

MỘT SỐ NÉT CHÍNH VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN PHÂN BÓN DẦU KHÍ CÀ MAU

Ngày 20/03/2015, Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HOSE) đã cấp Quyết định số 78/QĐ-SGDHCM cho Công ty Cổ phần Phân bón Dầu khí Cà Mau (DCM) niêm yết cổ phiếu trên HOSE. Theo dự kiến, ngày 31/03/2015 cổ phiếu của DCM sẽ chính thức giao dịch với mã chứng khoán DCM.

Để giúp quý vị độc giả có thêm thông tin, HOSE xin giới thiệu một số nét chính về lịch sử thành lập, quá trình hoạt động và những kết quả kinh doanh đáng chú ý của DCM trong thời gian qua.

PHẦN I: GIỚI THIỆU CHUNG

Tên gọi: **Công ty Cổ phần Phân bón Dầu khí Cà Mau - PVCFC**

Tên tiếng Anh: PetroVietNam Ca Mau Fertilizer Joint Stock Company

Tên viết tắt: PVCFC

Trụ sở chính: Lô D, Khu công nghiệp phường 1, đường Ngô Quyền, Phường 1, Thành phố Cà Mau, Tỉnh Cà Mau, Việt Nam.

Điện thoại : 0780.3819000 Fax: 0780.3590501

Website: www.pvcfc.com.vn

Giấy chứng nhận Đăng ký doanh nghiệp số 2001012298 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Cà Mau cấp lần đầu ngày 24/03/2011 và thay đổi lần 05 ngày 15/01/2015. Vốn Điều lệ: 5.294.000.000.000 đồng (Năm ngàn hai trăm chín mươi bốn tỷ đồng)

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển:

Công ty TNHH MTV Phân bón Dầu khí Cà Mau tiền thân là Ban QLDA Cụm Khí Điện Đạm Cà Mau, trực thuộc Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam sở hữu 100% vốn, được thành lập theo Quyết định số 474/QĐ-HĐTV ngày 09/03/2011 của Chủ tịch Hội đồng Thành viên Tập đoàn Dầu khí Việt Nam, sau khi được sự chấp thuận của Thủ tướng Chính phủ.

Dự án Nhà máy Đạm Cà Mau, là dự án trọng điểm quốc gia về dầu khí được Thủ tướng Chính phủ quyết định đầu tư, thuộc cụm dự án Khí - Điện - Đạm Cà Mau, đặt tại xã Khánh An, huyện U Minh, tỉnh Cà Mau.

Năm 2012 là năm đầu tiên Công ty TNHH MTV Phân bón Dầu khí Cà Mau đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh đưa sản phẩm Đạm Cà Mau ra thị trường. Nhà máy Đạm Cà Mau với công suất 800.000 tấn/năm, cùng với các nhà máy phân đạm khác trong cả nước đã góp phần thay đổi, chuyển dịch cơ cấu phân đạm trong nước, từ nước chủ yếu nhập khẩu phân bón, tiến tới giảm dần nhập khẩu và từng bước chuyển sang nước xuất khẩu phân bón, góp phần quan trọng vào việc thực hiện chủ trương chính sách an ninh lương thực của Đảng và Nhà nước.

Với lợi thế là sản phẩm urê hạt đục - lần đầu tiên sản xuất tại Việt Nam, có nhiều ưu điểm vượt trội như hạt to tròn đều, ít bụi, phân giải chậm, giúp cây xanh bền, tiết kiệm phân và dễ phối trộn với các loại phân bón khác để bón kết hợp, cùng với lợi thế được kế thừa thương hiệu của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam, chính sách kinh doanh hợp lý, thương hiệu Đạm Cà Mau - Hạt Ngọc Mùa Vàng đang ngày càng được nhiều

người biết đến và được bà con nông dân tin dùng.

Ngày 11/3/2014, Hội đồng Thành viên Tập đoàn Dầu khí Việt Nam quyết định Cổ phần hóa Công ty TNHH MTV Phân bón Dầu khí Cà Mau.

Ngày 17/5/2014, PVCFC đã vinh dự đoạt danh hiệu “Sản phẩm nông nghiệp tiêu biểu năm 2013” do Trung ương Hội Nông dân Việt Nam tổ chức.

Ngày 23/12/2014, PVCFC vinh dự khi là doanh nghiệp trẻ đoạt danh hiệu “Thương hiệu Quốc gia” giải thưởng cao quý của Bộ Công Thương trao cho 63 thương hiệu uy tín trong cả nước trong số hơn 1.000 thương hiệu đăng ký tham gia.

Ngày 11/12/2014, phiên đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty TNHH MTV Phân bón Dầu khí Cà Mau diễn ra tại Sở Giao dịch Chứng khoán Tp. Hồ Chí Minh đã thành công tốt đẹp. Toàn bộ số cổ phần mang ra đấu giá là 128.951.300 cổ phần (chiếm tỷ lệ 24,36% vốn điều lệ) đã được bán hết.

Đến thời điểm 15/01/2015, PVCFC đã hoàn tất chào bán cổ phần lần đầu cho các đối tượng Nhà nước, người lao động và đấu giá công khai theo phương án đã được duyệt, riêng phương án chào bán cho nhà đầu tư chiến lược thì vẫn chưa hoàn tất. Cụ thể như sau:

Đối tượng	Số lượng (cổ phần)	Tỷ lệ (%)
Đấu giá	128.928.243	24,35%
+ Tổng số lượng cổ phần đưa ra đấu giá	128.951.300	
+ Tổng khối lượng cổ phần thực tế bán được	128.928.243	24,35%
Người lao động được mua ưu đãi	448.700	0,09%
Nhà nước	400.023.057	75,56%
Tổng	529.400.000	100%

Ngày 09/01/2015, PVCFC đã tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông thành lập, và vào ngày 15/01/2015, Công ty chính thức trở thành công ty cổ phần theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 2001012298 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Cà Mau cấp. Tính đến nay, công ty chưa tăng vốn điều lệ.

2. Phạm vi và lĩnh vực hoạt động của Công ty

- Sản xuất hóa chất cơ bản, phân bón và hợp chất nitơ;
- Bán buôn, bán lẻ phân bón, hóa chất sử dụng trong công - nông nghiệp;
- Tư vấn hướng dẫn kỹ thuật sử dụng phân bón và hóa chất;
- Kho bãi và lưu giữ và bốc xếp hàng hóa;
- Nghiên cứu và phát triển thực nghiệm khoa học tự nhiên và kỹ thuật;
- Kiểm tra và phân tích kỹ thuật
- Bảo dưỡng, sửa chữa máy móc, thiết bị;
- Kinh doanh các ngành nghề khác phù hợp với quy định của pháp luật

3. Danh sách công ty mẹ, các công ty con và công ty liên doanh, liên kết

- Công ty mẹ của Công ty: **Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (PVN)**
Trụ sở chính: 18 Láng Hạ, Quận Ba Đình, Tp. Hà Nội
Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 118.000.000.000.000 đồng.
Tỷ lệ sở hữu vốn (Vốn Nhà nước) của PVN tại PVCFC: 4.000.230.570.000 đồng, tương đương với 75,562% vốn điều lệ của PVCFC.

- Công ty con của Công ty: **Công ty cổ phần Bao bì Dầu khí Việt Nam (PPC)**
Trụ sở chính: Lô A1-3 Khu công nghiệp Trà Kha, Phường 8, TP.Bạc Liêu, tỉnh Bạc Liêu
Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 32.650.000.000 đồng
Tỷ lệ sở hữu vốn của PVCFC tại PPC: 51% tương đương với 16.651.500.000 đồng

4. Cơ cấu cổ đông

Theo Sổ cổ đông chốt ngày 06/02/2015, công ty có 3.203 cổ đông trong đó chỉ có 1 cổ đông lớn là Tập đoàn Dầu khí Việt Nam nắm giữ 75,56% vốn cổ phần, còn lại 3.202 cổ đông sở hữu 24,44% vốn cổ phần trong đó cổ đông trong nước sở hữu 23,12%, cổ đông nước ngoài sở hữu 1,32%.

PHẦN II. VÀI NÉT VỀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CHÍNH CỦA CÔNG TY

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

❖ Sản phẩm Urê

PVCFC là doanh nghiệp sản xuất kinh doanh phân đạm Urê hạt đục duy nhất trong cả nước với sản phẩm mang tên Đạm Cà Mau.

Đạm Cà Mau – Hạt Ngọc Mùa Vàng là thương hiệu phân đạm hạt đục chất lượng cao Việt Nam (TCVN 2619) với nhiều tính năng nổi trội như phân giải nitơ chậm, giúp cây trồng hấp thu dinh dưỡng hiệu quả, làm cho cây xanh bền và tiết kiệm phân bón, cỡ hạt đồng đều, không hạt nên dễ rải và dễ phối trộn..., chỉ trong hơn một năm qua, sản phẩm Đạm Cà Mau đã phủ kín khu vực ĐBSCL và trở thành sự lựa chọn tin cậy của đông đảo bà con nông dân. Các thông số cơ bản về sản phẩm như hàm lượng đạm, tỷ lệ tạp chất, độ ẩm đều tốt hơn so với tiêu chuẩn Việt Nam.

Hiện nay, sản phẩm Đạm Cà Mau được đóng gói dưới 2 hình thức là loại 50kg/bao (bao thông thường) được sử dụng tiêu thụ trong nước là chủ yếu và loại 1.000 kg/bao (bao Jumbo) được sử dụng cung cấp cho thị trường xuất khẩu và một số nhà máy NPK. Bên cạnh đó, Công ty còn cung cấp cả hàng xá (hàng rời) phục vụ nhu cầu đa dạng của khách hàng, nhất là khách hàng quốc tế.

❖ Sản phẩm Bao bì

Công ty cổ phần Bao bì Dầu khí Việt Nam (PPC) là công ty con của PVCFC chuyên sản xuất sản phẩm bao bì PP dệt có in hoặc không in màu; Bao bì PP tráng màng PE/PP có in hoặc không in màu; Túi HDPE/ LLDPE cho nhóm khách hàng công nghiệp các Công ty xuất khẩu gạo, phân bón, thức ăn chăn nuôi.

Hiện nay, PPC đang vận hành hệ thống dây chuyền sản xuất bao bì theo công nghệ sản xuất của Đài Loan, thuộc nhóm tiêu chuẩn Châu Âu hoàn toàn tự động với công suất thiết kế 20 triệu bao/năm.

2. Tình hình tài chính của Công ty

a) Một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty (hợp nhất)

Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty các năm 2012-2014

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	% tăng giảm	Năm 2014	% tăng giảm
1	Tổng giá trị tài sản	14.884.520	14.264.176	-4,17%	16.543.606	15,98%
2	Vốn chủ sở hữu	3.271.537	3.437.257	5,07%	5.545.838	61,34%
3	Vốn điều lệ	3.198.074	3.198.074	-	4.120.034	28,83%
4	Doanh thu thuần	4.076.182	6.263.118	53,65%	6.044.143	-3,50%
5	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	730.296	495.135	-32,20%	798.534	61,28%
6	Lợi nhuận khác	6.375	36.924	479,20%	57.569	55,91%
7	Lợi nhuận trước thuế	736.671	532.060	-27,78%	856.104	60,90%
8	Lợi nhuận sau thuế	736.671	531.710	-27,82%	820.887	54,39%
	<i>Lợi nhuận sau thuế của cổ đông thiểu số</i>	-	3.168		1.930	
	<i>Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ</i>	736.671	528.542		818.957	
9	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	0%	0%		0%	
10	Tỷ lệ LNST/vốn CSH BQ (*)	44,53%	15,85%		18,28%	

(*): Năm 2012, Tỷ suất LNST/vốn CSH BQ của năm 2012 cao hơn rất nhiều so với năm 2013 và 2014 là do các nguyên nhân sau:

- Trong năm 2013 giá bán Ure bình quân giảm sâu so với năm 2012 khoảng 9.4% làm cho lợi nhuận giảm. Bên cạnh đó, khoản lợi nhuận sau khi phân phối năm 2013 chưa nộp hết về Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (Công ty mẹ) làm cho nguồn vốn CSH năm 2013 cao hơn năm 2012.

- Trong năm 2014 lợi nhuận sau thuế cao hơn năm 2012 là 11,43 %. Tuy nhiên, trong năm 2014 Tập đoàn Dầu khí Việt Nam bổ sung thêm vốn điều lệ để đảm bảo đúng cơ cấu VCSH/Vốn vay theo tỷ lệ quy định tại Quyết định phê duyệt Dự án đầu tư của Thủ tướng Chính phủ. Bên cạnh đó, khoản chênh lệch đánh giá lại tài sản tăng lên do đơn vị đánh giá lại tài sản và trong năm đơn vị trích lập các quỹ theo quy định hiện hành của Nhà nước làm cho nguồn vốn CSH năm 2014 tăng lên 69,52% so với năm 2012.

Năm 2013, doanh thu thuần tăng hơn 50% so với năm 2012, tuy nhiên, lợi nhuận sau thuế lại giảm đến 28% so với năm 2012. Điều này làm cho tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu của công ty trong năm 2013 đã giảm 28,68% so với năm 2012. Nguyên nhân là do:

- Giá Urê thế giới năm 2013 giảm mạnh so với giá năm 2012 nên ảnh hưởng trực tiếp đến giá urê trong nước, trong đó có Đạm Cà Mau.

- Khoản vay dài hạn từ Ngân hàng Phát triển Việt Nam và Ngân hàng Công thương Việt Nam của Công ty bắt đầu thực hiện nghĩa vụ trả lãi. Cụ thể, đối với hợp đồng vay vốn tín dụng đầu tư của Nhà nước số HĐTĐĐT-CM/PV-VIETINBANK2009 ngày 25/9/2009, đến 31/12/2012 mới phát sinh nợ vay và bắt đầu từ 30/06/2013, Công ty mới thực hiện trả lãi. Đối với hợp đồng vay vốn tín dụng đầu tư của Nhà nước số 01/2010HĐTĐĐT-NHPT ngày 17/06/2010, thì đến 20/12/2012 mới phát sinh nợ vay và bắt đầu từ 20/01/2013, Công ty mới thực hiện nghĩa vụ trả lãi cho Ngân hàng.

- Khoản chi phí lỗ chênh lệch tỷ giá phát sinh do các khoản vay dài hạn bằng ngoại tệ từ các tổ chức Ngân hàng Phát triển Việt Nam, Ngân hàng Công thương Việt Nam và Ngân hàng Trung Quốc.

Tuy nhiên, trong bối cảnh mới ra đời và đi vào hoạt động chưa lâu, việc đạt được những kết quả trên vẫn đáng ghi nhận.

Năm 2014, doanh thu thuần của đơn vị giảm nhẹ 3,5% so với năm 2013 chủ yếu do giá bán Đạm Cà Mau tiếp tục giảm. Thị trường phân bón năm 2014 nguồn cung vẫn dồi dào do sản lượng sản xuất trong nước và nhập khẩu dẫn đến diễn biến thị trường phân bón cạnh tranh gay gắt. Giá bán bình quân Đạm Cà Mau năm 2014 là 7.097.000 đồng/tấn, giảm gần 11% so với giá bán bình quân năm 2013 (7.097.000/8.033.000 đồng/tấn). Tuy nhiên, Lợi nhuận sau thuế năm 2014 của đơn vị đạt 820,89 tỷ đồng, tăng hơn 54% so với năm 2013 và vượt 25% so với kế hoạch do một số nhân tố sau đây:

- Giá khí, nguyên liệu chính của Urê giảm để đảm bảo tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu từ hoạt động kinh doanh Đạm Cà Mau 12%.

- Chi phí tài chính năm 2014 của đơn vị giảm mạnh, hơn 110 tỷ đồng so với năm 2013 tương đương 19% do trong năm 2014, ngoài các khoản nợ gốc đến hạn trả, đơn vị đã cân đối dòng tiền trả nợ trước hạn 45 triệu USD. Bên cạnh đó, việc tái cấu trúc khoản vay với Ngân hàng PVCombank với lãi suất thấp hơn đã giúp cho chi phí lãi vay năm 2014 giảm mạnh

- Cơ cấu một số khoản nợ vay với lãi suất thấp hơn giúp giảm lãi vay, cải thiện lợi nhuận của Công ty.

- Năng lực tài chính, dòng tiền của Công ty tiếp tục được cải thiện, giúp tối đa hóa thu nhập thông qua các khoản đầu tư tài chính hiệu quả.

- Phát huy lợi thế Nhà máy Đạm Cà Mau ở gần thị trường mục tiêu ở ĐBSCL để duy trì ổn định sản lượng tiêu thụ, góp phần giảm chi phí vận chuyển, thuê kho bãi và các dịch vụ logistic trong quá trình tổ chức tiêu thụ sản phẩm.

- Công ty đã áp dụng chính sách bán hàng hợp lý, đẩy mạnh chính sách giá cả cạnh tranh, phát triển thương hiệu nhằm chiếm thị phần ở thị trường mục tiêu nên hoạt động kinh doanh của đơn vị đã vượt kế hoạch.

**b) Cơ cấu tổng doanh thu và lợi nhuận gộp các loại hình sản phẩm của Công ty
Cơ cấu doanh thu thuần (hợp nhất) theo sản phẩm giai đoạn 2012 - 2014**

Đơn vị tính : Triệu đồng

KHOẢN MỤC		NĂM 2012		NĂM 2013		NĂM 2014	
		Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
DOANH THU THUẦN							
I	Sản phẩm	4.076.182	100%	6.256.950	99,90%	6.018.005	99,57%
1	Urê Đạm Cà Mau	3.949.139	96,88%	5.943.020	94,89%	5.613.697	92,88%
2	Ammonia	57.285	1,41%	118.614	1,89%	109.517	1,81%
3	Phân bón khác	69.758	1,71%	195.316	3,12%	294.792	4,88%
II	Dịch vụ	-	-	2.072	0,03%	12.462	0,21%
III	Khác	-	-	4.096	0,07%	13.676	0,23%
	TỔNG CỘNG	4.076.182	100%	6.263.118	100%	6.044.143	100%

Nguồn: PVCFC (công ty hợp nhất)

Sản lượng phân Urê Đạm Cà Mau năm 2013 đã tăng 316.214 tấn so với năm 2012 làm cho doanh thu thuần năm 2013 của công ty mẹ đã tăng 2.183.452 triệu đồng so với năm 2012, tương ứng tăng 53,57% so với năm 2012. Có sự tăng trưởng vượt trội trong năm 2013 cả về sản lượng và doanh thu là do năm 2012 Công ty chỉ trong quá trình chạy thử nhà máy nên chưa có nhiều doanh thu tiêu thụ sản phẩm, đến năm 2013, Công ty mới bắt đầu đi vào hoạt động và tạo ra nhiều doanh thu. Năm 2014, thị trường phân bón nguồn cung vẫn duy trì cao hơn nhu cầu sử dụng. Mặc dù gặp rất nhiều khó khăn trong việc tiêu thụ sản phẩm như giá bán giảm, áp lực từ nguồn nhập khẩu phân bón giá rẻ và tình trạng phân bón giả, kém chất lượng nhưng Công ty đã áp dụng chính sách bán hàng hợp lý, đẩy mạnh chính sách giá cả cạnh tranh, phát triển thương hiệu nhằm chiếm thị phần ở thị trường mục tiêu. Sản lượng tiêu thụ của đơn vị năm 2014 đạt 806.750 tấn, tăng 1,23% so với năm 2013 nhưng do giá bán bình quân giảm nên doanh thu kinh doanh urê năm 2014 giảm 329.505 triệu đồng so với năm 2013, tương đương giảm 5,54%.

Trong cơ cấu doanh thu, thì hầu như doanh thu của Công ty được tạo ra từ mảng kinh doanh phân Urê Đạm Cà Mau do nhiệm vụ chính của nhà máy Đạm Cà Mau là sản xuất phân Urê hạt đục cho thị trường, doanh thu từ những sản phẩm và dịch vụ khác là không đáng kể.

Cơ cấu Lợi nhuận gộp hợp nhất theo sản phẩm giai đoạn 2012 - 2014

Đơn vị tính : Triệu đồng

KHOẢN MỤC		NĂM 2012		NĂM 2013		NĂM 2014	
		Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
LỢI NHUẬN GỘP							
I	Sản phẩm	1.108.242	27,19%	1.193.145	19,05%	1.580.284	26,15%
1	Urê Đạm Cà Mau	1.076.870	26,42%	1.156.503	18,47%	1.530.342	25,32%
2	Ammonia	30.215	0,74%	36.430	0,58%	49.177	0,81%

KHOẢN MỤC		NĂM 2012		NĂM 2013		NĂM 2014	
		Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
3	Phân bón khác	1.157	0,03%	211	0,00%	766	0,01%
II	Dịch vụ	-	-	756	0,01%	4.552	0,08%
III	Khác	-	-	4.096	0,07%	-126.975	-2,10%
	TỔNG CỘNG	1.108.242	27,19%	1.197.997	19,13%	1.457.862	24,12%

Nguồn: PVCFC (công ty hợp nhất)

Lợi nhuận gộp năm 2013 cao hơn so với năm 2012, tuy nhiên tỷ trọng lợi nhuận gộp trên doanh thu lại giảm so với năm 2012, nguyên nhân là do tỷ trọng giá vốn trên doanh thu của phân bón Urê Đạm Cà Mau trong năm 2013 tăng so với năm 2012.

c) **Cơ cấu và Tỷ trọng chi phí trên doanh thu thuần**

Cơ cấu chi phí hoạt động kinh doanh giai đoạn 2012 – 2014

Đơn vị: Triệu đồng

Stt	Khoản mục	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1	Giá vốn hàng bán	2.967.940	5.065.121	4.586.281
	<i>Tỷ trọng % so với DTT</i>	<i>72,81%</i>	<i>80,87%</i>	<i>75,88%</i>
2	Chi phí tài chính	288.387	588.370	478.360
	<i>Tỷ trọng % so với DTT</i>	<i>7,07%</i>	<i>9,39%</i>	<i>7,91%</i>
3	Chi phí bán hàng	42.651	137.912	192.795
	<i>Tỷ trọng % so với DTT</i>	<i>1,05%</i>	<i>2,20%</i>	<i>3,19%</i>
4	Chi phí quản lý	79.012	104.625	169.009
	<i>Tỷ trọng % so với DTT</i>	<i>1,94%</i>	<i>1,67%</i>	<i>2,8%</i>
5	Chi phí khác	4.387	9.966	2.328
	<i>Tỷ trọng % so với DTT</i>	<i>0,11%</i>	<i>0,16%</i>	<i>0,04%</i>
	TỔNG CỘNG	3.382.377	5.905.994	5.428.773
	<i>Tỷ trọng % so với DTT</i>	<i>82,98%</i>	<i>94,30%</i>	<i>89,82%</i>

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2012, 2013, và BCTC năm 2014 của công ty hợp nhất

Do trong thời gian vừa qua được điều tiết về giá nguồn nguyên liệu khí đầu vào từ Tập đoàn và Chính phủ, nên giá vốn của Công ty không cao, chỉ khoảng 72-81% trong 3 năm từ 2012 đến 2014. Giá vốn năm 2012 từ 72,8% lên 80,9% trong năm 2013 là do một số nguyên nhân như: chi phí hóa chất tăng mạnh (năm 2013 cao hơn 93 tỷ so với 2012), năm 2013 phải hạch toán khoản mục chi phí phân bổ vật tư dự phòng cho 02 năm vận hành, và các khoản chi phí khác như bảo hiểm phúc lợi, chi thường an toàn người lao động.

Giá Urê năm 2012 giảm từ 8.500 đồng/kg xuống còn 8.000 đồng/kg trong năm 2013, đến năm 2014, thị trường phân bón cạnh tranh gay gắt nên giá Urê giảm chỉ còn 7.100 đồng/kg. Tuy nhiên, giá khí đầu vào của đơn vị được hỗ trợ để đảm bảo tỷ suất

lợi nhuận trên doanh thu từ hoạt động kinh doanh Đạm Cà Mau là 12%. Do đó, tỷ trọng giá vốn hàng bán/doanh thu thuần của đơn vị đã giảm xuống còn 76%.

Chi phí tài chính của Công ty khá cao trong giai đoạn 2012 đến nay là do chi phí lãi vay rất cao, các khoản vay của Công ty đều nhằm mục đích đầu tư vào nhà máy Đạm Cà Mau.

Chi phí bán hàng thấp là do Công ty tận dụng được thị trường tiêu thụ tại nơi Công ty đóng trụ sở là thị trường Tây Nam Bộ và vận chuyển bằng đường thủy sẽ làm giảm đáng kể những chi phí liên quan đến bán hàng. Tỷ trọng chi phí bán hàng trên doanh thu thuần năm 2012 tăng từ 1,05% lên 2,20% trong năm 2013 do một số nguyên nhân chính sau đây: năm 2012, PVCFC tập trung vào việc ổn định sản xuất và vận hành Nhà máy Đạm Cà Mau an toàn, hiệu quả. Bước sang năm 2013, PVCFC đẩy mạnh phát triển hệ thống phân phối, tăng cường đầu tư cho công tác xây dựng, phát triển thương hiệu để quảng bá sản phẩm trên thị trường tới khách hàng trên toàn quốc. Do đó, tỷ trọng chi phí bán hàng trên doanh thu thuần năm 2014 của Công ty cũng tăng so với năm 2013.

Chi phí quản lý cũng thấp đã thể hiện được sự quản lý chi phí văn phòng rất tốt trong thời gian vừa qua. Tỷ trọng chi phí quản lý doanh nghiệp trên doanh thu thuần của PVCFC năm 2012 là 1,94%; năm 2013 giảm xuống còn 1,67%; đến năm 2014 thì tăng lên 2,8%. Nguyên nhân chi phí quản lý trong năm 2014 tăng so với năm 2013 là do trong năm 2014, Công ty hạch toán phí quản lý của Tập đoàn vào chi phí của Công ty. PVCFC là đơn vị thành viên của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam, được hưởng những ưu đãi từ Tập đoàn nên cũng sẽ phải trả một khoản phí quản lý cho Tập đoàn.

3. Nguyên vật liệu

a) Nguồn nguyên vật liệu

Là doanh nghiệp sản xuất các sản phẩm phân bón và hóa chất phục vụ nông nghiệp nên đầu vào của Công ty là nguyên liệu khí, nguồn điện, nguồn nước và nguyên liệu xúc tác. Với kinh nghiệm và uy tín hoạt động trong lĩnh vực sản xuất phân Urê và là thành viên của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam, công ty luôn chủ động được nguồn hàng hóa nguyên vật liệu đầu vào phù hợp với yêu cầu mục đích kinh doanh của Công ty từ những đối tác cung cấp ổn định và đáng tin cậy.

Nguyên liệu khí của PVCFC: lấy từ nguồn tại mỏ PM3-CAA thông qua đường ống dẫn khí PM3. Giá khí bán cho PVCFC do Chính phủ quy định.

Nguồn cấp điện cho nhà máy Đạm Cà Mau: Nguồn điện xoay chiều điện áp 20 Kv được cấp từ 2 đầu cực máy phát của 2 tổ máy phát tua bin khí GT21 và GT22 của nhà máy Điện Cà Mau 2.

Nguyên liệu xúc tác: chủ yếu từ nguồn nguyên liệu nhập khẩu do trong nước chưa sản xuất được. Các loại nguyên liệu xúc tác là từ bản quyền của Haldor Topsoe A/S; MDEA, Amerel của BASF South East Asia Pte Ltd và hóa chất đặc chủng Nalco được nhập khẩu và cung cấp bởi Công ty trong nước.

Hệ thống nước làm mát bao gồm 2 hệ thống: hệ thống làm mát bằng nước sông tuần hoàn (Sông Cái Tàu) và hệ thống làm mát bằng nước sạch tuần hoàn.

b) Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu tới Doanh thu và lợi nhuận

Với chi phí khí đầu vào chiếm tỷ trọng cao trong giá thành sản xuất là yếu tố sẽ ảnh hưởng lớn tới giá thành sản phẩm của Đạm Cà Mau, vì thế sự điều chỉnh trong chính sách giá khí sẽ tác động trực tiếp đến hiệu quả của PVCFC.

Tập đoàn Dầu khí Việt Nam đảm bảo về giá khí cho PVCFC giai đoạn 2015 - 2018 để Công ty có tỷ suất lợi nhuận trên Vốn Chủ sở hữu bình quân là 12%/năm từ hoạt động SXKD phân bón (thông qua Hợp đồng mua bán khí).

4. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm/dịch vụ

Bộ phận Quản lý chất lượng của công ty cũng chịu trách nhiệm kiểm soát quy trình bảo đảm chất lượng của cả quá trình từ sản xuất, tồn trữ đến tiêu thụ, đảm bảo cho mọi sản phẩm sản xuất tại Công ty khi đưa ra thị trường phù hợp với yêu cầu về mặt chất lượng.

Hiện tại, Công ty đã áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008 từ năm 2013. Bên cạnh đó, bộ phận thử nghiệm nhà máy đã được Văn phòng công nhận chất lượng Việt Nam (BoA) công nhận năng lực thử nghiệm phù hợp với tiêu chuẩn ISO/IEC 17025:2005.

Ngoài ra, Sản phẩm Đạm Cà Mau đã được công nhận là sản phẩm đảm bảo chất lượng năm 2013 bởi Viện Doanh Nghiệp Việt Nam - Hội Đồng Liên Minh Thương Mại.

5. Về hoạt động Marketing

a) Quảng bá thương hiệu

Sau hơn 2 năm đi vào hoạt động, PVCFC đã xây dựng thương hiệu “Đạm Cà Mau – Hạt Ngọc Mùa Vàng” là một trong những thương hiệu có uy tín trên thị trường, ngày càng được nhiều người biết đến và gắn gũi với bà con nông dân, với những hoạt động đã được triển khai như sau:

- PVCFC đã và đang hợp tác với đội ngũ các nhà khoa học đẩy mạnh công tác hội thảo/tọa đàm nhằm chuyên giao kỹ thuật canh tác, kiến thức về chăm sóc cây trồng; .
- Tài trợ và tham gia chuỗi các hoạt động nhân dịp tổ chức sự kiện Diễn đàn hợp tác kinh tế vùng ĐBSCL (MDEC), sự kiện hội nghị triển lãm quốc tế chuyên ngành dầu khí (ASCOPE) lần thứ X; Chương trình mục tiêu Quốc gia xây dựng nông thôn mới, Trái tim biển đảo, Phối hợp tổ chức cuộc thi Tiềm năng tài năng ngôi sao cải lương dành cho 13 tỉnh, thành khu vực ĐBSCL.
- Triển khai ký kết thỏa thuận hợp tác chiến lược vì sự phát triển nông nghiệp bền vững với CTCP Bảo vệ thực vật An Giang (AGPPS).
- Công tác an sinh xã hội: xây dựng nhiều trường học để phát triển giáo dục; tập trung vào hỗ trợ xây dựng nhà ở cho gia đình chính sách, người nghèo; xây dựng trung tâm y tế; tài trợ cho sinh viên học sinh nghèo học giỏi; góp phần tích cực vào công cuộc xóa đói, giảm nghèo, nâng cao dân trí...

b) Hệ thống phân phối

Hệ thống phân phối của công ty được xây dựng theo mạng lưới phân phối, rộng khắp các thị trường khu vực Tây Nam Bộ, Đông Nam Bộ, miền Trung, Tây Nguyên, miền Bắc, thông qua các đại lý cấp 1 với ba kênh chính là hệ thống đại lý, hệ thống

các nhà sản xuất và xuất khẩu có sẵn cơ sở vật chất

Từ 02 thị trường chính là Tây Nam Bộ và Đông Nam Bộ, đến nay thương hiệu Đạm Cà Mau đã có mặt trên toàn quốc và mở rộng sang các thị trường khu vực Châu Á.

c) Chính sách giá bán sản phẩm

Công ty áp dụng chính sách giá bán phù hợp, linh hoạt, bám sát giá thị trường nhằm hướng tới mục tiêu phục vụ và làm hài lòng khách hàng, bà con nông dân với mong muốn song hành với lợi ích cũng như khó khăn của nông dân. Đặc biệt, PVCFC áp dụng chiết khấu thương mại đối với các Đại lý/Cửa hàng và nhà sản xuất NPK có ký hợp đồng mua bán sản phẩm Đạm Cà Mau dài hạn và đáp ứng các điều kiện quy định tại chính sách bán hàng của công ty.

6. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức

a) Kế hoạch kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong các năm tiếp theo dự kiến như sau:

Đvt: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2014		Năm 2015 (kế hoạch)	
	Kế hoạch	Thực hiện	Giá trị	% tăng giảm so với KH 2014
	Giá trị	Giá trị		
Doanh thu thuần	5.603	6.044	5.583	-0,36%
Lợi nhuận trước thuế	659	856	662	0,46%
Vốn điều lệ	4120	4.120	5.294	29%
Tỉ lệ lợi nhuận trước thuế/Doanh thu thuần	11,76%	14,16%	11,85%	0,09%
Tỉ lệ lợi nhuận trước thuế/Vốn điều lệ	16,00%	20,77%	12,50%	-3,5%
Tỷ lệ cổ tức			8%	

Nguồn: BCTC năm 2013, 2014 đã kiểm toán của PVCFC (công ty hợp nhất)

Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2015 đã được thông qua tại Đại hội đồng cổ đông thành lập theo Nghị quyết số 01/NQ-ĐHĐCĐ ngày 09/01/2015. Công ty đặt kế hoạch doanh thu, lợi nhuận trong năm 2015 tương đương kế hoạch năm 2014 (giảm nhẹ và hầu như không đáng kể) nhưng thấp hơn nhiều so với thực hiện năm 2014, nguyên nhân là do năm 2015, PVCFC mới vừa chuyển sang công ty cổ phần nên cũng rất thận trọng trong việc hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh. Mặt khác, giá Urê thực tế bán ra cũng như theo dự báo của Fetercon đang trên đà giảm, lượng cung phân bón trong nước đang ngày càng vượt cầu.

b) Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Để đạt được kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức dự kiến cho năm sau, Công ty đã xác định được kế hoạch sản xuất và tiêu thụ cho năm sau như sau:

STT	Nội dung	Năm 2015
I	Sản xuất	
1	Các loại phân bón (Phân Urê, phân hữu cơ vi sinh, phân bón phức hợp,...)	782.000
II	Tiêu thụ	
1	Các loại phân bón (Phân Urê, phân hữu cơ vi sinh, phân bón phức hợp,...)	782.000
2	Phân bón tự doanh (gồm NPK, SA, Kali)	15.000

- Về khối lượng sản xuất, kể từ khi Nhà máy chính thức đi vào hoạt động ổn định, PVCFC sẽ khai thác tối đa công suất của Nhà máy để đảm bảo cung cấp Urê hạt đục thân thiện với nông dân.
- Về khối lượng tiêu thụ: căn cứ vào những hợp đồng nguyên tắc đã được ký kết với khách hàng năm 2015; năng lực sản xuất thực tế của Nhà máy Đạm Cà Mau và tình hình cung cầu, mùa vụ, diễn biến giá cả trong nước và thế giới, PVCFC sẽ tổ chức phân phối, tiêu thụ sản phẩm phù hợp, bảo đảm hiệu quả kinh doanh của đơn vị.
- Theo dự báo giá Urê thế giới, Công ty cũng đã có những dự báo về giá phân Urê hạt đục trong năm 2015 như sau:

Năm	2015
Dự báo giá bán Urê hạt đục của PVCFC (USD/tấn)	320

Nguồn: Fertecon

Mặt khác, Tập đoàn Dầu khí Việt Nam đã đảm bảo về giá khí cho PVCFC giai đoạn 2015 - 2018 để Công ty có tỷ suất lợi nhuận trên Vốn Chủ sở hữu bình quân là 12%/năm từ hoạt động SXKD phân bón (thông qua Hợp đồng mua bán khí). Như vậy, Tập đoàn Dầu khí sẽ điều chỉnh giá khí đầu vào phù hợp để biên lợi nhuận của PVCFC đảm bảo tỷ suất 12%/vốn chủ sở hữu.

c) **Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức**

Công ty Cổ phần Chứng khoán Dầu Khí dự kiến trong năm 2015, kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của PVCFC là có thể đạt được nếu không chịu ảnh hưởng bởi các sự kiện bất khả kháng. PVCFC là một đơn vị thành viên của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam sản xuất phân bón, đã nhận được sự hỗ trợ từ Tập đoàn về ổn định giá khí từ năm 2015 đến 2018 nhằm đảm bảo tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu là 12%/năm. Mặt khác, PVCFC đã sản xuất phân Urê hạt đục có những tính năng vượt trội và ưu việt so với các loại phân bón khác, mang lại năng suất và hiệu quả cao cho bà con nông dân.

7. Kế hoạch đầu tư, dự án đã được ĐHCĐ thông qua:

Dự án ERP và Nhà kho chứa Urê bao 10.000 tấn vẫn tiếp tục triển khai và hoàn thành trong năm 2015, cụ thể:

- **Dự án ERP:** Với nhận thức ngay từ ngày đầu thành lập Công ty, mô hình quản

lý được tổ chức theo hướng tinh gọn và chuyên nghiệp, áp dụng các mô hình quản trị tiên tiến dựa trên nền tảng công nghệ thông tin trong đó có hệ thống quản trị ERP. Do vậy, trong năm 2014 lãnh đạo Công ty đã quyết liệt trong việc triển khai hệ thống thông qua việc thành lập Ban ERP để đảm bảo dự án triển khai thành công. Đến tháng 3/2015 dự án đã hoàn thành việc lựa chọn nhà thầu triển khai và nhà thầu tư vấn giám sát. Hoàn thành toàn bộ việc triển khai hệ thống ERP vào cuối năm 2015.

- **Dự án nhà kho chứa Urê bao 10.000 tấn:** Xuất phát từ thực trạng của Nhà máy và quá trình kinh doanh từ năm 2012 đến nay, việc nâng cao năng lực tồn trữ sản phẩm tại Nhà máy đảm bảo cho Công ty chủ động trong việc kinh doanh và tiết kiệm được nhiều chi phí. Bên cạnh đó tận dụng khả năng xuất hàng nhanh và hiệu quả của các shiploader hiện có tại Cảng Khí Điện Đạm nên việc đầu tư dự án là cần thiết. Dự án hiện đang triển khai thi san lấp mặt bằng và lựa chọn nhà thầu thi công xây lắp vào tháng 4/2015, dự kiến hoàn thành dự án vào cuối năm 2015.

Ngoài ra, PVCFC đang xem xét nghiên cứu đầu tư giai đoạn 2015 – 2018 triển khai các dự án nhà máy sản xuất các sản phẩm hoá dầu như sau:

	Dự án đang xem xét nghiên cứu đầu tư	
1	Dự án nâng cấp mở rộng phân xưởng NH3	90.000 tấn/năm
2	Dự án Nhà máy sản xuất MA và các dẫn xuất	97.000 tấn/năm
3	Dự án Nhà máy Sản xuất phân bón phức hợp từ Urê nóng chảy	300.000 tấn/năm
4	Dự án Nhà máy Sản xuất phân hỗn hợp hữu cơ, vi sinh	100.000 tấn/năm
5	Dự án nâng cấp và mở rộng cảng xuất nhập hàng hóa	2 triệu tấn/năm

PHẦN III. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY VÀ TRIỂN VỌNG PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH

1. Vị thế của Công ty

Với quy mô công suất của Nhà máy Đạm Cà Mau sản xuất 800.000 tấn/năm, PVCFC là đơn vị chiếm gần 8% thị phần phân bón cả nước và 40% thị phần urê nội địa. Đặc biệt, tại các thị trường ĐBSCL là nơi có nhu cầu tiêu thụ urê và sản xuất lúa gạo lớn nhất cả nước, thị phần của PVCFC đứng số 1 và đang tiếp tục duy trì vị thế này so với đối thủ cạnh tranh; Tại thị trường Đông Nam Bộ, PVCFC có thị phần thứ hai, chỉ sau Đạm Phú Mỹ và tại Campuchia, PVCFC có thị phần lớn nhất trong khi tiềm năng phát triển nông nghiệp của nước này không ngừng gia tăng và nhu cầu tiêu thụ urê tiếp tục được cải thiện trong thời gian tới với quy mô đạt 400.000-500.000 tấn/năm vào năm 2018.

Đến thời điểm 31/12/2014, tổng tài sản của Công ty đạt hơn 15.390 tỷ, là đơn vị có quy mô tài sản hàng đầu trong ngành phân bón cả nước. Điều này thể hiện vị thế vai trò tiên phong trong việc đầu tư thiết bị công nghệ hiện đại từ các nước EU/G7 với giá trị cao, đồng thời cũng thể hiện tầm nhìn xa của Ban lãnh đạo Công ty. Đây cũng là một trong những rào cản lớn hạn chế sự gia nhập ngành của các đối thủ tiềm năng trong tương lai.

Sau gần 3 năm đi vào hoạt động, đến nay, thương hiệu “Đạm Cà Mau – Hạt Ngọc Mùa Vàng” đang nhận được sự tin tưởng của bà con nông dân cả nước, nhất là ở khu vực phía Nam thông qua các hoạt động tiếp thị trực tiếp đến người nông dân; triển khai công tác quảng bá thương hiệu trên các phương tiện truyền thông đại chúng; tích cực tham gia các hoạt động an sinh xã hội, các chương trình hành động vì cộng đồng. Ngoài ra, với hệ thống kênh phân phối được tổ chức tinh gọn giúp Công ty tiết giảm chi phí bán hàng, giảm chi phí trung gian nhằm góp phần giảm giá bán đến tay người tiêu dùng, qua đó, tăng cường năng lực cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường.

Như đã phân tích ở các phần trước, hiện nguồn cung urê trong nước đang vượt nhu cầu trong khi Việt Nam phải cạnh tranh với các sản phẩm urê giá rẻ nhập khẩu từ nước ngoài, đặc biệt là urê Trung Quốc. Để giải quyết bài toán này, Công ty chủ động triển khai chính sách bán hàng linh hoạt, chủ động dẫn dắt thị trường và thực thi chính sách hướng tới và coi khách hàng là trung tâm nhằm gắn bó, đồng hành lâu dài với khách hàng, tạo sự yên tâm cho khách hàng. Mặt khác, Công ty chủ động triển khai xuất khẩu sang thị trường khu vực trên cơ sở cân đối nguồn cung cầu urê hợp lý trong nước trong khi vẫn bảo đảm duy trì vai trò bình ổn thị trường phân bón theo chủ trương của Chính phủ đề ra.

2. Triển vọng phát triển của ngành:

2.1. Triển vọng phát triển của thị trường phân bón

Năm 2014 tiếp tục là năm không thuận lợi cho các doanh nghiệp trong ngành phân bón khi cán cân cung cầu dần ở vị thế cân bằng.

Theo Bộ NN & PTNN, nhu cầu phân bón ở Việt Nam trong năm 2014 cần gần

11 triệu tấn các loại, tăng cao hơn so với mức 10,3 triệu tấn trong năm 2013. Trong đó, nhu cầu phân Urê 2.200.000 tấn, phân DAP 900.000 tấn, phân SA 900.000 tấn, phân Kali 960.000 tấn, Phân lân 1.800.000 tấn, phân NPK 4.000.000 tấn.

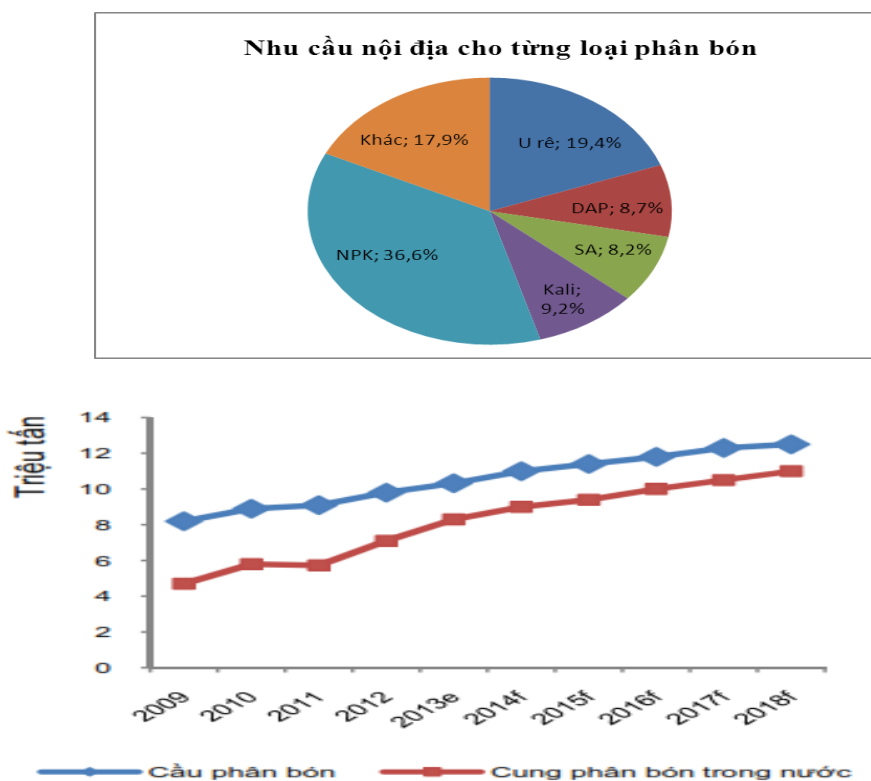
Hiện nay, năng lực sản xuất phân bón trong nước đã đáp ứng được trên 80% nhu cầu sử dụng phân vô cơ với tổng sản lượng sản xuất hàng năm đạt trên 8 triệu tấn các loại. Bên cạnh đó, năng lực sản xuất một số loại phân bón U rê, NPK và phân lân đã đáp ứng đủ nhu cầu tiêu dùng trong nước.

Năng lực sản xuất phân U rê trong nước trong năm 2014 là 2,34 triệu tấn/năm, gồm: Đạm Phú Mỹ 800.000 tấn, Đạm Cà Mau 800.000 tấn, Đạm Hà Bắc 180.000 tấn (nâng công suất lên 500.000 tấn/năm vào cuối năm 2014), Đạm Ninh Bình 560.000 tấn. Như vậy, sản lượng U rê sản xuất trong nước của ta sẽ dư thừa nên việc hướng đến xuất khẩu phân đạm là một điều tất yếu.

Ngoài ra, các doanh nghiệp sản xuất phân bón trong nước đang phải đối mặt với những vấn đề về phân bón nhập khẩu, nhất là phân U rê có nguồn gốc từ Trung Quốc với giá thành rẻ hơn so với giá phân bón sản xuất trong nước cùng với tình trạng phân bón giả, kém chất lượng vẫn đang tiếp diễn và khiến thị trường phân bón cạnh tranh không lành mạnh. (Nguồn: www.petrotimes.vn)

2.2. Triển vọng phát triển thị trường phân bón nội địa

Mặc dù giai đoạn suy thoái kinh tế vừa qua, hoạt động kinh doanh của hầu hết các ngành sản xuất khác bị giảm sút thì ngành phân bón vẫn có được sự tăng trưởng trong doanh thu. Ngành phân bón nội địa vẫn tăng trưởng ổn định do sự duy trì mức tăng của nhu cầu và sự tăng lên của diện tích canh tác. Từ năm 2013, các doanh nghiệp phân bón đang tìm kiếm cơ hội để xuất khẩu phân bón ra nước ngoài, trước tiên là các nước Đông Dương, tạo nền tảng cho phân bón nhập khẩu tăng từ 0,4 triệu tấn năm 2009 lên 2,9 triệu tấn năm 2013.



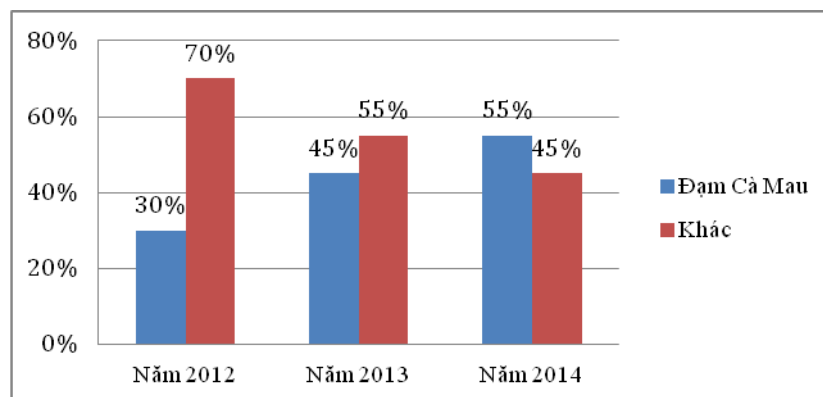
2.3. Triển vọng phát triển của thị trường phân bón tại khu vực Tây Nam Bộ, Đông Nam Bộ, và thị trường Campuchia

Thị trường Tây Nam Bộ với 4,1 triệu ha đất trồng lúa được coi là thị trường tiêu thụ phân bón lớn nhất cả nước, nhu cầu urê hàng năm khoảng 700.000 tấn, chiếm 1/3 nhu cầu urê cả nước. Thị phần Đạm Cà Mau tại thị trường này liên tục được cải thiện và có bước tiến bộ vượt bậc: năm 2012, thị phần đạt 30%, năm 2013 đạt 45% và năm 2014 đạt 55%.

Thị trường Đông Nam Bộ chủ yếu tập trung sản xuất, trồng trọt các loại cây công nghiệp như cà phê, cao su, hồ tiêu, điều là mặt hàng xuất khẩu chủ lực nên nhu cầu tiêu thụ urê lớn, với mức tiêu thụ hàng năm khoảng 400.000 - 420.000 tấn, chiếm 25% nhu cầu urê cả nước. Tại thị trường này, dù gặp nhiều khó khăn trong việc cạnh tranh so với sản phẩm khác nhưng thị phần Đạm Cà Mau cũng được cải thiện hàng năm, theo đó, năm 2012, thị phần Đạm Cà Mau đạt 10%, năm 2013 đạt 19% và năm 2014 đạt 25%.

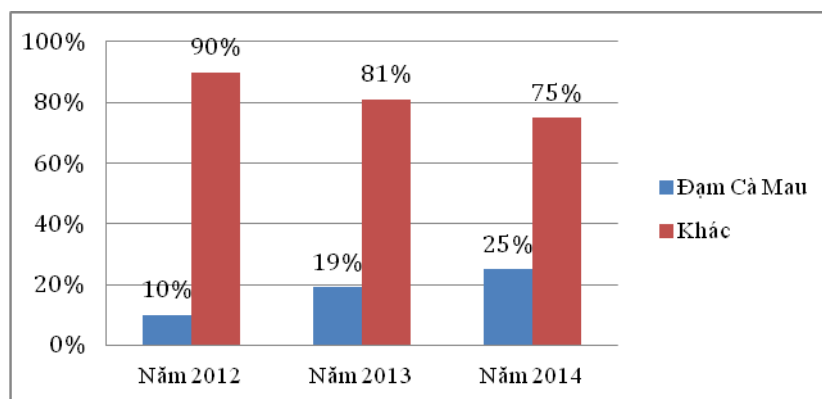
Thị trường Campuchia nằm tiếp giáp với khu vực ĐBSCL và có tập quán canh tác chủ yếu sử dụng urê hạt đục (tỷ lệ đạt 95%) là thị trường quan trọng của PVCFC với nhu cầu tiêu thụ urê khoảng 250.000-280.000 tấn/năm. Việc tiêu thụ Đạm Cà Mau được triển khai thông qua hình thức xuất khẩu trực tiếp cho các đại lý. Theo đó, năm 2012, thị phần Đạm Cà Mau đạt 10%, năm 2013 đạt 30% và năm 2014 đạt 35%. Với chính sách ưu tiên phát triển nông nghiệp, nhất là mục tiêu xuất khẩu 1 triệu tấn gạo vào năm 2015 của chính phủ Campuchia nên dự báo nhu cầu tiêu thụ urê của nước này trong vòng 5 năm tới sẽ tăng mạnh đạt khoảng 400.000-450.000 tấn/năm do diện tích đất trồng trọt được mở rộng; số vụ canh tác tăng lên và tiếp thu kỹ thuật bón phân của nông dân làm cho việc sử dụng phân bón nhiều hơn so với giai đoạn trước đó.

Biểu đồ thị phần Đạm Cà Mau tại Tây Nam Bộ năm 2012 - 2013 và 2014.



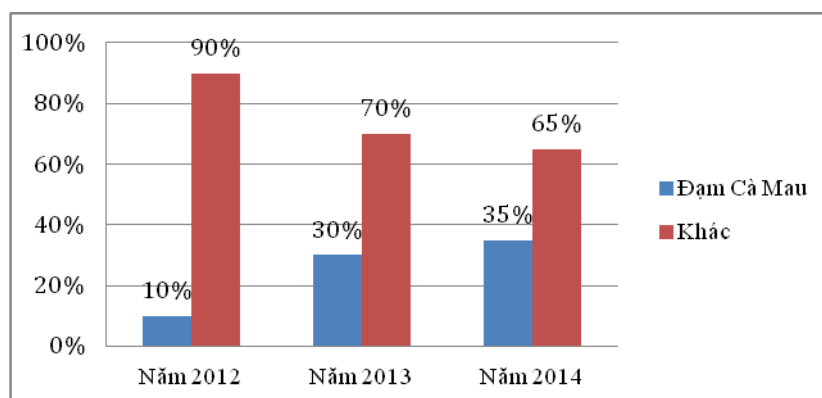
(Nguồn: PVCFC tổng hợp)

Biểu đồ thị phần Đạm Cà Mau tại Đông Nam Bộ năm 2012-2013 và 2014.



(Nguồn: PVCFC tổng hợp)

Biểu đồ thị phần Đạm Cà Mau tại Campuchia năm 2012-2013 và 2014.



(Nguồn: PVCFC tổng hợp)

PHẦN IV. MỘT SỐ RỦI RO LỚN ẢNH HƯỞNG ĐẾN KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY

Bên cạnh những rủi ro về tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế, rủi ro về chính sách luật pháp và các rủi ro bất khả kháng, Công ty còn có những rủi ro đặc thù có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh như sau:

❖ **Rủi ro đặc thù**

Do hoạt động trong ngành SXKD phân bón nên PVCFC chịu sự ảnh hưởng lớn từ thị trường phân bón thế giới và trong nước. Theo Hiệp hội phân bón Thế giới, nguồn cung phân bón thế giới năm 2014 đạt 188 triệu tấn, nhu cầu tiêu thụ xấp xỉ 178 triệu tấn, cân đối cung cầu là dư hơn 10 triệu tấn. Tại thị trường nội địa, trong khi nhu cầu phân bón ổn định ở mức 10-11 triệu tấn/năm thì nguồn cung phân bón đã tăng lên nhanh chóng do việc ra đời những nhà máy sản xuất phân bón mới. Ngày 31/12/2014, dự án mở rộng nhà máy Đạm Hà Bắc đã hoàn thành, nâng công suất từ 180 nghìn tấn/năm lên 500 nghìn tấn/năm. Như vậy, cả nước sẽ sản xuất 2,66 triệu tấn phân Urê/năm, tuy nhiên vẫn phải nhập khẩu hoàn toàn phân Kali và SA.

Thêm vào đó, giá phân bón trong nước sẽ có xu hướng giảm theo giá phân bón thế giới. Nguyên nhân chính là do sự gia tăng mạnh nguồn cung phân bón trên thế giới

cũng như đẩy mạnh sản xuất phân bón trong nước. Để giảm thiểu rủi ro đối với nguồn cung vượt cầu, Công ty đã kiện toàn, phát triển mạng lưới phân phối trong nước nhằm mở rộng hệ thống tại các thị trường mục tiêu ở thị trường Tây Nam Bộ, Đông Nam Bộ; tiếp tục xâm nhập, phát triển tại các thị trường tiềm năng ở khu vực Miền Bắc, Miền Trung, Tây Nguyên. Đặc biệt, căn cứ vào nhu cầu, mùa vụ trong nước, những khi thấp điểm, PVCFC chủ động triển khai xuất khẩu sang các thị trường khu vực Châu Á, nhất là các nước Campuchia, Thái Lan, Hàn Quốc, Phillippines, Bangladesh là những thị trường nhập khẩu urê lớn, ưa chuộng sản phẩm phân đạm hạt đục và Đạm Cà Mau đã được người tiêu dùng biết đến. Cụ thể là thị phần Đạm Cà Mau tại Campuchia năm 2012 chiếm 10%, đã tăng lên 30% trong năm 2013 và 35% trong năm 2014.

Giá nguyên liệu đầu vào tăng và áp lực cạnh tranh với phân bón nhập khẩu, mà đặc biệt là urê giá rẻ nhập khẩu từ Trung Quốc là những thách thức rất lớn cho các doanh nghiệp trong ngành. Ngoài ra, các doanh nghiệp kinh doanh phân bón còn phải đối mặt với tình trạng phân bón giả, kém chất lượng với giá thành rẻ hơn, và những quy định về điều kiện sản xuất, kinh doanh, xuất nhập khẩu phân bón khắt khe hơn thông qua Nghị định 202/2013/NĐ-CP.

Như vậy, các doanh nghiệp phân bón một mặt sẽ phải cạnh tranh gay gắt với các doanh nghiệp trong thị trường nội địa, mặt khác phải cạnh tranh với các thị trường xuất khẩu phân bón với giá thành rẻ hơn trên thế giới. Để khắc phục những khó khăn trên, PVCFC chủ động triển khai đồng bộ các giải pháp như: đổi mới, nâng cao công tác quản trị điều hành; phát huy các sáng kiến, giải pháp hữu ích góp phần quản trị, tiết giảm chi phí bán hàng nâng cao khả năng cạnh tranh; Tiếp tục xây dựng, phát triển đội ngũ nghiên cứu thị trường; nâng cao hơn nữa chất lượng trong công tác nghiên cứu, dự báo thị trường; Tăng cường đầu tư cho công tác tiếp thị truyền thông; xây dựng và quảng bá mạnh mẽ thương hiệu Đạm Cà Mau tại các thị trường mục tiêu ở khu vực Tây Nam Bộ, Đông Nam Bộ và Campuchia; Thường xuyên rà soát, đánh giá hệ thống phân phối nhằm bổ sung, sàng lọc khách hàng phù hợp với định hướng phát triển chiến lược kinh doanh; Phối hợp với Hiệp hội phân bón kiến nghị tới các cơ quan chức năng về quản lý thị trường tăng cường công tác quản lý, giám sát thị trường phân bón, xử lý nghiêm những hành vi làm phân bón giả, hàng nhái, kém chất lượng gây ảnh hưởng đến uy tín của các đơn vị sản xuất trong ngành.