn: **CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN - HÀ NỘI (SHS)**

Ông Vũ Đức Tiến

Chức vụ: Tổng giám đốc

Bản công bố thông tin này đã được Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty TNHH Một thành viên Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản công bố thông tin này được thực hiện một cách hợp lý và cân trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty TNHH Một thành viên Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc cung cấp.

IV. CÁC KHÁI NIỆM, TỪ VIẾT TẮT SỬ DỤNG TRONG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

- | | |
|----------------------------|---|
| - Tập đoàn | Tập đoàn Hóa chất Việt Nam |
| - UBND | Ủy ban nhân dân |
| - Công ty | Công ty TNHH Một thành viên Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc |
| - HANICHEMCO | Công ty TNHH Một thành viên Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc |
| - HĐQT | Hội đồng thành viên |
| - TNHH | Trách nhiệm hữu hạn |
| - CBCNV | Cán bộ công nhân viên |
| - SXKD | Sản xuất kinh doanh |
| - CPH | Cổ phần hóa |
| - MTV | Một thành viên |
| - Doanh nghiệp cổ phần hóa | Công ty TNHH Một thành viên Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc |
| - Tổ chức tư vấn | Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội |

V. THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP CỔ PHẦN HÓA

1. Thông tin khái quát về doanh nghiệp cổ phần hóa

1.1. Thông tin khái quát

- Tên doanh nghiệp: **Công ty TNHH Một thành viên Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc**
- Tên tiếng Anh: **Ha Bac Nitrogenous Fertilizer and Chemical Company Limited.**
- Tên viết tắt: **Hanichemco**
- Địa chỉ: Phường Thọ Xương - TP. Bắc Giang - Tỉnh Bắc Giang
- Điện thoại: 0240.3854538
- Fax: 0240. 3855018
- Website: www.damhabac.com.vn
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên: Số 2400120344, đăng ký lần đầu ngày 21/12/2006, đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 27/10/2014 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bắc Giang cấp
- Vốn điều lệ hiện tại: 2.188.000.000.000 đồng
- Sản phẩm dịch vụ chủ yếu: Sản xuất phân đạm Urê, NH₃ thương phẩm và một số loại hóa chất khác.

1.2. Lịch sử hình thành và phát triển

Công ty TNHH một thành viên Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc (HANICHEMCO) tiền thân là Nhà máy Phân đạm Hà Bắc được khởi công xây dựng từ đầu năm 1960.

Qua 55 năm hình thành và phát triển, Công ty TNHH một thành viên Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc đã nhiều lần thay đổi về tên gọi, như sau:

- Nhà máy Phân đạm Hà Bắc
- Xí nghiệp Liên hợp Phân đạm và Hoá chất Hà Bắc
- Công ty Phân đạm và Hoá chất Hà Bắc
- Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên Phân đạm và Hoá chất Hà Bắc

Ngày 30/10/1977 Phó Thủ tướng Đỗ Mười cắt băng khánh thành Nhà máy Phân đạm Hà Bắc, “đưa con đầu lòng” của ngành sản xuất đạm Việt Nam.

Thực hiện Quyết định số 38/2006/QĐ-BCN ngày 20/10/2006 của Bộ Công nghiệp, Công ty đã chuyển hình thức hoạt động từ công ty thành viên hoạch toán độc lập thuộc Tổng Công ty Hóa chất Việt Nam thành Công ty TNHH MTV Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc.

Thực hiện Quyết định số 357/QĐ-HCVN ngày 08/09/2014 của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam, Công ty đang triển khai tích cực quá trình cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc.

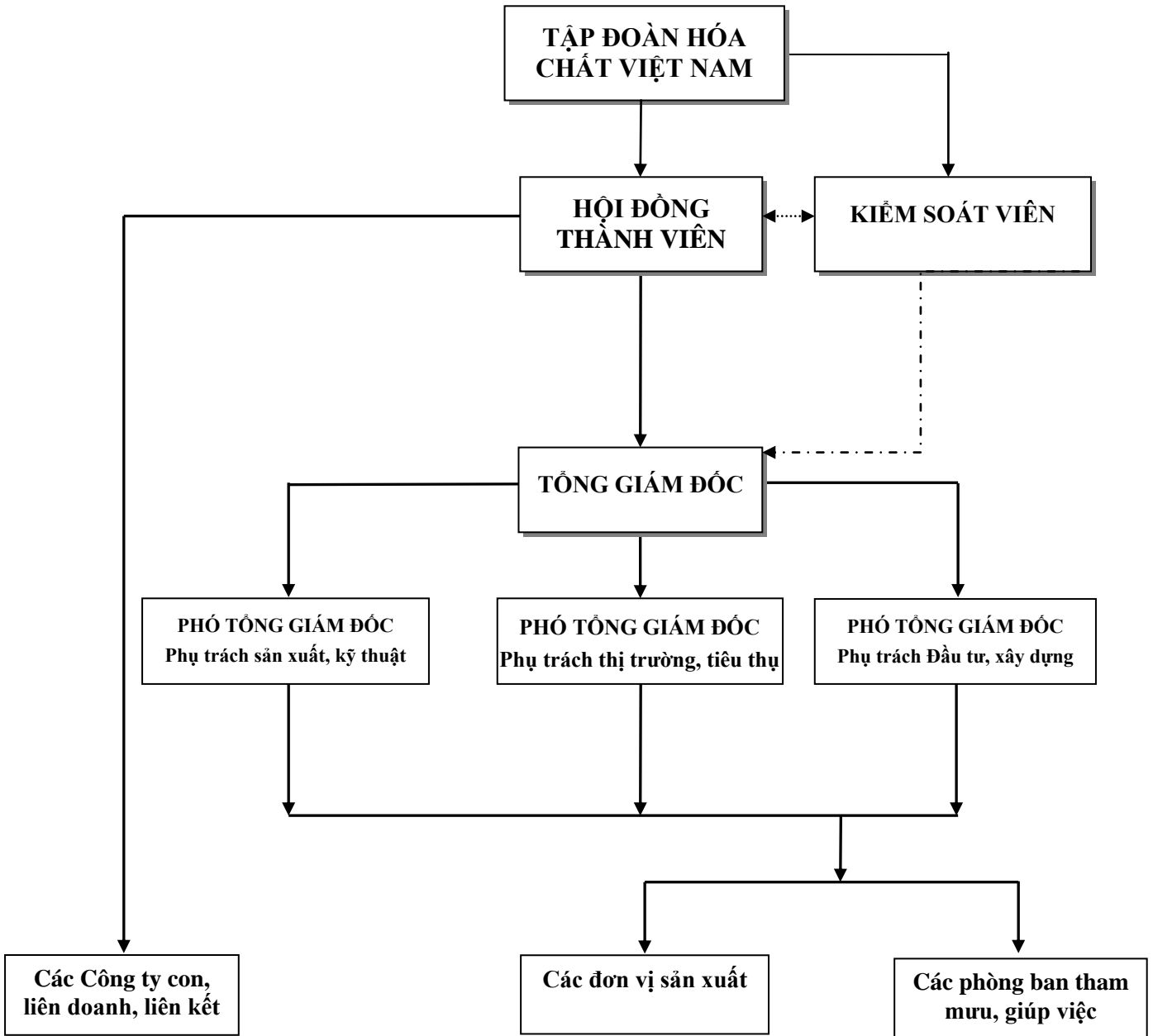
Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 2400120344, đăng ký lần đầu ngày 21/12/2006, đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 27/10/2014 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bắc Giang cấp, Công ty hiện đang hoạt động dưới hình thức Công ty TNHH MTV. Chủ sở hữu của Công ty là Tập đoàn Hóa chất Việt Nam.

1.3. Ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp cổ phần hóa

Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 2400120344, đăng ký lần đầu ngày 21/12/2006, đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 27/10/2014 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bắc Giang cấp, ngành nghề kinh doanh của Công ty như sau:

- Sản xuất phân bón và hợp chất Nitơ
Chi tiết: Sản xuất phân đạm urê; phân hỗn hợp NPK.
- Sản xuất hóa chất cơ bản
- Sản xuất, truyền tải và phân phối điện
Chi tiết: Sản xuất, mua bán điện. Quản lý, vận hành lưới điện phân phối trong phạm vi Công ty Phân đạm và Hoá chất Hà Bắc quản lý có cấp điện áp từ 35Kv trở xuống.
- Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng khác
Chi tiết: Xây lắp công trình công nghiệp; Xây lắp công trình dân dụng.
- Hoạt động tư vấn quản lý
Chi tiết: Lập dự án đầu tư xây dựng công trình.
- Hoạt động thiết kế chuyên dụng
Chi tiết: Thiết kế thiết bị, công nghệ công trình hoá chất.
- Sản xuất sản phẩm hoá chất khác chưa được phân vào đâu
Chi tiết: Sản xuất NH₃ lỏng; các sản phẩm khí công nghiệp; Cacbon đioxit (lỏng, rắn).
- Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu
Chi tiết: Mua bán phân đạm urê; phân hỗn hợp NPK; hoá chất cơ bản; NH₃ lỏng; các sản phẩm khí công nghiệp; Cacbon đioxit (lỏng, rắn); Các sản phẩm hoá chất và phân bón.
- Gia công cơ khí; xử lý và tráng phủ kim loại
Chi tiết: Sản xuất, mua bán hàng cơ khí.
- Xuất nhập khẩu các sản phẩm hoá chất và phân bón.

2. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của HANICHEMCO



❖ **Hội đồng thành viên**

Hội đồng thành viên Công ty là đại diện trực tiếp của Chủ sở hữu tại Công ty do Tập đoàn Hóa chất Việt Nam bổ nhiệm, có chức năng, nhiệm vụ theo quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và các quy định hiện hành của nhà nước. Hội đồng thành viên chịu trách nhiệm trước chủ sở hữu và trước pháp luật về mọi hoạt động của Công ty.

❖ **Kiểm soát viên**

Kiểm soát viên do Chủ sở hữu bổ nhiệm thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Chủ sở hữu trong quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty gồm: Kiểm tra việc chấp hành các chế độ chính sách pháp luật của nhà nước của Công ty; kiểm tra, giám sát việc quản lý và sử dụng vốn của Công ty nhằm bảo toàn, phát triển và kinh doanh có hiệu

quả; giám sát công tác tổ chức cán bộ, tiền lương; giám sát hoạt động sản xuất kinh doanh, giám sát tài chính của Công ty.

❖ **Ban Tổng giám đốc**

Ban Tổng giám đốc gồm Tổng Giám đốc và các Phó Tổng giám đốc.

Tổng giám đốc là đại diện theo pháp luật của Công ty; điều hành hoạt động hàng ngày của Công ty theo mục tiêu, kế hoạch và các nghị quyết, quyết định của cấp có thẩm quyền và Hội đồng thành viên Công ty phù hợp với điều lệ Công ty; chịu trách nhiệm trước các cấp có thẩm quyền, Hội đồng thành viên và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

Các Phó Tổng giám đốc giúp Tổng giám đốc điều hành các lĩnh vực công tác của Công ty theo phân công và ủy quyền của Tổng giám đốc, chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc và trước pháp luật về nhiệm vụ được phân công và ủy quyền.

Ban Tổng giám đốc vừa điều hành hoạt động hàng ngày của Công ty theo mục tiêu, kế hoạch, Nghị quyết, Quyết định của các cấp có thẩm quyền và Hội đồng thành viên Công ty.

❖ **Các Phòng, Ban nghiệp vụ và đơn vị sản xuất:** Hiện nay Công ty đang quản lý hơn 30 Phòng ban chức năng và các Phân xưởng sản xuất, gồm:

- *Nhóm các Phòng ban:* Văn phòng công ty; Phòng Kỹ thuật an toàn môi trường; Phòng Kế hoạch; Phòng Kỹ thuật công nghệ; Nhà văn hóa; Phòng Y tế; Phòng Thị trường; Phòng Tổ chức nhân sự; Phòng Điều độ sản xuất; Phòng Điện Đo lường tự động hóa; Ban Quản lý dự án; Phòng Đầu tư xây dựng; Phòng Cơ khí; Phòng Kế toán thống kê tài chính; Phòng KCS; Phòng bảo vệ quân sự; Phòng vật tư vận tải; Phân xưởng Phục vụ đời sống.

- *Nhóm Phân xưởng sản xuất:* Phân xưởng Than phé liệu; Phân xưởng Than; Xưởng Đo lường - tự động hóa; Xưởng nước; Xưởng sửa chữa; Xưởng phân ly không khí; Xưởng Điện; Xưởng NH₃-1; Xưởng NH₃-2; Xưởng Urê -1; Xưởng Urê- 2; Xưởng Nhiệt;

3. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu

HANICHEMCO hiện nay là doanh nghiệp 100% vốn nhà nước, là công ty con của Công ty mẹ - Tập đoàn Hóa chất Việt Nam. Sản phẩm sản xuất chính của Công ty là phân đạm Urê, ngoài ra còn có sản phẩm NH₃ lỏng. Trước tháng 10/2014, Công ty còn có sản phẩm CO₂ lỏng, rắn. Từ tháng 10/2014 Công ty đã thực hiện cổ phần hóa xưởng sản xuất CO₂ thành Công ty Cổ phần Khí hóa lỏng Hà Bắc, nên sản phẩm này hiện nay không còn nằm trong danh mục sản xuất của Công ty. Sản phẩm Urê chiếm hơn 80% tổng doanh thu của Công ty, còn lại là doanh thu các sản phẩm khác, cụ thể:

❖ Sản phẩm Phân đạm Urê:

Sản phẩm này được dùng làm phân bón cho cây trồng hoặc làm nguyên liệu để sản xuất một số sản phẩm hoá chất khác. Đối tượng khách hàng sử dụng chính là bà con nông dân, các đơn vị sản xuất phân bón NPK . . .

Sản phẩm được áp dụng hệ thống quản lý chất lượng tiêu chuẩn Quốc tế ISO 9001:2008, đạt nhiều giải thưởng cao trong các lần tham gia hội chợ trong nước. Sản phẩm có chất lượng ổn định, phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng và được đánh giá là sản phẩm có chất lượng hàng đầu trên thị trường Việt Nam hiện nay. Sản phẩm sản xuất ra luôn đạt chỉ tiêu chất lượng cao hơn công bố, được phun chất chống kết khối bao phủ bề ngoài hạt Urê nên việc lưu kho, bảo quản tốt hơn, không bị kết tảng, không ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm. Sản phẩm sản xuất ra tới đâu được đóng vào bao bì luôn đến đó, làm giảm được sự mất Nitơ so với để kho ròi, mẫu mã bao bì bền đẹp, đa dạng, nhiều chủng loại phù hợp với thị hiếu, tập quán từng vùng. Chính những điều này đã tạo nên khả năng cạnh tranh của sản phẩm của Công ty so với sản phẩm cùng loại khác trên thị trường.

Do đưa dự án cải tạo mở rộng nhà máy vào hoạt động từ tháng 4/2015 nên sản lượng dự kiến của Công ty từ năm 2015 sẽ tăng so với trước, đến năm 2017 sẽ đạt năng suất 500.000 tấn urê.



❖ *Sản phẩm AMONIAC (NH₃)*

Hiện nay Công ty đang sản xuất NH₃ lỏng nguyên chất 99,9% và NH₃ dạng dung dịch với các nồng độ khác nhau từ 20-30%.

Đối với NH₃ lỏng nguyên chất 99,9%: Sản lượng dự kiến của Công ty năm 2015 sẽ đạt khoảng 220.000 tấn/năm, đến năm 2017 đạt 300.000 tấn/năm. Sản phẩm được dùng làm nguyên liệu sản xuất phân bón, trong công nghệ lạnh và công nghiệp hoá chất. Sản phẩm được áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001 : 2008. Sản phẩm có độ tinh khiết cao, chất lượng ổn định, có uy tín cao trên thị trường cả nước, đáp ứng được yêu cầu khắt khe của các ngành công nghiệp kỹ thuật cao. Đạt nhiều giải thưởng cao trong các lần tham gia hội chợ tổ chức trong nước.

Đối với NH₃ dạng dung dịch nồng độ 20-30%: Sản lượng dự kiến của Công ty từ năm 2015 sẽ đạt trên 30.000 tấn/năm. Sản phẩm được dùng trong ngành công nghiệp cao su, sơn, sản xuất đất hiếm... Sản phẩm có chất lượng tốt và khả năng cung cấp ổn định, đã khẳng định được uy tín trên thị trường và được người tiêu dùng đánh giá cao.

Hiện nay, sản phẩm NH₃ của Công ty một phần được dùng làm nguyên liệu để sản xuất sản phẩm Urê, phần còn lại được bán ra ngoài thị trường. Đến năm 2017, công suất của dây chuyền toàn Công ty là 300.000 tấn NH₃/năm. Nếu đem toàn bộ NH₃ để sản xuất Urê thì thu được 500.000 tấn Urê/năm. Nếu bán NH₃ thương phẩm tăng bao nhiêu thì sản lượng Urê sẽ giảm tương ứng.



Sản lượng sản xuất sản phẩm chính của Công ty các năm qua như sau:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1	Sản lượng Urê sản xuất	tấn	196.130,755	197.568,05	186.701,65
2	Sản lượng NH ₃ sản xuất	tấn	124.092,49	125.115,3	122.153,055
-	NH ₃ thương phẩm	tấn	8.078,92	8.387,55	11.373,845
-	NH ₃ dùng sản xuất	Tấn	116.013,57	116.727,75	110.779,21

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
	<i>Urê</i>				
-	<i>Định mức NH₃</i> <i>(Sản xuất ra 1 tấn Urê)</i>	<i>tấn</i>	<i>0,5835</i>	<i>0,5826</i>	<i>0,5835</i>

Nguồn: HANICHEMCO

4. Tình hình lao động

4.1. Thu nhập CBCNV

TT	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1	Tổng quỹ lương (Triệu đồng)	242.855	219.681	232.351
2	Tổng số lao động (người)	2.016	1.978	1.894
3	Tiền lương BQ (Nghìn đồng/người/tháng)	10.039	9.255	10.223

Nguồn: HANICHEMCO

4.2. Cơ cấu và trình độ lao động

- Tổng số lao động có tên trong danh sách lao động tại thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp 15/8/2015 là: 1.701 người
- Tổng số lao động tiếp tục chuyển sang công ty cổ phần: 1.701 người.
- Cơ cấu lao động sau cổ phần hóa

STT	Trình độ	Số người	Tỷ lệ
I	Phân theo trình độ	1.701	100,00
1	Trên đại học	10	0,59
2	Trình độ đại học và tương đương	564	33,16
3	Trình độ cao đẳng, trung cấp	399	23,46
4	Trình độ khác	728	42,79
II	Phân theo thời hạn hợp đồng	1.701	100,00
1	Viên chức quản lý doanh nghiệp (không thuộc diện ký Hợp đồng lao động)	7	0,41
2	Lao động không xác định thời hạn	1.694	99,59
3	Lao động hợp đồng thời hạn từ 1-3 năm	-	-
4	Khác	-	-

Nguồn: HANICHEMCO

5. Giá trị doanh nghiệp tại thời điểm xác định lại giá trị doanh nghiệp (01/01/2015)

Theo Quyết định số 298/QĐ-HCVN ngày 15/8/2015 của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam về giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc, giá trị thực tế của doanh nghiệp tại thời điểm 0h ngày 01/01/2015 là **10.075.935.982.714** đồng. Trong đó:

Giá trị thực tế phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp là: **2.722.170.608.965** đồng.

Chi tiết kết quả xác định giá trị doanh nghiệp:

TT	Chỉ tiêu	Số liệu sổ kế toán	Số liệu xác định lại	Chênh lệch
1	2	3	4	5=4-3
A	TÀI SẢN ĐANG DÙNG (I+II+III+IV)	9.572.818.360.793	10.075.935.982.714	503.117.621.922
I	TSCĐ và đầu tư dài hạn	8.315.944.529.105	8.630.574.650.808	314.630.121.703
<i>1</i>	<i>Tài sản cố định</i>	<i>52.294.200.221</i>	<i>363.542.910.016</i>	<i>311.248.709.795</i>
a	TSCĐ hữu hình	52.294.200.221	363.542.910.016	311.248.709.795
-	Nhà, vật kiến trúc	30.277.028.963	165.917.579.422	135.640.550.459
-	Máy móc thiết bị	19.400.144.399	182.976.400.573	163.576.256.175
-	Phương tiện vận tải	2.617.026.859	14.648.930.021	12.031.903.162
b	TSCĐ vô hình	-	-	-
-	Nguyên giá	2.872.775.000	2.872.775.000	-
-	Giá trị còn lại	0	0	-
<i>2</i>	<i>Chi phí XDCB dở dang</i>	<i>8.196.874.427.407</i>	<i>8.196.874.427.407</i>	<i>-</i>
<i>3</i>	<i>Chi phí trả trước dài hạn</i>	<i>476.841.477</i>	<i>2.445.376.261</i>	<i>1.968.525.784</i>
<i>4</i>	<i>Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</i>	<i>66.299.060.000</i>	<i>67.711.946.123</i>	<i>1.412.886.123</i>
II	TSLĐ và đầu tư ngắn hạn	1.256.873.831.688	1.257.007.831.688	134.000.000
<i>1</i>	<i>Tiền và các khoản tương đương tiền</i>	<i>647.943.997.112</i>	<i>647.943.997.112</i>	<i>-</i>
-	Tiền mặt tồn quỹ	2.767.101.029	2.767.101.029	-
-	Tiền gửi ngân hàng	32.565.896.083	32.565.896.083	-
-	Các khoản tương đương tiền	612.611.000.000	612.611.000.000	-
<i>2</i>	<i>Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</i>	<i>10.811.111.111</i>	<i>10.811.111.111</i>	<i>-</i>

TT	Chỉ tiêu	Số liệu sổ kế toán	Số liệu xác định lại	Chênh lệch
3	Các khoản phải thu	188.123.860.608	188.257.860.608	134.000.000
-	Phải thu của khách hàng	150.676.795.679	150.676.795.679	-
-	Trả trước cho người bán	9.119.385.863	9.119.385.863	-
-	Phải thu nội bộ ngắn hạn	771.859.324	771.859.324	-
-	Các khoản phải thu khác	27.689.819.742	27.689.819.742	-
-	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(134.000.000)	-	134.000.000
4	Hàng tồn kho	316.576.670.683	316.576.670.683	-
5	Tài sản ngắn hạn khác	93.418.192.174	93.418.192.174	-
III	Giá trị lợi thế kinh doanh	-	188.353.500.219	188.353.500.219
IV	Giá trị quyền sử dụng đất	-	-	-
B	TÀI SẢN KHÔNG CẢN DỪNG (I+II)	6.959.089.332	6.959.089.332	-
I	TSCĐ và đầu tư dài hạn	-	-	-
1	Tài sản cố định	-	-	-
-	Nhà, vật kiến trúc	-	-	-
	+ Nguyên giá	8.790.902.926	8.790.902.926	-
	+ Giá trị còn lại	0	0	-
-	Máy móc thiết bị	-	-	-
	+ Nguyên giá	112.634.139.423	112.634.139.423	-
	+ Giá trị còn lại	0	0	-
II	TSLĐ và đầu tư ngắn hạn	6.959.089.332	6.959.089.332	-
1	Nợ phải thu	-	-	-
-	Công nợ không có khả năng thu hồi	24.494.500	24.494.500	-
-	Dự phòng bù đắp nợ không có khả năng thu hồi	(24.494.500)	(24.494.500)	-
2	Hàng tồn kho ứ đọng	6.959.089.332	6.959.089.332	-
C	TÀI SẢN CHỜ THANH LÝ	-	-	-

TT	Chỉ tiêu	Số liệu sổ kế toán	Số liệu xác định lại	Chênh lệch
D	TÀI SẢN HÌNH THÀNH TỪ QUỸ KHEN THƯỞNG, QUỸ PHÚC LỢI (không sử dụng cho SXKD)	4.563.256.286	4.563.256.286	-
E	TỔNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN CỦA DOANH NGHIỆP (A + B + C + D + E)	9.584.340.706.411	10.087.458.328.333	503.117.621.922
F	TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ DOANH NGHIỆP (Mục A)	9.572.818.360.793	10.075.935.982.714	503.117.621.922
F1	Nợ thực tế phải trả	7.353.765.373.749	7.353.765.373.749	-
F2	Quỹ phúc lợi đã hình thành tài sản cố định	4.563.256.286	4.563.256.286	-
F3	Nguồn kinh phí sự nghiệp	-	-	-
G	TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHẦN VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP [G - (G1 + G2)]	2.219.052.987.044	2.722.170.608.965	503.117.621.922

Nguồn: Biên bản XDGTĐN do Công ty TNHH Kiểm toán và Định giá Việt Nam thực hiện

6. Tài sản chủ yếu của doanh nghiệp

6.1. **Đất đai:** Hiện nay, HANICHEMCO đang quản lý, sử dụng các lô đất sau phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh, gồm:

TT	Địa chỉ	Diện tích sử dụng (m2)	Mục đích sử dụng hiện tại	Hình thức sử dụng	Thời hạn thuê	Phương án sử dụng đất sau CPH
I	Phường Trần Quang Diệu, TP Quy Nhơn, tỉnh Bình Định	349,0	Sử dụng làm văn phòng giới thiệu sản phẩm và bán hàng	Thuê đất trả tiền hàng năm theo HĐ số 86-2001/HĐ-TĐ ngày 25/9/2001 GCNQSD đất S 438383 cấp ngày 19/9/2001	10/10/2045	Tiếp tục sử dụng làm văn phòng giới thiệu sản phẩm và bán hàng, Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
II	Thành phố Bắc Giang, tỉnh Bắc Giang					
1	Phường Thọ Xương	780.687,3				
	- Khu trạm bơm 390	1.791,4	Sản xuất	Hợp đồng thuê đất số 589/HĐTĐ ngày 04/07/2011 (GCNQSD đất BG 246794 cấp ngày 10/11/2011)	29/01/2057	Tiếp tục sử dụng sản xuất Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
	- Khu quản lý trạm bơm và bể lọc xường Nước	42.068,4	Sản xuất	Hợp đồng thuê đất số 589/HĐTĐ ngày 04/07/2011 (GCNQSD đất BG 246790 cấp ngày 10/11/2011)	29/01/2057	Tiếp tục sử dụng sản xuất Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
	- Khu cảng than	8.762,0	Sản xuất	Hợp đồng thuê đất số 1169/HĐTĐ ngày 23/7/2010 (GCNQSD đất AL 781300 cấp ngày 09/01/2008)	29/01/2057	Tiếp tục sử dụng sản xuất Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
	- Khu trạm bơm 420 và kênh đào	491.365,4	Sản xuất	Hợp đồng thuê đất số 1169/HĐTĐ ngày 23/7/2010 (GCNQSD đất BC 134744 cấp ngày 03/08/2010)	29/01/2057	Tiếp tục sử dụng sản xuất Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
	- Khu làm việc và quản lý phân xưởng than					Tiếp tục sử dụng làm trụ sở văn phòng và sản xuất
	- Khu phía Bắc trạm bơm tuần hoàn					Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
	- Khu hồ môi trường					
	- Khu ao sau phân xưởng than phế liệu					
	- Khu sản xuất chính và khu hành chính		Văn phòng trụ sở			
	- Bãi đỗ xe công I	2.678,2	Phụ trợ	Hợp đồng thuê đất số 1169/HĐTĐ ngày 23/7/2010 (GCNQSD đất AL 781299 cấp ngày 09/01/2008)	29/01/2057	Đất sử dụng công trình phụ trợ Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
	- Khu phía Bắc từ tường vây đến xường Nước	82.317,0	Sản xuất	Hợp đồng thuê đất số 01/ĐC-KHTC ngày 20/2/1998 (GCNQSD đất BG 178025 cấp ngày	19/12/2047	Tiếp tục sử dụng sản xuất Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm

TT	Địa chỉ	Diện tích sử dụng (m2)	Mục đích sử dụng hiện tại	Hình thức sử dụng	Thời hạn thuê	Phương án sử dụng đất sau CPH
				25/7/2011		
	- Dự án cải tạo - mở rộng	53.122,8		Hợp đồng thuê đất số 1118/HĐTĐ ngày 29/11/2011 (GCNQSD đất BG 246882 cấp ngày 16/1/2012)	26/06/2057	Tiếp tục sử dụng sản xuất Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
	- Dự án cải tạo - mở rộng	93.543,2		Hợp đồng thuê đất số 507/HĐTĐ ngày 09/04/2015 (GCNQSD đất BX 989854; BX 989853; BX 989852 cấp ngày 15/04/2015)	26/6/2057	Tiếp tục sử dụng sản xuất Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
	- Khu tuyến ống từ trạm bơm 390 đến 395	5.038,9		Quyết định cho thuê đất số 120/QĐ-UBND ngày 29/01/2007; Quyết định 581/QĐ-UBND ngày 14/4/2009 Hiện đang thực hiện giải phóng mặt bằng, chưa ký hợp đồng thuê đất và cấp GCNQSD đất	29/01/2057	Tiếp tục sử dụng sản xuất Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
2	Phường Trần Nguyên Hãn - TP Bắc Giang	32.541,0				
	- Khu nhà văn hóa và sân Tennis	12.300,8	Phụ trợ	Hợp đồng thuê đất số 1169/HĐTĐ ngày 23/7/2010 (GCNQSD đất AL 781293 cấp ngày 9/1/2008)	29/01/2057	Tiếp tục làm công trình văn hóa thể thao (phụ trợ) Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
	- Khu xí nghiệp 26/3 cũ	2.682,8	Sản xuất	Hợp đồng thuê đất số 1169/HĐTĐ ngày 23/7/2010 (GCNQSD đất AL 781295 cấp ngày 9/1/2008)	29/01/2057	Tiếp tục sử dụng sản xuất Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
	- Khu sân vận động	7.494,1	Phụ trợ	Hợp đồng thuê đất số 1169/HĐTĐ ngày 23/7/2010 (GCNQSD đất AL 781294 cấp ngày 9/1/2008)	29/01/2057	Tiếp tục làm công trình văn hóa thể thao (phụ trợ) Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
	- Khu nhà khách Công ty	9.758,9	Phụ trợ	Hợp đồng thuê đất số 1169/HĐTĐ ngày 23/7/2010 (GCNQSD đất AL 781296 cấp ngày 9/1/2008)	29/01/2057	Tiếp tục làm công trình văn hóa thể thao (phụ trợ) Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
	- Khu trạm bơm, giếng khoan dầu nhà B1	304,4	Sản xuất	Hợp đồng thuê đất số 1169/HĐTĐ ngày 23/7/2010 (GCNQSD đất AL 781297 cấp ngày	29/01/2057	Tiếp tục sử dụng sản xuất Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm

TT	Địa chỉ	Diện tích sử dụng (m2)	Mục đích sử dụng hiện tại	Hình thức sử dụng	Thời hạn thuê	Phương án sử dụng đất sau CPH
				9/1/2008)		
III	Xã Xuân Hương, huyện Lạng Giang, tỉnh Bắc Giang	40.699,9				
	Thôn Hương Mãn (Dự án cải tạo - mở rộng)	40.699,9	Sản xuất	Hợp đồng thuê đất số 543/HĐTD ngày 23/6/2011 (GCNQSD đất BG 178027 cấp ngày 25/7/2011)	26/06/2058	Thuê đất, trả tiền thuê đất hàng năm
	Tổng cộng	854.277,2				

Ghi chú: Ngoài diện tích đất nêu trên, hiện nay Công ty đang triển khai giải phóng mặt bằng để thực hiện dự án đầu tư bãi đỗ xe tập trung theo Giấy chứng nhận đầu tư số 20121000564 do UBND tỉnh Bắc Giang cấp ngày 11/11/2014, trong đó diện tích đất sử dụng dự kiến khoảng 7.002 m². Hiện nay, với diện tích đất này, Công ty mới chỉ được UBND tỉnh cấp giấy chứng nhận đầu tư, do vị trí đầu tư chưa có mặt bằng sạch nên Công ty đang tiến hành thực hiện công tác bồi thường giải phóng mặt bằng. Sau khi thực hiện xong công tác BTGPMB mới lập hồ sơ xin thuê đất, UBND tỉnh Bắc Giang căn cứ hồ sơ xin thuê ra quyết định cho thuê đất làm căn cứ ký hợp đồng thuê đất và cấp Giấy CNQSD đất cho Công ty để thực hiện dự án)

Theo Quyết định số 192/QĐ-UBND ngày 12/05/2015 của Ủy ban nhân dân tỉnh Bắc Giang về việc phê duyệt phương án sử dụng đất khi cổ phần hóa của Công ty TNHH MTV Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc và Công văn số 2655/UBND-KTN ngày 12/06/2015 của Ủy ban nhân dân tỉnh Bình Định về việc phương án sử dụng đất của Công ty TNHH MTV Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc, các khu đất Công ty tiếp tục quản lý, sử dụng sau khi cổ phần hóa đều là đất thuê của Nhà nước trả tiền thuê hàng năm nên không tính giá trị quyền sử dụng đất, tiền thuê đất vào giá trị doanh nghiệp khi cổ phần hoá.

6.2. Tình hình tài sản cố định tại thời điểm 31/12/2014

Tình hình tài sản cố định của Công ty tại thời điểm kết thúc ngày 31/12/2014 thể hiện tóm tắt ở bảng sau:

TT	Loại tài sản	Số kế toán		Xác định lại	
		Nguyên giá	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại
A	TÀI SẢN CẢN DỪNG	744.053.527.651	8.249.168.627.628	932.069.273.792	8.560.417.337.423
I	TSCĐ hữu hình	741.180.752.651	52.294.200.221	929.196.498.792	363.542.910.016
1	Nhà, vật kiến trúc	135.661.920.168	30.277.028.963	323.677.666.309	165.917.579.422
2	Máy móc thiết bị	579.517.377.241	19.400.144.399	579.517.377.241	182.976.400.573
4	Phương tiện vận tải	26.001.455.242	2.617.026.859	26.001.455.242	14.648.930.021
II	TSCĐ vô hình	2.872.775.000	-	2.872.775.000	-
III	Chi phí XDCB dở dang		8.196.874.427.407		8.196.874.427.407
B	TSCĐ KHÔNG CẢN DỪNG	121.425.042.349	-	121.425.042.349	-
1	Nhà, vật kiến trúc	8.790.902.926	-	8.790.902.926	-
1	Máy móc thiết bị	112.634.139.423	-	112.634.139.423	-
2	Phương tiện vận tải	-	-	-	-
C	TSCĐ CHỜ THANH LÝ	-	-	-	-
D	TÀI SẢN HÌNH THÀNH TỪ QUỸ KHEN THƯỞNG, P.LỢI	10.291.724.901	4.563.256.286	10.291.724.901	4.563.256.286
I	Tài sản bàn giao cho tổ chức công đoàn Công ty	9.439.404.261	4.563.256.286	9.439.404.261	4.563.256.286
1	Nhà, vật kiến trúc	9.207.054.261	4.563.256.286	9.207.054.261	4.563.256.286
2	Máy móc thiết bị	232.350.000	-	232.350.000	-
II	Tài sản chờ bàn giao cho địa phương	852.320.640	-	852.320.640	-
-	Đường sau 205	852.320.640	-	852.320.640	-
	TỔNG CỘNG (A+B+C+D)	875.770.294.901	8.253.731.883.914	1.063.786.041.042	8.564.980.593.709

Nguồn: Biên bản XDGTĐN do Công ty TNHH Kiểm toán và Định giá Việt Nam thực hiện

- **Tài sản cố định vô hình:** là phần mềm kế toán, phần mềm quản lý của Công ty.
- **Chi phí Xây dựng cơ bản dở dang:** gồm Dự án tái định cư (63,1 tỷ); Dự án mở rộng nhà máy phân đạm Hà Bắc (8.122,0 tỷ); Dự án hệ thống thông tin quản trị ERP (10,4 tỷ) và một số công trình khác (1,3 tỷ).
- **Nhà cửa, vật kiến trúc:** Chủ yếu là văn phòng làm việc, nhà xưởng sản xuất, các kho

chứa vật liệu.

- **Máy móc thiết bị:** Chủ yếu là các máy móc thiết bị phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Thiết bị quản lý chủ yếu phục vụ cho công tác văn phòng.
- **Phương tiện vận tải:** Bao gồm các xe con, xe cứu hỏa và phương tiện xe tải phục vụ cho sản xuất.
- **Tài sản không cần dùng:** sẽ được bàn giao lại cho Tập đoàn Hóa chất Việt Nam.

7. Danh sách Công ty mẹ, Công ty con, Công ty liên kết của doanh nghiệp cổ phần hóa

❖ Công ty mẹ: Tập đoàn Hóa chất Việt Nam

Địa chỉ: Số 1A Tràng Tiền, quận Hoàn Kiếm, thành phố Hà Nội

Điện thoại: (04) 3824 0551

Fax: (04) 3825 2995

Vốn điều lệ: 16.000.000.000.0000 đồng

Tỷ lệ sở hữu của Tập đoàn: 100% Vốn Điều lệ

❖ Các công ty con, liên kết tại thời điểm 31/12/2014:

TT	Tên công ty	Vốn đầu tư (triệu đồng)	Tỷ lệ sở hữu (%)	Ngành nghề kinh doanh chính	Địa chỉ
I	Công ty con				
1	Công ty CP Hóa chất Hưng Phát Hà Bắc	54.230	64,56%	Sản xuất, kinh doanh H ₂ O ₂ , kinh doanh phân bón phục vụ nông nghiệp, các loại hóa chất, kinh doanh vật tư nông nghiệp,	Phường Thọ Xương, Tp. Bắc Giang, Tỉnh Bắc Giang
II	Công ty liên kết				
1	Công ty CP xuất nhập khẩu phân bón Bắc Giang	3.420	36%	Sản xuất mua bán phân bón các loại, kinh doanh, XNK các loại phân bón, vật liệu xây dựng, ...	Khu phố 1, đường Trần Nguyên Hãn, Tp. Bắc Giang, Tỉnh Bắc Giang
2	Công ty CP Khí hóa lỏng Hà Bắc	8.649,06	36%	Kinh doanh CO ₂ lỏng, CO ₂ rắn	Đường Phạm Liêu, phường Thọ Xương, Tp. Bắc Giang, tỉnh Bắc Giang

Nguồn: HANICHEMCO

8. Tình hình hoạt động kinh doanh và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 3 năm trước cổ phần hóa

8.1. Tình hình hoạt động kinh doanh**8.1.1. Sản lượng sản phẩm và giá trị dịch vụ qua các năm**

Sản phẩm sản xuất chính của Công ty là phân đạm Urê, NH₃ lỏng, ngoài ra còn có sản phẩm khí CO₂ thô và một số sản phẩm thu hồi trong quá trình sản xuất sản phẩm Urê và NH₃ lỏng. Trước tháng 10/2014, Công ty còn có sản phẩm CO₂ lỏng, rắn, tuy nhiên đến thời điểm hiện nay, do Công ty đã thực hiện cổ phần hóa Xưởng sản xuất CO₂ nên sản phẩm này không còn nằm trong danh mục sản xuất của Công ty. Doanh thu của Công ty theo các sản phẩm sản xuất giai đoạn 2012 - 2014 chi tiết như sau:

- *Doanh thu thuần của Công ty theo các sản phẩm sản xuất giai đoạn 2012-2014 chi tiết như sau:*

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Hoạt động	2012		2013		2014	
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
1	Urê	1.813.573	90,23	1.625.912	88,25	1.506.967	83,09
2	NH ₃ lỏng 99%	109.966	5,47	111.771	6,07	144.763	7,98
3	Điện	12.712	0,63	18.315	0,99	66.210	3,65
4	CO ₂ khí	2.441	0,12	4.628	0,25	10.357	0,57
5	Nước SH	206	0,01	289	0,02	197	0,01
6	Nước NH ₃ 20 – 25%	3.944	0,20	7.279	0,40	10.693	0,59
7	Sản phẩm khác	24.506	1,22	22.558	1,22	28.763	1,59
	Cộng	1.967.348		1.790.752		1.767.950	
8	CO ₂ lỏng	37.003	1,84	44.112	2,39	36.424	2,01
9	CO ₂ rắn	5.592	0,28	7.570	0,41	9.321	0,51
	Tổng cộng	2.009.943	100%	1.842.434	100%	1.813.695	100%

Nguồn: HANICHEMCO

Bắt đầu từ năm 2010, Công ty thực hiện đầu tư dự án cải tạo mở rộng Nhà máy Phân đạm Hà Bắc nâng công suất lên 50 vạn tấn urê/năm, việc triển khai dự án đi vào giai đoạn cuối trong những năm gần đây đã làm ảnh hưởng trực tiếp đến kế hoạch sản xuất của Công ty do phải dừng máy đầu nối với Dự án cải tạo – mở rộng.

+ Năm 2013: Dây chuyền của Công ty ngừng máy 4 lần, trong đó có 1 lần liên quan đến Dự án cải tạo - mở rộng Nhà máy.

+ Năm 2014: Dây chuyền của Công ty ngừng máy 4 lần, mất 21 ngày, trong đó cũng có 1 lần liên quan đến đầu nối một số điểm của Dự án cải tạo - mở rộng Nhà máy. Điều này đã ảnh hưởng trực tiếp đến năng suất sản xuất của Công ty.

Bên cạnh đó giá bán Urê trên thị trường năm vừa qua liên tục sụt giảm, dẫn đến giá bán Urê của Công ty cũng phải giảm theo để đảm bảo cạnh tranh với thị trường, trong khi Urê hiện nay đang là sản phẩm chiếm tới hơn 80% doanh thu của Công ty.

Những điều này đã làm cho Tổng doanh thu, lợi nhuận của Công ty trong 2 năm vừa qua có sự sụt giảm đáng kể.

- *Tương ứng với doanh thu của các sản phẩm trên, lợi nhuận gộp của các sản phẩm của Công ty giai đoạn 2012-2014 chi tiết như sau:*

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	2012		2013		2014	
		Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT
1	Urê	413.383	20,57	291.720	15,83	174.501	9,62
2	NH ₃ lỏng 99%	23.024	1,15	24.426	1,32	40.160	2,21
3	Điện	(15.805)	(0,78)	(14.641)	(0,79)	(43.478)	(2,40)
4	CO ₂ khí	1.321	0,06	3.263	0,18	8.839	0,49
5	Nước SH	(3)	(0,00)	23	0,00	(14)	(0,00)
6	Nước NH ₃ 20 – 25%	1.568	0,08	1.879	0,10	3.940	0,22
7	Sản phẩm khác	12.320	0,61	10.752	0,58	14.893	0,82
	Cộng	435.808	21,69	317.422	17,22	198.841	10,96
8	CO ₂ lỏng	9.021	0,45	14.378	0,78	3.592	0,20
9	CO ₂ rắn	2.262	0,11	2.653	0,14	1.036	0,06
	Tổng cộng	447.092	22,24	334.453	18,15	203.469	11,22

Nguồn: HANICHEMCO

Trong cơ cấu lợi nhuận gộp của Công ty, có một số sản phẩm, dịch vụ bị lỗ như: Điện, nước sinh hoạt. Đây là các sản phẩm Công ty tự sản xuất để phục vụ nhu cầu sản xuất sản phẩm chính của Công ty, trong quá trình hoạt động Công ty có lượng sản xuất dư thừa nhất định và đã bán cho các nhà cung cấp bên ngoài, tuy nhiên giá bán cho các nhà sản xuất này bị thấp hơn so với giá thành sản xuất ra dẫn đến lợi nhuận thu từ các sản phẩm này bị lỗ.

- *Doanh thu và lợi nhuận gộp của Công ty bao gồm cả doanh thu và lợi nhuận từ sản phẩm phẩm CO₂ lỏng, rắn:*

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	2014
Doanh thu (triệu đồng)	2.009.943	1.842.435	1.813.696
Lợi nhuận gộp (triệu đồng)	447.092	334.453	203.469
Tỷ lệ lợi nhuận gộp	22,24%	18,15%	11,21%

- *Doanh thu, lợi nhuận gộp khi thực hiện tách doanh thu và lợi nhuận từ sản phẩm CO₂ lỏng, rắn:*

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	2014
Doanh thu (triệu đồng)	1.967.348	1.790.753	1.767.951
Lợi nhuận gộp (triệu đồng)	435.809	317.422	198.841
Tỷ lệ lợi nhuận gộp	22,15%	17,73%	11,25%

8.1.2. Nguyên vật liệu

- **Nguồn cung cấp hàng hóa, nguyên vật liệu và sự ổn định của các nguồn cung này:**
 - + Than là nguyên, nhiên liệu chính trong quá trình sản xuất sản phẩm của Công ty, chiếm khoảng 75% trong chi phí vật tư trực tiếp của Công ty. Từ trước đến nay, Công ty mua các loại than chủ yếu của Tập đoàn Công nghiệp Than – Khoáng sản Việt Nam (TKV) nên nguồn cung cấp luôn được đảm bảo ổn định cả về số lượng và chất lượng.
 - + Các loại nhiên liệu và vật tư khác, Công ty chủ yếu mua trong nước. Vì vậy luôn chủ động được nguồn cung cấp, giá cả vận hành theo cơ chế thị trường.
 - + Ngoài ra, một số hoá chất, thiết bị và phụ tùng chi tiết máy Công ty phải nhập khẩu từ Trung Quốc. Tuy nhiên, Công ty đã và đang tìm các nguồn cung trong nước thay thế để chủ động cung cấp các loại vật tư này.

Công ty luôn tìm kiếm các nguồn cung cấp đa dạng nhằm đáp ứng tốt nhất các yêu cầu sản xuất kinh doanh. Công ty thường hợp tác với các nhà cung cấp uy tín, có kinh nghiệm. Công ty đang có xu hướng tăng cường hợp tác với các nhà cung cấp trong nước có đủ khả năng cung cấp hàng hóa đáp ứng tốt các yêu cầu chất lượng, tiến độ với giá cả hợp lý, cạnh tranh.

Đối với những chủng loại hàng hóa có yêu cầu bắt buộc về xuất xứ, tiêu chuẩn chất lượng mà trong nước chưa đáp ứng được, phải nhập khẩu trực tiếp, Công ty lựa chọn các công ty, tập đoàn nước ngoài có năng lực, uy tín, đã thực hiện thành công các dự án tại Việt Nam trên cơ sở giá cả hợp lý, cạnh tranh.

Một số đối tác cung cấp vật tư, thiết bị chính cho HANICHEMCO:

TT	Tên nhà cung cấp	Quốc gia	Thiết bị/Vật liệu cung cấp
1	Tập đoàn than khoáng sản Việt Nam	Việt Nam	Than
2	Công ty TNHH Trần Lê Anh	Việt Nam	Đá vôi
3	Công ty TNHH G.MART Việt Nam	Việt Nam	Dầu điều
4	Công ty TNHH Tam Minh	Việt Nam	Dầu nhờn
5	Công ty Xăng dầu Hà Bắc	Việt Nam	Xăng dầu
6	Cty CP phát triển phụ gia & Sản phẩm dầu mỏ APP	Việt Nam	Dầu nhờn APP

TT	Tên nhà cung cấp	Quốc gia	Thiết bị/Vật liệu cung cấp
7	Công ty cổ phần Nhựa Bắc Giang	Việt Nam	Bao đựng Urê
8	Công ty cổ phần bao bì VLC Hải Phòng	Việt Nam	Bao đựng Urê
9	Công ty cổ phần DAP- Vinachem	Việt Nam	Hóa chất
10	Công ty TNHH Máy và Hóa chất Toàn Cầu	Việt Nam	Hóa chất UFC 85
11	Viện Hóa học Công nghiệp Việt Nam	Việt Nam	Hóa chất
12	Công ty cổ phần Hóa chất Việt tri	Việt Nam	Hóa chất
13	Công ty CP giải pháp công nghiệp Việt Nam	Việt Nam	Hóa chất
14	Công ty TNHH sản xuất và Thương mại Thịnh Việt	Việt Nam	Hóa chất
15	Công ty TNHH Văn Minh	Việt Nam	Hóa chất
16	Công ty TNHH Tân An	Việt Nam	Hóa chất
17	Công ty TNHH Vật tư và T.Mại Hòa Tấn Nam Ninh Trung Quốc	Trung Quốc	Phụ tùng
18	Công ty TNHH Thương Mại Quảng Công Nam Ninh Trung Quốc	Trung Quốc	Phụ tùng
19	Công ty TNHH hóa chất dầu khí Động Thiên Nhạc Dương Trung Quốc	Trung Quốc	Phụ tùng
20	Công ty TNHH thực nghiệp Vạn diệu Thượng Hải Trung Quốc	Trung Quốc	Phụ tùng
21	Công ty TNHH kỹ thuật công nghiệp Haomi Thượng Hải Trung Quốc	Trung Quốc	Phụ tùng

Nguồn: HANICHEMCO

- **Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu tới doanh thu, lợi nhuận:**

Sự biến động giá cả nguyên vật liệu tới tình hình kinh doanh của Công ty là rất lớn, tuy nhiên, hiện nay do các nguồn cung cấp của Công ty tương đối ổn định nên Công ty cũng hạn chế được rủi ro từ việc biến động giá cả nguyên vật liệu đầu vào, Công ty luôn có sự chủ động dự trữ nguyên vật liệu cho quá trình sản xuất kinh doanh đạt được hiệu quả cao.

8.1.3. Chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty

Cơ cấu chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty 03 năm trước cổ phần hóa như sau:

Bảng tổng hợp chi phí bao gồm chi phí sản xuất CO₂ lỏng, rắn

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Khoản mục	2012		2013		2014	
		Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT
1	Giá vốn hàng bán	1.562.851	77,76	1.507.982	81,85	1.610.227	88,78
2	Chi phí tài chính	10.547	0,52	25.592	1,39	64.369	3,55
3	Chi phí bán hàng		1,12		0,90		1,23

		22.602		16.545		22.384	
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp	100.154	4,98	102.873	5,58	106.637	5,88
	Tổng cộng	1.696.154	84,39	1.652.992	89,71	1.803.617	99,44

Nguồn: Báo cáo tài chính công ty năm 2012 – 2014 đã kiểm toán

Bảng tổng hợp chi phí khi thực hiện tách chi phí từ sản phẩm CO₂

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Khoản mục	2012		2013		2014	
		Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT
1	Giá vốn hàng bán	1.531.538	77.85%	1.473.330	82.27%	1.569.111	88.75%
2	Chi phí tài chính	10.547	0.54%	25.592	1.43%	64.369	3.64%
3	Chi phí bán hàng	22.570	1.15%	15.991	0.89%	22.317	1.26%
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp	98.094	4.99%	99.885	5.58%	103.311	5.84%
	Tổng cộng	1.662.749	84,52	1.614.798	90,17	1.759.108	99,50

Nguồn: HANICHEMCO

Mấy năm gần đây, do gặp phải sự cạnh tranh lớn về mặt hàng Urê với các đơn vị như Đạm Phú Mỹ, Đạm Cà Mau, Đạm có nguồn gốc Trung Quốc, nên Công ty liên tục phải giảm giá bán sản phẩm, dẫn đến doanh thu của Công ty liên tục sụt giảm, trong khi đó giá vốn hàng bán không có biến động nhiều, dẫn đến tỷ trọng giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần của Công ty liên tục tăng cao.

Chi phí quản lý doanh nghiệp các năm của Công ty chiếm trung bình 5% trong tổng doanh thu thuần hàng năm của Công ty, đây là chi phí phù hợp so với các doanh nghiệp cùng ngành. Năm 2014, chi phí này tăng cao so với năm 2012 và 2013 là do năm 2014 Công ty thực hiện trích 3% quỹ Phát triển khoa học công nghệ trên lợi nhuận trước thuế.

Từ năm 2010, Công ty triển khai Dự án cải tạo - mở rộng Nhà máy sản xuất. Vốn tự có của dự án được duyệt lên đến 102 triệu USD, dẫn đến vốn nhàn rỗi được Công ty sử dụng hết cho Dự án này. Từ năm 2014, Công ty phải vay vốn từ các ngân hàng để phục vụ nhu cầu sản xuất kinh doanh, tỷ giá ngoại tệ biến động kèm lãi vay ngân hàng làm cho chi phí tài chính của Công ty trong năm 2014 trở lại đây tăng lên khá cao, gây ảnh hưởng đến tổng chi phí của toàn Công ty.

8.1.4. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm dịch vụ

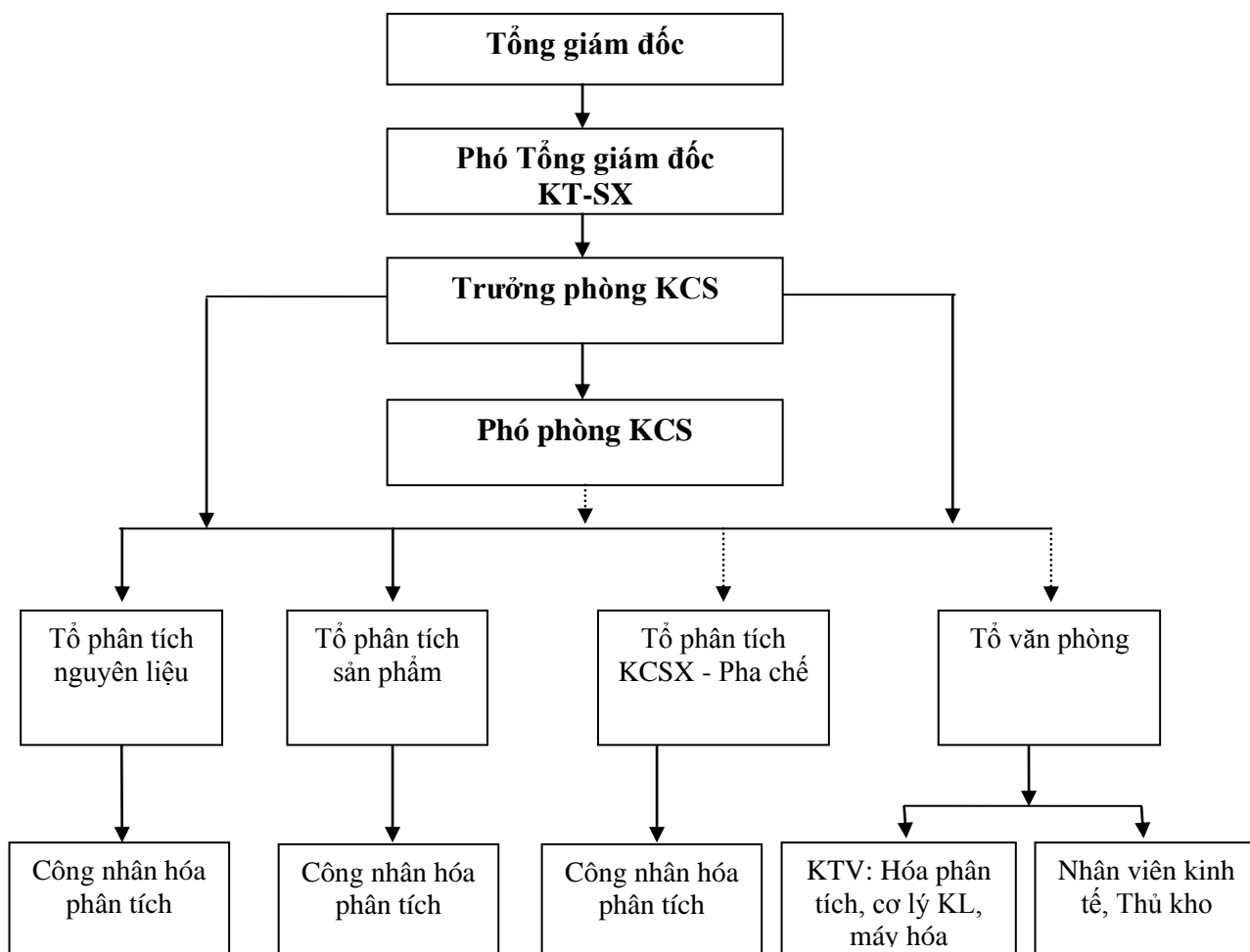
Công ty TNHH một thành viên Phân đạm và Hoá chất Hà Bắc hiện nay đang áp dụng các Hệ thống quản lý chất lượng tiên tiến như sau:

- ISO 9001:2008 do TUVNORD của Đức chứng nhận, chứng chỉ còn hiệu lực đến 21/01/2016.
- Phòng kiểm tra chất lượng sản phẩm của Công ty đạt chứng chỉ ISO/IEC 17025:2005 do Văn phòng Công nhận Chất lượng - Bộ Khoa học và Công nghệ chứng nhận. Chứng chỉ còn hiệu lực đến 22/10/2015, mang mã số VILAS 378. Đây là tiêu chuẩn được công nhận theo chuẩn mực quốc tế về năng lực kiểm nghiệm chất lượng sản phẩm. Phiếu chất lượng của Công ty có giá trị chứng nhận trên toàn cầu.
- Phòng Kiểm nghiệm phân bón do Bộ Công Thương chỉ định, theo Quyết định số 8889/QĐ-BCT ngày 03/10/2014 của Bộ trưởng Bộ Công Thương và có hiệu lực đến 03/10/2017. Ngoài ra, Công ty còn được phép công bố hợp quy chất lượng sản phẩm Urê.
- Công ty đã và đang thực hiện việc công bố Tiêu chuẩn áp dụng theo đúng Nghị định 89/2006/NĐ-CP và Nghị định số 134/2007/NĐ-CP của Chính phủ:

TT	Tên sản phẩm	Tiêu chuẩn áp dụng	Chứng chỉ đăng ký chất lượng	Cơ quan đăng ký hoặc công nhận	Ghi chú
1	Urê Hà Bắc	TCVN 2620 – 2014 TCCS 01:2010/ĐHB TCCS 303:2010/ĐHB TCCS 318:2012/ĐHB	Số : 70/TB-SCT ngày 28/11/2014	- Sở Công Thương tỉnh BẮC GIANG	Hợp quy Biuret
2	NH ₃ thương phẩm	TCVN 2615 – 1993 TCVN 2616 - 2008 TCVN 2617 - 2008 TCVN 2618 – 1993	Số 29÷34/CBTC-TĐC-BG.	Chi cục TC-ĐL-CL tỉnh BẮC GIANG	
3	CO ₂ lỏng	TCVN 5778 – 1994 TCCS 31:2008/ĐHB TCCS 32:2008/ĐHB	Số 291/CBTC-TĐCBG.	Chi cục TC-ĐL-CL tỉnh BẮC GIANG	
4	CO ₂ rắn	TCVN 5778 – 1994 TCCS 31:2008/ĐHB TCCS 32:2008/ĐHB	Số 292/CBTC-TĐCBG.	Chi cục TC-ĐL-CL tỉnh BẮC GIANG	

- **Cấu trúc hệ thống quản lý chất lượng:**

Hiện nay Công ty có Phòng kiểm tra chất lượng riêng biệt, được gọi là KCS. Sơ đồ tổ chức hoạt động của phòng KCS như sau:



Phòng KCS (PTN) thực hiện chức năng kiểm tra chất lượng các nguyên liệu đầu vào, sản phẩm đầu ra, bán thành phẩm cũng như các yếu tố khác có liên quan đến Công ty. Trên cơ sở các yêu cầu của Tiêu chuẩn ISO/IEC 17025: 2005, PTN xây dựng Hệ thống quản lý bao quát các hoạt động thử nghiệm có liên quan đến các chỉ tiêu đăng ký.

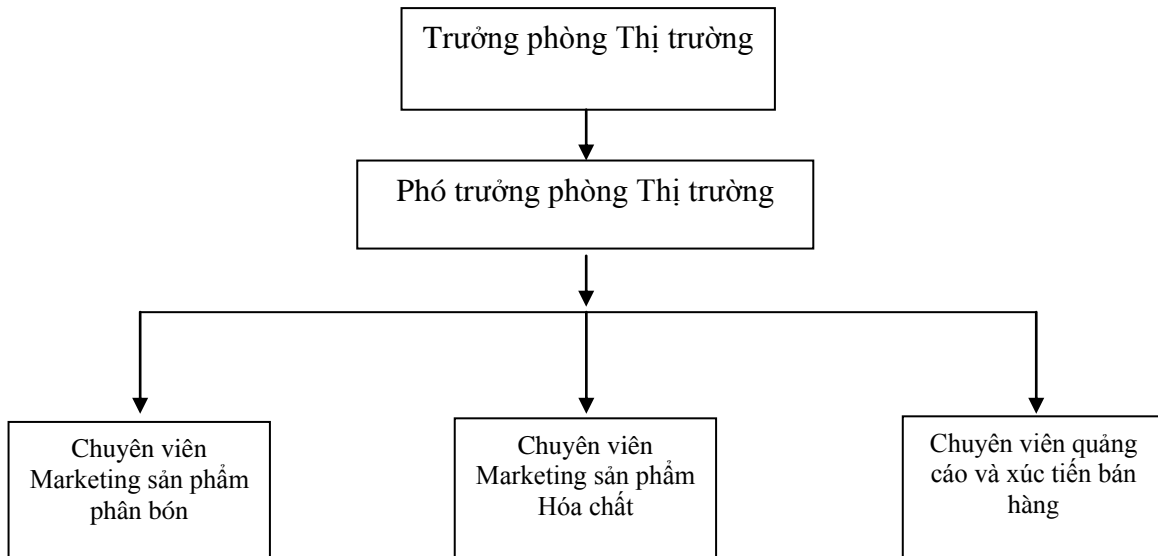
Các tổ chuyên môn được trang bị các thiết bị và phương tiện cần thiết phục vụ cho hoạt động thử nghiệm, các cán bộ/ nhân viên có đủ năng lực tiến hành các phép thử theo yêu cầu của các phương pháp tương ứng. Chức năng, nhiệm vụ của từng vị trí được xác định qua bản mô tả công việc và các hoạt động được giám sát thích hợp.

Hệ thống quản lý của phòng KCS (PTN) được thiết lập, duy trì phù hợp với phạm vi hoạt động và các yêu cầu của Tiêu chuẩn ISO/IEC 17025:2005. Chính sách chất lượng và mục tiêu chất lượng của PTN được thiết lập và định kỳ xem xét.

8.1.6. Hoạt động marketing

Xác định vai trò quan trọng của công tác Marketing trong hoạt động sản xuất kinh doanh, Công ty đã thành lập bộ máy xây dựng và phát triển thương hiệu của Công ty là phòng Thị trường, đứng đầu là Trưởng phòng Thị trường:

Sơ đồ bộ máy xây dựng và phát triển thương hiệu



Trưởng phòng Thị trường:

- Xây dựng kế hoạch tiêu thụ sản phẩm trong ngắn hạn, trung và dài hạn; các chính sách tiêu thụ; xác lập hệ thống khách hàng.
- Nghiên cứu thông tin, dự báo thị trường, giải pháp cạnh tranh, củng cố và phát triển thị trường, giải pháp phát triển và bảo vệ thương hiệu.

Phó trưởng phòng Thị trường:

- Tham mưu giúp Trưởng phòng về công tác chuyên môn nghiệp vụ của đơn vị, tham gia đóng góp xây dựng cơ chế, triển khai thực hiện hợp đồng tiêu thụ và phát triển thị trường, phát triển thương hiệu sản phẩm và thương hiệu Công ty.
- Phối hợp với các đơn vị trong Công ty và khách hàng điều độ xuất bán hàng theo quy định của Tổng Giám đốc và nội dung hợp đồng đã ký, đảm bảo thông suốt và hiệu quả. Đề xuất giải pháp xử lý những phát sinh và tồn tại trong quá trình thực hiện hợp đồng với khách hàng.

Chuyên viên Marketing

- Cập nhật thông tin thị trường về lĩnh vực sản phẩm được phân công. Phân tích, đánh giá thông tin, nhận định xu thế thị trường, khả năng của các đối thủ. Đề xuất giải pháp, chính sách tiêu thụ để phát huy ưu thế cạnh tranh của sản phẩm.
- Điều tra, khảo sát tình hình thị trường, nhu cầu của khách hàng về loại sản phẩm Công ty đang có. Nắm nhu cầu, thị hiếu và những phản ánh từ khách hàng về loại sản phẩm Công ty cung cấp, báo cáo và đề xuất giải pháp đáp ứng thỏa mãn nhu cầu khách hàng.
- Phối hợp với cơ quan chuyên môn, địa phương lập kế hoạch và trực tiếp tổ chức giới thiệu, hướng dẫn sử dụng, quảng bá sản phẩm của Công ty khi kế hoạch được duyệt.

Chuyên viên quảng cáo và xúc tiến bán hàng:

- Lập kế hoạch quảng cáo và theo dõi, tổng hợp các hợp đồng liên quan đến quảng cáo, giới thiệu sản phẩm.
- Tổ chức tham gia hội chợ, triển lãm, các sự kiện liên quan đến quảng bá sản phẩm.
- Nghiên cứu thiết kế nhãn hiệu hàng hoá, mẫu bao bì và tài liệu hướng dẫn sử dụng đối với các sản phẩm của Công ty.

Mức độ đầu tư cho công tác xây dựng, quảng bá thương hiệu:

Tiêu chí xem xét	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Ngân sách dành cho Bộ máy xây dựng và quảng bá thương hiệu (tỷ đồng)	13,2	6,6	6,59
Tỷ lệ ngân sách dành cho xây dựng và quảng bá thương hiệu/Tổng doanh thu (%)	0,6	0,35	0,36

Về chất lượng sản phẩm: Trong quá trình sản xuất kinh doanh, Công ty luôn xác định chất lượng sản phẩm là yếu tố quyết định tạo nên uy tín của thương hiệu. Công ty cam kết thực hiện và duy trì tốt hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001 : 2008; Chỉ cung cấp cho thị trường những sản phẩm đạt tiêu chuẩn công bố; Không ngừng cải tiến nâng cao chất lượng sản phẩm; Đầu tư mở rộng nâng cao năng lực sản xuất, đa dạng hoá sản phẩm đáp ứng nhu cầu khách hàng. Ngoài ra, Công ty còn không ngừng cải tiến, nâng cao chất lượng bao bì, mẫu mã, nhãn hiệu hàng hóa cho phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng từng khu vực nhằm tăng cường lợi thế cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường.

Về chính sách giá cả: Để cạnh tranh trong điều kiện thị trường ngày càng khó khăn, ngoài việc Công ty không ngừng phát huy sáng kiến cải tiến kỹ thuật, các biện pháp quản lý tiên tiến vào sản xuất nhằm giảm định mức tiêu hao, giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm, nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường. Bên cạnh đó, Công ty còn luôn cập nhật, phân tích diễn biến thị trường để đưa ra các chính sách giá linh hoạt, phù hợp với tình hình thị trường từng thời điểm.

Về kênh phân phối: Tăng cường việc củng cố mối quan hệ gắn bó giữa các nhà phân phối đã có tại các khu vực thị trường truyền thống. Xây dựng mối quan hệ trên cơ sở tôn trọng, hợp tác và hài hoà lợi ích của các bên.

Về công tác phục vụ: Quán triệt toàn thể CBCNV trong Công ty có thái độ phục vụ tận tình chu đáo đối với khách hàng, coi khách hàng là thượng đế, là tài sản của Công ty, không gây phiền nhiễu cho khách hàng. Luôn tôn trọng lắng nghe ý kiến của khách hàng, tạo điều kiện để khách hàng phản ánh những vấn đề tồn tại để có giải pháp điều chỉnh kịp thời. Giải quyết thoả đáng những khiếu nại của khách hàng về sản phẩm của Công ty, thường xuyên tổ chức các buổi gặp gỡ giao lưu với khách hàng, các lớp nghiệp vụ ngắn và dài hạn, các buổi hội thảo nói chuyện chuyên đề cho CBCNV nói chung và hệ thống bán hàng nói riêng để nâng cao nhận thức, chuyên môn nghiệp vụ.

Về truyền thông thương hiệu: Công ty xác định truyền thông thương hiệu có một vai trò quan trọng trong việc quảng bá và tạo dựng thương hiệu cũng như hình ảnh của Công ty. Để có nhiều người biết đến thương hiệu Đạm Hà Bắc cũng như các sản phẩm của Đạm Hà Bắc, bên cạnh việc không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành và có kênh phân phối hợp lý, công tác truyền thông thương hiệu được Công ty đặc biệt quan tâm.

Công ty tăng cường đẩy mạnh công tác quảng bá truyền thông phát triển thương hiệu Đạm Hà Bắc trên các phương tiện truyền thông đại chúng như truyền hình, Đài tiếng nói Việt Nam, báo chí, trên biển tấm lớn, trên phương tiện vận chuyển của khách hàng... Bên cạnh đó, Công ty còn tham gia các hoạt động xúc tiến thương mại trong và ngoài nước nhằm quảng bá thương hiệu của Công ty, tham gia tài trợ một số hoạt động văn hoá thể thao, các hoạt động xã hội, từ thiện nhằm quảng bá hình ảnh và thể hiện trách nhiệm của Công ty đối với cộng đồng. Định kỳ, Công ty đều tiến hành khảo sát sự thoả mãn của khách hàng thông qua tổ chức thăm dò ý kiến bằng phiếu hoặc phản ánh trực tiếp qua Hội nghị khách hàng. Qua ý kiến phản ánh của khách và thăm dò khách hàng để lắng nghe, tiếp thu ý kiến đóng góp của khách hàng nhằm hoàn thiện sản phẩm và phương thức phục vụ khách hàng ngày càng tốt hơn.

Trước sự cạnh tranh gay gắt và quyết liệt trên thị trường, trong thời gian tới Công ty sẽ tiếp tục đẩy mạnh các hoạt động quảng bá, xúc tiến thương mại ra nước ngoài, đồng thời triển khai đăng ký bảo hộ nhãn hiệu Đạm Hà Bắc tại thị trường một số nước trên thế giới.

8.1.7. Logo, nhãn hiệu thương mại



Logo của Công ty có biểu tượng lá mầm (cách điệu) với màu xanh lục nằm trong hạt đạm màu trắng. Biểu tượng lá mầm tượng trưng cho sức sống mãnh liệt và sự phát triển không ngừng vươn lên từ trong lòng hạt đạm trắng.

Câu khẩu hiệu của Công ty là "**Gắn bó cùng nhà nông**" mang thông điệp Công ty luôn là người bạn luôn gắn bó cùng nhà nông trên con đường làm giàu, vươn tới cuộc sống ấm no, hạnh phúc.

Logo và nhãn hiệu thương mại trên của HANICHEMCO đã được đăng ký theo:

TT	Số văn bằng	Ngày nộp đơn	Hiệu lực đến ngày
1	13973	12/01/1994	12/01/2014
2	58781	09/6/2003	09/6/2023
3	135311	28/5/2008	28/5/2018
4	135312	28/5/2008	28/5/2018
5	135313	28/5/2008	28/5/2018

TT	Số văn bản	Ngày nộp đơn	Hiệu lực đến ngày
6	135314	28/5/2008	28/5/2018

8.1.8. Trình độ công nghệ:

Từ năm 2010, Công ty bắt đầu đầu tư Dự án, cải tạo - mở rộng Nhà máy, công nghệ của Công ty theo đó cũng được đầu tư mới, hiện nay dây chuyền sản xuất chính của Công ty đang áp dụng các công nghệ tiên tiến của các nhà bản quyền như: Công nghệ Khí hóa than Shell của Hà Lan, Công nghệ tinh chế khí Linde của Đức, Công nghệ tổng hợp NH₃ của Topsoe Đan Mạch, Công nghệ Tổng hợp Urê Snamprogetti của Ý . . .

Toàn bộ dây chuyền công nghệ được vận hành tự động qua hệ thống DCS nên công tác quản lý công nghệ, chất lượng sản phẩm đạt ở mức rất cao, theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008.

Một số máy móc, thiết bị của Công ty:

TT	Tên tài sản	SL	Nước sản xuất	Năm sử dụng	Nguyên giá (Đồng)
1	Lò hơi 35 tấn/h	01	Trung Quốc	1965	3.386.863.930
2	Lò biến đổi 216	01	Trung Quốc	1975	1.117.912.561
3	Máy nén tua bin số 3	01	Trung Quốc	2006	4.335.700.651
4	Công trình 670 (13 vạn)	01	Trung Quốc	1996	1.927.399.540
5	Tháp tổng hợp Urê (cộng tầng 95+96)	01	Trung Quốc	1994	1.285.998.487
6	Máy nén CO ₂	01	Việt Nam	1998	1.650.732.553
7	Lò khí hóa than Shell	01	Ấn Độ	2014	106 triệu USD
8	Lò hơi 130 tấn/h	03	Trung Quốc	2014	120.000.000.000/1ò
9	Máy nén khí tổng hợp NH ₃ và tuabin hơi	01	Trung Quốc	2014	10,0 triệu USD
10	Máy nén khí NH ₃ và tuabin	01	Trung Quốc	2014	5,0 triệu USD
11	Tháp tổng hợp Amoniac	01	Đan Mạch	2014	4,7 triệu USD
12	Tháp tổng hợp Urê	01	Ấn Độ	2014	2,6 triệu USD

Nguồn: HANICHEMCO

8.1.9. Tình hình nghiên cứu phát triển sản phẩm mới

Để đa dạng hóa sản phẩm, đáp ứng nhu cầu thị trường trong nước và xuất khẩu, đồng thời tăng doanh thu cho Công ty, trong những năm gần đây Công ty đã triển khai nghiên cứu, phát triển các sản phẩm mới như: Triển khai đầu tư Dự án sản xuất nước Ôxy già (H₂O₂)

công suất 10.000 tấn/năm, pha chế các loại dung dịch NH₃ có nồng độ khác nhau (20-30%) để phục vụ các ngành công nghiệp kỹ thuật cao trên thị trường cả nước và xuất khẩu vào khu chế xuất. Ngoài ra khi dự án cải tạo mở rộng nhà máy đi vào sản xuất, Công ty còn có thêm các sản phẩm của xưởng Phân ly không khí như: Argon, Ôxy, Ni tơ đáp ứng nhu cầu của thị trường khí công nghiệp trong nước.

8.1.10. Các Hợp đồng lớn đã ký kết và đang thực hiện:

TT	Tên hợp đồng	Trị giá (triệu đồng)	Thời gian thực hiện	Sản phẩm	Đối tác ký HĐ
I.	Hợp đồng mua nguyên liệu				
1	340HĐ/TKV+02PL	923.048,65	2014	Than cục, cám	Tập đoàn Công nghiệp Than- Khoáng sản Việt Nam
2	341 HĐ/TKV+04PL	360.329,76	2014	Than cám	Tập đoàn Công nghiệp Than- Khoáng sản Việt Nam
3	SỐ 20/HĐM-ĐHB	18.414,41	2014	Than cám	Tập đoàn Công nghiệp Than- Khoáng sản Việt Nam
4	SỐ 261/HĐM-ĐHB	28.477,24	2014	Than cám	Công ty TNHH thương mại dịch vụ Hoàng gia
5	SỐ 363/HĐM-ĐHB	14.238,77	2014	Than cám	Công ty TNHH thương mại dịch vụ Hoàng gia
6	SỐ 392/HĐM-ĐHB	14.524,83	2014	Than cám	Công ty TNHH thương mại dịch vụ Hoàng gia
7	SỐ 442/HĐM-ĐHB	22.64,037	2014	Than cám	Công ty TNHH thương mại dịch vụ Hoàng gia
8	VTQT2014-01÷13	870.000 USD	Năm 2014,2015	Mua phụ tùng	Công ty TNHH Vật tư và Thương Mại Hòa Tấn Nam Ninh
9	NHC-HM2014-01	8.500 USD	Năm 2015	Mua ống thép liền SUS304	Công Ty TNHH Kỹ Thuật Công Nghiệp Haomi Thương Hải
10	NHC2014-01	9.100 USD	Năm 2014	Mua phụ tùng	Công Ty TNHH thực nghiệp vạn diệu thượng Hải Trung Quốc
II	Hợp đồng bán sản phẩm				
1	01/HĐB-ĐHB	165,959	31/12/2013	Urê	Công ty CP XNK Hà Anh
2	02/HĐB-ĐHB	140,142	31/12/2013	Urê	Công ty CP VTKTNN Bắc Giang
3	26/HĐB-ĐHB	40,449	31/12/2013	Urê	Công ty CP VTNN Cường Liên
4	28/HĐB-ĐHB	56,215	31/12/2013	Urê	Doanh nghiệp tư nhân Thanh Sơn

TT	Tên hợp đồng	Trị giá (triệu đồng)	Thời gian thực hiện	Sản phẩm	Đối tác ký HĐ
5	11/HĐB-ĐHB	40,449	31/12/2013	Urê	Công ty CP VTNN Lạng Sơn
6	25/HĐB-ĐHB	18,776	30/12/2010	CO ₂ L	Công ty CP KCN Bắc Hà
7	1346/HĐB-ĐHB	5,1	31/12/2013	CO ₂ R	Công ty CP KCN Quang Minh
8	41/HĐB-ĐHB	10,37	28/12/2012	Nước NH ₃	Công ty TNHH Showa DenKo
9	522/HĐB-ĐHB	40,8	07/01/2011	NH ₃ Lỏng	Công ty CP KCN Long Biên
10	1395/HĐB - ĐHB	75,2	30/9/2011	NH ₃ Lỏng	Công ty TNHH Miwon Việt Nam
11	1348/HĐB - ĐHB	28,2	11/10/2014	NH ₃ Lỏng	Công ty CP DAP số 2 - Lào Cai
12	77/HDXK-DHB	172.500 USD	27/02/2014	Urê X.Khẩu	Công ty TNHH Parich Fertilizer

Nguồn: HANICHEMCO

8.1.11. Công tác đầu tư

Thời gian qua, để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường, Công ty đã đầu tư xây dựng Dự án cải tạo – mở rộng Nhà máy Phân đạm Hà Bắc. Dự án này nằm trong danh mục các dự án đầu tư thuộc Quy hoạch phát triển ngành Công nghiệp Hóa chất Việt Nam đến năm 2010 (có tính đến năm 2020) đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt tại Quyết định số 343/2005/QĐ-TTg ngày 26/12/2005. Dự án cũng nằm trong chương trình hành động của Chính phủ và Bộ Công Thương triển khai thực hiện Nghị quyết số 37/NQ/TW ngày 01/07/2004 của Bộ Chính trị về phương hướng phát triển kinh tế xã hội, đảm bảo quốc phòng, an ninh trong vùng Trung du và miền núi phía Bắc Bộ. Việc mở rộng nhà máy Phân đạm Hà Bắc nhằm nâng cao sản lượng và cải tạo dây chuyền hiện có, chuyển đổi nguồn nguyên liệu từ than cục sang than cám theo công nghệ tiên tiến nhằm giảm giá thành sản phẩm, tăng sức cạnh tranh cho sản phẩm Urê trên thị trường khu vực và hội nhập quốc tế, mặt khác góp phần quan trọng trong việc cải thiện ô nhiễm môi trường và tạo thêm việc làm cho người lao động.

Việc đầu tư mở rộng sẽ nâng công suất Nhà máy Phân đạm Hà Bắc lên 500.000 tấn Urê/năm, trong đó đầu tư một dây chuyền sản xuất mới có công suất 320.000 tấn Urê/năm và cải tạo dây chuyền sản xuất hiện có sang sử dụng nguyên liệu than cám có công suất 180.000 tấn Urê/năm.

8.2. Tình hình tài chính và kết quả sản xuất kinh doanh trong 3 năm trước khi cổ phần hóa

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2012 - 2014

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	2012	2013	2014	6 tháng 2015
1	Tổng tài sản	Tr.đồng	3.891.687	8.191.622	9.571.957	9.378.039
2	Vốn nhà nước theo sổ sách kế toán	Tr.đồng	2.222.321	2.003.291	2.222.430	1.927.636
3	Nợ phải trả	Tr.đồng	1.669.186	6.188.331	7.349.527	7.450.403
-	<i>Nợ vay ngắn hạn</i> <i>Trong đó, nợ quá hạn</i>	<i>Tr.đồng</i>	<i>44.822</i> <i>-</i>	<i>45.269</i> <i>-</i>	<i>547.521</i> <i>-</i>	<i>564.320</i> <i>-</i>
-	<i>Nợ vay dài hạn</i> <i>Trong đó, nợ quá hạn</i>	<i>Tr.đồng</i>	<i>1.365.187</i> <i>-</i>	<i>5.411.725</i> <i>-</i>	<i>6.107.706</i> <i>-</i>	<i>6.254.626</i> <i>-</i>
4	Nợ phải thu <i>Nợ phải thu khó đòi</i>	Tr.đồng	344.925 <i>158</i>	69.985 <i>158</i>	188.124 <i>158</i>	247.707 <i>-</i>
5	Tổng số lao động bq	Người	2.016	1.988	1.894	1.838
6	Tổng quỹ lương	Tr.đồng	242.855	219.681	232.351	68.218
7	Tiền lương bình quân	Nghìn đồng/người /tháng	10.039	9.255	10.223	6.186
8	Tổng doanh thu	Tr.đồng	2.199.192	1.960.603	1.973.315	621.891
9	Tổng Chi phí	Tr.đồng	1.700.627	1.659.629	1.837.522	869.034
10	Lợi nhuận trước thuế	Tr.đồng	498.565	300.974	135.793	(247.142)
-	<i>Lợi nhuận trước thuế khi tách sản phẩm CO₂</i>	<i>Tr.đồng</i>	<i>489.374</i>	<i>287.485</i>	<i>134.558</i>	<i>(247.142)</i>
11	Lợi nhuận sau thuế	Tr.đồng	373.952	227.157	105.354	(247.142)
-	<i>Lợi nhuận sau thuế khi tách sản phẩm CO₂</i>	<i>Tr.đồng</i>	<i>371.654</i>	<i>223.785</i>	<i>105.082</i>	<i>(247.142)</i>
13	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/vốn nhà nước (*)	%	18,47	10,75	4,99	-

Nguồn: HANICHEMCO

Ghi chú: (): Chỉ tiêu vốn nhà nước được lấy bình quân của các giai đoạn.*

Tổng tài sản của Công ty biến động tăng mạnh trong năm 2013, 2014 là do Công ty thực hiện đầu tư xây dựng Dự án cải tạo – mở rộng Nhà máy Phân đạm Hà Bắc lên 500.000 tấn Urê/năm, trong đó đầu tư một dây chuyền sản xuất mới có công suất 320.000 tấn Urê/năm và cải tạo dây chuyền sản xuất hiện có sang sử dụng nguyên liệu than cám có công suất 180.000 tấn Urê/năm. Để có vốn đầu tư cho Dự án này, Công ty đã thực hiện vay nợ dài hạn tại các ngân hàng: Ngân hàng TMCP Công thương Bắc Giang, Ngân hàng Phát triển Việt Nam hơn 5.000 tỷ đồng để đầu tư tài sản cố định.

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu của Công ty năm 2012 khá cao, đạt 18,47% và giảm dần vào các năm 2013, 2014 (lần lượt là 10,75% và 4,99%) nguyên nhân là do vốn chủ sở

hữu của Công ty liên tục tăng trong giai đoạn 2012 - 2014, trong khi đó lợi nhuận của Công ty năm 2013, 2014 liên tục bị sụt giảm.

Năm 2015 là năm đầu tiên Dự án cải tạo - mở rộng Nhà máy Phân đạm Hà Bắc đi vào hoạt động, các chi phí về lãi vay của dự án, khấu hao tài sản đầu tư cho dự án sẽ tính vào kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty ngay trong năm này. Do đó, tính đến 30/06/2015, Công ty đã phát sinh lỗ là hơn 247 tỷ đồng.

8.3. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh trong 3 năm trước cổ phần hóa

Thuận lợi

- Than là nguyên, nhiên liệu chính trong quá trình sản xuất Urê, chiếm khoảng 75% giá trị trong giá thành sản phẩm Urê. Từ năm 2012 đến hết năm 2014, giá than tương đối ổn định.
- Công ty đã xây dựng được một mạng lưới phân phối sản phẩm rộng và lâu năm. Sản phẩm của Công ty có uy tín về chất lượng trên thị trường.

Khó khăn

- Kinh tế trong nước gặp nhiều khó khăn, đặc biệt là các ngành sản xuất công nghiệp, dẫn đến tiêu thụ khí công nghiệp gặp khó khăn;
- Thị trường Urê cạnh tranh quyết liệt giữa các nhà sản xuất trong nước, giữa Urê trong nước với Urê nhập khẩu, đặc biệt là hàng nhập tiểu ngạch từ Trung Quốc;
- Vấn nạn Urê giả cũng gây ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình tiêu thụ sản phẩm của Công ty;
- Giá bán Urê từ giữa năm 2013 đến nay giảm mạnh dẫn đến doanh thu, lợi nhuận giảm theo.
- Việc mở rộng nhà máy sản xuất Urê trong những năm vừa qua cũng là nhân tố tác động nhất định đến hoạt động sản xuất kinh của Công ty, do Công ty vừa phải phân bổ nguồn nhân lực cũng như chi phí cho dự án này, vừa phải đảm bảo nguồn nhân lực và vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh hiện tại.

8.4. Vị thế của HANICHEMCO so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

a) Vị thế của Công ty trong ngành

Nhu cầu phân đạm hàng năm của Việt Nam khoảng 2 triệu tấn. Hiện tại, trên cả nước đang có 4 nhà máy sản xuất phân đạm với tổng công suất tương đương 2,65 triệu tấn/năm. Ngoài nhà máy đạm Hà Bắc với công suất 500.000 tấn/năm, còn có 3 nhà máy khác bao gồm: Nhà máy đạm Cà Mau thuộc tỉnh Cà Mau, công suất 800.000 tấn/năm; Nhà máy đạm Phú Mỹ tại Khu công nghiệp Phú Mỹ, tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu với công suất 800.000 tấn/năm; nhà máy đạm Ninh Bình có công suất 550.000 tấn/năm. Các doanh nghiệp này

đã và đang tạo ra sức cạnh tranh quyết liệt và phức tạp trên thị trường phân bón Việt Nam trong bối cảnh nguồn cung vượt nhu cầu trong nước.

Ngoài đối thủ cạnh tranh trong nước, Công ty còn phải đối mặt với sự cạnh tranh từ các quốc gia khác, đặc biệt là Trung Quốc. Cạnh tranh từ các quốc gia khác là khá cao khi mà từ năm 2012 trở về trước, 40% nhu cầu phân bón trong nước phải nhập khẩu từ nước ngoài. Việt Nam chủ yếu nhập khẩu phân bón từ Trung Quốc, chiếm khoảng 49% tổng lượng phân bón nhập khẩu. Trung Quốc có lợi thế cạnh tranh với khả năng sản xuất được 61 triệu tấn/năm. Như vậy, phân bón Trung Quốc thường được bán ở mức thấp hơn so với giá phân bón Việt Nam. Bên cạnh đó, Nhật Bản và các nước Trung Đông là các quốc gia đứng đầu về xuất khẩu phân bón sang Việt Nam. Các quốc gia Trung Đông với lợi thế giá ga tự nhiên và giá dầu thấp đã có thể sản xuất phân bón với chi phí thấp, qua đó tạo ra sự cạnh tranh về giá cả với các doanh nghiệp sản xuất phân bón trong nước nói chung và Công ty nói riêng.

Với sản lượng hiện tại, Urê Hà Bắc tiêu thụ chủ yếu tại các tỉnh miền Bắc, Bắc Trung Bộ và một phần tại các tỉnh Tây Nguyên và Nam Bộ, ngoài ra Công ty còn xuất khẩu sang các nước như Nhật Bản, Hàn Quốc, Thái Lan... Mục tiêu của Công ty là duy trì và giữ vững thị phần tại các thị trường truyền thống, tích cực mở rộng thị trường mới trong nước và xuất khẩu. Năm 2015, Dự án cải tạo-mở rộng nhà máy đi vào sản xuất, từng bước nâng tổng công suất của Công ty lên trên 500.000 tấn urê/năm, cùng các Nhà máy đạm khác trong nước sẽ đáp ứng đủ nhu cầu trong nước và đẩy mạnh xuất khẩu ra các nước trên thế giới. Hiện nay, Công ty phân phối sản phẩm Urê thông qua các nhà phân phối và xuất khẩu trực tiếp sản phẩm sang một số nước trong khu vực.

Đối với sản phẩm Amoniac Hà Bắc, thị trường tiêu thụ chính của sản phẩm là miền Bắc và Bắc Trung Bộ, một phần bán cho các đơn vị phục vụ sản xuất, còn lại phục vụ sản xuất Urê của Công ty. Sản phẩm được phân phối thông qua nhà phân phối và một số đơn vị mua trực tiếp tại Công ty để phục vụ sản xuất.

Các sản phẩm còn lại tiêu thụ trên thị trường cả nước và xuất khẩu vào khu chế xuất. Sản phẩm được phân phối thông qua hệ thống các nhà phân phối ở ba miền Bắc, Trung, Nam.

b) Triển vọng phát triển ngành:

So với tổng nguồn cung thế giới, Việt Nam là quốc gia nhỏ khi nguồn cung phân bón ở mức 8 triệu tấn so với mức sản lượng phân bón sản xuất toàn cầu trong năm 2014 là 243 triệu tấn các loại. Tuy nhiên tốc độ tăng trưởng về mặt sản xuất của ngành phân bón trong nước lên đến 11,04% so với năm 2013, trong khi tốc độ nguồn cung toàn cầu chỉ ở mức 2,6%. Về nhu cầu, năm 2014 Việt Nam tiêu thụ khoảng 10,8 triệu tấn phân bón, tăng trưởng khoảng 4%, tăng trưởng tốt hơn so với mức tăng 3,1% và nhu cầu 184 triệu tấn của toàn cầu. Như vậy, xét về phương diện toàn cầu, Việt Nam chiếm 3% nguồn cung phân bón thế giới và 6% nhu cầu phân bón thế giới trong năm 2014.

Nông nghiệp là một những ngành kinh tế có vai trò quan trọng trong nền kinh tế Việt Nam, với 70% dân số sống bằng nghề nông. Vì vậy nhu cầu phân bón cho nông nghiệp rất lớn. Nhu cầu phân bón ở Việt Nam hiện nay vào khoảng trên 10 triệu tấn các loại. Trong đó, Urê khoảng hơn 2 triệu tấn, DAP khoảng 900,000 tấn, SA 850,000 tấn, Kali 950,000 tấn, phân Lân trên 1.8 triệu tấn, phân NPK khoảng 3.8 triệu tấn, ngoài ra còn có nhu cầu khoảng 400 – 500,000 tấn phân bón các loại là vi sinh, phân bón lá. Thực tế cho thấy, trong năm 2014, sản xuất phân bón trong nước chỉ đủ khả năng đáp ứng 80% nhu cầu nội địa, 20% nhu cầu còn lại vẫn đang phải dựa vào nguồn nhập khẩu.

Theo quyết định số 6868/QĐ-BCT ngày 27/12/2010 của Bộ Công Thương về việc phê duyệt quy hoạch phát triển hệ thống sản xuất và hệ thống phân phối mặt hàng phân bón giai đoạn 2011-2020, có xét đến năm 2025, mục tiêu phát triển của ngành phân bón trong những năm tới bao gồm:

- Xây dựng hệ thống sản xuất phân bón với công nghệ hiện đại, quy mô phù hợp và hệ thống phân phối an toàn, hiệu quả nhằm cung ứng đủ về số lượng và chủng loại phân bón với chất lượng tốt, giá cả hợp lý, phục vụ sản xuất nông nghiệp, đảm bảo an ninh lương thực đồng thời tham gia xuất khẩu, trong đó phân hỗn hợp NPK và phân bón hữu cơ có tỷ lệ chất dinh dưỡng phù hợp yêu cầu của từng đối tượng cây trồng, từng vùng đất;
- Tổ chức hệ thống phân phối hợp lý, an toàn, đảm bảo cung ứng kịp thời các loại phân bón cho nông dân với giá cả hợp lý, đảm bảo thị trường phân bón trong nước ổn định, không có sản phẩm kém chất lượng, không gây hiện tượng sốt hàng hoặc tăng giá giả tạo.

Bên cạnh sự hỗ trợ của các chính sách nhà nước, việc đặc điểm kinh tế của Việt Nam đang là một nước nông nghiệp, với tỷ trọng sản lượng nông, lâm nghiệp và thủy sản luôn chiếm khoảng 18% trong tổng sản phẩm quốc nội (GDP) cũng là một động lực lớn cho sự phát triển của ngành phân bón trong nước.

c) *Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách Nhà nước, và xu thế chung trên thế giới*

Sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung trên thế giới thể hiện bằng việc Công ty quyết tâm đầu tư mở rộng Nhà máy nâng công suất sản xuất Urê và NH₃, đồng thời quyết tâm chuyển đổi sang hoạt động theo mô hình mới là Công ty cổ phần. Trong xu thế hội nhập và phát triển hiện nay với nền kinh tế thị trường, mô hình doanh nghiệp Nhà nước hoạt động hiện không còn hiệu quả, tính linh hoạt và khả năng cạnh tranh bị hạn chế. Mô hình công ty cổ phần là loại hình doanh nghiệp thích hợp nhất mà các nước tiên tiến nói chung và Việt Nam nói riêng đang áp dụng và phát huy các mặt tích cực của nó trong nền kinh tế. Với mô hình công ty cổ phần, Công ty sẽ huy động được các nguồn lực trong xã hội cả về vốn lẫn nhân lực của mọi tổ chức kinh tế, cá nhân trong và ngoài nước. Các pháp nhân, cá nhân tham

gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp giúp đổi mới và phát triển doanh nghiệp, tạo việc làm cho người lao động, tăng nguồn thu cho ngân sách địa phương; thay đổi phương thức quản lý doanh nghiệp, tạo động lực phát triển, nâng cao hiệu quả và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường.

VI. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH SAU CỔ PHẦN HOÁ

1. Tên Công ty cổ phần, ngành nghề kinh doanh

Tên Công ty : CÔNG TY CỔ PHẦN PHÂN ĐẠM VÀ HÓA CHẤT HÀ BẮC

Tên tiếng Anh : Habac Nitrogenous Fertilizer & Chemicals Joint Stock Company

Tên viết tắt : HANICHEMCO

Trụ sở chính : Đường Trần Nguyên Hãn, phường Thọ Xương, thành phố Bắc Giang, tỉnh Bắc Giang.

Điện thoại : 0240 3854538

Fax : 0240 3855018

- Ngành nghề kinh doanh

Kế thừa các ngành nghề kinh doanh đã được Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Bắc Giang cấp theo giấy phép Đăng ký doanh nghiệp số 2400120344, đăng ký lần đầu ngày 21/12/2006, đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 27/10/2014, đồng thời dựa trên thực tế sản xuất kinh doanh hiện nay tại Công ty, ngành nghề kinh doanh của Công ty sau cổ phần hóa dự kiến bao gồm:

Ngành, nghề kinh doanh chính

- Sản xuất, kinh doanh phân đạm Urê; các loại phân bón
- Sản xuất, kinh doanh hóa chất, amôniac lỏng, Các bon điôxít (lỏng, rắn), các sản phẩm khí công nghiệp

Ngành, nghề kinh doanh liên quan đến ngành, nghề kinh doanh chính

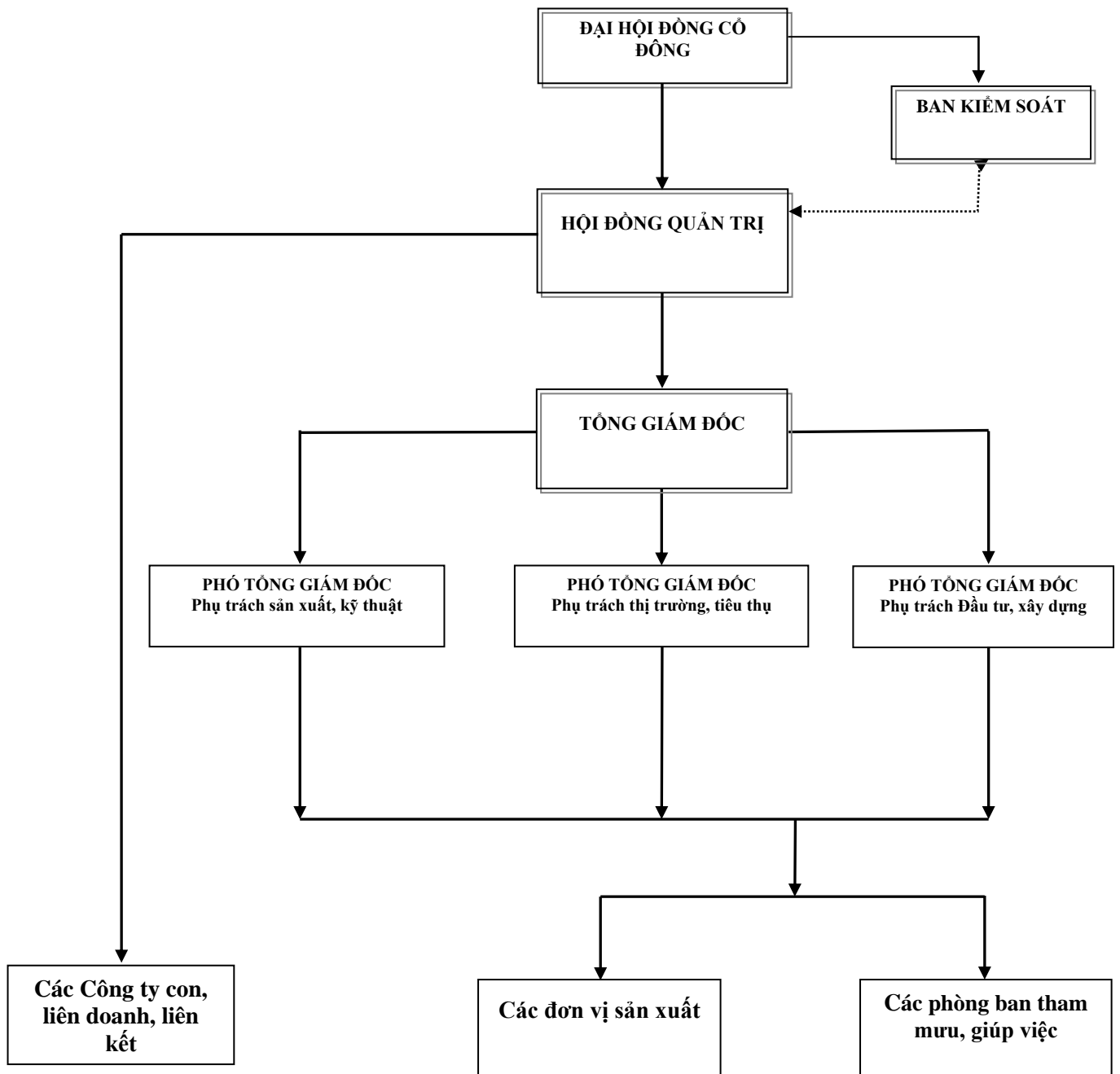
- Sản xuất, kinh doanh điện và hàng cơ khí
- Xây lắp công trình công nghiệp; xây lắp công trình dân dụng; tư vấn hoạt động xây dựng; thiết kế thiết bị, công nghệ công trình hóa chất.
- Kinh doanh xuất, nhập khẩu phân bón, hóa chất và các sản phẩm khí công nghiệp.

Ngành, nghề kinh doanh khác

- Tùy từng thời điểm và tình hình sản xuất, kinh doanh, Công ty có thể bổ sung các ngành, nghề khác mà Pháp luật không cấm sau khi được Đại hội đồng cổ đông thông qua

2. Cơ cấu tổ chức hoạt động của Công ty cổ phần

(Xem trang sau)



2.1. Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ)

Đại hội đồng cổ đông gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty, quyết định những vấn đề được Luật pháp và Điều lệ Công ty quy định. Đặc biệt, Đại hội đồng cổ đông sẽ thông qua các Báo cáo tài chính hàng năm của Công ty, ngân sách tài chính cho năm tiếp theo, bầu miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát.

2.2. Hội đồng quản trị (HDQT)

Là cơ quan quản lý trực tiếp tại Công ty do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Hội đồng quản trị tổ chức thực hiện các quyền và nghĩa vụ mà Đại hội đồng cổ đông giao tại Điều lệ Công ty và các quy định của pháp luật; có quyền nhân danh Công ty thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Công ty, trừ những vấn đề của Đại hội đồng cổ đông;

2.3. Ban kiểm soát

Do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp pháp trong quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh; thẩm định báo cáo tài chính hàng năm của Công ty; thông báo kết quả kiểm tra hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cho Đại hội đồng cổ đông và thực hiện các nhiệm vụ khác theo Điều lệ Công ty.

2.4. Ban Tổng Giám đốc

Thực hiện các Nghị quyết của Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông, kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư của Công ty đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua và thực hiện các nhiệm vụ khác theo Điều lệ Công ty.

2.5. Các phòng/Ban/Đơn vị chức năng: Công ty cổ phần dự kiến có các đơn vị phòng ban và các xưởng.

2.6. Các công ty con, Công ty liên kết

- Các công ty con: Công ty cổ phần Hóa chất Hưng Phát Hà Bắc.
- Các công ty liên kết:
 - + Công ty cổ phần xuất nhập khẩu phân bón Bắc Giang.
 - + Công ty cổ phần Khí hóa lỏng Hà Bắc.

2.7. Các tổ chức chính trị và chính trị - xã hội: Công ty cổ phần có Đảng bộ, Công đoàn, Đoàn Thanh niên và một số tổ chức chính trị khác.

3. Kế hoạch sản xuất kinh doanh sau khi thực hiện cổ phần hoá**3.1. Hệ thống chỉ tiêu kinh tế chủ yếu của kế hoạch sản xuất kinh doanh trong 3 năm liền kề sau khi cổ phần hoá**

Công ty dự kiến xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh 3 năm sau cổ phần hóa (giai đoạn 2016 - 2018) với các chỉ tiêu sau:

TT	Chỉ tiêu	Đ.vị tính	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	Kế hoạch đầu tư XDCB	Triệu đồng	-	-	-
2	Tổng số lao động	Người	1.701	1.701	1.701
3	Vốn điều lệ	Triệu đồng	2.722.000	2.722.000	2.722.000
4	Tổng quỹ lương	Triệu đồng	142.884	163.296	163.296
5	Tiền lương bình quân 1 người/tháng	đồng/người/tháng	7.000.000	8.000.000	8.000.000
6	Tổng doanh thu	Triệu đồng	3.685.645	4.340.695	4.509.213
-	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	Triệu đồng	3.685.645	4.340.695	4.509.213

TT	Chỉ tiêu	Đ.vị tính	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
-	Doanh thu hoạt động tài chính	Triệu đồng	-	-	-
-	Thu nhập khác	Triệu đồng	-	-	-
7	Tổng chi phí	Triệu đồng	3.897.821	4.114.763	4.049.767
-	Giá vốn hàng bán	Triệu đồng	2.954.046	3.179.001	3.147.639
-	Chi phí tài chính	Triệu đồng	755.370	723.226	671.326
-	Chi phí bán hàng	Triệu đồng	93.121	116.989	135.829
-	Chi phí quản lý DN	Triệu đồng	95.284	95.547	94.972
-	Chi phí khác	Triệu đồng	-	-	-
8	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	(212.176)	225.932	459.446
9	Lợi nhuận sau thuế (*)	Triệu đồng	(212.176)	225.932	459.446
10	Tỷ suất LNTT/Doanh thu thuần	%	-	5,2%	10,7%
10	Tỷ suất LNTT/Vốn điều lệ	%	-	8,3%	16,9%
11	Tỷ suất LNST/Vốn điều lệ	%	-	8,3%	16,9%
12	Tỷ lệ chi trả cổ tức	%	-	-	-

Nguồn: HANICHEMCO

Ghi chú: (*) Năm 2018, dự kiến Công ty chưa phải nộp thuế Thu nhập doanh nghiệp do vẫn còn lỗ lũy kế, đây là do khoản lỗ được chuyển từ năm 2015 sang Công ty cổ phần và khoản lỗ dự kiến phát sinh trong năm 2016.

Hiện nay, do Dự án mở rộng Nhà máy mới đi vào hoạt động nên áp lực về chi phí lãi vay bị phân bổ và trích khấu hao khá cao, Công ty dự kiến hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ lỗ từ năm 2015 - 2016, bắt đầu từ năm 2017 hoạt động có lãi. Điều này, phù hợp với dự kiến khi Công ty xây dựng Báo cáo nghiên cứu khả thi cho Dự án mở rộng Nhà máy. Theo đó kế hoạch năm đầu tiên (2015), Công ty lỗ 26,55 triệu đô, tương đương với 585 tỷ đồng, năm thứ 2 (2016) lỗ 5,659 triệu đô, tương ứng 124,69 tỷ đồng, năm thứ 3 lãi 4 triệu đô, tương ứng với 88,3 tỷ đồng (tính theo tỷ giá tại thời điểm hiện nay).

Phần lỗ thực tế năm 2015 sẽ được thực hiện bàn giao sang Công ty cổ phần, không được giảm vốn Nhà nước tại Công ty cổ phần theo phê duyệt khi xây dựng dự án đầu tư. Nếu Công ty cổ phần đi vào hoạt động từ đầu năm 2016, dự kiến đến năm 2019 Công ty cổ phần sẽ hết lỗ lũy kế và bắt đầu từ năm 2020 thực hiện chia cổ tức cho các cổ đông.

3.2. Các giải pháp để thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch

Để thực hiện được các chỉ tiêu kế hoạch 03 năm 2016-2018 đã đề ra, Công ty đưa ra các nhóm giải pháp gồm:

3.2.1. Giải pháp về ngành nghề, thương hiệu và thị trường:

Hiện nay, đối với Công ty, mặt hàng Urê, đang được xác định là mặt hàng chủ lực, các giải pháp đối với sản phẩm Urê sau khi Công ty cổ phần hóa như sau:

Phân khúc thị trường, lựa chọn thị trường mục tiêu: Việc phân khúc thị trường, xác định thị trường mục tiêu để có chiến lược, cơ chế chính sách tiêu thụ phù hợp với đặc điểm của từng thị trường. Công ty sẽ tập trung nguồn lực để khai thác tối đa những thị trường mà Công ty có lợi thế về tập quán, thói quen tiêu dùng và vị thế thương hiệu, đồng thời tích cực mở rộng khai thác những thị trường mới để tiêu thụ hết sản phẩm công ty sản xuất với hiệu quả cao nhất.

Cấu trúc Hệ thống phân phối:

Công ty sẽ tổ chức lại hệ thống kênh phân phối nhằm đảm bảo giảm các khâu trung gian, tăng sức cạnh tranh cho sản phẩm ở mỗi thị trường. Về cơ bản cấu trúc hệ thống phân phối sẽ vẫn như hiện tại nhưng thêm việc thiết lập hệ thống kho trung chuyển tại các vùng.

Hình thành hệ thống kho trung chuyển: Trên cơ sở phân khúc thị trường, để đáp ứng kịp thời nhu cầu khi vào vụ, áp lực kho chứa, vận chuyển cũng như bốc xếp, Công ty sẽ hình thành một hệ thống kho trung chuyển tại các vùng. Cụ thể mỗi vùng thị trường lựa chọn một số kho trung chuyển ở vị trí hợp lý nhất, trên cơ sở thuận tiện cho việc giải phóng hàng hóa về các khu vực xung quanh khi vào vụ. Phương án tối ưu là thuê lại kho của các khách hàng, Công ty vận chuyển sẵn hàng về các kho trung chuyển này trước vụ để sẵn sàng đưa hàng ra thị trường khi vào vụ. Mặt khác vẫn tiếp tục thực hiện phương án gửi kho về các vùng nhằm đưa hàng sẵn về các chân hàng, tranh thủ thời vụ đẩy mạnh bán hàng.

Chính sách về giá cả: Chính sách điều hành nhất quán, kịp thời. Tùy từng thị trường có chính sách giá hợp lý để chiếm lĩnh và duy trì thị phần trên nguyên tắc giá bán theo giá thị trường khu vực cùng thời điểm. Với những thị trường mới, chấp nhận dùng chiến lược giá thấp để xâm nhập, cạnh tranh và chiếm thị phần. Chính sách giá kịp thời, phù hợp rất quan trọng trong việc duy trì và phát triển thị phần.

Chính sách thanh toán: Hỗ trợ khách hàng khi tiêu thụ khó khăn mà vẫn đảm bảo an toàn vốn như chậm thanh toán có bảo lãnh của ngân hàng hoặc khuyến khích khách hàng thanh toán trước hạn bằng chiết khấu thương mại...

Công tác quảng cáo truyền thông:

+ Tăng cường tổ chức các hội nghị, hội thảo, đặc biệt tại các thị trường mới, phối hợp với trung tâm khuyến nông của tỉnh để tuyên truyền sản phẩm tới người tiêu dùng. Nêu bật những ưu thế cạnh tranh của sản phẩm đối với người tiêu dùng.

+ Lựa chọn hình thức quảng cáo hiệu quả, ưu tiên các hình thức quảng cáo trực tiếp, đồng thời có sự khuyến khích để các nhà phân phối là những tuyên truyền viên quảng cáo trực tiếp sản phẩm của Công ty tới người tiêu dùng.

Đa dạng hóa phương thức vận chuyển: Hiện tại việc vận chuyển hàng của Công ty chủ yếu bằng đường bộ. Công ty đã có hệ thống vận chuyển đường sắt nhưng năng lực vận chuyển hạn chế do chưa có điểm quay đầu. Trong thời gian tới Công ty sẽ hoàn thiện hệ thống đường sắt, đầu tư cảng xuất hàng bằng đường sông. Với lượng hàng hóa lớn sau khi dự án mở rộng đi vào sản xuất, nhu cầu xuất hàng hàng ngày là rất lớn vì vậy cần kết hợp cả 03 loại hình vận chuyển để đáp ứng nhu cầu vận chuyển hàng.

Các giải pháp về sản xuất:

+ Không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, đáp ứng nhu cầu thị hiếu về mẫu mã, bao bì sản phẩm và đặc biệt quan tâm lắng nghe ý kiến phản ánh từ khách hàng, tránh tư tưởng chủ quan, quan liêu, thực sự cầu thị lắng nghe để hoàn thiện sản phẩm, tạo nên những ưu thế cạnh tranh và điểm khác biệt so với các đối thủ.

+ Kiểm soát chặt chẽ chi phí, định mức tiêu hao nhằm giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm, nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường.

Về phục vụ bán hàng: Quán triệt để toàn thể cán bộ công nhân viên Công ty nhận thức sâu sắc những khó khăn, thách thức mà Công ty sẽ phải đối mặt, từ đó có thái độ, phong cách phục vụ đúng mực, trên tinh thần tôn trọng và cầu thị. Không chỉ các nhân viên thuộc hệ thống bán hàng mà mỗi nhân viên trong Công ty đều ý thức sâu sắc về vai trò quan trọng của công tác tiêu thụ sản phẩm đối với sự phát triển của sản phẩm phải tiêu thụ được mới duy trì được sản xuất và nâng cao thu nhập. Công ty sẽ thiết lập đường dây nóng để khách hàng phản ánh, giải đáp và xử lý những khiếu nại, thắc mắc của khách hàng kịp thời, hiệu quả.

Mở các lớp bồi dưỡng kiến thức về bán hàng cũng như các lớp tuyên truyền văn hóa giao tiếp, ứng xử với khách hàng khi đến Công ty làm việc. Soạn thảo cuốn sổ tay chuẩn mực văn hóa để phát cho CBCNV.

Đối với sản phẩm NH₃ lỏng: Tập trung tiếp cận các đơn vị sản xuất trực tiếp để ký hợp đồng cung cấp, đặc biệt những đơn vị sản xuất lớn sử dụng amoniac trực tiếp cho sản xuất.

Đối với sản phẩm Ôxy, Argon, Lưu huỳnh: Trong những năm tới Công ty sẽ luôn bám sát diễn biến thị trường để đề xuất giá bán và phương thức hợp lý nhằm tiêu thụ hết sản phẩm với hiệu quả cao, giá bán luôn sát giá thị trường.

Đối với các phế liệu tro, xỉ: Công ty sẽ tổ chức đấu giá rộng rãi để đảm bảo hiệu quả hoạt động, đồng thời sẽ phối hợp với đơn vị trúng thầu để có các giải pháp đẩy mạnh tiêu thụ,

đảm bảo duy trì mặt bằng sản xuất thông thoáng cho Công ty.

3.2.2. Giải pháp về ứng dụng tiến bộ kỹ thuật và công nghệ:

Thực hiện chiến lược đổi mới công nghệ, nâng cấp, bổ sung thiết bị tự động hóa; ứng dụng khoa học kỹ thuật vào sản xuất công nghiệp và nông nghiệp; tăng cường đầu tư ứng dụng tiến bộ kỹ thuật để nâng cao năng suất chất lượng.

3.2.3. Giải pháp về tài chính, vốn

- **Tái cơ cấu các khoản nợ:** Cơ cấu mọi khoản nợ ngay khi có thể thông qua việc tìm kiếm để thay thế các khoản vay ngắn hạn, lãi suất cao bằng các khoản vay dài hạn, lãi suất thấp, qua đó cải thiện luồng tiền và khả năng trả nợ của HANICHEMCO cũng như tạo thêm nguồn vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.
- **Tái cơ cấu các khoản đầu tư:** Chấm dứt tình trạng đầu tư dàn trải, thoái vốn tại các công ty hoạt động không hiệu quả, các công ty ngoài ngành nghề kinh doanh chính. Tăng vốn điều lệ và tỷ lệ sở hữu tại các công ty nòng cốt hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh chính.
- Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, sử dụng vốn linh hoạt, hiệu quả, tập trung và có cơ chế kiểm soát:
 - + Đối với các khoản nợ đọng: Đẩy mạnh công tác thu hồi công nợ thông qua thành lập các tổ thu nợ chuyên trách. Tổ thu hồi công nợ có trách nhiệm phân loại nợ, lên kế hoạch và đưa ra các biện pháp thích hợp để thu hồi đối với từng khách hàng. Thực hiện trích lập dự phòng đầy đủ các khoản nợ phải thu khó đòi và xem xét phương án bán các khoản nợ tồn đọng, khó thu hồi để bảo toàn vốn Nhà nước.
 - + Đối với khoản nợ các công ty thành viên vay vốn: Tăng cường vai trò trách nhiệm và thông qua người đại diện phần vốn tại các công ty để đôn đốc thu hồi nợ. Thực hiện thu hồi các khoản nợ vay thông qua gán trừ vào các hợp đồng kinh tế mà các công ty ký với Công ty.
- Tiến tới niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán để nâng cao tính minh bạch, tạo điều kiện thu hút các nguồn vốn và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

3.2.4. Giải pháp về quản trị doanh nghiệp:

- Sắp xếp, kiện toàn bộ máy quản lý, các phòng ban chức năng tinh gọn hơn. Tiếp tục tuyển dụng mới, đào tạo và đào tạo lại lực lượng lao động; lập quy hoạch đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ cán bộ quản lý đáp ứng yêu cầu quản trị doanh nghiệp.
- Giảm tỷ lệ lao động gián tiếp trong tổng số lao động hiện có xuống tỷ lệ phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả quản lý kinh doanh như: (1) Rà soát lại lực lượng lao động gián tiếp để điều chuyển đến làm việc tại các đơn vị sản xuất trực tiếp. (2) Tận dụng lực lượng lao động gián tiếp hiện có cử đi đào tạo, đào tạo lại những chuyên ngành mới mà Công ty có nhu cầu và cử lực lượng này trực tiếp thực hiện công việc có kỹ thuật như vận hành, chạy thử, bảo trì, bảo dưỡng,...

- Xây dựng cơ chế tổ chức, hoạt động của Công ty theo hướng tăng tính chủ động theo 02 hình thức: (1) Hoạt động độc lập về tài chính; (2) Hoạt động phụ thuộc có khoán chi phí.

3.2.5. Giải pháp nâng cao năng suất lao động

- Kiện toàn lại cơ cấu tổ chức các tổ, đội sản xuất; đào tạo, đào tạo lại nhằm nâng cao trình độ quản lý cho tổ trưởng, đội trưởng; sắp xếp lại dây chuyền sản xuất, loại bỏ những khâu và công đoạn thừa, bất hợp lý.
- Bố trí công việc trong các tổ, đội một cách linh hoạt và thích ứng với yêu cầu thực tế, không để xảy ra sự ngưng trệ sản xuất với nhiều lý do buộc người lao động phải dừng việc như thiếu máy móc thiết bị, dụng cụ làm việc, thiếu vật tư,...
- Đầu tư mua sắm các trang thiết bị tiên tiến, hiện đại để tăng hiệu quả và năng suất lao động.
- Cải tiến cơ chế khoán trong sản xuất: Thực hiện công khai, trực tiếp cơ chế khoán đến với từng người lao động, để người lao động biết được mình sẽ nhận được bao nhiêu tiền lương sau khi kết thúc công việc. Việc giải quyết thỏa đáng những lợi ích thiết thực về mặt vật chất đến với người lao động trong khoán sản xuất là động lực quan trọng nhất để thúc đẩy và tăng năng suất lao động.

3.2.6. Giải pháp về phát triển nguồn nhân lực:

Trong tương lai, Công ty nỗ lực để đảm bảo đội ngũ lãnh đạo đủ về lượng và đảm bảo sự kế thừa, liên tục trong toàn Công ty. Rà soát và bổ sung nguồn nhân lực cho Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Tổng giám đốc...; Đào tạo bổ sung và phát triển nguồn nhân lực có năng lực mới, sẵn sàng cho một cơ cấu tổ chức mới trong tương lai.

Phát triển một trung tâm quản lý nguồn nhân lực nội bộ nhằm xác định nhân sự phù hợp nhất cho từng vị trí đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp là tìm kiếm những nhân sự có khả năng và triển vọng nhất cho các vị trí trong Công ty đồng thời mỗi người cũng tìm kiếm được cơ hội phát triển tốt nhất cho bản thân.

Công ty sẽ thực hiện đầu tư và phát triển nguồn nhân lực thông qua các hoạt động chính sau đây:

- + Hoàn thiện cơ chế tuyển dụng, chế độ tiền lương, đãi ngộ và phúc lợi đối với người lao động:
 - o Xây dựng, chuẩn hóa công tác tuyển dụng, đào tạo nhân sự bằng việc hoàn thiện hệ thống các quy định, quy chế về tuyển dụng nhân sự. Trong đó, tập trung xây dựng tiêu chuẩn, tiêu chí đánh giá nguồn nhân lực thông qua các chỉ số kết quả công việc, đồng thời xây dựng chế độ tiền lương, đãi ngộ gắn với kết quả công việc để thu hút, duy trì và phát triển đội ngũ nhân sự tốt.
 - o Xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp, đảm bảo yếu tố công bằng, dân chủ, ổn định lâu dài, tạo điều kiện và phát huy tài năng, có cơ chế động viên kịp thời khuyến khích các nhân tố tích cực, đề cao văn hóa ứng xử thân thiện của

người sử dụng lao động đối với người lao động.

- + Đào tạo, bồi dưỡng, phát triển nguồn nhân lực:
 - Xây dựng và thực hiện kế hoạch nhu cầu phát triển nguồn nhân lực theo cơ cấu và quy mô của ngành nghề kinh doanh chính phù hợp yêu cầu phát triển sản xuất kinh doanh (bao gồm cả về số lượng và chất lượng).
 - Xây dựng và triển khai kế hoạch, chương trình đào tạo nâng cao trình độ nguồn nhân lực về kỹ năng, chuyên môn, nghiệp vụ, quản lý ở các cấp trong toàn Công ty với nhiều hình thức để đáp ứng yêu cầu phát triển theo chiến lược của Công ty.
 - Tập trung đào tạo nâng cao trình độ ngoại ngữ cho lực lượng kỹ sư, bồi dưỡng nâng cao tay nghề, ngoại ngữ lực lượng công nhân kỹ thuật các ngành nghề.
 - Xây dựng chiến lược về đào tạo nguồn nhân lực: hỗ trợ kinh phí để cử CBCNV đi học tập và công tác tại nước ngoài. Tăng cường hợp tác quốc tế trong lĩnh vực đào tạo, bồi dưỡng và phát triển nguồn nhân lực.
- + Lập quy hoạch về công tác bồi dưỡng đội ngũ cán bộ quản lý, lãnh đạo:
 - Tiếp tục hoàn thiện hệ thống văn bản quy định và hướng dẫn về điều kiện tiêu chuẩn về quy hoạch, bổ nhiệm cán bộ; tăng cường kiểm tra, giám sát việc thực hiện các quy định về bổ nhiệm cán bộ.
 - Lựa chọn những cán bộ có năng lực, trình độ, kinh nghiệm, tâm huyết với HANICHEMCO và hội đủ phẩm chất đạo đức để đào tạo, bồi dưỡng và giao những trọng trách quan trọng.
 - Tăng cường đào tạo nâng cao trình độ cán bộ quản lý doanh nghiệp bằng cách cử đi đào tạo, bồi dưỡng ở trong và ngoài nước để tiếp thu, lĩnh hội, cập nhật những tri thức mới trong quản trị doanh nghiệp đáp ứng yêu cầu, nhiệm vụ trong tình hình mới.
 - Thực hiện chính sách khuyến khích các trí thức trẻ phát huy mọi khả năng, sẵn sàng đề bạt họ vào những chức vụ lãnh đạo, quản lý nếu đủ điều kiện, trẻ hóa đội ngũ cán bộ lãnh đạo.

3.2.7. Giải pháp về quản trị rủi ro

- Xây dựng chính sách chung về quản trị rủi ro, tạo ra sự nhận thức đầy đủ cũng như trách nhiệm của lãnh đạo HANICHEMCO và các bộ phận chuyên môn về rủi ro.
- Thiết lập sổ tay quy trình quản trị rủi ro theo từng lĩnh vực hoạt động; thiết lập các phương pháp nhận diện, đánh giá và giải pháp kiểm soát rủi ro cho các bộ phận chuyên môn.
- Xây dựng, ban hành, cập nhật sửa đổi bổ sung các quy chế quy định quản lý nội bộ, đảm bảo các hoạt động quản trị, điều hành cũng như tham mưu thừa hành nhiệm vụ phải công

khai, minh bạch. Có sự phân công phân nhiệm rõ ràng trong lãnh đạo và các phòng ban trong hoạt động ngăn ngừa, kiểm soát rủi ro.

- Kiện toàn và đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ của cán bộ nhân viên nói chung và bộ phận trực tiếp kiểm soát rủi ro nói riêng, như Ban kiểm soát nội bộ, phòng Pháp chế thẩm định ... Tiến tới thiết lập bộ phận quản lý rủi ro chuyên trách hoặc phân công Ban kiểm soát nội bộ chịu trách nhiệm chính về tham mưu quản trị rủi ro, thống kê rủi ro.
- Nâng cao trình độ chuyên môn và vị thế của bộ phận quản lý an toàn tại các dự án, công trường.
- Thống kê rủi ro.

4. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ Công ty cổ phần

4.1. Vốn điều lệ

- Vốn điều lệ: 2.722.000.000.000 đồng
- Mệnh giá cổ phần: 10.000 đồng/cổ phần.
- Số lượng cổ phần: 272.200.000 cổ phần

4.2. Cơ cấu cổ đông

TT	Danh mục	Số cổ phần	Giá trị cổ phần (đồng)	Tỷ lệ nắm giữ (%)
1	Cổ phần Nhà nước nắm giữ	174.208.000	1.742.080.000.000	64,00%
2	Cổ phần bán cho CBCNV, trong đó:	3.053.500	30.535.000.000	1,12%
2.1	Cổ phần bán ưu đãi bằng 60% giá đấu thành công thấp nhất	2.837.900	28.379.000.000	1,04%
2.2	Cổ phần đăng ký mua thêm theo cam kết làm việc lâu dài cho Công ty (200 CP/năm công tác)	215.600	2.156.000.000	0,08%
2.3	Cổ phần đăng ký mua thêm theo cam kết làm việc lâu dài cho Công ty (500 CP/năm công tác)	-	-	-
3	Cổ phần bán cho công đoàn công ty	160.000	1.600.000.000	0,06%
4	Cổ phần bán ra bên ngoài	94.778.500	947.785.000.000	34,82%
4.1	Cổ phần dự kiến bán cho cổ đông chiến lược	-	-	0,00%
4.2	Cổ phần bán đấu giá lần đầu ra công chúng	94.778.500	947.785.000.000	34,82%
	Tổng Cộng	272.200.000	2.722.000.000.000	100,00%

VII. PHƯƠNG THỨC BÁN VÀ THANH TOÁN TIỀN MUA CỔ PHẦN**1. Phương thức bán****1.1. Đối với người lao động**

Cổ phần ưu đãi bán cho người lao động có tên trong danh sách thường xuyên của doanh nghiệp tính đến thời điểm công bố giá trị doanh nghiệp (Ngày 15/08/2015)

- Tổng số lao động được mua ưu đãi: 1.573 người
- Tổng số năm công tác: 28.379 năm
- Tổng số cổ phần người lao động đăng ký mua: 2.837.900 cổ phần
- Chiếm tỷ lệ 1,04% vốn điều lệ

Cổ phần ưu đãi bán cho người lao động đăng ký mua thêm do cam kết làm việc lâu dài có tiêu chí xác định tại Biên bản Hội nghị người lao động ngày 12/02/2015

- Tổng số lao động được mua ưu đãi: 154 người
- Tổng số cổ phần người lao động đăng ký mua: 215.600 cổ phần
- Chiếm tỷ lệ 0,08% vốn điều lệ

1.2. Đối với cổ phần ưu đãi bán cho tổ chức công đoàn

Theo quy định tại Điểm c, Mục 2, Điều 36, Nghị định 59/2011/NĐ-CP ngày 18/7/2011 của Chính phủ thì “*Công đoàn cơ sở tại doanh nghiệp được sử dụng nguồn quỹ Công đoàn tại doanh nghiệp cổ phần hóa (theo quy định tại khoản 2, Điều 16, Luật Công đoàn; không huy động, vay vốn) để mua cổ phần ưu đãi nhưng không quá 3% vốn điều lệ. Số cổ phần ưu đãi này do tổ chức Công đoàn nắm giữ nhưng không được chuyển nhượng. Trường hợp tổ chức Công đoàn cơ sở tại doanh nghiệp cổ phần hóa được Đại hội cán bộ, công nhân viên chức tại doanh nghiệp cổ phần hóa ủy quyền sử dụng nguồn quỹ khen thưởng, phúc lợi để mua và thay mặt cán bộ công nhân viên chức quản lý cổ phần này thì số cổ phần này được giảm trừ vào số lượng cổ phần ưu đãi người lao động được mua theo quy định tại khoản 1 Điều 48 Nghị định này và tổ chức công đoàn được quyền chuyển nhượng hoặc mua lại số cổ phần được mua từ quỹ khen thưởng, phúc lợi khi có yêu cầu của người lao động. Giá bán cổ phần ưu đãi cho tổ chức công đoàn tại doanh nghiệp cổ phần hóa là giá bán cổ phần ưu đãi cho người lao động theo quy định tại khoản 1 Điều 48 Nghị định này*”.

Tổ chức Công đoàn Công ty tại thời điểm 15/8/2015 đăng ký mua 160.000 cổ phần.

1.3. Đối với cổ phần thực hiện đấu giá công khai

- Cổ phần chào bán: 94.778.500 cổ phần, tương ứng tỷ lệ 34,82% Vốn điều lệ.
- Phương thức chào bán: Bán đấu giá qua Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội

1.4. Đối với cổ phần bán cho nhà đầu tư chiến lược

*Công ty không có cổ đông chiến lược***2. Phương thức thanh toán và thời hạn thanh toán**

- Đối với cổ phần bán đấu giá công khai: phương thức và thời hạn thanh toán tiền mua cổ phần được quy định cụ thể trong Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra bên ngoài do Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội ban hành;
- Đối với cổ phần bán cho cán bộ công nhân viên, tổ chức công đoàn: do Ban Chỉ đạo cổ phần hoá quy định;

VIII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG TIỀN THU ĐƯỢC TỪ CỔ PHẦN HOÁ**1. Dự kiến số tiền thu được từ cổ phần hóa**

TT	Khoản mục		Số tiền (đồng)
1	Vốn điều lệ Công ty cổ phần	(a)	2.722.000.000.000
2	Vốn Nhà nước thực tế tại doanh nghiệp sau khi đánh giá lại	(b)	2.722.170.608.965
3	Tiền thu từ cổ phần hoá	(c)	967.928.400.000
3.1	Thu từ bán cổ phần cho CBCNV		
	+ Mua theo tiêu chuẩn thâm niên làm việc trong khu vực Nhà nước		17.027.400.000
	+ Mua theo đăng ký cam kết làm việc lâu dài tại Công ty cổ phần		2.156.000.000
3.2	Thu từ bán cổ phần cho công đoàn		960.000.000
3.3	Thu từ bán cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược		-
3.4	Thu từ bán đấu giá ra bên ngoài		947.785.000.000
4	Giá trị mệnh giá cổ phần đã bán cho CBCNV, công đoàn, nhà đầu tư chiến lược, bán đấu giá ra bên ngoài	(d)	979.920.000.000
5	Chênh lệch giá trị phần vốn Nhà nước và Vốn điều lệ Công ty cổ phần	(e) = (b) – (a)	- 170.608.965
6	Chi phí cổ phần hoá đơn vị thực hiện	(f)	500.000.000
7	Chi phí giải quyết chính sách đối với lao động dôi dư	(g)	-
8	Phần thặng dư vốn để lại DN tương ứng tỷ lệ cổ phần phát hành thêm /Vốn điều lệ	(h) = [(c)–(d) – (f) – (g)] x [(e)/(a)]	-
	Tổng số tiền nộp vào Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam	(c) - (e) – (f) – (g) – (h)	967.599.008.965

Nguồn: HANICHEMCO

2. Phương án xử lý số tiền thu được từ cổ phần hóa

Công ty sẽ thực hiện nộp tiền vào Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam theo quy định sau khi hoàn tất việc bán cổ phần ra bên ngoài.

IX. KẾ HOẠCH THAM GIA THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN

Nếu Công ty đáp ứng các điều kiện là công ty đại chúng, trong thời hạn 90 ngày kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, Công ty cam kết sẽ thực hiện và hoàn tất các thủ tục đăng ký công ty đại chúng, đăng ký lưu ký cổ phiếu tập trung tại Trung tâm lưu ký chứng khoán. Công ty cũng thực hiện đăng ký giao dịch/nhiệm yết chứng khoán theo quy định của pháp luật về thị trường chứng khoán.

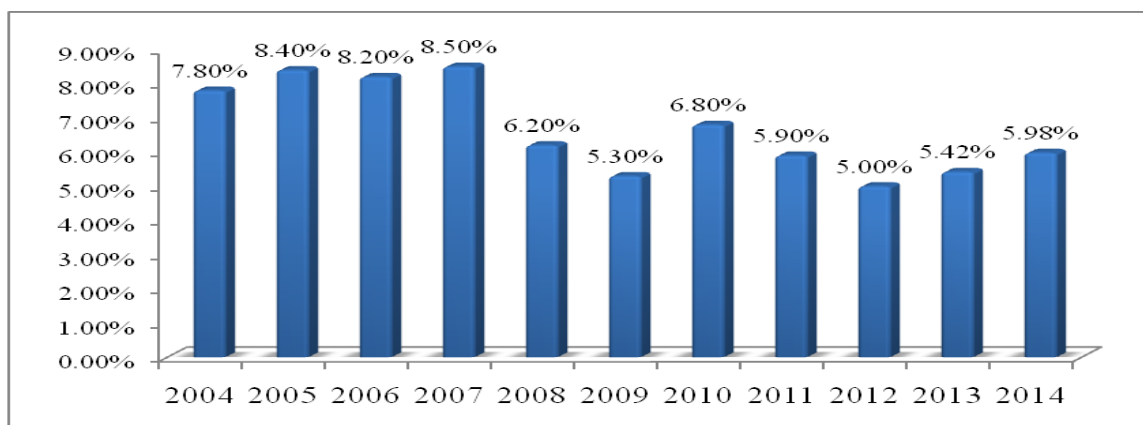
X. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

1. Rủi ro về nền kinh tế

1.1. Tăng trưởng kinh tế:

Thực trạng và xu hướng phát triển của nền kinh tế trong nước luôn ảnh hưởng đến sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp. Khi nền kinh tế ở giai đoạn tăng trưởng cao sẽ tạo nhiều cơ hội cho doanh nghiệp phát triển. Ngược lại, khi nền kinh tế sa sút, suy thoái sẽ gây ảnh hưởng tiêu cực cho các doanh nghiệp.

Tăng trưởng GDP giai đoạn 2004 - 2014



Nguồn: Tổng Cục Thống Kê (GSO)

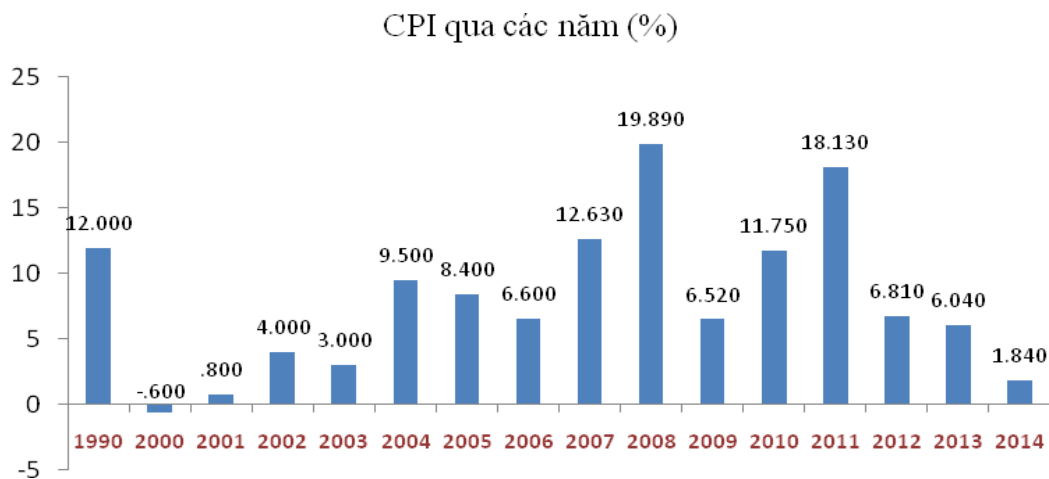
GDP năm 2014 đạt 5,98%, vượt kế hoạch đặt ra (5,8%) và là mức tăng cao nhất trong vòng 4 năm gần đây. Trong đó, ngành xây dựng trở thành động lực chính của nền kinh tế khi tăng tới 7,14% so với mức 5,43% của năm 2013 trong bối cảnh dịch vụ tăng chậm lại.

Những khó khăn và bất ổn kinh tế trong những năm gần đây đã ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Mặc dù nền kinh tế đang dần thoát ra khỏi giai đoạn suy thoái, nhưng để tiếp tục tồn tại và phát triển, đòi hỏi Công ty phải luôn chủ động, nhạy bén, kịp thời có các giải pháp, biện pháp vượt qua khó khăn thách thức, tận dụng triệt để các cơ hội có được để phát triển vươn lên.

1.2. Lạm phát:

Chỉ số lạm phát ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp thông qua các chi phí chi phí sản xuất kinh doanh.

Tính chung trong giai đoạn 2004-2014, lạm phát của Việt Nam đã tăng trung bình trên 9,8%/năm, vượt xa con số của một số quốc gia khác trong khu vực như Thái Lan (2,7%) hay Trung Quốc (2,1%).



Nguồn: Tổng cục thống kê

Năm 2014, diễn biến CPI hoàn toàn nằm ngoài dự báo của các chuyên gia khi chỉ tăng 1,84% so với cuối năm 2013 - mức thấp nhất trong vòng 13 năm gần đây. Nguyên nhân là do nhóm hàng chiếm tỷ trọng lớn nhất trong rổ tính toán là lương thực, thực phẩm chỉ tăng thấp 2,61% trong khi nhóm hàng nhà ở, vật liệu xây dựng giảm 1,95% và nhóm giao thông giảm tới 5,57% nhờ giá xăng dầu giảm tới 12 lần (-26%), một số nhóm các năm trước tăng mạnh như giáo dục, y tế cũng có mức tăng thấp hơn nhiều

Tỷ lệ lạm phát được duy trì ở mức thấp sẽ tác động tích cực đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp, giúp Doanh nghiệp kiểm soát được giá cả chi phí các yếu tố đầu vào, đảm bảo hoạt động kinh doanh ổn định. Tuy nhiên, lạm phát thấp cũng cho thấy sức cầu tiêu dùng ngày càng yếu đi, làm gia tăng nguy cơ giảm phát và tác động tiêu cực đến mục tiêu tăng trưởng kinh tế.

2. Rủi ro về luật pháp

Tính ổn định và thống nhất của hệ thống luật pháp sẽ tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cũng như của các doanh nghiệp khác. Đó là rủi ro pháp lý ở khía cạnh hệ thống, ảnh hưởng đến hầu hết các doanh nghiệp chịu sự điều chỉnh của pháp luật. Sự thay đổi này có thể mang đến những thuận lợi nhưng cũng có thể tạo ra những bất lợi cho hoạt động của Công ty.

Xét ở khía cạnh doanh nghiệp, với Công ty là doanh nghiệp Nhà nước chuyển sang loại hình Công ty cổ phần, Công ty sẽ gặp một số trở ngại nhất định từ việc chuyển đổi này. Tuy nhiên, do đã có quá trình hoạt động theo mô hình Công ty trách nhiệm hữu hạn một

thành viên, cũng cùng chịu sự điều chỉnh của Luật Doanh nghiệp như Công ty cổ phần, nên Công ty sẽ có thuận lợi hơn trong thích ứng với sự chuyển đổi loại hình công ty này. Khả năng quản trị và kiểm soát hoạt động doanh nghiệp là một trong những yếu tố quan trọng góp phần hạn chế rủi ro pháp lý. Cùng với quá trình phát triển, Công ty sẽ tiếp tục có cơ chế theo dõi, cập nhật và điều chỉnh để có sự thích nghi tốt nhất với sự thay đổi của môi trường pháp lý.

3. Rủi ro đặc thù

Rủi ro ô nhiễm môi trường

Đặc thù của ngành sản xuất phân bón, hóa chất là có khả năng gây ô nhiễm môi trường cao và nếu xảy ra thì hậu quả rất nghiêm trọng. Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực phân bón, hóa chất nên các vấn đề liên quan đến xử lý chất thải, giảm thiểu các tác động của hoạt động sản xuất đến môi trường luôn được Công ty chú trọng, đảm bảo phù hợp với các tiêu chuẩn của Nhà nước. Tất cả các nội dung trong báo cáo đánh giá tác động môi trường đã được phê duyệt đều được Công ty triển khai thực hiện nghiêm túc, từ việc thực hiện giám sát, quan trắc thường xuyên, quản lý chất thải, nộp phí bảo vệ môi trường đến chế độ báo cáo thông tin đều được Công ty thực hiện đầy đủ. Công ty cũng liên tục cải tiến kỹ thuật, chế độ vận hành thiết bị, dây chuyền nhằm tăng năng suất và hạn chế, giảm bớt các thành phần độc hại trong chất thải.

Rủi ro giá nguyên vật liệu, năng lượng đầu vào

Chi phí nguyên vật liệu, năng lượng chiếm tỷ trọng lớn trong giá thành sản xuất nên biến động của giá nguyên vật liệu, năng lượng đầu vào sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến giá vốn hàng bán và ảnh hưởng đến khả năng tạo lợi nhuận của Công ty. Thời gian gần đây, giá một số loại nguyên, nhiên vật liệu như: than, xăng dầu, điện... đều tăng, đã đẩy chi phí sản xuất sản phẩm lên cao. Một số nguyên liệu để sản xuất của Công ty được cung cấp từ các nguồn nhập khẩu, nên sẽ bị ảnh hưởng bởi biến động giá trên thị trường thế giới và tỷ giá ngoại tệ. Tuy nhiên, các nhà cung cấp nguyên liệu đầu vào của Công ty đều là các đối tác truyền thống, có năng lực, có uy tín trên thị trường nên Công ty vẫn ổn định được nguồn nguyên liệu cho sản xuất và giảm thiểu được những rủi ro đầu vào.

Thị trường đầu ra

Thị trường đầu ra của Công ty chủ yếu là khu vực các tỉnh miền Bắc, Bắc Trung Bộ và một phần tại các tỉnh Tây Nguyên và Nam Bộ, ngoài ra Công ty còn xuất khẩu sang các nước như Nhật Bản, Hàn Quốc, Thái Lan... Mặc dù nhu cầu của thị trường trong nước còn rất tiềm năng, nhưng sự cạnh tranh cũng rất lớn đến từ sản phẩm phân bón của các Công ty sản xuất truyền thống trong nước và sản phẩm nhập khẩu từ nước ngoài, đặc biệt là từ Trung Quốc. Cùng với quá trình hội nhập kinh tế thế giới, thị trường Việt Nam ngày càng được mở cửa rộng rãi, sự cạnh tranh sẽ càng trở nên khốc liệt hơn. Ngoài ra, một số Công ty trong ngành sản xuất phân bón, hóa chất cũng được đầu tư xây dựng với quy mô

lớn, hoạt động kinh doanh từ nhiều năm có thương hiệu trên thị trường trong nước về phân bón như: Công ty Đạm Phú Mỹ, Đạm Cà Mau, Đạm Ninh Bình....

Hiện nay, hiện tượng hàng giả, “đại dịch” hàng vi phạm quyền sở hữu trí tuệ trong lĩnh vực phân bón đang trở thành một thực tế đáng lo ngại đối với các doanh nghiệp sản xuất phân bón có hoạt động sản xuất kinh doanh và cạnh tranh lành mạnh trên thị trường. Hiện tại Công ty đang tìm cách giảm thiểu rủi ro này thông qua việc đảm bảo chất lượng sản phẩm, xây dựng tốt thương hiệu phân bón, đa dạng hóa hệ thống khách hàng, xây dựng quan hệ bán hàng bền vững và không ngừng vươn ra các thị trường mới.

Rủi ro tài chính

Công ty thường xuyên phải huy động vốn từ các tổ chức tín dụng để đảm bảo cho nhu cầu vốn lưu động và nhu cầu đầu tư mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong khi đó, do ảnh hưởng của chính sách tiền tệ quốc gia, tình hình lãi suất trong các năm gần đây cũng có nhiều biến động bất thường. Trong trường hợp lãi suất tăng cao sẽ làm tăng chi phí hoạt động, giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty. Công ty đang từng bước giảm thiểu rủi ro này thông qua các biện pháp nhằm giảm nhu cầu vốn lưu động, tăng vòng quay tiền tệ, tối ưu tỷ lệ tồn kho, cân đối hoạt động sản xuất và tiêu thụ...

4. Rủi ro của đợt chào bán

Bên cạnh các rủi ro hệ thống và rủi ro cá biệt như trên, Công ty cũng như các đơn vị kinh tế khác, sẽ chịu ảnh hưởng và bị tổn thất trong trường hợp xảy ra các rủi ro bất khả kháng như: thiên tai (bão, lụt, động đất,...) là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty. Để hạn chế tối đa những thiệt hại có thể xảy ra, Công ty dự kiến sẽ tham gia mua bảo hiểm cho tài sản và các sản phẩm hàng hóa.

5. Các rủi ro khác

Theo quy định tại khoản 4 Điều 21 Nghị định số 59/2011/NĐ-CP ngày 18/07/2011 của Chính Phủ về việc chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần, khoản phát sinh chênh lệch giữa giá trị thực tế phần vốn nhà nước tại thời điểm doanh nghiệp chuyển sang công ty cổ phần với giá trị thực tế phần vốn nhà nước tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp (đối với Công ty là ngày 15/08/2015) thì xử lý như sau:

5.1. Nếu do nguyên nhân khách quan:

Nếu do nguyên nhân khách quan (do thiên tai; địch họa; do Nhà nước thay đổi chính sách hoặc do biến động của thị trường quốc tế và các nguyên nhân bất khả kháng khác) doanh nghiệp báo cáo cơ quan có thẩm quyền quyết định phương án cổ phần hóa xem xét, quyết định việc sử dụng tiền thu từ bán cổ phần để bù đắp tổn thất sau khi trừ đi bồi thường của bảo hiểm (nếu có). Trường hợp tiền thu từ bán cổ phần không đủ bù đắp, cơ

quan có thẩm quyền quyết định phương án cổ phần hóa xem xét thông qua Đại hội đồng cổ đông để điều chỉnh quy mô, cơ cấu vốn điều lệ của công ty cổ phần.

5.2. Nếu do nguyên nhân chủ quan:

- Nếu lỗi do việc không xử lý dứt điểm các tồn tại về tài chính theo quy định hiện hành của Nhà nước khi xác định giá trị doanh nghiệp thì phải xác định rõ trách nhiệm của các cơ quan có liên quan: doanh nghiệp, tổ chức tư vấn định giá và cơ quan quyết định cổ phần hóa để xử lý bồi thường vật chất;
- Nếu lỗi do điều hành sản xuất, kinh doanh thì các cán bộ quản lý doanh nghiệp đó có trách nhiệm bồi thường toàn bộ tổn thất do chủ quan gây ra theo quy định hiện hành;
- Trường hợp vì lý do bất khả kháng mà người có trách nhiệm bồi thường không có khả năng thực hiện việc bồi thường theo quyết định của cơ quan có thẩm quyền thì phần tổn thất còn lại được xử lý như trường hợp do nguyên nhân khách quan theo quy định tại mục 5.1 nói trên.

Ngoài ra còn có các rủi ro khác như thiên tai, bệnh dịch, chiến tranh, hỏa hoạn,... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động của Công ty.

XI. THAY LỜI KẾT

Bản công bố thông tin này là một phần của hồ sơ bán đấu giá cổ phần lần đầu ra ngoài công chúng của Công ty TNHH Một thành viên Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc, được cung cấp cho các nhà đầu tư nhằm mục đích giúp các nhà đầu tư có thể tự đánh giá về tài sản, hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính và triển vọng của Tổng công ty trong tương lai. Các thông tin này không hàm ý bảo đảm giá trị của cổ phần.

Bản công bố thông tin được lập trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty TNHH Một thành viên Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc cung cấp đảm bảo tính công khai, minh bạch, công bằng và bảo vệ quyền, lợi ích hợp pháp của nhà đầu tư.

Các nhà đầu tư nên tham khảo Bản công bố thông tin này trước khi quyết định tham gia đấu giá mua cổ phần.

Hà Nội, ngày 06 tháng 10 năm 2015

ĐẠI DIỆN BAN CHỈ ĐẠO CỔ PHẦN HÓA

TRƯỞNG BAN



CHỦ TỊCH HĐQT TẬP ĐOÀN HCVN

Nguyễn Anh Dũng

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC CHÀO BÁN

CÔNG TY TNHH MTV PHÂN ĐẠM VÀ HÓA CHẤT HÀ BẮC

TỔNG GIÁM ĐỐC



Đỗ Doãn Hùng

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN - HÀ NỘI

TỔNG GIÁM ĐỐC



Vũ Đức Tiến