

MỘT SỐ NÉT CHÍNH VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN PHÂN BÓN BÌNH ĐIỀN

Ngày 27/08/2015, Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HOSE) đã cấp Quyết định số **384/QĐ-SGDHCM** cho Công ty Cổ phần Phân bón Bình Điền niêm yết cổ phiếu trên HOSE. Theo dự kiến, ngày 07/10/2015 cổ phiếu của Công ty Cổ phần Phân bón Bình Điền sẽ chính thức giao dịch với mã chứng khoán **BFC**.

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 Công ty Cổ phần Phân bón Bình Điền trong thời gian qua.

I. Giới thiệu chung:

Tên gọi: **Công ty Cổ phần Phân bón Bình Điền**

Tên tiếng Anh: Binh Dien Fertilizer Joint Stock Company

Tên viết tắt: BFC

Địa chỉ trụ sở chính: C12/21 Quốc lộ 1A, Xã Tân Kiên, Huyện Bình Chánh, TP.HCM

Điện thoại: (84.8) 3756 0110 Fax: (84.8) 3756 0799

Website: www.binhdien.com

Vốn Điều lệ: **476.400.000.000 đồng** (Bốn trăm bảy mươi sáu tỷ bốn trăm triệu đồng)

Số lượng cổ phiếu niêm yết: **47.640.000 cổ phiếu** (Bốn mươi bảy triệu sáu trăm bốn mươi nghìn cổ phiếu)

Giấy CNĐKKD số 0302975517 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 25/01/2011 và cấp thay đổi lần thứ 1 ngày 13/02/2015.

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

Tiền thân của Công ty Phân bón Bình Điền là Xí nghiệp phân bón Bình Điền II trực thuộc Công ty phân bón Miền Nam. năm 2003, Bộ Công nghiệp (nay là Bộ Công thương) đã có Quyết định chuyển Xí nghiệp phân bón Bình Điền II trực thuộc Công ty Phân bón Miền Nam thành Công ty Phân bón Bình Điền, là thành viên hạch toán độc lập thuộc Tổng Công ty Hoá chất Việt Nam (nay là Tập đoàn Hoá chất Việt Nam) cho đến nay.

Tháng 6 năm 2008, Tập Đoàn Hóa Chất Việt Nam quyết định cổ phần hóa Công ty Phân Bón Bình Điền và Công ty chính thức hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0302975517 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 25/01/2011 và cấp thay đổi lần thứ 1 ngày 13/02/2015. Tập đoàn Hóa chất Việt Nam là công ty mẹ nắm cổ phần chi phối 65% đối với Công ty cổ phần Phân Bón Bình Điền và hiện tại Công ty cổ phần Phân Bón Bình Điền có 04 công ty con như sau:

- Công ty Cổ Phần Bình Điền Lâm Đồng;
- Công ty Cổ Phần Bình Điền Quảng Trị;
- Công ty Cổ Phần Bình Điền Mê Kông;
- Công ty Cổ phần Bình Điền Ninh Bình;
- Công ty TNHH MTV Thể thao Bình Điền – Long An.

2. Lĩnh vực hoạt động chính của Công ty:

Sản xuất, kinh doanh các loại phân bón vô cơ, hữu cơ, vi sinh, vi lượng, các chất điều hòa tăng trưởng cho cây trồng, vật nuôi. Nghiên cứu sản xuất các sản phẩm phân bón;

Kinh doanh xuất nhập khẩu các sản phẩm phân bón, các thiết bị và công nghệ sản xuất phân bón, công cụ máy nông nghiệp, giống cây trồng và các loại nông sản.

Ngành nghề kinh doanh bất động sản của Công ty chưa thực hiện phát triển dự án nào, thời gian qua Công ty chỉ chú trọng đến ngành nghề chính là sản xuất và kinh doanh phân bón.

Hiện tại, công ty chỉ tập trung vào hoạt động kinh doanh chính là sản xuất phân bón NPK – là loại phân đa lượng bao gồm 3 nguyên tố Đạm (N), Lân (P) và Kali (K) với những dòng sản phẩm chính như: Đầu trâu Agrotain là dòng sản phẩm có hoạt chất Agrotain làm giảm thất thoát đạm khi bón cho cây trồng; Đầu trâu chuyên dùng phù hợp cho từng loại cây trồng như phân chuyên dùng cho café, lúa, hồ tiêu, cao su... ; dòng NPK đầu trâu cao cấp phù hợp cho các loại cây trồng và dòng sản phẩm phân bón dành cho hoa kiểng. Ngoài ra, Công ty còn các dịch vụ khác như cho thuê kho bãi, tuy nhiên, doanh thu từ dịch vụ này chiếm tỷ trọng rất nhỏ.

II. Cơ cấu cổ đông tại ngày 01/06/2015

Mệnh giá: 10.000 đồng/cp

Phân loại	Số lượng cổ đông	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ nắm giữ (%)
Trong nước	485	40.763.718	85,6
- Cá nhân	476	5.413.525	11,4
- Tổ chức	9	35.350.193	74,2
<i>Trong đó</i>			
- Tập đoàn Hóa chất Việt Nam	01	30.966.000	65,0
Nước ngoài	5	6.876.282	14,4
- Cá nhân	0	0	0
- Tổ chức	5	6.876.282	14,4
Cổ phiếu quỹ	0	0	0
TỔNG	490	47.640.000	100

III. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	BCTC Hợp nhất				
	Năm 2013	Năm 2014	% tăng giảm	6T/2015	% tăng giảm (*)
Tổng tài sản	2.917.550	2.985.915	2,34%	3.220.465	13,23
Vốn chủ sở hữu	669.113	842.442	25,90%	951.111	48,72
Vốn điều lệ	397.000	476.400	20%	476.400	20%
Doanh thu thuần	6.585.110	6.377.225	-3,16%	3.104.629	-9,25%
Lợi nhuận từ HĐKD	318.832	356.146	11,70%	151.401	-6,48%
Lợi nhuận khác	36.784	10.427	-71,65%	4.861	-36,78%
Lợi nhuận trước thuế	355.616	366.572	3,08%	156.262	-7,85%
Lợi nhuận sau thuế	261.684	288.549	10,27%	123.494	-10,89%
Tỷ lệ cổ tức/Mệnh giá	28%	28%	0%	-	-
LNST/Vốn chủ sở hữu (%)	34,50%	30,33%	-12,09%	11,02%	2,64%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013, 2014 và BCTC soát xét 6T/2015

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	BCTC Công ty mẹ				
	Năm 2013	Năm 2014	% tăng giảm	6T/2015	% tăng giảm (*)
Tổng tài sản	2.459.014	2.422.293	-1,49%	2.582.584	9,88
Vốn chủ sở hữu	605.692	761.910	25,67%	717.313	24,71
Vốn điều lệ	397.000	476.400	20%	476.400	20%
Doanh thu thuần	5.271.791	5.023.180	-4,71%	2.322.410	-10,39%
Lợi nhuận từ HĐKD	192.333	238.067	23,78%	125.997	15,64%
Lợi nhuận khác	37.011	8.073	-78,19%	4.845	64,64%
Lợi nhuận trước thuế	229.345	246.140	7,32%	130.842	16,93%
Lợi nhuận sau thuế	170.343	203.276	19,33%	106.858	14,68%
Tỷ lệ cổ tức/Mệnh giá	28%	28%	0%	-	-
LNST/Vốn chủ sở hữu (%)	28,12%	26,68%	-5,01%	14,90%	21,81%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013, 2014 và BCTC soát xét 6T/2015

Ghi chú: (*) tăng giảm của 6T/2015 so với 6T/2014

Báo cáo tài chính hợp nhất và riêng lẻ năm 2013, 2014 và soát xét 6 tháng năm 2015 đã được Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn Chuẩn Việt (VIETVALUES) thực hiện kiểm toán và BCTC này đã được VIETVALUES chấp nhận toàn phần.

Về các chỉ tiêu hoạt động của Công ty mẹ

Tổng tài sản của Công ty mẹ giảm nhẹ từ 2.459 tỷ trong năm 2013 còn 2.422 tỷ trong năm 2014. Nguyên nhân chủ yếu là do giảm giá trị hàng tồn kho thành phẩm vì Công ty ưu tiên xuất bán thành phẩm trong tồn kho trước.

Trong năm 2014, Công ty tiến hành phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 5:1 nên vốn điều lệ và nguồn vốn chủ sở hữu cũng tăng với tỷ lệ lần lượt là 20% và 25,67% so với năm 2013. Do vậy, Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu trong năm 2014 của Công ty mẹ giảm 5,01% so với năm 2013.

Thị trường chính của Công ty là các tỉnh Nam bộ và một phần xuất khẩu sang thị trường Lào, Campuchia, Myanmar. Trong năm 2014 doanh thu thuần của Công ty mẹ giảm khoảng 4% so với năm 2013 vì một số sản phẩm từ cây công nghiệp như cao su, cà phê giảm giá nên nhu cầu phân bón giảm theo. Tuy doanh thu giảm nhưng lợi nhuận sau thuế của Công ty lại tăng mạnh đến hơn 19% so với năm 2013. Điều này là do Công ty đã tiết kiệm chi phí trong quản lý, hao hụt trong quá trình sản xuất.

Lợi nhuận khác trong năm 2014 giảm mạnh hơn 78% so với năm 2013 là do trong năm 2013, Công ty mẹ được hoàn thuế bảo vệ môi trường với giá trị hơn 24 tỷ.

Về các chỉ tiêu hoạt động của Công ty mẹ

Tổng tài sản của Công ty trong năm 2014 đạt hơn 2.985 tỷ đồng, tăng 2,34% so với năm 2013. Nguyên nhân tổng tài sản Công ty mẹ giảm nhưng hợp nhất lại tăng vì tại thời điểm 31/12/2014, tài sản ngắn hạn tại các công ty con tăng, cụ thể là khoản mục Tiền và các khoản tương đương tiền tăng 12,6% so với thời điểm 31/12/2013.

Doanh thu thuần của Công ty có giảm nhẹ nhưng lợi nhuận sau thuế trong năm 2014 tăng hơn 10% so với năm 2013 vì Công ty đã giảm hơn 18% chi phí lãi vay do thanh toán bớt một phần các khoản nợ vay, đồng thời chi phí bán hàng cũng giảm gần 19% so với năm 2013 do chính sách tiết kiệm chi phí của Công ty. Ngoài ra, do vốn chủ sở

hữu của Công ty tăng gần 26% do tăng vốn điều lệ từ việc phát hành cho cổ đông hiện hữu nhưng lợi nhuận sau thuế chỉ tăng hơn 10% nên chỉ tiêu Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu trong năm 2014 giảm hơn 12% so với năm 2013.

Lợi nhuận khác trong năm 2014 giảm mạnh gần 72% so với năm 2013 là do trong năm 2013, Công ty mẹ được hoàn thuế bảo vệ môi trường với giá trị hơn 24 tỷ.

IV. Định hướng trong thời gian tới

Theo Hiệp hội ngành phân bón thế giới (IFA), tình trạng cung vượt cầu trong ngành phân bón sẽ còn diễn ra cho đến năm 2018 khi nhu cầu và nguồn cung phân bón dự báo sẽ ở mức 197 triệu tấn và 280 triệu tấn. Ngoài ra theo dự báo của Ngân hàng thế giới vào tháng 2 năm 2015, thì từ năm 2015 trở đi xu hướng giá cả của các loại nông sản sẽ có sự cải thiện nhẹ, riêng lúa gạo sẽ giảm đều 1% cho đến năm 2025. Giá phân bón DAP và Kali sẽ ổn định cho đến năm 2025, Ure lại có xu hướng giảm 1% mỗi năm.

Việc giá phân bón trên thị trường thế giới có xu hướng giảm nhưng với sự hỗ trợ của Chính phủ nhằm giảm thiểu hàng giả, hàng nhái kém chất lượng đồng thời bảo vệ ngành sản xuất trong nước khỏi sự cạnh tranh hàng nhập khẩu thì ngành phân bón vẫn còn phát triển trong tương lai thể hiện bằng việc Chính phủ ban hành một số chính sách như: Thông tư 36/2010/TT-BNNPTNT ban hành ngày 24/6/2010 quy định về sản xuất, kinh doanh và sử dụng phân bón của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Nghị định 202/2013/NĐ-CP ngày 27/11/2013 của Chính phủ về quản lý phân bón nhằm hạn chế hàng kém chất lượng, Thông tư số 29/2014/TT-BCT ngày 30/9/2014 của Bộ Công thương hướng dẫn việc cấp phép sản xuất phân bón vô cơ & sản xuất phân bón hữu cơ và phân bón, Thông tư số 164/2013/TT-BTC ngày 15/11/2013 của Bộ Tài chính ban hành biểu thuế suất khẩu, thuế nhập khẩu trong đó từ 01/1/2014 thuế nhập khẩu của mặt hàng phân bón Ure và DAP tăng lên 6% từ mức 3% trong năm 2013, phân Kali và SA là 0% và NPK vẫn ở mức 6% (nếu có xuất xứ từ Hiệp hội các nước Đông Nam Á).

Nhận thấy được định hướng phát triển của ngành trong việc hạn chế sản phẩm phân bón nhập khẩu trong tương lai cũng như thúc đẩy xuất khẩu theo định hướng của Nhà nước, Công ty đã ra sức phát huy vị thế của mình trong ngành, không ngừng nghiên cứu cải thiện chất lượng sản phẩm, nâng cao trình độ quản lý, năng lực cán bộ, tay nghề công nhân để trở thành một trong những nhà sản xuất và cung cấp phân bón uy tín, hướng tới và dần khẳng định mình trở thành Công ty sản xuất phân bón NPK hàng đầu của Việt Nam. Đồng thời, đẩy mạnh xuất khẩu sang những nước lân cận như Campuchia, Lào, Myanmar trong tình trạng dư thừa nguồn cung trong tương lai cũng là chiến lược hoàn toàn đúng đắn của Công ty. Ngoài ra, Công ty đang xúc tiến việc xuất khẩu sang thị trường Thái Lan.

V. Vị thế của Công ty trong ngành:

Năm 2014 sản lượng tiêu thụ của Công ty đạt 644.637 tấn so với sản lượng tiêu thụ năm 2013 là 612.394 tấn. Tại khu vực miền Bắc với vị thế địa lý không thuận lợi nên thị phần của Công ty không lớn như thị trường miền Nam. Miền Bắc chiếm khoảng 10% thị phần, miền Trung 10% thị phần, đặc biệt tại thị trường miền Nam với lợi thế vị trí địa lý và thương hiệu Đầu Trâu đã gắn bó nhiều năm với người nông dân nên thị phần của Công ty chiếm đến 28% sản lượng tiêu thụ trong khu vực. Hiện nay, Công ty đang cố gắng giữ vững thị phần ở miền Nam và tăng cường phát triển thị phần ở miền Trung, miền Bắc và phát triển sang các thị trường nước ngoài như Campuchia, Lào,

Myanmar.

Theo báo cáo phân tích ngành phân bón của CTCP Chứng khoán FPT (2015) thì một số công ty có sản xuất phân bón NPK được trình bày trong bảng sau:

STT	Tên công ty	Sản phẩm (công suất thiết kế ngàn tấn/năm)		
		Lân nung chảy	NPK	Supe lân
1	CTCP Phân lân Ninh Bình (NFC)	300	150	
2	CTCP Phân bón miền Nam (SFG)		300	200
3	CTCP Supe Phốt phát và Hóa chất Lâm Thao (LAS)	140	700	750
4	CTCP Phân lân nung chảy Văn Điển (VAF)	270	150	
5	CTCP Phân bón Bình Điền		500	
6	CTCP Phân bón hóa chất Cần Thơ		200	
7	Tập đoàn Quốc tế Năm Sao		300	
8	Tập đoàn Baconco		200	
9	CTCP Vật tư tổng hợp và phân bón hóa sinh		360	
10	CTCP Phân bón Việt Nhật		350	

Theo như bảng so sánh ở trên thì công suất của Công ty chỉ thấp hơn CTCP Supe photphat và hóa chất Lâm Thao (LAS) tuy nhiên, thị trường chính của Công ty là khu vực miền Nam còn thị trường chính của LAS là khu vực miền Bắc.

Để thấy rõ hơn vị thế của Công ty trong ngành, bảng số liệu sau cho thấy sự so sánh về tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh của Công ty so với một số công ty trong ngành. Xét về quy mô sản xuất, loại phân bón được sản xuất và tính có sẵn về thông tin, có ba công ty trong ngành được chọn dùng để so sánh là: CTCP Phân lân Ninh Bình (NFC), CTCP Phân bón miền Nam (SFG), CTCP Supe Phốt phát và Hóa chất Lâm Thao (LAS).

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

Đơn vị tính: Triệu đồng

ST T	Khoản mục	Năm 2015				Năm 2016		Năm 2017	
		Kế hoạch	Ước thực hiện cả năm	% tăng giảm so với năm 2014	Đã thực hiện 6 tháng	Kế hoạch	% tăng giảm so với năm 2015	Kế hoạch	% tăng giảm so với năm 2016
1	Vốn điều lệ	476.400	476.400	-	476.400	476.400	-	476.400	-
2	Tổng Doanh thu	6.987.000	6.987.000	9,6%	3.128.381	7.498.000	7,3%	8.044.000	7,3%
3	LNTT	244.220	244.220	-33,4%	156.261	257.120	5,3%	274.890	6,9%
4	LNST	190.492	190.492	-33,9%	123.494	205.696	5,3%	219.912	6,9%
5	Vốn chủ sở hữu	838.048	838.048	-0,52%	951.111	882.435	5,3%	933.355	5,8%

ST T	Khoản mục	Năm 2015				Năm 2016		Năm 2017	
		Kế hoạch	Ước thực hiện cả năm	% tăng giảm so với năm 2014	Đã thực hiện 6 tháng	Kế hoạch	% tăng giảm so với năm 2015	Kế hoạch	% tăng giảm so với năm 2016
6	LNST/Tổng doanh thu	2,7%	2,7%	-40%	3,95%	2,7%	-	2,7%	-
7	LNST/Vốn chủ sở hữu	22,7%	22,7%	-33,6%	12,98%	23,3%	2,6%	23,6%	1,3%
8	Cổ tức/mệnh giá	20%	20%	-	-	20%	-	20%	-

Ghi chú: Các chỉ tiêu kế hoạch trên được ước tính theo số liệu hợp nhất.

Nguồn: CTCP Phân bón Bình Điền

➤ **Căn cứ và biện pháp thực hiện để đạt kế hoạch**

Trong những năm tiếp theo, Công ty tiếp tục nghiên cứu và cho ra đời nhiều dòng sản phẩm đa dạng phù hợp với từng vùng đất canh tác và từng loại cây trồng, đặc biệt là những sản phẩm chuyên dùng cho cây trồng như cây lúa, café, cao su, cây ăn trái... Các sản phẩm của Công ty ngày càng được bổ sung thêm về hàm lượng kỹ thuật qua đó chất lượng sản phẩm ngày một hoàn thiện hơn. Ngoài ra, thương hiệu sản phẩm Đầu trâu đã được bà con nông dân tin tưởng lâu năm nên với những yếu tố trên thì Công ty tin tưởng rằng doanh thu những năm tiếp theo sẽ tăng so với những năm trước. Chỉ tiêu lợi nhuận kế hoạch sẽ giảm do so với năm 2014 vì sự cạnh tranh trong ngành ngày càng gay gắt và giá nguyên liệu đầu vào biến động. Tuy nhiên, Công ty định hướng trong việc kiểm soát chi phí cũng như có kế hoạch dự trữ nguyên vật liệu đầu vào một cách chủ động thì lợi nhuận trong năm 2016, 2017 sẽ tăng nhẹ so với năm 2015.

Về đánh giá khả năng hoàn thành kế hoạch sản lượng trong năm 2015: theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015 thì kế hoạch sản lượng sản xuất trong năm là 702.000 tấn, sản lượng tiêu thụ là 700.000 tấn. Trong khi đó, 6 tháng 2015 Công ty đã sản xuất 260.992 tấn chỉ đạt 37,12% kế hoạch và tiêu thụ 318.696 tấn, đạt 45,53% kế hoạch là do yếu tố thời vụ và thời tiết không được thuận lợi. Tuy nhiên, Công ty kỳ vọng 6 tháng cuối năm sẽ hoàn thành kế hoạch sản lượng đề ra. Bên cạnh đó, kế hoạch kinh doanh năm 2015, 2016, 2017 được Công ty xây dựng trên quan điểm thận trọng dựa trên phân tích điều kiện kinh tế hiện tại và trong tương lai cũng như sự cạnh tranh trong ngành. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty 6 tháng 2015 đã đạt 55% kế hoạch lợi nhuận của năm 2015. Vì vậy, Công ty tin tưởng rằng với những lợi thế của riêng mình như thương hiệu được bà con tin dùng lâu năm, sản phẩm đa dạng phù hợp với từng loại cây trồng và từng loại đất cũng như sự ổn định của nền kinh tế trong tương lai thì kế hoạch của Công ty là có thể hoàn toàn đạt được.

➤ **Kế hoạch đầu tư, dự án**

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty đang ổn định và hiện tại đang khai thác tốt

các dây chuyền sản xuất. Bên cạnh đó, để tối ưu hóa năng lực sản xuất, Công ty đang khuyến khích và ra các chính sách nhằm giảm thiểu thất thoát nguyên vật liệu tiêu hao trong quá trình sản xuất, kiểm soát chặt chẽ quy trình sản xuất, tiêu thụ sản phẩm... Nên trong thời gian tới Công ty không có kế hoạch đầu tư dự án, xây dựng nhà máy, xưởng sản xuất.

➤ **Kế hoạch tăng vốn điều lệ**

Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2015 thì Công ty không có kế hoạch tăng vốn điều lệ.

VII. Các hợp đồng lớn đã và đang thực hiện hoặc đã được ký kết:

STT	Khách hàng	Tên sản phẩm	Hợp đồng	Giá trị	Ngày ký hợp đồng	Hiệu lực
1	Yetak Group LTD.	Phân bón NPK	BY01/15	Hợp đồng nguyên tắc	01/01/2015	Năm 2015
2	Công ty TNHH TM&DV Thái Sơn	Phân bón NPK	04/ĐL/2015	Hợp đồng nguyên tắc	01/01/2015	Năm 2015
3	Công ty TNHH TMDV Kim Ngoan	Phân bón NPK	02/ĐL/2015	Hợp đồng nguyên tắc	01/01/2015	Năm 2015
4	Công ty TNHH TMDV Phân bón Tuấn Vũ	Phân bón NPK	01/ĐL/2015	Hợp đồng nguyên tắc	01/01/2015	Năm 2015
5	Công ty TNHH MTV Thịnh Thành Đắk Lắk	Phân bón NPK	03/ĐL/2015	Hợp đồng nguyên tắc	01/01/2015	Năm 2015
6	Công ty TNHH Khánh Hiền	Phân bón NPK	06/ĐL/2015	Hợp đồng nguyên tắc	01/01/2015	Năm 2015
7	DNTN Tường Dung	Phân bón NPK	16/ĐL/2015	Hợp đồng nguyên tắc	01/01/2015	Năm 2015
8	Công ty TNHH Út Nữ	Phân bón NPK	07/ĐL/2015	Hợp đồng nguyên tắc	01/01/2015	Năm 2015
9	Công ty TNHH Hữu Nghị	Phân bón NPK	09/ĐL/2015	Hợp đồng nguyên tắc	01/01/2015	Năm 2015
10	DNTN Kim Hoàng	Phân bón NPK	15/ĐL/2015	Hợp đồng nguyên tắc	01/01/2015	Năm 2015

Nguồn: CTCP Phân bón Bình Điền

Các hợp đồng nguyên tắc trên chỉ được quyết toán vào thời điểm 31/12/2015 nên các hợp đồng nêu trên không có trị giá hợp đồng.

VIII. Các nhân tố rủi ro ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết:

Bên cạnh những rủi ro về tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế, rủi ro về chính sách luật pháp, rủi ro biến động giá cổ phiếu khi cổ phiếu của công ty được niêm yết và các rủi ro bất khả kháng, Công ty còn có những rủi ro đặc thù có ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh như sau:

❖ **Rủi ro đặc thù:**

➤ ***Rủi ro cạnh tranh:*** Hiện nay nhiều doanh nghiệp sản xuất kinh doanh phân bón NPK nhỏ lẻ ở các tỉnh với công nghệ sản xuất đơn giản đã tung ra các mặt hàng phân bón giá rẻ, kém chất lượng. Nạn hàng nhái, hàng giả xuất hiện tràn lan trên thị trường đã làm rối loạn thị trường phân bón nói chung và phân bón NPK nói riêng, ảnh hưởng đến những nhà sản xuất có thương hiệu uy tín. Tuy nhiên với thương hiệu Đầu trâu có uy tín trong nhiều năm qua, đồng thời với những chính sách, biện pháp của Chính phủ như Nghị định 202/2013/NĐ-CP về quản lý phân

bón và xử lý phân bón giả, phân bón kém chất lượng nên Công ty vẫn giữ vững thị trường hiện có và mở rộng ra các vùng miền trong cả nước.

Theo Hiệp hội phân bón Việt Nam thì sản lượng sản xuất phân bón trong thời gian tới sẽ tiếp tục tăng từ việc các nhà máy sản xuất phân bón trên toàn quốc đưa vào sản xuất, do đó Công ty sẽ chịu nhiều sự cạnh tranh lớn từ các doanh nghiệp này. Đồng thời với việc Việt Nam gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO), Khu vực mậu dịch tự do các nước Đông Nam Á (AFTA), Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TTP) thì Công ty sẽ phải đối mặt trực tiếp với sản phẩm nhập khẩu từ các quốc gia khác. Đối với từng cam kết khi hội nhập thì hiện tại các doanh nghiệp sản xuất phân bón trong nước không bị tác động lớn đối với việc cắt giảm mức thuế nhập khẩu. Như các cam kết khi gia nhập WTO, mức trần thuế nhập khẩu đối với mặt hàng phân bón NPK là 6,5%, trong khi đó hiện tại Việt Nam đang đánh thuế nhập khẩu với mặt hàng này là 6%. Đối với AFTA, mức thuế suất hiện hành đối với phân NPK là 3% và khi hội nhập cũng 3% (Nguồn: Tập đoàn hóa chất Việt Nam). Đối với TTP thì Việt Nam đang đàm phán với các đối tác vì vậy chưa xác định mức thuế nhập khẩu đối với mặt hàng này do đó đây chính là rủi ro tiềm ẩn trong tương lai đối với Công ty và các doanh nghiệp sản xuất phân bón trong nước.

Tuy nhiên, với thương hiệu Đầu trâu đã được bà con nông dân tin dùng lâu năm, cũng như việc Công ty đã cho ra đời các dòng sản phẩm phù hợp với từng loại đất, từng loại cây trồng như Đầu Trâu bón lót, Đầu Trâu bón thúc, Đầu Trâu bón đồng nuôi củ quả cho thị trường phía Bắc; Đầu Trâu 215 A-A, Đầu Trâu TE A1, Đầu Trâu TE A2 chuyên dùng cho lúa cho thị trường miền Tây, Đầu trâu Agrotain - là dòng sản phẩm có hoạt chất Agrotain làm giảm thất thoát đạm khi bón cho cây trồng ... nhằm đáp ứng nhu cầu sử dụng của nông dân. Ngoài ra, Công ty đang tiếp tục nghiên cứu để cho ra đời các dòng sản phẩm mới chuẩn bị cung cấp ra thị trường như phân bón chuyên dùng cho cây lúa trên đất nhiễm mặn, đất phèn và phân bón vi sinh cho một số cây dược liệu ... Chính vì điều này đã góp phần làm tăng sức cạnh tranh của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong ngành.

Hiện nay một số doanh nghiệp sản xuất phân bón trong nước cũng xuất khẩu sản phẩm ra thị trường các nước như Campuchia, Lào... nên các doanh nghiệp này cũng chính là đối thủ cạnh tranh của Công ty tại chính các nước trên bên cạnh những doanh nghiệp khác trên thế giới. Chính vì vậy để khắc phục những khó khăn trên, Công ty luôn hợp tác với các đối tác tại nước sở tại để cùng họ khai thác thị trường một cách hiệu quả. Ví dụ như thị trường Campuchia, thông qua cổ đông chiến lược là Tập đoàn Yealtk thì Công ty đã gia nhập và có chỗ đứng tại Campuchia hơn 10 năm nay. Bên cạnh đó, để có thể cạnh tranh với các đối thủ tại các nước sở tại, Công ty cũng có những chiến lược riêng như ngoài vai trò là nhà cung cấp phân bón, Công ty còn cung cấp cả giải pháp trong sản xuất nông nghiệp giúp nông dân canh tác ngày càng hiệu quả. Do đó, Công ty đã xây dựng được niềm tin của các nhà phân phối và nhất là bà con nông dân nước sở tại.

Tuy nhiên, với việc mở rộng xuất khẩu sang một số thị trường cũng gặp một số rủi ro như thể chế chính trị, tập quán chăm sóc và sử dụng các loại phân bón, văn hóa vùng miền... Để hạn chế rủi ro trên, Công ty đã đi từng bước thâm nhập thị trường như thông qua các đối tác chiến lược là những doanh nghiệp địa phương để từ đó có thể đưa sản phẩm của Công ty dần tiếp cận với thị trường mới, tổ chức các buổi hội thảo chuyên đề gắn liền với nhu cầu thực tiễn của người nông dân qua đó cũng

hướng dẫn, giới thiệu những kỹ thuật nuôi trồng mới nhằm nâng cao năng suất... Chính vì điều này giúp Công ty hạn chế tối đa nhất những rủi ro do việc mở rộng thị trường xuất khẩu.

- **Rủi ro biến động giá cả nguyên liệu đầu vào:** 80% giá thành sản phẩm phân bón của Công ty là từ nguyên liệu đầu vào và nguồn nguyên liệu này được Công ty mua từ các nhà cung cấp do Công ty không tự sản xuất nên việc biến động giá sẽ ảnh hưởng đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Để đảm bảo tính ổn định trong kinh doanh Công ty luôn ký hợp đồng mua bán nguyên liệu trước với nhà cung cấp, đồng thời dự trữ lượng nguyên liệu tồn kho đủ cho Công ty hoạt động được tối thiểu 3 tháng liên tục. Nhờ đó, Công ty giảm được ảnh hưởng của biến động giá nguyên liệu từ nhà cung cấp.
- **Rủi ro đặc thù của ngành:** Phân bón là ngành phục vụ cho sản xuất nông nghiệp, sản phẩm của Công ty sẽ chịu ảnh hưởng trực tiếp từ nhu cầu đối với nông sản và điều kiện tự nhiên như thiên tai, lũ lụt, hạn hán, sâu bệnh, mất mùa... Do vậy, sản lượng tiêu thụ của sản phẩm phân bón chịu ảnh hưởng trực tiếp vào rủi ro khó đoán được trước này; tuy nhiên, Công ty luôn cố gắng theo dõi tình hình thị trường nhằm chuẩn bị trước những tác động bất thường của thời tiết lên lượng cầu phân bón.