



# BẢN TIN NHÀ ĐẦU TƯ INVESTORS BULLETIN

## **ĐHĐCĐ THÔNG QUA CHỦ TRƯỞNG ĐẦU TƯ VÀO DỰ ÁN ĐẠM CÀ MAU**

INVESTORS SAY "YES" TO DPM'S  
CA MAU FERTILIZER ACQUISITION PLAN

## **PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG TẠI MYANMAR**

MYANMAR MARKET DEVELOPMENT

## **PVFCCo ĐẠT GIẢI THƯỞNG BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN QUỐC TẾ**

ANNUAL REPORT 2011 OF PVFCCo  
HONORED GLOBAL PRIZES



## TỔNG CÔNG TY PHÂN BÓN VÀ HÓA CHẤT DẦU KHÍ

Lầu 7, tòa nhà PVFCCo, 43 Mạc Đĩnh Chi, Phường Đa Kao,  
Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh  
Tel: (08) 38 256 258 - Fax: (08) 38 256 269  
www.dpm.vn

## Mục Lục

- 4 Thư ngỏ của Ban biên tập
- 6 ĐHĐCĐ thông qua chủ trương đầu tư vào dự án Đạm Cà Mau
- 10 Đầu tư vào Đạm Cà Mau là tiền đề để DPM bước lên tầm cao mới
- 14 Thị trường urea 3 quý đầu năm: cung - cầu chưa cân đối
- 18 DPM - Bước vào giai đoạn tăng trưởng mới
- 24 Báo cáo Tài chính
- 26 Đẩy mạnh phát triển thị trường là mục tiêu trọng tâm của PVFCCo
- 30 Cạnh tranh bằng lợi thế về chất lượng và hệ thống phân phối sản phẩm
- 34 Phát triển thị trường tại Myanmar
- 38 Tin tổng hợp PVFCCo
- 44 Tin Petrovietnam
- 46 Hành trình đến Trường Sa - Hành trình của cảm xúc

## Contents

- 5 Message from Editor Board
- 8 Investors say "YES" to DPM's Ca Mau Fertilizer Equisition Plan
- 12 Ca Mau Fertilizer equisition seen as a major premise to advance DPM
- 16 Urea market overview for the first 3 quarters: Supply & Demand mismatch
- 21 DPM - Back on the path to growth
- 25 Financial statement
- 28 PVFCCo places market expansion as top priority
- 32 PVFCCo to focus on product quality and distribution network
- 36 Myanmar market development
- 38 News
- 44 PVN News
- 50 Journey to Truong Sa (Spratly islands) – Journey of emotion

Tổng biên tập:  
**Ông Bùi Minh Tiến**  
- Chủ tịch HĐQT

Ban biên tập:  
**Ông Cao Hoài Dương**  
- Tổng giám đốc

Bà **Nguyễn Thị Hiền**  
- Phó chủ tịch HĐQT  
- Người công bố thông tin

Ông **Nguyễn Hồng Vinh**  
- Phó TGD  
- Người phát ngôn Tổng công ty

Ông **Huỳnh Kim Nhân**  
- Trưởng Ban Tài chính Kế toán

Ông **Trương Thế Vinh**  
- Chánh Văn Phòng HĐQT

Bà **Vũ Thi**  
- Trưởng Ban Tiếp thị và Truyền thông

Ông **Nguyễn Văn Quyền**  
- Trưởng phòng Tài chính - Ban Tài chính Kế toán

Bà **Nguyễn Thị Ngọc Mai**  
- Phó phòng Truyền thông  
- Ban Tiếp thị và Truyền thông

Ông **Đoàn Quốc Quân**  
- Ban Tiếp thị và Truyền thông

Thư ký ban biên tập:  
**Ông Lê Tuấn Anh**  
- Ban Tiếp thị và Truyền thông

Một số Cộng tác viên:  
**Vietfund Management, VinaSecurities**

Số giấy phép:  
192-2012/CXB/134-05/ĐHCNTPHCM  
Đơn vị: NXB ĐHCN TPHCM  
Nhà in: CTY TNHH BAO BÌ TÂM HIỆP

## THƯ NGỎ CỦA BAN BIÊN TẬP

Kính gửi: Quý cổ đông và Nhà đầu tư,

Đầu năm 2012, Tổng công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí – CTCP (PVFCCo) bước vào thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh với đà thành công vượt bậc của năm 2011 mặc dù bối cảnh nền kinh tế của đất nước và thế giới còn nhiều khó khăn. Trong 6 tháng đầu năm, nền kinh tế tiếp tục chứng kiến không ít những tình cảnh khó khăn cho các doanh nghiệp như hàng hóa tồn kho, sức mua kém, thiếu hụt nguồn vốn, lãi suất đề nặng... và hàng nghìn doanh nghiệp phải giải thể, thu hẹp hoạt động. Chính phủ đã có những chính sách nỗ lực cho việc tái cơ cấu nền kinh tế, hỗ trợ doanh nghiệp cũng như người tiêu dùng như giảm lãi suất, giảm lạm phát, miễn giảm thuế...

Đặc biệt trong lĩnh vực nông nghiệp, Chính phủ đã có những chính sách tháo gỡ khó khăn và hỗ trợ cho nông dân. Trong 3 tháng đầu năm, tại đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL), giá lúa gạo thường liên tiếp giảm và giảm sâu nhất vào tháng 2/2012. Thủ tướng Chính phủ đã chấp thuận cho Hiệp hội Lương thực Việt Nam thu mua tạm trữ 1 triệu tấn gạo vụ đông xuân. Sau khi thực hiện, nhìn chung giá lúa tại các tỉnh miền Nam, đặc biệt tại ĐBSCL đã được cải thiện, giá lúa gạo dần nhích lên và giữ ở mức ổn định là 5.300 - 5.500 đồng/kg (lúa tẻ thường) và 6.850 - 8.550 đồng/kg (gạo tẻ thường). Tuy nhiên, từ nửa cuối tháng 6/2012 đến nay, giá lúa gạo liên tiếp giảm (đặc biệt là lúa chất lượng thấp) do nguồn cung tăng nhanh, tồn kho ở mức cao trong khi nhu cầu cho xuất khẩu chậm lại. Trước tình hình này, mới đây nhất, Cục Trồng trọt thuộc Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (NN&PTNT) đã thống nhất với một số bộ, ngành kiến nghị Chính phủ cho mua tạm trữ thêm khoảng 1 triệu tấn gạo khi vụ hè thu thu hoạch rộ, giá xuống thấp. Nền sản xuất nông nghiệp được duy trì ổn định và tăng trưởng là yếu tố quan trọng cho việc tiêu thụ phân bón.

Ngoài những yếu tố trên, hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2012 của Tổng công ty còn chịu ảnh hưởng bởi sự tăng giá khí nguyên liệu từ 4.59 USD/mMBTU lên 6.43 USD/mMBTU và một số chi phí quan trọng khác như chi phí vận chuyển, bốc xếp, vật tư hóa chất nhập khẩu phục vụ sản xuất...

Trước những tác động của các nhân tố như trên, PVFCCo đã chủ động nhiều giải pháp, các chương trình hành động để khắc phục những khó khăn và đã đạt được kết quả rất khả quan cụ thể:

**Hoạt động sản xuất:** đạt 427.745 tấn urea, đạt 109% kế hoạch 6 tháng, 53% kế hoạch năm 2012. Sản xuất 18,99 triệu bao bì đạt 103% kế hoạch 6 tháng, 50% kế hoạch năm.

**Tiêu thụ:** 462.000 tấn urê đạt 95% kế hoạch 6 tháng, 54% kế hoạch năm và 18,94 triệu bao bì đạt 103% kế hoạch 6 tháng, 50% kế hoạch năm. Phân phối Đạm Cà Mau: 190.900 tấn, đạt 106% kế hoạch 6 tháng, 34% kế hoạch năm 2012.

**Doanh thu:** 7.397 tỷ đồng đạt 107% kế hoạch 6 tháng, 53% kế hoạch năm.

**Lợi nhuận sau thuế:** 1.967 tỷ đồng, đạt 190% kế hoạch 6 tháng, 110% kế hoạch năm.

Kết quả sản xuất kinh doanh tích cực trên đến từ nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên và ban lãnh đạo Tổng công ty, chương trình hành động về thực hành tiết kiệm, chống lãng phí nhằm giảm chi phí, các phong trào thi đua lao động sản xuất...

Trong 6 tháng cuối năm, dự báo tình hình kinh tế - xã hội sẽ bớt dần những khó khăn. Trong lĩnh vực nông nghiệp, mùa vụ trong quý 3 và quý 4 cơ bản là thời gian thấp điểm trong tiêu thụ phân bón. Ngoài ra, trong 6 tháng cuối năm, sản lượng sản xuất của các nhà máy phân đạm mới như Cà Mau, Ninh Bình sẽ ổn định và rõ nét hơn, góp phần làm tăng lượng cung, như vậy xu hướng giá phân bón sẽ giảm. Ban lãnh đạo TCT xác định nhiệm vụ trọng tâm là duy trì hoạt động SXKD tốt và triển khai tích cực các nhiệm vụ quan trọng như xuất khẩu urea, thúc đẩy các dự án đầu tư... Ban lãnh đạo tin tưởng Tổng công ty sẽ hoàn thành vượt mức tất cả các chỉ tiêu kế hoạch 6 tháng cuối năm và cả năm 2012.

Thông qua bản tin nhà đầu tư Quý 3/2012, Ban lãnh đạo TCT mong muốn gửi đến quý cổ đông và nhà đầu tư những thông tin cập nhật về tình hình hoạt động của TCT trong 6 tháng đầu năm và dự báo cả năm 2012. Chúng tôi trân trọng cảm ơn sự quan tâm và tin nhiệm của quý cổ đông, nhà đầu tư vào cổ phiếu DPM.

Trân trọng,  
Tổng Biên tập  
Chủ tịch HĐQT

**Bùi Minh Tiến**

## MESSAGE FROM EDITOR BOARD

Dear all shareholders and investors,

In 2012 financial year, Petrovietnam Fertilizer and Chemicals Corporation (PVFCCo) takes on new business mission following the great success momentum of last year performance though domestic and world economies are still in turmoil condition. For the first half of 2012, Vietnam economy keeps on being under high pressure of excess inventories, weakening purchasing power, capital shortage and sharp interest rate which created combined negative effects on enterprises and caused thousands of companies to curtail or even dissolve their operation. Government has exerted efforts by updating policies to restructure the whole economy, support enterprises as well as consumers through lowering interest rate and inflation, corporate and personal income tax subsidy/exemption packages...

Especially in agriculture sector, government enacted new policies to remove difficulties and support farmers. During the first quarter, the price of rice in Mekong delta kept plummeting, and reached its record trough in February 2012. To moderate market overreaction, government has approved and instructed Vietnam Food Association (VFA) to buy in 1 million tons of rice excess from winter-spring crop for its reserve.

After this action, price level in Southern provinces, especially Mekong delta regions, has recovered and stably hooked at VND 5,300-5,500 per kilogram (for regular rough rice) and VND 6,850 - 8,550 per kilogram (for regular husked rice). However, since mid-June, rice has continued losing price (especially low quality rice) due to a glut in the market from high unsold inventories and slowed down demand for export. To stop this price tumble, The Department of Cultivation and Planting under Ministry of Agriculture and Rural Development has worked with related ministries and come up with a proposal to suggest government buying an extra of one million ton of rice to support price in cope with low price pressure from peak summer-fall crops. In overall, successfully driving an agricultural production system growing at sustainable rate will definitely be a crucial element to boost fertilizer consumption in the long run.

Except for the above factors, PVFCCo's 6 month operating performance was also affected by the increase in the input gas cost from USD 4.59 per mMBTU to USD 6.43 per mMBTU and other expenses such as transportation, loading, imported materials and chemicals for production...

To cope with these difficulties, PVFCCo has actively implemented many measures and action programs to tackle the challenges and achieved the following results:

**Production activities:** total production volume attains 427,745 tons of urea, equal to 109% of 6 month plan, 53% of FY 2012 plan. Manufactured 18.99 million packs, equal to 103% of 6 month plan, 50% of FY 2012 plan.

**Consumption:** 462,000 tons of urea, equal to 95% of 6 month plan, 54% of FY 2012 plan; and 18.94 million packs, equal to 103% of 6 month plan, 50% of FY 2012 plan. Distributed Ca Mau urea: 190,900 tons of urea, equal to 106% of 6 month plan, 34% of FY 2012 plan.

**Total Revenue:** VND 7,397 billion, equal to 107% of 6 month plan, 53% of FY 2012 plan.

**Earnings after tax:** VND 1,967 billion, equal to 190% of 6 month plan, 110% of FY 2012 plan.

This encouraging performance result comes from the concerted efforts of all PVFCCo's staff, the program of promoting saving and anti-wasting in order to reduce costs as well as other incentive emulation programs to enhance business efficiency.

For the next six months, it is expected that socio-economy would receive positive signals after hard time thanks to government's sound policies and regulations. Regarding agriculture sector, fertilizer consumption level over the next two quarters is however expected to fall into its lowest trough over the year due to the farming pattern in Viet Nam. In addition, that Ca Mau Fertilizer Plant and Ninh Binh Fertilizer Plant will be able to operate at full capacity, which raises urea supply and forces price into a declining trend. Therefore, PVFCCo's Management has identified some focal missions including: maintaining present production and trading condition, implementing other strategically important tasks such as urea export, hastening projects... The Management strongly believes that PVFCCo will fulfill its assigned mission for the next 6 months and the whole year 2012.

Through this bulletin, PVFCCo's Management would like to share you all our updated information and achievements during the first half of 2012 as well as our forecasts for the whole year. We highly appreciate and thank for your attention and interest on DPM stock.

Faithfully,  
Editor in Chief  
Chairman

**Bui Minh Tien**

# ĐHĐCĐ THÔNG QUA CHỦ TRƯỞNG ĐẦU TƯ VÀO DỰ ÁN ĐẠM CÀ MAU

VĂN PHÒNG HĐQT

**T**hực hiện chiến lược phát triển đến năm 2015 và tầm nhìn đến năm 2025, Ban quản trị và điều hành Tổng công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí xác định nhiệm vụ quan trọng là mở rộng năng lực sản xuất, kinh doanh với định hướng đầu tư vào những tài sản và cơ sở vật chất lớn.

Trong nửa đầu năm 2012, bên cạnh những kết quả ấn tượng trong hoạt động sản xuất kinh doanh, Ban quản trị và điều hành cùng cơ quan có thẩm quyền cao nhất là Đại hội đồng cổ đông đã đạt được sự đồng thuận quan trọng để thông qua chủ trương đầu tư nhận chuyển nhượng 51% dự án Nhà máy Đạm Cà Mau với công suất tương đương Nhà máy Đạm Phú Mỹ. Đây là một chủ trương lớn, mang tầm chiến lược nhằm hiện thực hóa tầm nhìn và chiến lược phát triển của Tổng công ty (TCT) là trở thành doanh nghiệp số 1 của Việt Nam về sản xuất kinh doanh phân bón, hóa chất.

Trong 8 năm qua, TCT nắm giữ 40% thị trường urea trong nước và luôn mong mỏi tìm kiếm cơ hội đầu tư mở rộng năng lực sản xuất kinh doanh phân urea cũng như các sản phẩm phân bón khác. Tuy nhiên việc tìm kiếm, đánh giá cơ hội, quyết định đầu tư vào một dự án phù hợp với tầm vóc của Tổng công ty không phải là điều dễ dàng. Bởi lẽ, các dự án sản xuất phân bón đều là những dự án có quy mô công suất và giá trị đầu tư lớn, yêu cầu công nghệ hiện đại và tiêu chuẩn về an toàn môi trường nghiêm ngặt, gắn liền với nguồn nguyên liệu, trong đó có những nguồn tài nguyên chiến lược của quốc gia như khí thiên nhiên... Ngoài ra, các dự án trong ngành này cũng được sự quan tâm rất lớn của Chính phủ trong quy hoạch phát triển ngành công nghiệp phân bón, hóa chất.

Năm 2009, Tập đoàn Dầu khí Việt Nam bắt đầu triển khai xây dựng nhà máy Đạm Cà Mau sau khi Thủ tướng Chính phủ phê duyệt và có ý định chuyển nhượng dự án. Ban lãnh đạo Tổng công ty nhận thấy đây là một cơ hội đầu tư tốt nên đã đệ trình với Đại hội đồng cổ đông phương án nhận chuyển nhượng dự án nhà máy Đạm Cà Mau. Những cơ sở hậu thuẫn cho đề xuất của Ban lãnh đạo đã được nghiên cứu, đánh giá và cho thấy những lợi ích lớn và lâu dài. Tuy nhiên, do năng lực tài chính của TCT tại thời điểm đó chưa đáp ứng nhu cầu, khả năng huy động vốn từ cổ đông thấp đồng thời với những lo ngại khi dự án mới chỉ bắt đầu nên chủ trương này chưa đạt được sự đồng thuận của Đại hội đồng cổ đông.

Sau 3 năm triển khai đầu tư, nhà máy Đạm Cà Mau đã hoàn thành và cho ra sản phẩm, hứa hẹn sẽ tham gia thị trường với khả năng cung ứng mạnh nguồn urea chất lượng cao. Thị trường có thêm nhà cung cấp, người tiêu dùng có thêm lợi thế nhưng đối với TCT sẽ có thêm một thế lực cạnh tranh rất đáng kể.

Trong bối cảnh mới, Ban lãnh đạo TCT nhận định chủ trương mua bán sáp nhập dự án Đạm Cà Mau là một trong những cơ hội đầu tư lớn. Dưới góc độ quản trị, Ban lãnh đạo nhận thấy rằng đây là thời điểm hiếm có



Ông Bùi Minh Tiến - Chủ tịch HĐQT PVFCCo - trao đổi với các cổ đông tại ĐHĐCĐ 2012

để hiện thực hóa chủ trương đầu tư vào dự án nhà máy Đạm Cà Mau do đã hội đủ những tiêu chí cơ bản sau:

**Thứ nhất**, việc TCT triển khai đầu tư xây dựng từ đầu để có một công trình hoàn chỉnh như vậy là rất khó khăn và mất nhiều thời gian.

**Thứ hai**, việc đầu tư vào dự án Đạm Cà Mau sẽ giúp TCT mở rộng thị phần, nâng cao vị thế và sức cạnh tranh của doanh nghiệp, tối đa hóa lợi ích.

**Thứ ba**, nguồn tài chính của TCT cho phép thực hiện thương vụ, đồng thời dự báo và cơ sở tính toán hiệu quả đầu tư của nhà máy Đạm Cà Mau đã đầy đủ hơn và cho thấy kết quả rất có triển vọng.

Từ nhận định trên, Ban lãnh đạo TCT đã cân nhắc kỹ việc tiếp xúc với cổ đông về chủ trương đầu tư vào dự án Đạm Cà Mau - điều đã từng khiến cổ đông của PVFCCo lo ngại - đồng thời thực hiện những bước công việc từ nghiên cứu, đánh giá cơ hội, đến việc thông tin với cổ đông một cách đầy đủ, trung thực, chia sẻ nhận định cũng như tiếp thu ý kiến từ cổ đông.

Đầu quý 1/2012 khi nhà máy Đạm Cà Mau cho ra những hạt sản phẩm thương mại đầu tiên cũng là lúc TCT tiến hành các công việc thu thập, chọn lọc dữ liệu, dự báo sát thực nhất về các yếu tố liên quan để tính toán hiệu

trúc toàn tập đoàn, việc báo cáo và đề xuất chủ trương với Đại hội đồng cổ đông trong phiên họp thường niên 2012 là thời điểm thích hợp nhất.

Với một chủ trương lớn mang tầm chiến lược như vậy, Ban lãnh đạo nhận thức rằng những thông tin liên quan phải được cổ đông của TCT nắm rõ và đồng thuận. Trước phiên họp vào tháng 4/2012, Ban lãnh đạo TCT đã tích cực thực hiện công tác cung cấp thông tin, trao đổi ý kiến với rất nhiều cổ đông bằng nhiều hình thức khác nhau. Đã có hàng chục cuộc gặp trực tiếp giữa ban lãnh đạo với cổ đông và nhóm cổ đông, có hàng trăm cuộc trao đổi thông tin qua email, điện thoại. Ngoài ra một buổi thuyết trình cũng như buổi tổ chức cho các cổ đông thăm thực tế công trình nhà máy Đạm Cà Mau cũng đã được thực hiện. Đa số các cổ đông chủ chốt của TCT sau khi được tiếp xúc, trao đổi thông tin một cách đầy đủ, cởi mở đã nhận thấy rằng cơ hội của TCT đầu tư vào dự án nhà máy Đạm Cà Mau có tính thuyết phục cao và bày tỏ quan điểm đồng thuận với chủ trương đầu tư. Trước sự đồng thuận cao của cổ đông, Ban lãnh đạo TCT tự tin hoàn chỉnh phương án đề xuất để chính thức đệ trình Đại hội đồng cổ đông thường niên 2012 thông qua. Phiên họp Đại hội đồng cổ đông tổ chức ngày 27/04/2012 tiếp tục là diễn đàn để các nhà đầu tư thảo luận, trao đổi ý kiến về chủ trương đầu tư. Với sự chuẩn bị kỹ lưỡng và giải trình chi tiết của Ban lãnh đạo về nội dung đề xuất, sau quá trình thảo luận công khai, cởi mở của đại hội đồng cổ đông, tại phiên họp, chủ trương đầu tư 51% vào dự án nhà máy Đạm Cà Mau đã được thông qua với tỷ lệ tán thành rất cao (88,8%).

Đây là bước tiến trọng yếu về chiến lược, là cơ sở để Ban lãnh đạo TCT triển khai các bước tiếp theo trong kế hoạch đầu tư vào một dự án đầu tư rất lớn. TCT sẽ còn phải tiếp tục hoàn tất các công việc tiếp theo, với khối lượng lớn và tính chất phức tạp liên quan đến bên bán, Nhà nước và đàm phán hợp đồng. Tuy nhiên, sự chấp thuận của đại đa số cổ đông đã khiến cho TCT thêm vững tin trong việc triển khai và kỳ vọng cơ hội đầu tư vào dự án nhà máy Đạm Cà Mau sẽ sớm trở thành hiện thực.



Các cổ đông lớn thăm quan nhà máy Đạm Cà Mau

## INVESTORS SAY "YES" TO DPM'S CA MAU FERTILIZER EQUISITION PLAN

BOARD OF DIRECTORS OFFICE

Implementing the development strategy to 2015 and vision toward 2025, PVFCCo's Board of Management have defined that one of the most centric missions is to enhance production capacity and distribution system by disbursing for strategic properties and production facilities.

During the first half of 2012, Board of Management, together with the supreme body of PVFCCo - Annual general meeting of shareholders (AGM) have unanimously approved the investment proposal of 51% share purchasing from Ca Mau Fertilizer Plant project whose capacity is similar to Phu My Fertilizer Plant's. This investment decision is extremely crucial and has a strategic meaning in visualizing PVFCCo's vision and strategy to turn PVFCCo into the No. 1 fertilizers and chemicals manufacturing corporation in Vietnam.

For the last 8 years, PVFCCo has always taken the lead with more than 40% urea market share and kept looking for new investments to expand production capacity of urea as well as other kinds of fertilizer. However, it's not simple to screen, evaluate and make final investment in such qualified projects of huge caliber corporation like PVFCCo. This is because this kind of project requires quite huge financing source, high operating capacity with the most advanced technologies to meet strict environmental standards imposed by regulators, tightened with input supply selection which might belong to nation's privilege such as natural gases... On the other hand, such project usually receives considerable attention and support from government who chalk out a planned route for the whole fertilizer and chemicals industry.

Petrovietnam (PVN) began the very first construction work of Ca Mau Fertilizer Plant in 2009 after the Prime Minister had approved the project and considered transferring share to qualified investors. Foreseeing this rare opportunity, PVFCCo's Board of Management has presented the proposal of 51% share purchasing in Ca Mau Fertilizer Plant for adoption by AGM. Justifications behind the proposal was scrutinized and proved to gain benefit and value in the long run. However, a final resolution to take this investment have not concluded by the AGM at that

time because PVFCCo incurred internal financial constraints while the possibility of financing from outside investors was low.

After 3 years of investment, Ca Mau Fertilizer Plant has finished, launched its first batch of commercial



Mr. Cao Hoai Duong - PVFCCo's President & CEO - Presented M&A plan at AGM 2012

products and could join the fertilizer market with high quality urea. New player entrant makes consumers exposed to more options but put considerable threat to PVFCCo.

In this circumstance, PVFCCo's Board of Management has specified and selected the acquisition of Ca Mau Fertilizer Plant as a strategic investment for future. Under management perspective, the Board of Management found it the most suitable time to take the deal as it satisfies all the basic justifications as follow:

**Firstly**, it is extremely difficult and time-consuming for PVFCCo to complete such project on its own.

**Secondly**, investment in Ca Mau Fertilizer Plant would help PVFCCo broaden market share, upgrade its position & competitive edge, and maximize shareholders' wealth.

**Last but not least**, PVFCCo now could afford the investment with its abundant excess cash resources, besides more fully-made forecast and positive financial feasibility results the plant itself demonstrated.

From the above analyses and reasonings, PVFCCo's

PVFCCo continued collecting, filtering for the most practical data to input into calculation model assessing the investment proceed. Moreover, PVFCCo team also did comparison analysis to point out pros and cons between two alternatives of investing/not investing and reviewed PVFCCo's affordability on finance and management regards. An intensive proposal was backed by huge workload with high quality and reliability to persuade the shareholders. Grounded on this study report, PVFCCo's Board of Management have decided to bring this issue into 2012 AGM agendas for voting approval in 2012 when Petrovietnam owner of Ca Mau Fertilizer Plant, was drafting a comprehensive restructure plan for the corporation.

Being aware of important role of the issue, Board of Management found it necessary to inform shareholders all relevant information for further consents. Before celebrating AGM in April 2012, PVFCCo's Board of Management has actively conducted information disclosure through exchanged views on common concerns with shareholders in a variety of communication forms. The board held many direct meetings with individuals and groups of shareholders, and hundreds of information exchanges through email, telephone and correspondence. In addition, PVFCCo also conducted project presentation in combination with practical field trip to Ca Mau Fertilizer Plant. Most of PVFCCo's major shareholders have shared a common conclusion that the investment in this project has firm grounds, and thus expressed their consents to PVFCCo's proposal.

Based on consensus from shareholders, PVFCCo's Board of Management has made a fully worked-out investment proposal to submit 2012 AGM for adoption. On April 27th 2012, PVFCCo's AGM was held as an open forum for shareholders discussing and exchanging their views on this investment. The meeting witnessed the willingness of PVFCCo's Board of Management to clear all doubts and questions, as well as the resolution to purchase 51% share of Ca Mau Fertilizer Plant passed with 88,8% shares voting for.

PVFCCo has clearly obtained a remarkable progress by passing the deal, which should be considered as the basis to implement subsequent steps to invest in this huge project. In the next couple of months, PVFCCo will have to complete a great deal of complex workload with selling parties, government and negotiate related contracts. Backed by a majority of shareholders' consent, PVFCCo thus feels confident in implementing and completing the deal in shortest time.

Board of Management have contemplated to file shareholders the formerly debated investment plan in Ca Mau project meanwhile preparing support steps by doing preliminary study, investment opportunity assessment and communicating with shareholders in full and fair disclosure manner including sharing viewpoints and notice suggestions from shareholders.

In the first quarter of 2012, when Ca Mau Fertilizer Plant delivered its first commercial batch of products,

# ĐẦU TƯ VÀO ĐẠM CÀ MAU LÀ TIỀN ĐỀ ĐỂ DPM BƯỚC LÊN TẦM CAO MỚI

## PHÒNG VẤN **BÀ LƯƠNG THỊ MỸ HẠNH**

THÀNH VIÊN HĐQT KIỂM PHÓ TGDĐ PHỤ TRÁCH KHỐI ĐẦU TƯ  
VIETFUND MANAGEMENT (VFM)

### 1. Bà nhận xét thế nào về kết quả sản xuất kinh doanh trong 2 quý đầu năm 2012 của DPM? Bà mong đợi gì về kết quả của cả năm 2012?

Sản lượng tiêu thụ Đạm Phú Mỹ đạt gần 470 nghìn tấn trong 6 tháng đầu năm cho thấy công ty đang hoàn thành rất tốt kế hoạch tiêu thụ 850 nghìn tấn và vượt qua kết quả của 2011. Đáng khích lệ hơn là Đạm Cà Mau đã tiêu thụ được hơn 190 nghìn tấn trong kế hoạch 560 nghìn tấn. Tuy nhiên, chúng tôi vẫn khá thận trọng và dõi theo khả năng tiêu thụ cả năm của hai nhà máy khi thị trường đột ngột nhận được một lượng cung khá lớn từ Nhà máy Đạm Cà Mau.

Lợi nhuận sau thuế của 6 tháng đã hoàn thành 110% kế hoạch cả năm 2012, đạt 1.967 tỷ đồng. Đây là một điểm rất tích cực nhờ giá bán tốt và khấu hao Nhà máy Đạm Phú Mỹ giảm. Chúng tôi khá lạc quan với kết quả 2012 và cho rằng công ty hoàn toàn có khả năng đạt lợi nhuận sau thuế trên 2.500 tỷ đồng. Tuy nhiên, điều này cũng phần ảnh hưởng một thực tế trong mấy năm qua rằng kế hoạch của công ty thường thấp hơn nhiều so với thực hiện. Do đó, chúng tôi đề nghị Ban lãnh đạo công ty cải thiện hiệu quả công tác lập kế hoạch.

### 2. Theo quan điểm của 1 cổ đông lớn, DPM nên tập trung vào việc sản xuất 1 sản phẩm urea hay đa dạng hóa sản phẩm phân bón (urea, NPK...)? Bà có thể cho biết lý do?

Chúng tôi cho rằng, trong trung hạn 2-3 năm tới, công ty cần tập trung mọi nguồn lực để củng cố lợi thế cạnh tranh, khả năng sinh lời hiện tại của Đạm Phú Mỹ và đảm bảo sự thành công về mặt vận hành, tiêu thụ, và tài chính của Nhà máy Đạm Cà Mau. Điều mà chúng tôi mong muốn là dòng tiền của Đạm Phú Mỹ tăng trưởng tốt hơn và khoản đầu tư của Đạm Phú Mỹ vào Đạm Cà Mau mang lại hiệu quả tài chính ít nhất như trong phương án công ty đã trình cho các cổ đông.

Trong quá trình đó, công ty có thể nghiên cứu các phương án đầu tư mở rộng khác có liên quan trực tiếp tới lợi thế cạnh tranh của mảng hoạt động hiện tại. Một khi vị thế thị trường và dòng tiền của cả Đạm Phú Mỹ và Đạm Cà Mau được đảm bảo, công ty hoàn toàn có thể đầu tư vào các dự án khác có triển vọng, và một lần nữa, nhất thiết phải liên quan trực tiếp tới hoạt động và năng lực cạnh tranh hiện tại. Nhà đầu tư không hoàn toàn phản đối việc đa dạng hóa đầu tư nhưng cho rằng những dự án được chuẩn bị cẩn trọng, có hiệu quả tài chính cao, tận dụng và phát huy lợi thế hiện tại sẽ có khả năng mang lại giá trị cho cổ đông. Đồng thời, Ban lãnh đạo cần hài hòa giữa việc phân phối lợi nhuận thông qua cổ tức với các kế hoạch đầu tư, đảm bảo lợi ích của cổ đông trong ngắn hạn và dài hạn.



### 3. Tại ĐHCĐ tháng 4/2012 vừa qua, cổ đông đã đồng ý việc đầu tư vào Dự án nhà máy Đạm Cà Mau. Bà có nhận định thế nào về vấn đề này? Theo Bà, việc đầu tư này có mở ra nhiều cơ hội cho DPM, và ảnh hưởng thế nào đến giá cổ phiếu DPM?

Đây là quyết định trọng yếu nhất về mặt chiến lược kể từ sau khi công ty cổ phần hóa đến nay. Việc cổ đông thông qua quyết định đầu tư vào Dự án nhà máy Đạm Cà Mau đã giải quyết một vấn đề kéo dài và ảnh hưởng đến công ty cũng như đến quyết định của các nhà đầu tư vào công ty. Các nhà đầu tư ủng hộ quyết định này có thể tiếp tục mua vào hoặc nắm giữ còn những ai không thích có thể rời xa cổ phiếu DPM trong một thời gian để đánh giá những ảnh hưởng cụ thể. Về mặt chiến lược, Ban lãnh đạo công ty đã có thể thiết lập và thực thi các quyết định quan trọng về điều phối sản xuất, phân phối, cạnh tranh, và tài chính tổng hợp cho cả hai nhà máy. Đối với nhà đầu tư, bức tranh đã rõ hơn và họ có thể tự tin hơn để đưa ra những đánh giá và các quyết định đầu tư. Tuy nhiên, việc đánh giá ảnh hưởng của quyết định mua 51% Nhà máy Đạm Cà Mau lên giá cổ phiếu DPM là một công việc khó khăn bởi vì đây chỉ là bước đầu. Chúng tôi nói riêng và nhà đầu tư nói chung cần thời gian để đánh giá lợi ích cụ thể của quyết định đầu tư này. Chúng tôi mong Ban lãnh đạo công ty đẩy nhanh tiến trình hoàn tất các thủ tục liên quan đến giao dịch mua Đạm Cà Mau, thực thi các cam kết và hiện thực hóa hiệu quả của khoản đầu tư vào Nhà máy Đạm Cà Mau trong thời gian tới. Đây sẽ là tiền đề cho DPM bước lên tầm cao mới.

### 4. Để có được sự đồng thuận của cổ đông về việc đầu tư vào Dự án nhà máy Đạm Cà Mau, Ban lãnh đạo DPM đã trực tiếp gặp một số cổ đông lớn trình bày cơ hội đầu tư vào Dự án này, và VFM là một trong số những cổ đông được tiếp xúc. Bà có nhận xét gì về công tác này của DPM, và việc đó có tác động như thế nào đến việc biểu quyết của cổ đông?

Chúng tôi cho rằng Lãnh đạo công ty đã làm tốt công tác truyền thông, công bố thông tin, và tiếp xúc với nhà

đầu tư trong quá trình chuẩn bị cho quyết định đầu tư vào Nhà máy Đạm Cà Mau. Đây là bước tiến tích cực về quản trị công ty mà chúng tôi mong đợi. Việc này có thể đã có những tác động tích cực đến việc biểu quyết vừa qua của các cổ đông. Chúng tôi hy vọng Lãnh đạo công ty tiếp tục tăng cường các hoạt động đẩy mạnh thương hiệu và uy tín của công ty trên thị trường chứng khoán, phát huy các hoạt động tiếp xúc và tăng minh bạch đối với nhà đầu tư, bao gồm nhà đầu tư tổ chức và nhà đầu tư cá nhân bởi vì đây là những đối tác quan trọng đối với công ty đại chúng như DPM.

### 5. Bà nhận định về triển vọng phát triển của DPM trong 5 năm tới?

Chúng tôi mong đợi DPM sẽ tiếp tục phát triển bền vững, luôn là nhà cung cấp phân bón hàng đầu Việt Nam, mang lại lợi ích tối đa cho các cổ đông, hiệu quả cho nhà nông, đóng góp tốt vào ngân sách Quốc gia, và tạo hạnh phúc, tự hào cho toàn thể nhân viên.

### 6. Bà đánh giá thế nào về giá cổ phiếu DPM hiện nay? Bà có kỳ vọng về giá cổ phiếu DPM trong 2 và 5 năm tới?

Định giá thị trường hiện nay của DPM được coi là thấp so với các công ty khác, đặc biệt là các công ty có quy mô tương đương trên thị trường. Trong khi đó, xét về các yếu tố cơ bản, DPM là một công ty dẫn đầu trong ngành phân bón, chiếm lĩnh thị trường phân urea, hoạt động ổn định và có tiềm năng tăng trưởng tốt, đặc biệt sau khi có Đạm Cà Mau. Bên cạnh đó, công ty có một bảng cân đối tài sản mạnh, khả năng sinh lời cao, và dòng tiền tốt. Chúng tôi đề nghị Hội đồng quản trị và Ban giám đốc công ty xem xét phân phối thêm lợi ích cho cổ đông bằng các hình thức cụ thể như tăng cổ tức bằng tiền mặt hoặc bằng cổ phiếu, chia tách cổ phiếu. Đây là một trong những biện pháp hữu hiệu và sử dụng phổ biến trên thế giới nhằm hỗ trợ cho sự tăng trưởng giá trị cổ phiếu.

Giá trị công ty và giá trị cổ phiếu DPM trong 2-5 năm tới phụ thuộc rất nhiều vào các nỗ lực của Ban lãnh đạo và toàn thể nhân viên của công ty trong việc duy trì và tiếp tục tạo giá trị cho cổ đông. Do đó, chúng tôi kỳ vọng Ban lãnh đạo công ty không ngừng cải thiện quản trị công ty, củng cố năng lực cạnh tranh và luôn có những quyết định đầu tư đúng đắn.

Xin cảm ơn Bà!

## CA MAU FERTILIZER EQUISITION SEEN AS A MAJOR PREMISE TO ADVANCE DPM

### INTERVIEW MRS. LUONG THI MY HANH

BOARD MEMBER AND DEPUTY CEO OF VIETFUND MANAGEMENT (VFM)

#### 1. Could you please give comments on performance of DPM in the first half of 2012 and your expectations for the whole year?

It is highly probable that DPM will complete its 2012 sales plan of 470 thousand tons of urea and thereby exceeding last year actual volume given the fact that the company sold 520 thousand tons in the first six months. Also, the Ca Mau Fertilizer Plant posted an encouraging result with 190 thousand tons of Urea Ca Mau delivered out of annual target of 560 thousand tons. We would however maintain a prudent outlook and closely follow consumption of the two fertilizer plants as the market receives a huge supply from the debut of the Ca Mau Fertilizer Plant.

Earning after tax for the first half of 2012 is VND 1,967 billion, fulfilling 110% of the annual plan. This exceptionally high profit could be attributed to higher average selling price and lower depreciation. We are quite optimistic with DPM profit outlook in 2012 and estimate profit after tax at more than VND 2,500 billion. Nevertheless, high variances between annual targets and actual performances in recent years reflect a conservative approach in business planning. Therefore, we suggest that the management enhance business planning activity to the extent that annual targets reasonably reflect the capability of the company.

#### 2. As a large shareholder, do you think that DPM should focus on the urea core business or diversify the product portfolio? And why?

In the next 2-3 years, DPM should mainly allocate resources on strengthening its competitive advantage, improving profitability of the Phu My Fertilizer Plant, and assuring the success of the Ca Mau Fertilizer Plant in

terms of smooth operation, consumption, and finance. We expect to see a stronger cash flow of the Phu My Fertilizer Plant and the investment in the Ca Mau Fertilizer Plant paying off as in the plan presented to shareholders. At the same time, DPM may study potential expansion projects which are highly associated to the competitive advantage of the existing business. Once market position and cash flows of Phu My and Ca Mau Fertilizer Plants are secured and stable, the company could invest in expansion projects which, again, relate to leverage the strengthened competitive advantage. Investors want to see limited resources of the company go into projects that are diligently assessed, promising financial return, and bringing value through leveraging the current capabilities. Simultaneously, the management is expected to maintain a harmony between investment projects and profit distribution to shareholders to assure shareholders' interest in the short term and long term.

#### 3. In the Annual Shareholders' Meeting in April 2012, shareholders approved the investment in Ca Mau Fertilizer Plant. What do you think about this investment? Will this investment open up new opportunities for DPM and how will it affect the DPM's stock price?

First of all, this could be considered the most strategically important decision after the company's privatization. The approval put an end to a prolonged issue which had affected the company and weighed on investors. Proponents of the investment could now consider buying more or holding their positions while the opponents can choose to assess the project performance before re-investing. Thanks to this settled issue, the company's management could formulate and implement important strategic decisions regarding

production coordination, distribution, competition tactics, and financial synergies for both plants. For investors, the big picture is clearer, helping them evaluate and make investment decisions on an informed basis. However, it is very difficult to assess the impact of the investment on DPM's stock price. I think we and other investors would need more time to evaluate if this decision eventually increases shareholders' value.

As a result, we expect that the management speeds up the acquisition process, execute its commitments, and realize value of this investment in near future. This is seen as a major premise to advance DPM.

#### 4. To court for shareholders' consent on investing in the Ca Mau Fertilizer Plant, DPM's management has conducted direct meetings with big shareholders to present the investment plan, including VFM. What are your viewpoints on this activity and how did it affect the shareholders' decisions?

We think that the management did well in the process with appropriate communication, proper information disclosure, and meetings which helped shareholders decide whether to invest in the Ca Mau Fertilizer Plant. This activity can be considered an improvement in corporate governance toward shareholders' expectation. Also, this may have positively impacted the decision-making of shareholders. We also hope to see more activities aiming to strengthening the corporate image and prestige on the stock market, including holding more meetings to increase transparency with both institutional and individual investors who are always important stakeholders of a public company like DPM.


#### 5. How would you imagine DPM's development potential in the next 5 year?

We expect that DPM will sustain growth, maintain market leadership as the largest fertilizer supplier in Vietnam; thus maximizing shareholders' value, bringing value to farmers, contributing to the State budget, and generating stable income for employees.

#### 6. What do you think about DPM's stock price at the moment? How will it change in next 2-5 years?

Current market valuation of DPM is relatively low, especially compared with other bluechips and sizable companies. Fundamentally, DPM is the market leader and dominant player in the fertilizer sector with strong cash flows and high potential growth, especially after acquiring the Ca Mau Fertilizer Plant. In addition, DPM has a strong balance sheet, high profitability, and steady cash flow. As a result, we think the management should consider distributing more dividends for shareholders under different forms such as cash dividends, stock repurchases or stock splits. These practices have been used widely across many financial markets to boost value of the company in the market.

DPM's valuation and stock price in the next 2-5 years will depend upon the management and the workforce's efforts to maintain and create value for shareholders. Therefore, we expect to see improvements on corporate governance, competitive advantage, and right investment decisions made by company management.

Thank you! 



# THỊ TRƯỜNG UREA 3 QUÝ ĐẦU NĂM: CUNG - CẦU CHƯA CÂN ĐỐI

BAN PHÂN BÓN

## THỊ TRƯỜNG UREA THẾ GIỚI:

Thị trường urea thế giới trong sáu tháng đầu năm 2012 diễn biến khá phức tạp, giá urea tăng liên tục tới hơn 500 USD/t FOB đối với urea hạt trong và hơn 600 USD/t FOB đối với urea hạt đục, đạt mức cao nhất kể từ sau năm 2008, rồi đột nhiên lao dốc suy giảm mạnh từ khoảng cuối tháng 4 và chạm đáy 360 USD/t FOB trong đầu tháng 7 trước khi duy trì ở mức 370 USD/t FOB Biển Đen đến hiện nay.

Nguyên nhân chủ yếu là do sự mất cân đối cung cầu thị trường khi nhu cầu tăng mạnh cùng lúc tại thị trường Mỹ, Mỹ Latinh và châu Âu. Đặc biệt tại khu vực châu Mỹ, do tình hình thị trường nông sản và thời tiết thuận lợi đầu năm nên khu vực này vào vụ sớm, diện tích nông sản cũng được mở rộng kỷ lục (diện tích trồng ngô tại Mỹ lên đến hơn 92 triệu ha, cao nhất kể từ năm 1937) gây nên sự căng thẳng nguồn cung urea trong khi một số nguồn cung chính tại Trung Đông, châu Âu đang hạn chế, các dự án nhà máy mới tại khu vực này cũng không đi vào sản xuất đúng tiến độ dự kiến và Trung Quốc vẫn đang trong thời gian đóng cửa xuất khẩu phân bón.

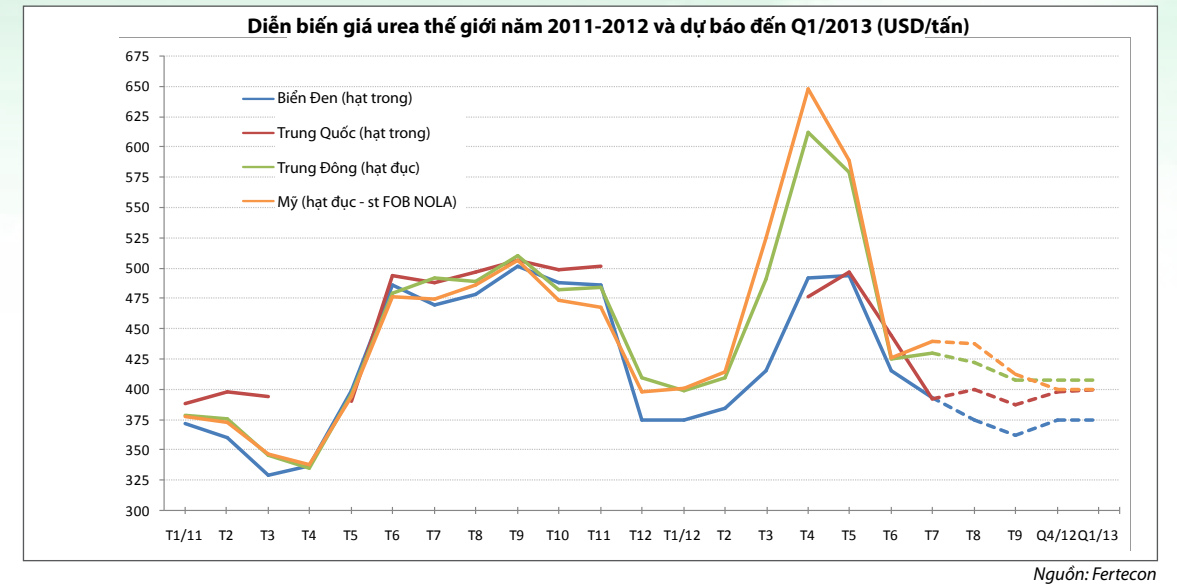
Tuy nhiên, việc giá urea tăng mạnh khi nhu cầu tăng cao thì cũng sụt giảm mạnh khi nhu cầu đã được đáp ứng đủ và mùa vụ tại các khu vực nêu trên đều đang kết thúc trong khi hạn hán trở lại ảnh hưởng mạnh tới mùa vụ mới tại đây. Trong khi đó, lượng urea mua vào từ các phiên đấu thầu được trông đợi của khu vực Nam Á như Ấn Độ, Pakistan lại ở mức thấp do tâm lý e ngại giá cao cùng với sự khuấy động của nguồn cung giá rẻ từ Iran. Bên cạnh đó, giá dầu thô suy giảm mạnh giúp

giảm chi phí sản xuất và lưu thông hàng hóa càng tiếp đà cho giá urea thế giới suy giảm.

Lượng hàng xuất khẩu bắt đầu ứ đọng gây nên áp lực giải phóng hàng tồn kho tại một số nguồn cung chính trong khi Trung Quốc mở cửa xuất khẩu urea từ 1/7/2012 và việc các dự án nhà máy mới tại Algeria và Qatar đều bắt đầu cung sản phẩm ra thị trường cũng từ tháng 9 này càng làm suy giảm mạnh giá urea cho đến hiện nay.

Triển vọng giá urea thế giới trong 6 tháng cuối năm 2012 dự kiến sẽ tiếp tục suy giảm có thể ở khoảng dưới 400 USD/t FOB Biển Đen đối với urea hạt trong (prill) và 450 USD/t FOB Trung Đông đối với urea hạt đục (granular) ít nhất cho đến quý 1/2013 bởi nhu cầu thấp do tình trạng không thuận lợi của thời tiết ảnh hưởng mạnh đến mùa vụ tại nhiều nơi trên thế giới. Cùng với đó là bối cảnh suy thoái kinh tế và giá cả tăng cao cũng khiến nhu cầu và sản xuất lương thực toàn cầu suy giảm dẫn đến nhu cầu phân bón giảm trong bối cảnh lượng urea khá dồi dào tại các nguồn cung chính cộng với sản lượng từ các dự án nhà máy mới có giá khí đầu vào thấp tại bắc Phi và Trung Đông sẽ đi vào hoạt động từ tháng 9/2012. Ngoài ra, chính phủ Indonesia cũng đang xem xét cấp hạn ngạch xuất khẩu 500 nghìn tấn urea cho giai đoạn 6 tháng cuối năm và Trung Quốc mở cửa xuất khẩu urea từ 1/7 đến 31/10/2012. Giá urea có thể tăng nhẹ trong tháng 8/2012 do nhu cầu tại khu vực Nam Á và một số nước Mỹ Latinh nhưng đây là giai đoạn thị trường của phía người mua và không có nhiều triển vọng cho việc hồi phục giá urea thế giới trong 6 tháng cuối năm.

Diễn biến giá urea trên thị trường thế giới 2011 - 2012 và dự báo cho đến quý 1/2013 như sau:



Nguồn: Ferteccon

## THỊ TRƯỜNG UREA TRONG NƯỚC:

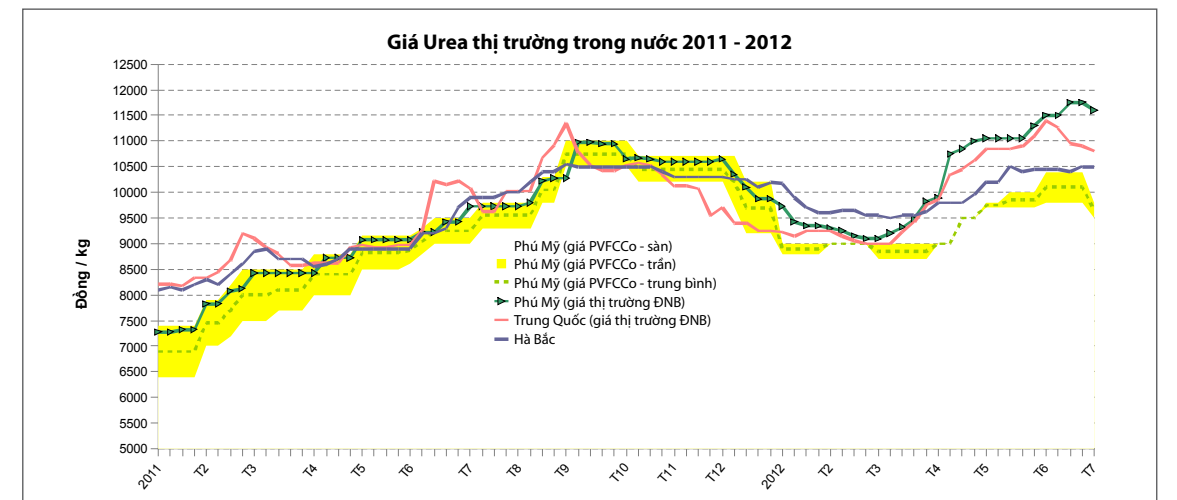
Tình hình thị trường urea nội địa trong sáu tháng đầu năm 2012 cũng có những diễn biến phức tạp khi giá giảm sau vụ Đông Xuân vào đầu năm và bắt đầu tăng liên tục từ giữa tháng Ba và đạt cao điểm vào cuối tháng Năm, đầu tháng Sáu khi giá urea Phú Mỹ đã có lúc vượt qua mức 12.000 đồng/kg ngay trong vụ Hè Thu tại một số tỉnh miền Trung.

Việc giá urea tăng trong thời gian qua là do giá nhiên liệu tăng (xăng, dầu,...) khiến chi phí lưu thông tăng và tình hình kinh tế khó khăn (lãi suất cho vay cao) nên các đại lý hạn chế tối đa hàng tồn kho khiến cho việc phân phối không đáp ứng kịp thời nhu cầu mùa vụ của một số nơi, thời tiết bất lợi cùng việc ách tắc tại một số cảng giao nhận khiến cho việc điều phối hàng hóa

chậm. Ngoài ra, việc hai nhà máy urea mới là Ninh Bình và Cà Mau chưa thể tung sản phẩm ra thị trường như thời gian dự kiến trong khi lượng urea nhập khẩu giảm mạnh đã góp phần làm căng thẳng nguồn cung và kéo theo sự tăng giá của urea.

Tuy nhiên, Tổng công ty Phân bón và Hoá chất dầu khí (PVFCCo) đã tăng cường chuyển hàng về các vùng miền, trong đó ưu tiên cho khu vực miền Bắc và miền Trung, nhằm kịp thời đáp ứng nhu cầu mùa vụ, đã góp phần hạ nhiệt thị trường khi giá phân bón có biểu hiện sốt cục bộ tại một số nơi. Riêng trong tháng 6/2012, PVFCCo cung ứng khoảng 70.000 tấn urea Phú Mỹ và hơn 60.000 tấn urea Cà Mau ra thị trường.

Nguồn: PVFCCo



Dự báo thời gian tới, giá urea trong nước sẽ ổn định và suy giảm theo giá phân bón thế giới và nguồn cung trong nước được tăng cường. Ngoài ra, hai vụ chính trong năm (Đông Xuân và Hè Thu) cũng đã qua nên nhu cầu phân bón sẽ giảm mạnh. Trong khi đó, các nhà máy urea mới đang dần đi vào hoạt động ổn định bên cạnh Nhà máy Đạm Phú Mỹ và Hà Bắc vẫn duy trì hoạt động ở mức 100% công suất cho thấy nguồn cung trong sáu tháng cuối năm nay tương đối dồi dào so với nhu cầu.



# UREA MARKET OVERVIEW FOR THE FIRST 3 QUARTERS: SUPPLY & DEMAND MISMATCH

FERTILIZER DIVISION

## WORLD UREA MARKET:

For the first half of 2012, world urea market swung unpredictably. Initially, the price kept increasing for straight several months and peaked record at more than 500 USD/ton FOB for prill urea and 600 USD/ton FOB for granular urea, the highest price level ever since 2008. After that, the price reversed and started plunging from late April and reached trough of 360 USD/ ton FOB in early July, then remained at 370 USD/ton FOB Black Sea prill onwards.

The price volatility originated from the imbalance between market demand and supply as demand of different markets such as America, Latin America and Europe rose high almost concurrently. Especially in America market, increasing agricultural market, and favorable climate from the beginning of the year, resulting in sooner-than-usual crops and recordly cultivated area (for example, corn area at U.S totals more than 92 million hectares, highest from 1937), have caused urea supply shortage while main suppliers in Middle East and Europe were restricting (most fertilizer plants in this areas lagged the scheduled timeline to produce promptly besides the fact that China still pursued and applied its restriction policy on fertilizer export).

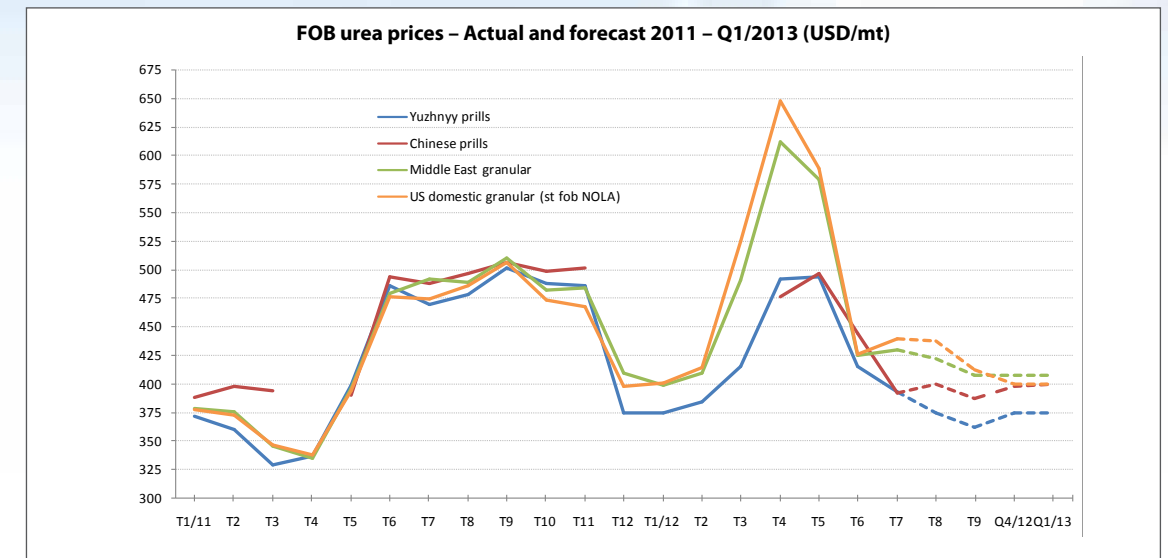
As a rule of thumb, urea price fluctuates in a specified pattern. It will increase as demand exceeds supply, declines as demand is fully met, crops come into ending phase and droughts put substantial influences for upcoming crops. In addition, urea amount bid by South Asia market such as India and Pakistan were lower than estimated due to concerns of getting too high bid price, low urea price supplied from Iran, lower production & transportation cost resulted from and

sharply decreased raw fuel price, have together depressed the world urea price.

Urea export turned stagnant has caused pressure of inventory tie up on big fertilizer manufacturers in various markets when China is also going to resume its urea export since July 1st 2012 after restriction period and that fresh launched fertilizer factories in Algeria and Qatar start delivering their commercial products in large quantity at this early September has also dampened urea price on world market up to date.

In the second half of 2012, urea market prospect could be still dull and price is thus expected to fall to the level of less than 400 USD/ton FOB for prill urea Black Sea and 450 USD/ton FOB Middle East up to the first quarter of 2013 for the latest due to low demand derived from extremely severe weather. In the meanwhile, economic recession and sharp price increase lower the demand for producing agricultural products globally, which leads to a decrease in fertilizer demand within profuse urea context from major suppliers and products produced at favorable gas price from new plants in North Africa and Middle East since September. Other moves with bad impact on urea price includes: Indonesia government is considering issue an additional export quota of 500 thousand tons of urea in the second half of 2012 and China resumes its export from July 1st to October 31st after restriction period. Urea prices can lightly increase in August thanks to demand from South Asia and Latin America markets, but there is little chance for world urea price to recover because buyers have more bargaining power compared to suppliers in the next 6 months.

World urea price fluctuation for 2011 – 2012 and price trend forecast till Q1 of 2013:



Source: Ferteccon

## DOMESTIC UREA MARKET:

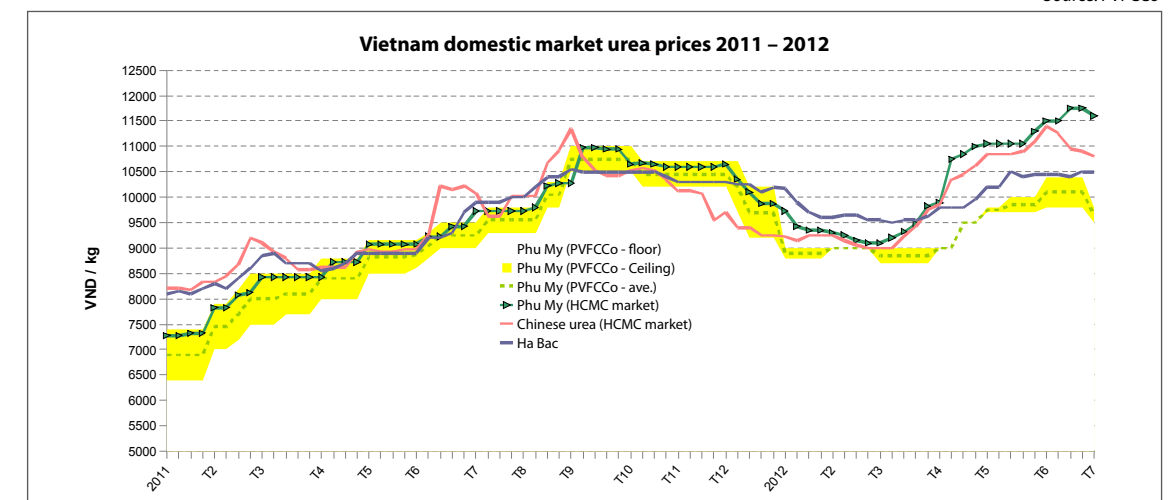
During the first half of 2012, domestic urea market showed wide volatility. Price tumbled after winter-spring crop at the year beginning and then started moving up from March and reached its peak at the end of May and June when price has sometimes surpassed the high level of VND 12,000 VND per kilogram in summer-autumn crop in some central provinces.

On the other hand, unfavorable weather condition and delivery traffic-jam at ports have considerably slowed down the distribution process. Moreover, Ninh Binh Fertilizer Plant and Ca Mau Fertilizer Plant could not release products on schedule while urea imported suddenly reduced also put pressure on supply, thus push the price up for long period.

On one hand, urea price increase was explained by high fuel price (petroleum, oil...) which has jacked transportation cost up, and together with high interest rate due to tightening monetary policy. As a result, distribution agents have squeezed orders and minimized inventory, leading to inadequate fertilizers so as to timely provide for farmers and shortage happened in some places.

However, PVFCCo has intensified product delivery to regions, especially Central and Northern ones to meet rising demand during the crop time and thereby helped tempering price when the market showed signal of "mania" in several locations. Particularly in June, PVFCCo supplied about 70,000 tons of Urea Phu My and 60,000 of Urea Ca Mau to the market.

Source: PVFCCo

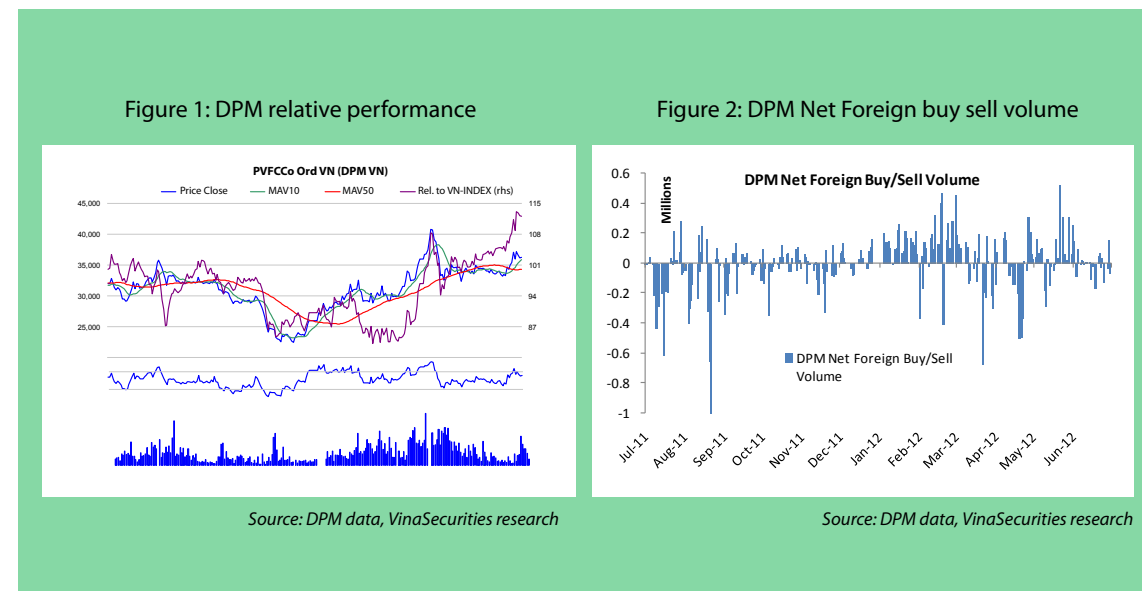


In the next quarter, domestic urea price is forecasted to continue dropping because it shares the same pattern with world urea price forecast and domestic supply is intensified. As main crop seasons (winter-spring and summer-autumn) have been over, demand for fertilizers would definitely turn low. Supply for the next 6 months will be more likely excess of demand as new urea factories start operation, when Phu My Fertilizer Plant and Ha Bac Fertilizer Plant still maintain manufacturing at 100% capacity.

# DPM - BƯỚC VÀO GIAI ĐOẠN TĂNG TRƯỞNG MỚI

CÔNG TY VINASECURITIES

## NHẬN ĐỊNH VỀ THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM



Thị trường chứng khoán Việt Nam trong nửa đầu năm 2012 biến động khá mạnh. Tính đến ngày 20/7/2012, chỉ số VN-INDEX đã tăng 20,6% so với đầu năm, nhưng đây là mức điểm đã điều chỉnh so với mức đỉnh 488,1 điểm vào ngày 8/5/2012. Chỉ số VN30 cũng đã tăng 11,2% cùng thời gian này.

Biến động của chỉ số VN-INDEX chủ yếu do kỳ vọng về sức khỏe của nền kinh tế Việt Nam nói chung, đặc biệt là kỳ vọng về sự cải thiện tình hình thanh khoản của nền kinh tế nói chung cũng như của hệ thống ngân hàng nói riêng. nỗ lực kể từ năm ngoái của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam trong kiểm chế lạm phát đã dẫn đến khuynh hướng chính sách tiền tệ thắt chặt và hệ quả là làm sụt giảm thanh khoản trong toàn bộ nền kinh tế sụt giảm chỉ còn 4,4% trong nửa đầu năm nay. Mặt khác, nhu cầu tiêu dùng yếu dần cùng với giá cả tăng chậm lại đã giúp lạm phát giảm nhanh chóng. Tính đến thời điểm cuối tháng 7, lạm phát trung bình chỉ khoảng 0,55%/tháng và chỉ tăng 5,4% so với cùng kỳ.

Nhờ lạm phát giảm nhanh, Ngân hàng Nhà nước đã cắt giảm hàng loạt lãi suất điều hành chính sách (lãi suất tái cấp vốn và tái chiết khấu) tổng cộng 4% từ đầu

năm đến nay. Tuy nhiên, mặc cho lãi suất giảm mạnh, tăng trưởng tín dụng vẫn rất chậm chạp và gần như khó có khả năng vượt mức 12%-13% trong năm nay. Trên thực tế, nơi lỏng tín dụng chỉ chủ yếu tập trung vào các ngành thâm dụng lao động, nông nghiệp, sản xuất và xuất khẩu. Còn các ngành còn lại, đặc biệt là bất động sản và ngân hàng vẫn đang trong quá trình hợp nhất, sáp nhập, tái cấu trúc... và quá trình này có thể sẽ phải kéo dài ít nhất trong khoảng 2 năm tới.

Tóm lại, triển vọng của thị trường chứng khoán Việt Nam trong thời gian tới vẫn còn chưa rõ ràng. Một mặt, thị trường vẫn sẽ vẫn biến động do các ảnh hưởng từ hai ngành tài chính và bất động sản (vốn chiếm tới 45% trong tổng vốn hóa của chỉ số VN-INDEX) trong khi đây là hai ngành có mức độ biến động mạnh mẽ nhất. Mặt khác, với việc Chính phủ đang đẩy mạnh tăng trưởng tín dụng trở lại, cùng hàng loạt biện pháp kích thích tăng trưởng kinh tế, các ngành nghề/ công ty nhạy cảm với lãi suất hoặc có lực cầu sản phẩm cao từ thị trường sẽ tăng trưởng tốt. Ngoài ra, chúng tôi cũng cho rằng các ngành như hàng tiêu dùng, sản xuất cùng với nông nghiệp và các ngành nghề liên quan sẽ có kết quả lợi nhuận tốt hơn so với xu hướng chung của thị trường.

## PHÂN TÍCH CÔNG TY

### Giới thiệu sơ lược

Tổng công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí (Mã chứng khoán: DPM) là công ty phân bón hàng đầu ở Việt Nam và ở khu vực Đông Dương, hiện tại có thị phần gần 50% ở thị trường nội địa. Gần đây, Đại hội đồng cổ đông của DPM đã thông qua việc mua 51% cổ phần của Đạm Cà Mau (DCM). Nhà máy Đạm Cà Mau do Petrovietnam xây dựng với vốn đầu tư 779 triệu đô la Mỹ và công suất 800.000 tấn urea một năm. Cũng như nhà máy Đạm Phú Mỹ, nhà máy Đạm Cà Mau có dây chuyền công nghệ hiện đại, tiên tiến, tiêu tốn chỉ 26-27 MMBTU khí tự nhiên cho sản xuất một tấn phân bón. Sản phẩm Đạm Cà Mau có chất lượng cao, đảm bảo khả năng cạnh tranh với hàng nhập khẩu.

Dự kiến vào cuối năm nay, nếu được Chính phủ cho phép mua 51% Đạm Cà Mau và hoàn tất các giấy tờ, thủ tục, DPM sẽ trở thành nhà sản xuất phân urea lớn nhất Việt Nam với công suất thiết kế 1,6 triệu tấn/năm. Chúng tôi tự tin rằng DPM sẽ nhanh chóng mở rộng thị phần lên 70% nhờ vào thương hiệu tốt, sự gắn bó với bà con nông dân Việt Nam và mạng lưới phân phối rộng khắp đất nước với 110 đại lý bán buôn và 3.000 điểm bán trực tiếp. Vị trí địa lý của hai nhà máy đạm ở Đông và Tây Nam bộ là thuận lợi lớn của DPM trong việc cung cấp phân bón cho vựa lúa xuất khẩu miền Nam Việt Nam, đồng thời, cũng thuận lợi để xuất khẩu đi các thị trường trong khu vực như Campuchia, Myanmar, Philippines.

Đại hội cổ đông DPM ngày 27/4 vừa rồi đã thông qua việc sáp nhập Đạm Cà Mau với tỷ lệ tán thành khá tuyệt đối (88%), hiện tại Ban lãnh đạo DPM đang trình phương án sáp nhập lên Công ty mẹ - Petrovietnam. Tiếp đó, DPM sẽ phải xin ý kiến của Bộ công thương và Chính phủ để hoàn thành phương án sáp nhập. Dự kiến quá trình này sẽ mất 6-8 tháng để hoàn tất. Về phương thức tiến hành, DPM có thể sẽ ghi nhận theo hợp đồng hợp tác kinh doanh hoặc hợp nhất toàn bộ hay hợp nhất từng phần theo chuẩn mực kế toán Việt Nam.

### Thị trường urea Việt Nam

Trước đây, Việt Nam là một nhà nhập khẩu ròng phân urea với sản lượng khoảng 1 triệu tấn một năm (chiếm khoảng 50% nhu cầu, số liệu năm 2010). Tuy nhiên, từ năm 2012, nguồn cung urea trong nước tăng mạnh với việc nhà máy Đạm Cà Mau (công suất 800.000 tấn/năm) và nhà máy Đạm Ninh Bình (công suất 560.000 tấn/năm) đi vào hoạt động. Quan trọng hơn, từ năm 2013 trở đi thị trường có thể sẽ rơi vào tình trạng dư thừa 450.000-700.000 tấn khi nhà máy Đạm Ninh Bình hoạt động 100% công suất và nhà máy Đạm Hà Bắc đầu tư mở rộng nhà máy 285.000 tấn (nâng tổng công suất lên 475.000 tấn năm 2015). Tuy nhiên, sự dư thừa công suất chủ yếu tập trung ở miền Bắc, nơi Đạm Ninh Bình và Hà Bắc đặt nhà máy.

### Triển vọng DPM 2012 và dài hạn sau sáp nhập

Kết thúc nửa năm, kết quả kinh doanh của DPM rất ấn tượng với doanh thu và lợi nhuận lần lượt là 6.381,2 tỷ và 1.933 tỷ. Kết quả này đã đạt 61,8% dự

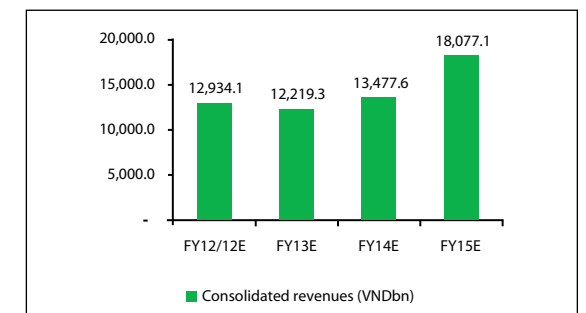
đoán doanh thu và 69,0% dự đoán lợi nhuận năm 2012 của VinaSecurities. Riêng Quý 1, lợi nhuận đã tăng 69,2% so với cùng kỳ bất chấp giá khí đầu vào tăng 40% nhờ vào giá bán ở mức 9.000 đồng/kg, tăng 18,8% so với cùng kỳ. Sản lượng kinh doanh quý 1 tăng trưởng 25,9% lên 263.200 tấn cũng đóng góp vào tăng trưởng lợi nhuận. Sang quý 2, kết quả thậm chí còn khả quan hơn với doanh thu 3.727 tỷ đồng và lợi nhuận 972 tỷ đồng (BCTC công ty mẹ). Nguyên nhân là do sản lượng kinh doanh của quý 2 cũng rất khả quan với 439.000 tấn, tăng 67% so với quý 1, trong đó sản lượng Đạm Cà Mau được phân phối là 172.700 tấn. Thêm vào đó, giá bán urea quý 2 thậm chí cao hơn quý 1 khoảng 17% do giá urea thế giới tiếp tục tăng cao ở mức bình quân 500 USD/tấn.

Như vậy, ước tính trong nửa đầu năm, giá bán urea bình quân của DPM là 448 đô la Mỹ/tấn, kết quả kinh doanh 6 tháng còn lại của năm 2012 lại vẫn phần lớn phụ thuộc vào diễn biến giá urea. Chúng tôi ước tính, nếu giá urea bình quân 6 tháng cuối năm là 370 đô la Mỹ/tấn, DPM sẽ đạt mức lợi nhuận 2.504 tỷ đồng cho năm 2012. Tuy nhiên, nếu giá urea cao hơn ở mức 410 đô la Mỹ/tấn, chúng tôi hoàn toàn tin tưởng DPM có thể đạt lợi nhuận hơn 3.000 tỷ đồng cho năm nay.

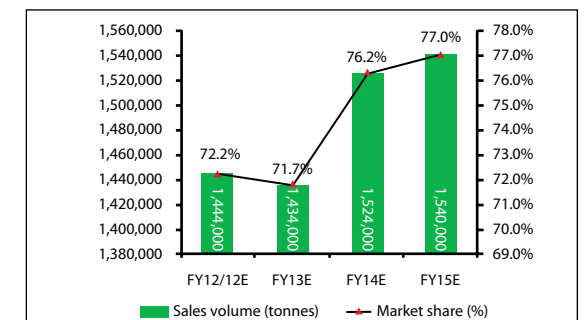
### Triển vọng tăng trưởng doanh thu

Chúng tôi kỳ vọng doanh thu của DPM sẽ tăng trưởng gấp đôi lên 12.900 tỷ năm 2012 nhờ việc phân phối urea cho Đạm Cà Mau và sẽ tăng bền vững từ 2013 trở đi khi nhà máy Đạm Cà Mau hoạt động hết công suất. Như vậy, chúng tôi ước tính sản lượng kinh doanh của DPM sẽ đạt 1.434.000 và 1.524.000 lần lượt cho hai năm 2013 và 2014. Thị phần của DPM do đó sẽ tăng lên 70% với mạng lưới phân phối rộng khắp ba miền.

Biểu đồ: Triển vọng tăng trưởng doanh thu (tỷ đồng)



Biểu đồ: Triển vọng doanh số và thị phần



Nguồn: DPM, VinaSecurities

**Triển vọng tăng trưởng lợi nhuận**

Lợi nhuận của DPM khá phụ thuộc vào giá urea thế giới. Chúng tôi ước tính mức giá bán bình quân của DPM trong năm 2012 là 8,7 triệu/tấn (tương đương 410 đô la Mỹ/tấn). Về dài hạn, chúng tôi giả định thận trọng mức giá 380 đô la Mỹ/ tấn. Giả định này là trên cơ sở mức giá urea trên toàn thế giới bình quân cho chu kỳ năm năm qua, cộng với chi phí vận chuyển bình quân 25 đô la Mỹ/tấn, sau đó chiết khấu 5% do lo ngại về tình trạng cung vượt cầu trên thị trường.

Với những giả định trên và với năng lực sản xuất tăng gấp đôi, chúng tôi dự đoán doanh thu của DPM sẽ tăng trưởng mạnh mẽ và lợi nhuận sẽ tăng tương ứng. Riêng cho năm 2012, chúng tôi dự đoán lợi nhuận của DPM sẽ là 2.504 tỷ đồng do chủ yếu do giá urea ở mức cao (410 USD/tấn). Đóng góp lợi nhuận từ Đạm Cà Mau trong năm 2012 dự kiến chưa đáng kể vì DPM sẽ chỉ ghi nhận

phí phân phối 2% trên doanh thu và thủ tục sáp nhập dự kiến hoàn tất vào cuối 2012. Từ 2013, chúng tôi cho rằng DPM sẽ hợp nhất doanh thu và lợi nhuận của Đạm Cà Mau và ghi nhận tỷ suất sinh lời cao hơn.

Ước tính lợi nhuận 2013 sẽ giảm còn 2.346 tỷ đồng do giả định giá urea bình quân chu kỳ năm năm. Tuy nhiên, tăng trưởng EPS sẽ hồi phục sau đó. Chúng tôi ước tính tăng trưởng lợi nhuận/cổ phiếu sẽ đạt 19,4% và 14,2% lần lượt trong 2 năm 2014 và 2015. Hơn nữa, tỷ suất lợi nhuận trên vốn bình quân sẽ ở khoảng 25,5%, cao hơn trường hợp không sáp nhập.

Việc sáp nhập nhà máy Đạm Cà Mau và hợp nhất khoản nợ tài trợ cho dự án (545,3 triệu đô la Mỹ) cũng sẽ làm thay đổi cấu trúc tài chính của DPM theo hướng hiệu quả hơn. Doanh nghiệp sẽ chuyển từ trạng thái dư thừa tiền sang cấu trúc tài chính với tỷ lệ nợ/vốn hợp lý ở mức bình quân 45,7% trong giai đoạn 2013-2015.

**Bảng: Dự đoán doanh thu, lợi nhuận của DPM giai đoạn 2012-2014**

**Figure: Key estimates for DPM (incl. DCM)**

Năm Year Ended	2010 FY12/10A	2011 FY11A	2012 (ước tính) FY12E	2013 (ước tính) FY13E	2014 (ước tính) FY14E
Doanh thu thuần (tỷ đồng) Net revenue (VND bn)	6,618.8	9,226.5	12,861.2	12,150.4	13,477.6
Lợi nhuận gộp (tỷ đồng) Gross profit (VND bn)	2,382.7	4,0035.3	8,062.6	4,567.9	5,453.6
Lợi nhuận chưa tính khấu hao EBITDA (VND bn)	2,327.6	3,230.0	2,755.5	3,885.3	4,635.0
Lợi nhuận hoạt động thuần (tỷ đồng) Operating EBIT (VND bn)	1,641.0	3,039.8	2,542.6	3,247.0	3,996.6
Lợi nhuận trước thuế (tỷ đồng) Pre-tax profit (VND bn)	1,921.6	3,510.2	2,892.5	2,809.0	3,616.9
Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng) Reported net profit (VND bn)	1,703.2	3,104.3	2,504.4	2,346.2	2,780.8
Lợi nhuận điều chỉnh (tỷ đồng) Adjusted net profit (VND bn)	1,502.7	2,583.2	2,204.0	2,045.5	2,458.3
LN trên một cổ phiếu (đồng) EPS (reported net profit) (VND)	4,482	8,195	6,632	6,213	7,364
LN trên một cổ phiếu điều chỉnh (đồng) EPS (adj.net profit) (VND)	3,954	6,819	5,836	5,451	6,510
Tăng trưởng LN một cổ phiếu EPS growth (adj. net profit)	12.3%	72.4%	-14.4%	-6.6%	19.4%
Giá trị sổ sách/ cổ phiếu (đồng) BVPS (VND)	16,370	16,710	20,323	24,524	29,875
Dòng tiền/ cổ phiếu (đồng) Cashflow per share (VND)	7,740	5,609	8,200	7,573	9,382
Cổ tức/ cổ phiếu (đồng) DPS (VND)	1,991	2,019	2,012	2,012	2,012
Chỉ số Giá/ LN điều chỉnh (x) Adjusted P/E (x)	8.2	4.8	5.6	6.0	5.0
Chỉ số Giá/ GT sổ sách (x) P/B (x)	2.0	2.0	1.6	1.3	1.1
Chỉ số Giá/ Dòng tiền (x) P/CF (x)	4.2	5.8	4.0	4.3	3.5
Tỷ suất sinh lời của cổ tức Dividend yield	6.1%	6.2%	6.2%	6.2%	6.2%

Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản Return on average assets	24.7%	37.1%	24.7%	12.0%	9.7%
Tỷ suất lợi nhuận trên vốn Return on average equity	29.0%	49.5%	35.8%	27.7%	27.1%
Chỉ số nợ trên vốn Net debt to equity	-55.9%	-67.6%	-75.9%	77.7%	44.2%
Tỷ lệ trả cổ tức cho cổ đông Dividend payout ratio	44.4%	24%	30.3%	32.4%	27.3%

Nguồn (Source): DPM, VinaSecurities

**Kế hoạch đầu tư**

Hiện tại DPM có 4 dự án đang dự định đầu tư với tổng cộng ngân sách 873 triệu đô la Mỹ. Đây là những tiến đề cho DPM tiếp tục tăng trưởng. Trong số này, dự án ammoniac (công suất 450,000 tấn/năm) là dự án có vốn đầu tư lớn nhất 480 triệu đô la Mỹ (DPM dự kiến có 51% cổ phần). Ba dự án còn lại là: Phân NPK Phú Mỹ (400.000 tấn/năm), Phân NPK Nam Định (100.000 tấn/năm), ammonium nitrate (200.000 tấn/năm) và hydrogen peroxide (30.000 tấn/năm). Chúng tôi cho rằng sau khi hoàn thành sát nhập Đạm Cà Mau, DPM sẽ tập trung nguồn lực cho dự án này. Hiện tại, DPM đang tổ chức đấu thầu cho dự án và sẽ xây dựng nhà máy ammoniac trên một mảnh đất gần nhà máy Đạm Phú Mỹ.

**Tóm lại: Chúng tôi nhận định DPM là một cổ phiếu có tiềm năng tăng trưởng, tỷ suất sinh lời của cổ tức cao (5,9%), tỷ suất lợi nhuận trên vốn cao (27,7%) và chỉ số giá/lợi nhuận một cổ phiếu ở mức hợp lý 6,2x (trên dự đoán lợi nhuận 2013).**

**Rủi ro đối với cổ phiếu DPM**

Ngoài giá bán, lợi nhuận của DPM chịu ảnh hưởng nặng nề bởi biến động giá khí – nguyên liệu đầu vào vốn chiếm tới 70% giá thành sản xuất urea. Cho tới nay, giá khí đầu vào của DPM đã tăng bình quân 28,8% mỗi năm, từ 1,3 đô la Mỹ/MMBTU năm 2006 lên 4,6 đô la Mỹ/năm 2011 và sẽ tăng lên 6,4 đô la Mỹ/MMBTU năm 2012. Từ 2013 trở đi, ban lãnh đạo DPM đang kỳ vọng giá khí chỉ tăng 2% mỗi năm trên cơ sở hợp đồng nguyên tắc với Tổng công ty khí Việt Nam. Tuy nhiên, hợp đồng vẫn cũng có điều khoản ngoại trừ rằng bên bán có thể thay đổi mức tăng khí khi cơ cấu nguồn khí thay đổi hoặc có nguồn khí mới đưa vào hoạt động.

**DPM - BACK ON THE PATH TO GROWTH**

DPM STOCK COMMENTARY – VINASECURITIES RESEARCH

**VIETNAM STOCK MARKET SUMMARY**

Vietnamese equity markets have been volatile so far in 2012, the broader VN-INDEX is up 20.6% as at July 20th, 2012 but well off its recent high of 488.1pts (8th May 2012). The blue chip VN30 is also up 11.2% so far this year.

The VN-INDEX is heavily influenced by broad macro expectations around the health of the domestic economy, but in particular expectations over liquidity in the economy and banking system play an important role in market liquidity and momentum. The State Bank of Vietnam's efforts to contain inflation since last year has resulted in a fairly tight policy stance and resulted in liquidity squeeze across much of the economy. The result has been a slowdown in real GDP growth which only stood at 4.4% in the first half of this year. Additionally, consumer demand has been weak in the broader economy and resultantly (along with weaker food prices), inflation has fallen

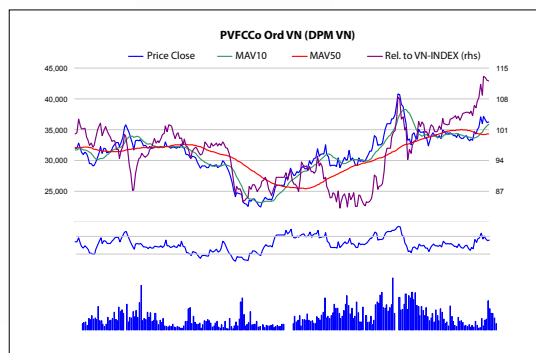
rapidly, both MoM (averaging 0.55% per month) and 5.4% YoY as of July respectively.

In response to falling inflation, the SBV has cut policy rates (refinancing and discount rates) by cumulatively by 4.0 percentage points so far this year. Despite the cuts, credit growth has remained muted and is unlikely to exceed 12-13% for the year and credit where extended, is likely only to go to labour intensive, agricultural, manufacturing and export industries. For the rest of the economy, particularly in real estate and financial services a period of consolidation, deleveraging and restructuring will be ongoing over next two years or so.

In that regard, we feel the outlook for equity markets is mixed, stock markets in Vietnam are overwhelmingly exposed to Financials (which includes banks and real estate) accounts for 45% of VN-INDEX

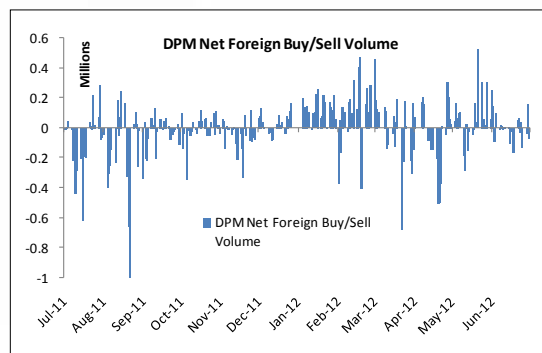
market capitalisation and these are the two sectors that face the heaviest headwinds. On the other hand, with the government focused on restarting credit growth and trying to stimulate the economy, sectors that have exposure to falling interest rates and solid underlying demand for their products should perform well. Consumer staples, discretionary, manufacturing along with agricultural sectors are likely to perform comparatively well relative to the broader market.

Figure 1: DPM relative performance



Source: DPM data, VinaSecurities research

Figure 2: DPM Net Foreign buy sell volume



Source: DPM data, VinaSecurities research

## DPM'S FUNDAMENTALS

### DPM's post merger description

Petrovietnam Fertilizer & Chemicals Corporation (stock code: DPM) is the leading company in Vietnam and Indochina's fertilizer market, currently holding nearly 50% market share in urea. Recently, DPM secured minority shareholder approval to acquire a 51% stake in Petrovietnam Ca Mau Fertilizer Plant (DCM). This facility was built by Petrovietnam - DPM's parent company, with capacity of 800,000 TPA of granular urea, at a cost of USD 779mn. Like DPM's Phu My Fertilizer Plant, Ca Mau Fertilizer Plant is a modern gas based facility that consumes approximately 26-27 MMBTU of natural gas per ton of urea produced. The urea output is of high-quality and is competitive with imported fertilizers.

Later this year following receipt of Government approval to acquire 51% of DCM and completion of the acquisition's documentation, DPM will become the biggest urea producer in Vietnam with capacity of 1.6mn TPA. We are confident that DPM will be able to increase its market share from current 50% to 70% given its popular brand name with Vietnamese farmers and reputation for product quality. DPM's nation-wide distribution network comprising 110 wholesales agents and nearly 3,000 points of sales is also another competitive advantage. The locations of DPM's two plants in South East and South West Vietnam are ideally positioned to serve Southern region, and also allow for convenient export to other ASEAN countries like the Philippines, Cambodia and Myanmar.

DPM's minority shareholders overwhelmingly approved the acquisition of 51% of DCM in an AGM on 27th April, 2012 with 88.8% voting in favour. DPM's management now will submit the proposal to Petrovietnam to get formal approval which is believed to be fairly certain. Subsequent procedures include asking for approval from Ministry of Industry & Trade and the Government. Other

paperwork will take up to 6-8 months to be completed. The transaction is proposed to complete via a business co-operation contract (BCC) and could either be subject to full or partial consolidation under Vietnamese accounting standards (VAS).

### Vietnam's urea market

Historically, Vietnam was a net-importer of urea with imports totalling 1.0mn ton (50% of consumption) in 2010. However, from this year, domestic urea supplies will rise significantly with Ca Mau Fertilizer Plant (800,000 TPA - gas based) and Vina-Chem's Ninh Binh (560,000 TPA - coal based) plants coming on-stream. More importantly, from 2013, the market is expected to be in oversupply situation with 450,000-700,000 tons of urea product surplus when Ninh Binh plant achieves full production and Ha Bac fertilizer completes its 285,000 TPA expansion bring its total capacity to 475,000 TPA in 2015. However, much of the oversupply will be concentrated in the northern region where Ninh Binh and Ha Bac's facilities are located.

### DPM's outlook

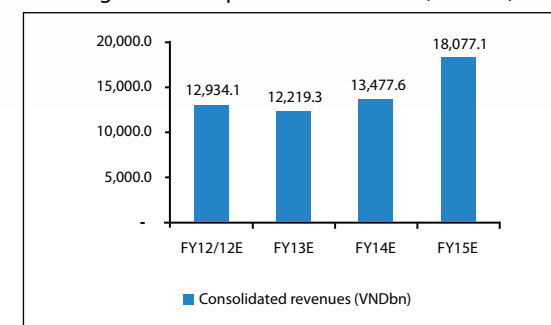
As of 30 June 2012, DPM have achieved 61.8% of our FY12E revenue of VND 12,934.1bn and 69.0% of our FY12E net income estimate of VND 2,504.4bn. The company reported VND 6,381.2bn in revenues and VND 1,933.2bn in 1H12A revenues and net profits respectively. DPM's 1Q12A result was also very strong, net revenues and net profit came in at VND 2,653.3bn (+72.5% YoY) and VND 961.3bn (+69.2% YoY) respectively. The high profits is mainly due to higher avg. Urea selling price of VND 9,000/Kg (+18.8% YoY) as well as higher sales volume of 263,200 tons in the first quarter. DPM's 2Q result was even better with revenues and net income of VND 3,727bn (+76.7% YoY) and VND 972bn (+22.6% YoY) respectively. Based on management disclosure, the reasons are: 1) sales volume in the second quarter was

approximately 439,690 tons (+69% QoQ) in which 172,700 is being distributed from DCM; 2) ASP's in the 2Q12 were about 17% higher than in 1Q12A, given strong international urea prices (USD 500/ton) witnessed over the second quarter.

DPM has achieved ASP's of USD448/ton in 1H12, and we believe that DPM's 2H12 profit outlook will largely depend on international urea prices. We estimate that if urea prices decline to USD370/ton in 2H12 on average, then DPM will be able to generate VND 2,504bn in profit for the full year. Nevertheless, if average urea price is higher at USD 410/tons, then we believe that DPM's profit would then exceed VND 3,000bn.

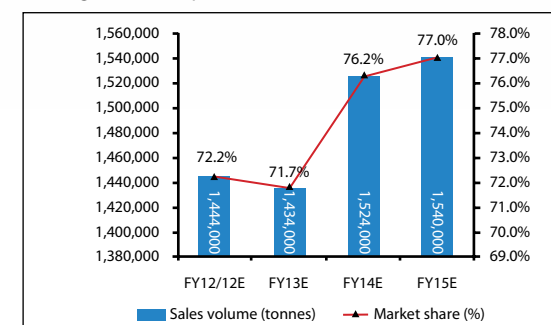
Top line outlook: It is expected that the DPM's top-line is expected to nearly double to VND 12.9tn in FY12E (from distribution of Ca Mau Urea) and will rise steadily from FY13E given increasing production at Ca Mau Fertilizer Plant. As such, we estimate that DPM will be able to deliver sales volume of 1,434,000 tons and 1,524,000 tons in FY13E and FY14E respectively. DPM's market share should also reach 70% given DPM's nation-wide distribution network.

Figure 1: DPM plus DCM revenues (VND bn)



Source: DPM data, VinaSecurities research

Figure 2: DPM plus DCM sales volume & market share



Source: DPM data, VinaSecurities research

Profit outlook: Entering into 2012, we estimate DPM will realize an average selling price of VND 8.7mn/ton (equiv. USD 410/ton). Going forward, for 2013E and beyond, we expect DPM to be completely exposed to internationally-traded urea prices. As such, we estimate its avg. ex-factory ASP will be USD 380/ton. This is based on assumed mid-cycle international urea price of USD 376.3/ton, adding in an estimated domestic transportation cost of USD 25/ton and discount of 5% given ample local supply.

Based on these assumptions, we forecast that it could double DPM's capacity, sales and will help accelerate a recovery in reported profits from FY13E. Net profit is estimated to be VND 2,504bn thanks to high urea prices. It is noticeable that as the DCM acquisition is expected to be finished at end of this year, DPM will get only 2% distribution fee while selling Ca Mau urea in FY12E. Next year upon, DPM will start to book all revenues and expenses and we expect that DPM will secure higher margins.

FY13E's profit is forecasted to decline to VND 2,346bn using our mid-cycle price assumption. Nevertheless, reported EPS growth recovers quicker post acquisition. With Ca Mau Fertilizer Plant, we estimate that EPS growth will come back to 19.4% and 14.2% in FY14E and FY15E respectively. Furthermore, ROE is also higher at average of 25.5% compared to not-merger scenario.

Consolidation of DCM and its USD 545.3mn in project finance debt will leave DPM with a far more efficient capital structure. DPM's capital structure looks to be far more balanced as the company moves from significant net cash to a reasonable net debt/equity position, averaging 45.7% over FY13-15E, in our view.

### Capex plans

Currently DPM has four projects planned in the pipeline. Cumulatively, the total planned investment is estimated USD 873mn and are foundation for DPM's future growth strategy. Among these four; the ammonia project (450,000 TPA) and has planned investment capital of USD 480 mn (DPM's planned stake is 51%). The other three projects include: NPK Phu My (400,000 TPA), NPK Nam Dinh (100,000 TPA), ammonium nitrate (200,000 TPA) and hydrogen peroxide (30,000 TPA). We believe that once DPM has finalised the acquisition of DCM, the company will shift's its focus to the Ammonia project. DPM management has indicated already that that the EPC tender process for this facility, which is to be located on a plot of land adjacent to DPM's Phu My Fertilizer Plant is already underway.

### Key Risks

As natural gas is the major input cost (70% COGS) for urea production, DPM is highly exposed to rising gas price. DPM's gas feedstock price has increased by an average of 28.8% annually from USD 1.3/MMBTU in 2006 reaching USD 4.6/MMBTU in 2011, and will increase again this year to USD 6.4/MMBTU. Going forward, management indicates that gas price will rise by 2% per annum, however, unforeseen circumstances, such as declining gas field output or DPM having to secure feedstock from new gas fields, could potentially mean higher gas price in the medium term. As such, DPM is potentially exposed feedstock gas price risks.

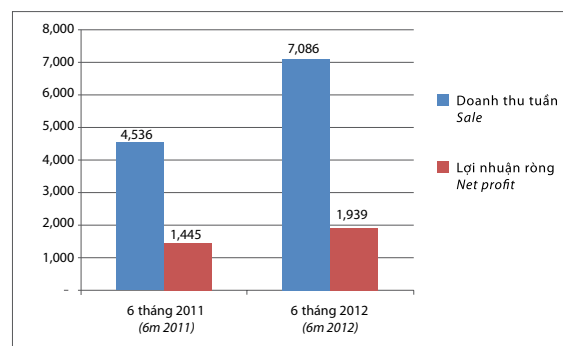
**To sum up, DPM is a good stock with high growth potential, high dividend yield of 5.9%, high ROE of 27.7% and reasonable PER of 6.2x prospective FY13E earnings.**

## 1. KHẢ NĂNG SINH LỜI - PROFITABILITY

Chỉ tiêu / Ratios	Quý 2/ Second quarter		06 tháng/ Accumulated 6 months	
	2012	2011	2012	2011
Lợi nhuận ròng/ Vốn CSH bình quân (ROE) Return on equity (ROE)	11%	12%	22%	20%
Lợi nhuận ròng/Tổng tài sản bình quân (ROA) Return on assets (ROA)	9,3%	9,5%	18%	17%

Trong 6 tháng đầu năm 2012, ROA đạt 18% so với cùng kỳ năm trước là 17%. ROE của PVFCCo lũy kế 6 tháng đầu năm đạt 22% - cao hơn cùng kỳ năm 2011. Điều này cho thấy việc sử dụng Vốn chủ sở hữu và Tài sản của PVFCCo đạt hiệu quả tốt. Nguyên nhân của việc tăng này là do lợi nhuận ròng tăng 34% so với 6 tháng năm 2011 trong khi tổng tài sản chỉ tăng so với 6 tháng năm 2011 là 26%. Nguồn vốn chủ sở hữu tăng 24% chủ yếu do nguồn quỹ đầu tư phát triển tăng 76,47% so với cùng kỳ năm 2011. Với tình hình kinh tế suy thoái hiện nay, việc sử dụng vốn dành cho đầu tư là hợp lý, tránh được rủi ro lớn khi đem tiền gửi vào Ngân hàng.

Over the first half of 2012, ROA reached 18%, higher than last year 17% while ROE maintained as high as 22%, exceeding that of 2011. These figures signal efficient utilization of equity and assets. This could be attributable to the outstanding net profit growth rate of 34% YOY while total assets grew 26% - a slower rate than earnings. Total equity increase 24% is mainly due to an increase of 76.47% YOY of investment fund reserve. During economic slowdown, it would be reasonable for PVFCCo contracting its investment activities and depositing excess money into banks, thus decreasing investment risk.



Bảng: Doanh thu, lợi nhuận  
Table: Revenues, profit

Chỉ tiêu/ Ratios	6 tháng 2011/ Acc 6 months 2011	6 tháng 2012/ Acc 6 months 2012
Doanh thu thuần (Tỷ đồng) Net revenues (VND billion dong)	4,536	7,086
Lợi nhuận ròng (Tỷ đồng) Net profit (VND billion dong)	1,445	1,939

Bảng: Chỉ tiêu tài chính của một số công ty kinh doanh phân bón (Nguồn: www.ycharts.com)  
Table: Financial ratios of some fertilizer trading companies (Source: www.ycharts.com)

Stt/ No	Công ty/ Companies	ROA	ROE
1	Gujarat Fertilizer Company	23,27%	26,49%
2	Youngye International, Inc	22,35%	27,17%
3	Monsanto	18,14%	10,7%
4	American Vanguard	7,65%	14,14%

## 2. KHẢ NĂNG THANH TOÁN - LIQUIDITY RATIOS

Chỉ tiêu/ Ratios	6 tháng/ Accumulated 6 months	
	2012	2011
Khả năng thanh toán hiện hành = Tài sản lưu động/Nợ ngắn hạn Current ratio = (Current assets / Current liabilities)	4,15%	4,9%
Khả năng thanh toán nhanh = (Tài sản lưu động - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn Quick ratio = (Current assets - inventory) / Current liabilities	3,63%	4,4%

Khả năng thanh toán hiện hành 6 tháng đầu năm 2012 vẫn duy trì ở mức cao. Nguyên nhân là do tài sản lưu động tăng 41% so với cùng kỳ trong đó khoản tiền mặt tăng 33% so với cùng kỳ năm 2011. Điều này cho thấy khả năng thanh toán các khoản nợ tốt; PVFCCo không gặp khó khăn về tài chính khi các khoản nợ đến hạn phải trả.

By the end of June 2012, PVFCCo's current ratios remained high. It is because current assets added up 41% YOY of which cash increase 33% YOY. This empowered PVFCCo in satisfying its debts, and felt free to meet due obligations. PVFCCo's financial strength is pretty vigorous on first half of 2012.

Stt/ No	Một số chỉ tiêu cơ bản/ Income statement	6 tháng 2012 Acc 6 months 2012	6 tháng 2011 Acc 6 months 2011
1	Doanh thu thuần/ Revenues	7.086.475.648.362	4.536.492.241.262
2	Giá vốn hàng bán/ Cost of goods sold (COGS)	4.630.001.080.374	2.745.511.274.179
3	Lãi gộp/ Gross margin	2.456.474.567.988	1.790.980.967.083
4	Doanh thu từ HĐTC/ Financial income	308.220.501.643	255.232.138.795
5	Thu nhập khác/ Other income	2.188.344.746	5.523.740.169
6	Lợi nhuận từ công ty liên doanh liên kết/ Profit from joint venture & associates companies	(1.409.786.772)	9.798.421.055
7	Tổng chi phí hoạt động (trừ lãi vay)/ Total operating expenses (excluding interest expense)	547.696.028.222	384.097.336.808
8	EBIT	2.217.777.599.383	1.677.437.930.294
9	Lãi vay/ Interest expenses	484.818.462	15.652.054.184
10	Thuế TNDN/ Corporate income tax	250.225.744.568	189.146.297.412
11	Lợi nhuận sau thuế/ Profit (earnings) after tax	1.967.067.036.353	1.472.639.578.698
12	Lợi nhuận của cổ đông công ty mẹ/ Profit attributable to parent shareholders	1.938.841.031.291	1.444.938.058.746
13	Lãi cơ bản trên cổ phiếu/ Earning per share (EPS)	5.133	3.826

TÀI SẢN/ ASSETS		6 THÁNG 2012 ACC 6 MONTHS 2012	6 THÁNG 2011 ACC 6 MONTHS 2011
1	Vốn bằng tiền/ Cash & cash equivalents	6.024.679.037.559	4.504.758.405.486
2	Đầu tư tài chính ngắn hạn/ Short term financial investment	242.106.465.800	60.000.000.000
3	Các khoản phải thu/ Account receivables	410.961.934.769	302.912.667.411
4	Hàng tồn kho/ Inventories	961.307.553.392	564.478.797.341
5	Tài sản lưu động/ Current assets	7.639.054.991.520	5.432.149.870.238
6	Tài sản dài hạn/ Longterm assets	3.265.468.988.354	3.234.905.424.111
<b>TỔNG TÀI SẢN/ TOTAL ASSETS</b>		<b>10.904.523.979.874</b>	<b>8.667.055.294.349</b>
NGUỒN VỐN/ LIABILITIES & EQUITY			
7	Nợ ngắn hạn/ Short term notes	1.841.152.310.255	1.104.943.942.870
8	Nợ dài hạn/ Long term debts	32.189.400.270	241.045.682.600
<b>TỔNG NỢ/ TOTAL LIABILITIES</b>		<b>1.873.341.710.525</b>	<b>1.345.989.625.470</b>
9	Vốn Chủ sở hữu/ Shareholders' equity	8.834.483.235.741	7.130.385.453.028
10	Lợi ích của cổ đông thiểu số/ Minority interest	196.699.033.608	190.680.215.851
<b>TỔNG NGUỒN VỐN/ TOTAL SHARE HOLDERS' EQUITY &amp; LIABILITIES</b>		<b>10.904.523.979.874</b>	<b>8.667.055.294.349</b>

## ĐẨY MẠNH PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG LÀ MỤC TIÊU TRỌNG TÂM CỦA PVFCCo

BAN PHÂN BÓN

Theo Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, nhu cầu phân bón các loại của cả nước trong năm 2012 vào khoảng 9,8 triệu tấn. Trong đó phân urea 2 triệu tấn, đạm SA 710.000 tấn, phân kali 920.000 tấn, DAP 950.000 tấn, phân NPK 3,5 triệu tấn, phân lân các loại 1,8 triệu tấn. Trong khi đó, khả năng sản xuất trong nước là 7,25 triệu tấn phân bón các loại và chỉ còn phải nhập thêm phân SA, kali, DAP.

Đối với urea, hiện nay nguồn cung trong nước chủ yếu từ Tổng công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí (PVFCCo) và Công ty Phân đạm và Hóa chất Hà Bắc (HANICHEMCO) với tổng công suất sản xuất và cung ứng cho thị trường nội địa khoảng gần 1 triệu tấn urea/năm, đạt 50% nhu cầu thị trường trong nước, còn lại là nhập khẩu. Tuy nhiên thị trường đang ngày càng trở nên cạnh tranh với sự tham gia của các dự án xây dựng nhà máy sản xuất urea mới.

Dự án Nhà máy Đạm Cà Mau (công suất 800 nghìn tấn/năm) đã bắt đầu sản xuất vào Quý II/2012 và Nhà máy Đạm Ninh Bình (công suất 560 nghìn tấn/năm) dự kiến sẽ bắt đầu cho sản phẩm thương mại vào Quý III/2012. Từ năm 2014, Nhà máy Đạm Hà Bắc sẽ được nâng công suất lên 500 nghìn tấn/năm. Khi đó, nguồn cung urea sản xuất trong nước sẽ vượt nhu cầu khoảng 600 nghìn tấn/năm.

Trước bối cảnh mới, PVFCCo xác định mục tiêu trọng tâm hiện nay là nâng cao năng lực cạnh tranh và đẩy mạnh phát triển thị trường. Cụ thể là tiếp tục củng cố và xây dựng hệ thống phân phối (HTPP) trong nước để duy trì và phát triển thị phần song song với việc mở rộng thị trường ra quốc tế để xuất khẩu.

Về thị trường trong nước, đến nay HTPP của PVFCCo đã có hơn 100 đại lý và gần 3.000 cửa hàng tại khắp các vùng miền trong cả nước. PVFCCo vẫn đang tiếp tục xây dựng và hoàn thiện chiến lược phát triển HTPP theo hướng sâu rộng và bền vững nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và mở rộng thị phần. Bên cạnh đó, PVFCCo tiếp tục đẩy mạnh năng lực phân phối sản phẩm thông qua hoàn thiện các công tác dịch vụ hậu cần, phát triển hệ thống kho trên toàn quốc nhằm kiểm soát chất lượng và giảm thiểu chi phí lưu thông sản phẩm.

Về hoạt động phát triển thị trường quốc tế, PVFCCo đã và đang tích cực tìm kiếm, triển khai các hoạt động

chuẩn bị thị trường quốc tế, đặc biệt là thị trường khu vực Đông Nam Á. Đây là khu vực gồm nhiều nước sản xuất nông nghiệp lớn và có nhu cầu tiêu thụ phân bón cao. Đây cũng là khu vực mà Việt Nam có lợi thế về mặt xuất khẩu như Campuchia, Lào, Thái Lan, Myanmar, Philippines... Đến nay, PVFCCo đã thành lập các chi nhánh, văn phòng đại diện tại Campuchia, Myanmar cùng với nhiều hoạt động chuẩn bị và phát triển thị trường tại đây. Ngoài ra, PVFCCo cũng tăng cường hợp tác với các công ty kinh doanh xuất nhập khẩu phân bón quốc tế để mở rộng thêm thị trường xuất khẩu thông qua kênh phân phối này.

Dự báo trong những năm tới, thị trường urea trong nước sẽ ngày càng cạnh tranh hơn. Tuy nhiên, những thành quả đạt được trong thời gian qua là nền tảng vững chắc để PVFCCo tăng cường các hoạt động kinh doanh và phấn đấu trở thành một trong những doanh nghiệp hàng đầu của khu vực về sản xuất kinh doanh phân bón.



Hội thảo hướng dẫn kỹ thuật nông nghiệp tại Campuchia

Trong năm 2012, dự báo nhu cầu tiêu thụ phân bón thế giới sẽ tiếp tục tăng lên kỷ lục bởi nhu cầu tăng mạnh ở các nền kinh tế mới nổi và các yếu tố cơ bản trên thị trường nông sản toàn cầu. Nhu cầu phân bón ở tất cả các khu vực sẽ đều tăng trưởng, với mức tăng trưởng mạnh nhất tập trung vào Đông Á, Nam Á và Mỹ Latinh. Theo Fertecon, tổng nhu cầu tiêu thụ urea thế giới trong năm 2011 đạt khoảng 154 triệu tấn, tăng 4% so với mức 148 triệu tấn của năm 2010 và dự báo sẽ tăng lên hơn 173 triệu tấn vào năm 2015 với mức tăng trưởng bình quân hàng năm khoảng 3%/năm. Nhu cầu tại khu vực Đông Á (không tính Trung Quốc) và Đông Nam Á có mức tăng trưởng mạnh mẽ nhất, đạt hơn 16,5 triệu tấn, tăng trên 12% so với năm 2010. Như vậy, đến năm 2015, cả khu vực này còn phải nhập khẩu khoảng 2,6 triệu tấn để đáp ứng nhu cầu sản xuất nông nghiệp.

Đối với thị trường Trung Quốc, từ năm 2013 trở đi, sẽ xảy ra hiện tượng thiếu hụt phân urea do việc đóng cửa các nhà máy sử dụng công nghệ lạc hậu, gây ô nhiễm, các nhà máy không hiệu quả do chi phí đầu vào gia tăng làm giảm nguồn cung, trong khi nhu cầu tăng trưởng nông nghiệp lại thúc đẩy nguồn cầu.

Theo thống kê từ Tổng cục Hải quan, từ đầu năm đến nay Việt Nam đã xuất khẩu 425.305 tấn phân bón, tổng trị giá hơn 188 triệu USD, tăng hơn 22% về lượng, 73,4% về giá trị so với cùng kỳ năm ngoái. Trong đó, thị trường xuất khẩu lớn nhất hiện nay của các doanh nghiệp sản xuất phân bón là Campuchia. GS-TS Mai Văn Quyền, nguyên Phó Viện trưởng Viện KHKT Nông nghiệp miền Nam cho biết, với hơn 4 triệu ha đất sản xuất, địa hình bằng phẳng, rất thuận tiện cho sản xuất lúa hàng hóa, nếu như trước đây người dân Campuchia chủ yếu làm một vụ lúa mùa thì nay đã có hơn 400.000 ha sản xuất thâm canh 2-3 vụ/năm. Campuchia đang là thị trường rất lớn cho ngành sản xuất kinh doanh phân bón Việt Nam.



Bộ trưởng Bộ thương mại Campuchia thăm gian hàng của PVFCCo tại hội chợ Phnom Penh

# PVFCCo PLACES MARKET EXPANSION AS TOP PRIORITY

## FERTILIZER DIVISION

Total fertilizer demand in Vietnam in 2012 is estimated to be some 9.8 million tons, of which urea accounts for 2 million tons, SA 710,000 tons, potassium 920,000 tons, DAP 950,000 tons, NPK 3.5 million tons and phosphate 1.8 million tons, according to a report by Ministry of Agriculture and Rural Development. Total domestic fertilizer production capacity is 7.25 million tons; therefore the shortage gap is imported from overseas, mainly SA, potassium and DAP.

For urea, Petrovietnam Fertilizer and Chemicals Corporation (PVFCCo) and Ha Bac Nitrogenous Fertilizer and Chemicals Company Limited (HANICHEMCO) cater about 1 million tons per year, meeting 50% demand; the rest is covered by import. Urea market however is becoming increasingly competitive as many new plants come into operation.

Ca Mau Fertilizer Plant (with capacity of 800,000 tons per year) has been producing since the 2<sup>nd</sup> quarter of 2012 while Ninh Binh Fertilizer Plant (with capacity of 560,000 tons per year) is scheduled to deliver its first commercial batch of product in the third quarter of 2012. From 2014, Ha Bac Fertilizer Plant will upgrade its capacity up to 500,000 tons per year. Correspondingly, there will be an excess-supply urea market of 600,000 tons per year.

Under new market context, PVFCCo identifies its top priorities of enhancing competitive competence and promote market expansion. More specifically, it will keep expanding and intensifying distribution network to maintain and acquire more market share as well as penetrating overseas market for export.

In Vietnam, PVFCCo has already established its distribution network of more than 100 wholesale agents and 3,000 retailers nationwide. On one hand, it tries to improve its network coverage in a sustainable and strategic fashion for market viability broadening and competitive advantage enhancement. On the other hand, PVFCCo will increase distribution capability through upgrading logistics system, promoting nationwide warehouse system to control product quality and squeeze cost arising in circulation process.

On international scale, PVFCCo has been actively looking for and implementing actions to penetrate

international markets, especially in South East Asia. This region contains many large agriculture countries with high demand for fertilizer. It is also much more convenient and cost-effective for Viet Nam to export products into these countries such as Cambodia, Laos, Thailand, Myanmar, Philippines.... Up to date, PVFCCo has opened branch in Cambodia, representative office in Myanmar and conducted pre-market activities there. In addition, PVFCCo also seeks cooperation with international fertilizer trading companies to export market through this channel.

The urea market is expected to become even more competitive in the next few years. However, PVFCCo with its firm position will keep up with new challenges and strive to become leading fertilizer producer in the region.

Cambodia model fields used PVFCCo's products



In 2012, fertilizer consumption on global scale is projected to rise and set new high record due to strong demand in emerging economies and positive fundamentals of global agricultural market. Demand would continue to rise in all regions, of which East Asia, South Asia and Latin America would show most. Pursuant to Fertecon's statistics, world demand for 2011 is 154 million tons, up 4% in comparison with 148 million tons of 2010 and is anticipated to reach 173 million tons by 2015, corresponding to an average annual growth rate of 3%. Growth of regional demand is strongest in East Asia (excluding China) and South East Asia markets with total 16.5 million tons, up 12% to last year volume. As a result, this region will need to import at least 2.6 million tons to fully meet increasing agricultural crop production.

For China market, from 2013 onwards, urea supply could be moderated and create a shortage as China closes many plants which utilize outdated technology or cause environmental pollution as well as ineffective, high-cost plants. This will drive supply downward whereas crop production growth will pull demand high.

According to the General Department of Vietnam Customs, the accumulated fertilizer export from year beginning is 425,305 tons, equivalent to USD 188 million, up 22% in volume and 73.4% in value comparing to last year's actual figures. The biggest export market of Vietnam manufacturers is Cambodia. According to Dr Mai Van Quyen, former director of Southern Agriculture Technology and Science Institute, Cambodia has more than 4 million hectares cultivated land and most of its territory is plain area which facilitates agricultural production, especially rice farming. In the past, if most Cambodian farmers just grew one crop annually, nowadays they fill 2-3 crops per year with more than 400,000 hectares. This makes Cambodia become a very potential market for Vietnamese fertilizer manufacturers.



Meeting with Cambodian partners

# CẠNH TRANH BẰNG LỢI THẾ VỀ CHẤT LƯỢNG VÀ HỆ THỐNG PHÂN PHỐI SẢN PHẨM

PHÒNG VẤN ÔNG NGUYỄN HỒNG VINH

P. TGD PHỤ TRÁCH BÁN HÀNG VÀ XÂY DỰNG HỆ THỐNG PHÂN PHỐI



**1. Từ năm 2013 các dự án mở rộng công suất hoặc xây mới như Nhà máy Đạm Hà Bắc, Nhà máy Đạm Ninh Bình bắt đầu đi vào hoạt động, với tổng công suất của riêng hai nhà máy này đã là 1 triệu tấn, vượt quá nhu cầu về phân đạm của khu vực miền Bắc và Bắc Trung bộ. Các nhà máy này lại có lợi thế về vị trí địa lý so với Nhà máy Đạm Phú Mỹ. Vậy Tổng công ty đã chuẩn bị cho cuộc cạnh tranh hết sức gay gắt tại khu vực này như thế nào?**

Đúng vậy. Tuy nhiên, sản phẩm Đạm Hà Bắc chỉ mới được tiêu thụ ở một số khu vực nhất định, do công suất hiện tại của nhà máy này là 170.000 tấn/năm trong khi nhu cầu của khu vực phía Bắc ước tính khoảng 600.000 tấn/năm. Do đó khi tăng công suất thì Đạm Hà Bắc phải giành thị trường tại các những khu vực mới. Đối với sản phẩm của nhà máy Đạm Ninh Bình, đây là sản phẩm mới được đưa ra thị trường nên người dân chưa biết đến nhiều. Bên cạnh đó, với chiến lược xây dựng hệ thống phân phối bền vững, rộng khắp các vùng miền trên cả nước, cộng với việc thương hiệu Đạm Phú Mỹ đã được khẳng định, Tổng công ty sẽ vẫn đảm bảo được lượng hàng tiêu thụ đạt kế hoạch đề ra.

**2. Từ năm 2013 Tổng công ty dự kiến tiêu thụ bao nhiêu tấn phân Đạm Phú Mỹ tại khu vực miền Bắc và Bắc Trung bộ?**

Theo kế hoạch dự kiến cho năm 2013, Tổng công ty dự kiến sẽ cung cấp với lượng đảm bảo cho khu vực miền Bắc là khoảng 25% thị phần và khu vực miền Trung là khoảng 67% thị phần.

**3. Được biết Tổng công ty đã rất tích cực tìm kiếm thị trường nước ngoài để mở hướng tiêu thụ toàn bộ sản phẩm của hai nhà máy Đạm Phú Mỹ và Đạm Cà Mau. Xin ông cho biết kết quả đã đạt được đến đâu, và mục tiêu đặt ra cho các năm sắp tới?**

Từ năm 2012 trở đi, khi Nhà máy Đạm Cà Mau (công suất 800 nghìn tấn/năm), Nhà máy Đạm Ninh Bình (công suất 560 nghìn tấn/năm) và dự án mở rộng công suất của Nhà máy Đạm Hà Bắc đi vào hoạt động sẽ nâng tổng công suất đạm lên 2,6 triệu tấn trong khi nhu cầu chỉ ở mức dưới 2 triệu tấn.

Trước tình hình đó, ngoài việc đáp ứng nhu cầu trong nước, Tổng công ty đang tích cực đẩy mạnh các hoạt động xuất khẩu, tìm kiếm khách hàng và thị trường quốc tế. Hiện tại, Tổng công ty đã ký một số thỏa thuận nguyên tắc với các khách hàng lớn để xuất khẩu ra thị trường nước ngoài. Bên cạnh đó, Tổng công ty đã mở chi nhánh ở Campuchia và VPĐD ở Myanmar nhằm thúc đẩy hoạt động kinh doanh ở hai thị trường tiềm năng này.

Trong 6 tháng đầu năm, Tổng công ty đã xuất khẩu được 50.820 tấn qua một số thị trường trong khu vực Đông Nam Á, đặc biệt là Phillipines (30.100 tấn). Riêng thị trường Campuchia từ đầu năm đến nay đã xuất được 5.770 tấn. Thị trường Myanmar mới xuất được 200 tấn với mục đích thăm dò thị trường.

Nhờ có vị trí địa lý thuận lợi, nằm gần vùng tiêu thụ phân bón lớn như Thái Lan, Campuchia, Phillipines, Myanmar nên Việt Nam có lợi thế cạnh tranh hơn những nguồn hàng từ Trung Đông và các nước vùng Baltic.

**4. Về thị trường Myanmar, được biết đây là một thị trường rất tiềm năng, nhưng cũng rất khó khăn do Myanmar đóng cửa quá lâu. Trong tình hình đó, Tổng công ty dự kiến khi nào sẽ xuất khẩu phân bón với khối lượng lớn sang Myanmar? Việc xuất khẩu này có những khó khăn gì cần vượt qua?**

Cũng giống như Việt Nam, Myanmar có nền kinh tế phụ thuộc lớn vào nông nghiệp. Trong nông nghiệp, ngành chủ đạo của Myanmar vẫn là trồng lúa với khoảng 60% diện tích đất canh tác, tương đương 8 triệu ha nên đây là một thị trường hết sức tiềm năng. Tuy nhiên, hiện nay việc xuất khẩu này cũng gặp nhiều khó khăn như:

- Chính sách trợ giá của chính phủ Myanmar đối với mặt hàng phân bón.
- Sự cạnh tranh quyết liệt của phân bón có nguồn gốc nhập lậu từ Trung Quốc.
- Hệ thống logistics còn chưa phát triển, chi phí cao.
- Hệ thống tài chính – ngân hàng yếu kém.
- Nguồn ngoại tệ dành cho nhập khẩu rất hạn hẹp.
- Chính phủ vẫn thực hiện cấp phép nhập khẩu theo chuyển nên thủ tục thường rất chậm.
- Kỹ thuật canh tác nông nghiệp của Myanmar còn lạc hậu, chưa quen sử dụng phân hoá học.

Tổng công ty đặt ra mục tiêu sẽ xuất khẩu với số lượng lớn qua thị trường này bắt đầu từ năm 2014 sau khi các nhà máy sản xuất phân bón ở Việt Nam đi vào hoạt động ổn định và đảm bảo đáp ứng nhu cầu trong nước.

**5. Được biết Thái Lan phải nhập 100% phân bón, lại có nền kinh tế phát triển hơn nhiều so với Myanmar và Campuchia, vậy tại sao Tổng công ty không chọn Thái Lan làm hướng đi chính?**

Thị trường Thái Lan có đặc thù riêng, sử dụng 100% urea hạt đục nên khả năng xuất khẩu urea hạt trong của Đạm Phú Mỹ sang đó là không khả thi hoặc phải bán giá thấp để cạnh tranh và tạo thói quen mới sử dụng cho nông dân. Trong khi nhu cầu nhập khẩu urea hạt trong từ các nước khác trong khu vực còn rất lớn nên Tổng công ty vẫn chưa lựa chọn phương án xuất khẩu sang Thái Lan là hướng đi chính.

Tuy nhiên, khi nhà máy Đạm Cà Mau đi vào hoạt động ổn định và đáp ứng tốt nhu cầu khu vực Miền Tây, Tổng công ty sẽ đẩy mạnh xuất khẩu urea hạt đục Đạm Cà Mau sang các thị trường lân cận, đặc biệt là Thái Lan nơi có nhu cầu urea hạt đục cao và có lợi thế về vị trí địa lý.

**6. Xin ông cho biết thêm, chiến lược cạnh tranh chính của Tổng công ty là gì? Đây là lợi thế cạnh tranh của Tổng Công ty khi tham gia vào thị trường khu vực và quốc tế?**

Về chiến lược cạnh tranh chính, Tổng công ty tập trung sử dụng chiến lược về chất lượng và hệ thống phân phối.

Về mặt chất lượng, Tổng công ty luôn đề cao vấn đề này và coi đây là vấn đề tiên quyết tạo nên thương hiệu Đạm Phú Mỹ và các tài sản thương hiệu khác của Tổng công ty, đảm bảo luôn cho ra những sản phẩm có chất

lượng cao nhất, đúng như cam kết chất lượng của Tổng công ty với khách hàng về sản phẩm của mình.

PVFCCo thiết lập hệ thống phân phối rộng khắp cả nước, với nòng cốt là 4 công ty con tại các vùng thị trường trọng điểm, quản lý các chi nhánh, đại lý cấp 1 và cấp 2, cùng với hệ thống kho trung chuyển có sức chứa hiện đại đạt hơn 215 ngàn tấn, đảm bảo cung ứng hàng hóa ổn định và linh hoạt với giá cả cạnh tranh. Chi nhánh tại Campuchia cũng bắt đầu triển khai xây dựng hệ thống phân phối tại đây từ năm 2011 và Văn phòng đại diện tại Myanmar cũng sẽ sớm chính thức được khai trương trong năm nay.

Ngoài việc cung cấp hàng đảm bảo chất lượng cao nhất, Tổng công ty còn cung cấp các giải pháp hỗ trợ cho nông dân như bảo hiểm an nông, thực hiện mô hình trình diễn, tư vấn cách sử dụng giống, kỹ thuật chăm bón... từ đó tạo ra sức cạnh tranh cho sản phẩm của Tổng công ty.

Đối với thị trường trong khu vực và quốc tế, ngoài việc chất lượng sản phẩm của Tổng công ty không thua kém gì sản phẩm các nước khác, Việt Nam có vị trí hết sức thuận lợi, giao thông thuận tiện, gần gũi với các nước có nhu cầu sử dụng phân bón lớn trong khu vực như Thái Lan, Phillipines, Myanmar, Campuchia...

Khi Việt Nam chưa thể xuất khẩu phân bón, các quốc gia này phải nhập khẩu hàng từ Trung Đông hoặc vùng Baltic với thời gian vận chuyển từ 40-60 ngày/chuyến hàng trong khi thời gian vận chuyển từ Việt Nam chỉ khoảng 3-5 ngày. Cước phí vận chuyển từ Việt Nam so với việc vận chuyển từ các khu vực khác cũng thấp hơn rất nhiều. Đây là một lợi thế cạnh tranh rất lớn trong quá trình mở rộng thương hiệu và thị trường sang các nước khu vực Đông Nam Á.

**7. Ông có thể so sánh giữa lợi nhuận bán hàng tại Việt Nam và xuất khẩu? Đây là những rào cản chính đối với sản phẩm của Tổng Công ty tại các thị trường khu vực và quốc tế?**

Dù bán hàng trong nước hay xuất khẩu, chúng tôi luôn đảm bảo nguyên tắc tiêu thụ hiệu quả và mang lại lợi nhuận hợp lý.

Sản phẩm của chúng tôi được sản xuất từ khí thiên nhiên với công nghệ vượt trội nên chất lượng tốt hơn hẳn sản phẩm được sản xuất từ than đá. Đến nay chúng tôi chưa gặp phải rào cản hoặc khó khăn gì khi cạnh tranh với các nguồn hàng khác.

**8. Xin ông cho biết trong những năm tới, thị trường xuất khẩu sẽ đóng góp như thế nào vào tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận của Tổng công ty?**

Theo dự kiến trong những năm tới, Tổng công ty sẽ xuất khẩu 200.000 – 300.000 tấn mỗi năm, đóng góp khoảng 25% doanh thu, lợi nhuận chung của Tổng công ty.

Xin cảm ơn Ông!



## PVFCCo TO FOCUS ON PRODUCT QUALITY AND DISTRIBUTION NETWORK

INTERVIEW MR. NGUYEN HONG VINH  
VICE PRESIDENT OF SALES AND DISTRIBUTION NETWORK



**1. From 2013, new established or expansion projects such as Ha Bac Fertilizer Plant and Ninh Binh Fertilizer Plant will start production with total fertilizer output of 1 million ton annually which exceeds fertilizer demand in Northern and Central regions. These plants also located closer to the market than Phu My Fertilizer Plant, and thus granted geographic advantage over DPM. Which strategies PVFCCo is more likely to employ to cope with the fierce competition?**

You are right. However, Ha Bac's products have just been delivered to limited areas and its present output of 170,000 tons/annual is still far below the estimated demand of 600,000 tons/annual for the North. Therefore, as Ha Bac raises its capacity, it will need to hard compete for new customers and market regions. For Ninh Binh plant, because its product has just been put forward on market recently, farmers have not been familiar with this brand yet. DPM pursues a "covered" strategy with successfully built nation-wide distribution

network and supported by a well-recognized brand name; thus I strongly believe that our sale volume will be right on track.

**2. How many tons of Urea Phu My will PVFCCo target for the North and Northern Central market from 2013?**

For 2013 consumption plan, PVFCCo will arrange to provide around 25% of Northern market share and 67% of Northern Central market share.

**3. Recently, PVFCCo has actively searched for new, untapped foreign markets to accommodate fully Phu My and Ca Mau Fertilizer Plant's output. Could you summarize achievements and targets for next year?**

From 2012 forward, total domestic urea plants capacity will be lifted off to 2.6 million tons which is composed of new launched 800,000 tons of Ca Mau Fertilizer Plant, 560,000 tons of Ninh Binh Fertilizer Plant and 560,000 tons from Ha Bac Fertilizer Plant's capacity upgrading project. This means there will be a product surplus as total demand is estimated to be below 2 million tons.

As a consequence, besides meeting domestic demand, PVFCCo also tries to find way out by pushing export and look for new foreign markets. Presently, PVFCCo has signed principle contracts with major customers to export fertilizers to overseas markets. In addition, PVFCCo also opened a branch in Cambodia and a representative office in Myanmar to promote business in these two potential markets.

In the first six months, the accumulated export volume is 50,280 tons. The main export markets include South East Asia countries especially Philippines with 30,100 tons. The export into Cambodian market is 5,770 tons and 200 tons into Myanmar market to probe market potential.

Vietnam's fertilizer manufacturers are also granted much more competitive advantage over its big rivals from Middle East and Baltic countries thanks to its neighboring geographic position to the main consumption markets such as Thailand, Cambodia, Philippines and Myanmar.

**4. Regarding Myanmar, which is considered as a potential but challenging market due to its lasting closed economy. As a result, could you please share in**

**detail when PVFCCo mass export fertilizers into Myanmar? And what are main obstacles to overcome?**

Myanmar shares many similarities with Vietnam as its economy is heavily weighted toward agriculture sector. In Myanmar agriculture, rice-growing occupies about 60% of total cultivated area, equivalent to 8 million hectares, so it is really a potential market. Export however encounters many difficulties such as:

- Myanmar government's price subsidy policy for domestic fertilizer producers.
- Fierce competition of fertilizer from China.
- High cost, immature logistics system.
- Weak and inefficient finance - banking system.
- Low foreign currency reserve saving for import.
- Trip-by-trip import quota policy from Myanmar government leads to slow procedure.
- Underdeveloped farming techniques and restricted habit of chemical fertilizer usage.

As a result, PVFCCo contemplates to begin mass export into this market from 2014 after Vietnam fertilizer plants enter stable production phase and can fully afford domestic demand.

**5. It is known that Thailand now imported 100% fertilizer demand. Its economy is far better structured and developed than Myanmar and Cambodia, why don't PVFCCo target it as the main market to penetrate in the future?**

Presently, entire 100% fertilizer consumed in Thailand is granular urea, therefore it will be extremely difficult for DPM's prill urea to compete unless PVFCCo accepts a lower selling price and strive to drive Thailand farmers familiar with prill urea. There is considerable demand for prill urea in other neighboring markets. That's why PVFCCo has not targeted Thailand as its the main export stream yet.

However, PVFCCo also will consider stepping up Ca Mau Fertilizer Plant's granular urea export into contiguous market, especially Thailand once Ca Mau Fertilizer Plant has already stabilized its production and well covered the South West market.

**6. What main competitive strategy PVFCCo will utilize? And what competitive advantages DPM could rely on to compete in local and international market?**

Regarding competitive strategy, PVFCCo will focus on both product quality and distribution network at the same time.

On product quality side, PVFCCo will always strive for the highest quality and give priority to maintain these

quality standards so as to uphold Urea Phu My brand image and to carry out its quality commitment with customers.

PVFCCo has set up a nationwide distribution network, founded on four subsidiaries in the key market regions, which organize their branches, tier-1 and tier-2 agents. We have also been building transshipment warehouses with storage capacity over 215,000 tone, which helps supply our products stably and flexibly at competitive costs. Our branch in Cambodia has been establishing distribution network at local market since 2011 and our representative office in Myanmar will be opened very soon this year.

In addition, PVFCCo also provides supplemental solutions to farmers such as farming insurance, conducting experimental farming models, consulting farming techniques, thus indirectly create competitive power for PVFCCo's products.

PVFCCo is now using the most advanced technology for its plant; hence its products have as high quality standard as those of its peers in other countries. Moreover, Vietnam has convenient transportation to the main consumption markets such as Thailand, Philippines, Myanmar, Cambodia thanks to its favorable location...

Formerly, when Vietnam did not enter export market, these nations normally imported fertilizers from Middle East or Baltic countries with transportation time ranging from 40-60 days/trip while that of Vietnam is just as short as 3-5 days. Consequently, freight cost from Vietnam is also much lower compared to products shipped from the above countries. This is clearly a big advantage for Vietnam fertilizer exporters to successfully expand brands into South East Asia markets.

**7. Could you compare profit margin between Vietnam and export markets? What are the main impediments to PVFCCo's products to land other local and international markets?**

Regardless of domestic business or export, we always place top priority on distribution efficiency to sustain a proper margin.

Because our product inputs are natural gases and we apply the most state-of-the-art technologies, the overall product quality is much higher than those used coals. Therefore, we can meet all quality standards and compete impartially with other suppliers.

**8. How will export market contribute to PVFCCo's overall revenue and profit next year?**

According to our plan, PVFCCo will export 200,000 - 300,000 tons/year which amounts to about 25% of revenue and profit of PVFCCo in the next couple of years.

Thank you!

# PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG TẠI MYANMAR

VPĐD PVFCCo TẠI MYANMAR

**Với diện tích lớn thứ 2 Đông Nam Á và thứ 40 thế giới cùng số dân lên tới hơn 60 triệu người, Myanmar là thị trường tiềm năng đối với các nhà đầu tư nước ngoài trong tất cả các lĩnh vực. Đặc biệt là đối với ngành hàng phân bón khi Myanmar là nước có nền nông nghiệp lúa nước phát triển lâu đời.**

## Myanmar – mảnh đất vàng cuối cùng của Châu Á

Myanmar – hay Miến Điện như người Việt vẫn thường gọi, đã từng có một quá khứ huy hoàng. Đầu thế kỷ 20, Myanmar từng là nước đứng đầu thế giới về sản xuất và xuất khẩu lúa gạo. Tuy nhiên, sự bất ổn về chính trị sau thế chiến thứ 2 đã cản trở những bước tiến của quốc gia này. Trong nửa cuối thế kỷ trước, xứ sở Phật giáo này luôn vật lộn trong vòng xoáy của khủng hoảng chính trị, mâu thuẫn sắc tộc, nội chiến và cấm vận kinh tế. Theo đánh giá của Quỹ tiền tệ quốc tế IMF, Myanmar là quốc gia nghèo nhất Đông Nam Á với một nền kinh tế lạc hậu, cơ sở hạ tầng yếu kém, hệ thống thông tin, ngân hàng chưa phát triển... Tuy vậy, tổ chức này cũng đánh giá, Myanmar là đất nước có nhiều tiềm năng phát triển kinh tế, đặc biệt nếu được cải cách chính trị sâu rộng và phát triển kinh tế theo định hướng thị trường như quan điểm phát triển kinh tế của Chính phủ Myanmar mới được thành lập vào tháng 4/2012.

Sau khi Hoa Kỳ và châu Âu tạm ngưng các biện pháp cấm vận đối với Myanmar cùng hàng loạt cuộc cải cách gần đây ở Myanmar khiến cho nước này trở thành tâm điểm của cộng đồng quốc tế và được đánh giá là mảnh đất vàng cuối cùng của châu Á.

### Nếu không nhanh chân sẽ mất cơ hội

Với diện tích 676 ngàn km<sup>2</sup>, gấp đôi so với Việt Nam, Myanmar được thiên nhiên ban tặng nhiều tiềm năng và tài nguyên phong phú. Cũng giống như Việt Nam, Myanmar có nền kinh tế phụ thuộc lớn vào nông nghiệp với mức đóng góp 60% GDP và thu

hút 2/3 lực lượng lao động của cả nước. Trong nông nghiệp, ngành chủ đạo của Myanmar vẫn là trồng lúa với khoảng 60% diện tích đất canh tác. Lúa gạo cũng chiếm tới 97% tổng lượng cung lương thực của đất nước này. Thông qua sự trợ giúp của Viện nghiên cứu lúa gạo quốc tế, sản lượng gạo của Myanmar đã tăng từ 14 triệu tấn/năm vào năm 1966 lên 19 triệu tấn vào năm 1996.

**Bảng: Các loại cây trồng chủ yếu của Myanmar**

(Nguồn: Bộ Nông nghiệp và Thủy lợi Myanmar)

Stt	Loại cây	Diện tích canh tác (triệu ha)	Sản lượng (tấn/ha)	Tổng sản lượng (triệu tấn)
1	Lúa	8,09	3,9	31,55
2	Đậu	4,00	1,12	4,48
3	Dầu mè	2,00	0,061	0,112
4	Vừng	1,49	0,29	0,43
5	Hướng dương	0,52	1,70	0,88
6	Mía	0,15	55,67	8,35
7	Bông	0,35	0,76	0,27
8	Cao su	0,38	0,64	0,243
9	Chè	0,09	1,15	0,01
10	Dầu cọ	0,09	8,7	0,783
11	Lạc	0,76	1,47	1,12

Hiện nay, Myanmar vẫn là một nước lấy nông nghiệp làm nền tảng để phát triển các ngành kinh tế khác và có nhu cầu rất lớn đối với mặt hàng phân bón nói chung và urea nói riêng, đặc biệt trong bối cảnh nền nông nghiệp lạc hậu, chưa khai thác hết tiềm năng của đất. Tổng lượng cầu đối với urea của Myanmar vào khoảng 1,5 triệu tấn/năm và sẽ còn tăng trong những năm tới do nước này đang muốn gia tăng năng suất vốn đang ở dưới khả năng trong nhiều năm qua.

Myanmar có 3 nhà máy sản xuất phân urea với tổng công suất thiết kế khoảng 400.000 tấn/năm, tuy nhiên tất cả đều được xây dựng từ những năm 70 của thế kỷ trước, máy móc cũ kỹ, công nghệ lạc hậu và đã từ lâu chỉ còn hoạt động dưới 30% công suất. Tổng lượng cung mà Myanmar đáp ứng được cho thị trường chưa đạt đến 10% nhu cầu. Hiện tại, năng suất lúa ở Myanmar chỉ đạt 4 tấn/ha tức là bằng một nửa Việt Nam. Có thêm nguồn cung phân bón đồng nghĩa với tăng năng suất và cải thiện đời sống của số dân làm nông nghiệp chiếm 2/3 dân số là một nhu cầu rất bức thiết của Myanmar.

Myanmar hiện nay là nước xuất khẩu gạo thứ 2 trên thế giới và đang nỗ lực để sớm trở thành cường quốc xuất khẩu gạo với mục tiêu xuất khẩu 1,5 triệu tấn trong năm 2012 và 2 triệu tấn vào năm 2013. Đây chính là cơ hội để PVFCCo đẩy mạnh xuất khẩu phân bón - một yếu tố đầu vào quan trọng đối với sản xuất nông nghiệp.

Theo Chiến lược phát triển đến năm 2015 và tầm nhìn đến năm 2025 thì PVFCCo quyết tâm trở thành doanh nghiệp hàng đầu trong khu vực Đông Nam Á về sản xuất, kinh doanh phân bón và hoá chất. Tại Việt Nam, kể từ năm 2013, nguồn cung urea trong nước sẽ có sự thay đổi đáng kể theo hướng tăng mạnh sau khi các dự án sản xuất urea như Nhà máy Đạm Cà Mau, Nhà máy Đạm Ninh Bình đi vào hoạt động ổn định. Như vậy, triển vọng

kinh doanh mặt hàng phân đạm trong nội địa sau năm 2012 sẽ khó khăn hơn do cung lớn hơn cầu với một môi trường cạnh tranh gay gắt giữa các nhà sản xuất.

Với mục tiêu đẩy mạnh hơn nữa các hoạt động kinh doanh, mang lại lợi ích thiết thực cho PVFCCo nói chung và các cổ đông nói riêng, trong tháng 4/2012, HĐQT của Tổng công ty đã ra quyết định thành lập Văn phòng đại diện tại Myanmar nhằm thúc đẩy các hoạt động xúc tiến thương mại, triển khai theo dõi việc thực hiện các hợp đồng, thỏa thuận giữa PVFCCo và các doanh nghiệp, tổ chức tại địa phương.

Sau Chi nhánh tại Campuchia, sự có mặt trên thị trường Myanmar không chỉ là cột mốc đánh dấu sự phát triển không ngừng mà còn là bước ngoặt lớn trong chiến lược vươn ra thị trường nước ngoài của PVFCCo.



PVFCCo gặp gỡ đối tác tại Myanmar



Sản phẩm Đạm Phú Mỹ tham dự triển lãm tại Myanmar

# MYANMAR MARKET DEVELOPMENT

PVFCCo REPRESENTATIVE OFFICE IN MYANMAR

**Myanmar is the second largest country in South East Asia and ranked 40th in term of area with a population of more than 60 million people. Myanmar therefore becomes an attractive destination for foreign investors looking for business opportunities in all sectors, especially in fertilizer business, because it is known as a long history of farming country.**

## Myanmar – the last promised land of Asia

Myanmar used to have a glorious background. Early 20th century, Myanmar used to be the leading country on rice growing and exporting. However, political instability after the second world war has impeded the economy progress for a long period. During the second half of the last century, this Buddhist country fell into the pattern of political crisis, ethnic conflicts, civil wars, and trade and economy embargo. As a consequence, in its recent report, International Monetary Fund – IMF has rated Myanmar as the poorest country in South East Asia block, followed by a lagged economy, weak infrastructure system, and an underdeveloped banking and information system. However, IMF also asserts that Myanmar possesses great potential for economy growth if it persistently follows a complete political reform and develops a market oriented economy as proposed by new elected government in last April 2012.

After the United States and Europe removed their embargo measures, Myanmar government has implemented many reformations and become a “heaven” appealing international investment community and also the last lucrative country in Asia.

## Pioneer advantages: First come, first served!

Myanmar with a vast area of 676 thousand square kilometers, doubled size of Vietnam, enjoys an abundant resource reserve and favorable by the nature. Myanmar agriculture contributes as much as 60% of GDP and employed 2/3 of the labor force. Rice-

growing accounts for 60% of cultivated area, dominating agriculture sector. Rice also occupies about 97% of total food supply. Being supported by the International Rice Research Institution, rice yield of Myanmar had climbed to 19 million tons in 1996, an extra of 5 million tons after 30 years.

**Table : Major agriculture plants in Myanmar**

(Source: Ministry of Agriculture and Irrigation of Myanmar)

No	Name	Cultivated Area (million ha)	Yield (ton/ha)	Total output (mill ton)
1	Rice	8.09	3.9	31.55
2	Bean	4.00	1.12	4.48
3	Sesame oil	2.00	0.061	0.112
4	Sesame	1.49	0.29	0.43
5	Sunflower	0.52	1.70	0.88
6	Sugarcane	0.15	55.67	8.35
7	Cotton	0.35	0.76	0.27
8	Rubber	0.38	0.64	0.243
9	Tea leaf	0.09	1.15	0.01
10	Palm oil	0.09	8.7	0.783
11	Pea nut	0.76	1.47	1.12

Myanmar presently puts agriculture as its economy foundation, therefore demand for fertilizers (urea in particular) is substantial, especially when Myanmar agriculture is still in backward condition with large soil area left uncultivated. Total urea demand of Myanmar is gauged to fall within 1.5 million tons/year and keep moving upward in the next few years as it wishes to boost existing suboptimal output.

There are three urea plants in Myanmar, with total production capacity of 400,000 tons per year, all of which were built in the seventies of last century and therefore became old-fashioned. These factories have been running at below 30% of designed capacity, hence meeting less than 10% of demand. Currently, each hectare of rice in Myanmar on average yields about 4 million tons, a quite low productivity and equal to half of Vietnam's. Therefore, high rice output yield translated from increased fertilizer supplies, which in turn increases productivity and living standards of 2/3 of Myanmar population in farming sector, becomes an indispensable need for Myanmar.

Myanmar now ranked at the second biggest bean exporter over the globe and strives for a big name on rice export with 1.5 million tons in 2012 and 2 million tons in 2013. This is considered a great opportunity for PVFCCo to speed up exporting fertilizer – an important input for agriculture.

Following the development strategy to 2015 and vision toward 2025, PVFCCo has specified to become a leading fertilizer and chemicals producer in South East Asia. In Vietnam, domestic urea supply will sharply accelerate from 2013 when Ca Mau Fertilizer Plant and Ninh Binh Fertilizer Plant come into stable operation. As a result, domestic

urea market will become more difficult within an excess-supply outlook where players compete fiercely.

To boost further business activities in order to generate real value for PVFCCo and shareholders, PVFCCo's Management issued the resolution of opening representative office in Myanmar last April 2012 to forward promotion activities; implement and track signed contracts/agreements between PVFCCo and local enterprises/organizations.

After opening branch in Cambodia, entrance in Myanmar market marks an important milestone and brings about a promising turning-point in PVFCCo's strategy to penetrate untapped, foreign markets.



Meeting with Minister of Myanmar agriculture and irrigation

# TIN TỔNG HỢP PVFCCo - NEWS

## DPM ĐƯỢC LỰA CHỌN VÀO DANH SÁCH TÍNH CHỈ SỐ VN-30 VÀ MÃ CỔ PHIẾU TIÊU BIỂU CỦA ASEANEXCHANGES.ORG

Ngày 3/2/2012, Sở Giao dịch Chứng khoán TP HCM (HOSE) đã tổ chức lễ công bố chỉ số VN-30 của HOSE, trong đó DPM là một trong những mã cổ phiếu được lựa chọn vào danh sách tính chỉ số VN-30.

VN-30 là danh sách 30 cổ phiếu đại diện cho 9 ngành tiêu biểu, chiếm 80% giá trị vốn hóa thị trường, có tính đại diện cho cả thị trường, được lựa chọn theo các tiêu chí vốn hóa, lượng cổ phiếu lưu hành tự do và thanh khoản. DPM cũng được lựa chọn là 1 trong 15 mã cổ phiếu tiêu biểu của sàn HOSE được đăng tải trên website Aseanexchanges.org (<http://aseanexchanges.org/Aseanstars.aspx>), được lựa chọn dựa trên tiêu chí vốn hóa và tính thanh khoản trên thị trường.

## DPM OFFICIALLY SELECTED IN VN-30 INDEX AND RECOGNIZED TYPICAL STOCK ON ASEANEXCHANGES.ORG

On Feb 3<sup>rd</sup> 2012, Ho Chi Minh City Stock Exchange (HOSE) celebrated a ceremony to announce its new index – VN30. DPM was honored to be selected in the stock basket used to calculate this index.

VN-30, accounting for 80% of total market capitalization and expected to represent the whole market, is composed of a list of 30 stocks selected based on multiple criteria of market capitalization, free-float volume and liquidity among 9 main industries/sectors. DPM was also selected in the list of 15 typical stocks of HOSE to post on Aseanexchanges.org (<http://aseanexchanges.org/Aseanstars.aspx>) which screens qualified stocks on metrics of market cap and liquidity.



## PVFCCo ĐẠT NHÃN HIỆU CHỨNG NHẬN HÀNG VIỆT NAM CHẤT LƯỢNG CAO 2012

Ngày 13/3, Hội Doanh nghiệp hàng Việt Nam chất lượng cao đã công bố danh sách 419 doanh nghiệp ở 38 ngành hàng khác nhau đạt nhãn hiệu chứng nhận Hàng VN chất lượng cao 2012. Sản phẩm Đạm Phú Mỹ của TCT Phân bón và Hóa chất Dầu khí là 1 trong 716 doanh nghiệp được người tiêu dùng bình chọn. Đây cũng là lần thứ 9 liên tiếp Đạm Phú Mỹ đạt danh hiệu này.

Cuộc điều tra Hội Doanh nghiệp hàng VN chất lượng cao năm 2012 được khảo sát tại mười tỉnh, thành phố trên cả nước. Được biết, các doanh nghiệp đạt được chứng nhận Hàng Việt Nam chất lượng cao phải đáp ứng những tiêu chí như: đảm bảo tính minh bạch và trách nhiệm xã hội, trách nhiệm môi trường và trách nhiệm với người lao động, người tiêu dùng... dựa trên sự phản hồi của cơ quan quản lý địa phương nơi doanh nghiệp đóng trụ.

## PVFCCo GRANTED CERTIFICATE OF VIET NAM HIGH-QUALITY PRODUCT 2012

On March 13<sup>th</sup>, Enterprise Association of Viet Nam High Quality Products unveiled the list of 419 enterprises from 38 different industries to be awarded Certificate of Viet Nam high-quality product 2012. Urea Phu My brand of PVFCCo was one among 716 brands selected by consumers. This is the successive 9<sup>th</sup> times Urea Phu My was honored this noble prize.

The study from Enterprise Association of Viet Nam High Quality Products 2012, conducted across 10 provinces & cities nationwide, polled local authorities where those enterprises are located to honor whoever meets following requirements: transparency, corporate social responsibility, as well as responsibility for environment, employees and consumers, etc....

## ĐOÀN ĐẠI BIỂU NGÀNH NÔNG NGHIỆP CAMPUCHIA THĂM QUAN NHÀ MÁY ĐẠM PHÚ MỸ

Ngày 20/4/2012, đoàn đại biểu ngành nông nghiệp Campuchia, bao gồm lãnh đạo Tổng cục quản lý vật tư nông nghiệp (Bộ Nông-Lâm-Ngư nghiệp Campuchia), các sở Nông nghiệp, một số đại lý vật tư nông nghiệp và đại diện nông dân Campuchia đã đến thăm quan Nhà máy Đạm Phú Mỹ.

Đoàn đã được lãnh đạo Nhà máy giới thiệu về quá trình hình thành và phát triển của Nhà máy, hệ thống công nghệ tiên tiến, quy trình an toàn nghiêm ngặt.

Đoàn đã đi thăm các xưởng sản xuất của Nhà máy, khu điều hành trung tâm. Trả lời phỏng vấn của báo chí, các vị khách đều tỏ ra hết sức ấn tượng trước quy mô và sự hiện đại của Nhà máy, càng thêm tin tưởng vào chất lượng sản phẩm Đạm Phú Mỹ.

## DELEGATION OF CAMBODIAN AGRICULTURE VISITED PHU MY FERTILIZER PLANT

On April 20<sup>th</sup> 2012, a delegation of Cambodia agriculture, including leaders of General Department of Agricultural Materials Management (Ministry of Agriculture-Forestry-Fishing), Agricultural departments, many agricultural materials trading agents and farmers, paid a visit to Phu My Fertilizer Plant.

During the trip, the Plant's Management has presented visitors the whole process of establishment & development, advanced technologies and strict safety standard of the plant. Delegation visited main workshops, central operation management department, and were strongly impressed with the plant's technology & scale, hence believe in its product quality.



# TIN TỔNG HỢP PVFCCo - NEWS

## QUYẾT ĐỊNH THÀNH LẬP VP ĐẠI DIỆN TẠI MYANMAR

Ngày 27/4/2012, HĐQT TCT Phân bón và Hóa chất Dầu khí đã ra quyết định thành lập Văn phòng đại diện tại Myanmar nhằm xúc tiến hoạt động xuất khẩu và tiêu thụ sản phẩm phân bón của PVFCCo tại thị trường Myanmar. Hiện PVFCCo đang tiến hành thủ tục liên quan để xin giấy phép thành lập Văn phòng đại diện tại các cơ quan Nhà nước phía Myanmar với dự kiến được cấp giấy phép trong quý IV/2012.

## ESTABLISH REPRESENTATIVE OFFICE IN MYANMAR

On April 27<sup>th</sup> 2012, PVFCCo's Board of Directors issued the resolution of opening a representative office in Myanmar to promote export activities & fertilizer trading in Myanmar market. PVFCCo has submitted necessary documents to local authorities and expected to get the license for representative office in the fourth quarter of 2012.

## PVFCCo TỔ CHỨC THÀNH CÔNG PHIÊN HỢP ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG 2012

Tp HCM, ngày 27/4/2012 - TCT Phân bón và Hóa chất Dầu khí (PVFCCo - mã chứng khoán DPM) đã tổ chức thành công phiên họp thường niên 2012 của Đại hội đồng cổ đông.

Đến tham dự đại hội có 516 cổ đông đại diện cho 83,1% số cổ phần có quyền biểu quyết. Tại đại hội, cổ đông đã thông qua các chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2012, báo cáo tài chính 2011, báo cáo hoạt động của Ban kiểm soát, Tờ trình thông qua giao dịch hợp đồng mua bán khí với PV Gas và Tờ trình thông qua chủ trương đầu tư vào dự án Đạm Cà Mau với đa số phiếu tán thành.

## PVFCCo SUCCESSFULLY HELD ANNUAL GENERAL MEETING OF SHAREHOLDERS 2012

On April 27<sup>th</sup> 2012, Ho Chi Minh city, Petrovietnam Fertilizer and Chemicals Corporation (PVFCCo - stock code: DPM) successfully celebrated the annual general meeting of shareholders (AGM) 2012 session.

The meeting received the attendance of 516 shareholders who represents 83,1% voting shares and witnessed the passing of operation & trading plan for 2012, the audited financial statements of 2011, performance report of Supervisory Board, gas trading contracts with PV Gas and resolution of investment in Ca Mau Fertilizer Plant project.

## ĐƯA DÒNG SẢN PHẨM NPK PHÚ MỸ MỚI RA THỊ TRƯỜNG

Ngày 30/05/2012, CTCP Phân bón và Hóa chất Dầu khí Miền trung (PVFCCo Central), thành viên của PVFCCo, đã chính thức đưa dòng sản phẩm mới NPK Phú Mỹ 16-7-17+Bo+TE ra thị trường. Đây là sản phẩm mới tiếp theo sau dòng sản phẩm NPK Phú Mỹ với công thức 16-16-8+13S đã được tung ra trong tháng 6/2011.

Việc đưa ra thị trường dòng sản phẩm NPK 16-7-17+Bo+TE nằm trong kế hoạch triển khai chiến lược đa dạng hóa sản phẩm và chuẩn bị thị trường cho dây sản phẩm NPK của PVFCCo. Theo đánh giá của một số nhà chuyên môn, dòng sản phẩm trên phù hợp với nhu cầu chăm sóc đợt 2, đợt 3 mùa mưa cho cây cà phê, hơn nữa việc bổ sung các chất vi lượng giúp cho quả to, chín đều, chắc hạt...



## LAUNCHING NEW PHU MY NPK PRODUCT LINE

On May 30<sup>th</sup> 2012, Central Petrovietnam fertilizer and chemicals joint stock company (PVFCCo Central) a member of PVFCCo, officially launched new Phu My NPK 16-7-17+Bo+TE. This is a new product line after Phu My NPK with formula 16-16-8+13S launched in June 2011.

This new NPK 16-7-17+Bo+TE is aimed at implementing the product diversification strategy and pre-market plan for PVFCCo's NPK category. According to many fertilizer experts' opinion, the above NPK line is the most suitable one for later phase feeding for coffee in rainy season and supplements many micronutrients to create big size, well-ripened and plump fruits/beans.

## LÃNH ĐẠO PVFCCo LÀM VIỆC VỚI CÁC ĐỐI TÁC CHÂU ÂU

Từ ngày 23-30/06/2012, Đoàn công tác của PVFCCo do ông Cao Hoài Dương - TGD dẫn đầu đã có các buổi làm việc với Ban lãnh đạo các đối tác là các đơn vị kinh doanh phân bón và hóa chất lớn tại châu Âu gồm: Ameropa AG, Transammonia và Haldor Topsoe.

Ameropa và Transammonia là hai trong số những công ty kinh doanh phân bón lớn và uy tín nhất của thế giới và đã là đối tác của PVFCCo trong nhiều năm qua. Ngoài kinh doanh, hai đơn vị này còn hỗ trợ PVFCCo trong công tác đào tạo chuyên gia phân tích thông tin, dự báo thị trường phân bón. Haldor Topsoe, nhà bản quyền dây chuyền công nghệ sản xuất NH3 của Nhà máy Đạm Phú Mỹ cũng đồng thời là đối tác cung cấp dịch vụ kỹ thuật và chất xúc tác cho PVFCCo.

Thay mặt PVFCCo, TGD Cao Hoài Dương đã thông tin về tình hình hoạt động, chiến lược đa dạng hóa sản phẩm, triển khai các dự án mới và thâm nhập thị trường quốc tế của PVFCCo. Trong các buổi làm việc, Tiến sĩ Haldor Topsoe - Người sáng lập đồng thời là Chủ tịch của Công ty Haldor Topsoe, Ông Andreas Zivy - Chủ tịch HĐQT kiêm TGD Ameropa và Ông Christian Wendel - Giám đốc ngành hàng phân bón của Transammonia đã thay mặt các đối tác chúc mừng thành công của TCT và cùng thống nhất sẽ phát triển hơn nữa mối quan hệ với PVFCCo.

## PVFCCo WORKED WITH EUROPEAN PARTNERS

From June 23<sup>rd</sup> to 30<sup>th</sup> 2012, PVFCCo's team headed by Mr Cao Hoài Duong - President & CEO - had joined working session to discuss with leaders of big fertilizer and chemicals trading companies in Europe including: Ameropa AG, Transammonia and Haldor Topsoe.

Ameropa and Transammonia are two among the biggest and most prestigious fertilizer trading corporations in international market and have partnered with PVFCCo for years. Besides business affairs, these big two corporations have been willing to support PVFCCo in training information analysts, provide fertilizer market forecasts. Haldor Topsoe is the corporation presently owning the copyright of present ammonia production technology utilized by Phu My Fertilizer Plant and also a main partner catering technical support service/solutions and catalysts for PVFCCo.

On behalf of PVFCCo, Mr Cao Hoài Duong has informed about corporation business performance, product diversification strategy, timeline of new projects and international market penetration strategy. Through working sessions, Dr. Haldor Topsoe - Founder and President of Haldor Topsoe Corporation, Mr Andreas Zivy - Chairman and CEO of Ameropa, and Mr Christian Wendel - Transammonia' fertilizer product manager have congratulated PVFCCo's accomplishments and committed to push up further current partner relationship for mutual benefits.



# TIN TỔNG HỢP PVFCCo - NEWS

## BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN CỦA PVFCCo ĐẠT NHỮNG GIẢI THƯỞNG CAO TRONG NƯỚC VÀ QUỐC TẾ

Ngày 14/7/2012, BCTN của PVFCCo đã được trao danh hiệu Top 10 BCTN tốt nhất trong Cuộc bình chọn hàng năm do Sở giao dịch chứng khoán Tp HCM và Báo Đầu tư tổ chức. Sau 5 năm niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán, PVFCCo đã 4 lần đoạt giải BCTN tốt nhất và lọt vào Top 10 trong hai năm liên tiếp 2011 và 2012. Đặc biệt, PVFCCo là một trong số 15 doanh nghiệp được trao tặng bằng khen của Ủy ban chứng khoán Nhà nước, dành cho những doanh nghiệp nhiều năm được trao giải tại các cuộc bình chọn BCTN.

Trước đó, BCTN 2011 của PVFCCo cũng đã đạt những giải thưởng cao trong cuộc thi về BCTN do Liên minh chuyên gia truyền thông Mỹ (LACP) tổ chức, gồm có: giải Vàng BCTN trong lĩnh vực nông nghiệp toàn cầu, giải Vàng BCTN có tiến bộ nhất khu vực Châu Á – Thái Bình Dương, và Top 50 BCTN khu vực Châu Á – Thái Bình Dương. Đây là giải thưởng uy tín được tổ chức hàng năm nhằm biểu dương các doanh nghiệp có BCTN được thực hiện theo tiêu chuẩn Quốc tế, mang lại giá trị thông tin cao cho các cổ đông, với những số liệu đầy đủ, minh bạch về hoạt động SXKD, quản trị tài chính, cũng như tính sáng tạo, mức độ chuyên nghiệp trong việc thực hiện BCTN.

### ANNUAL REPORT OF PVFCCo HONORED WITH LOCAL AND GLOBAL PRIZES.

On July 14, 2012 annual report of PVFCCo was selected in Top 10 Best Annual report for 2012 in the Annual Report Award, a joint effort by Hochiminh city Stock Exchange (HOSE) and Vietnam Investment Review (VIR). After listing in stock market for 5 years, PVFCCo has won 4 Best Annual Report Award, and recorded in Top 10 for the last two consecutive years of 2011 and 2012. Particularly, together with other 15 enterprises, DPM had also been awarded with certificate of merit by the State Securities Commission of Vietnam for many years of best-performed annual report.

Annual report 2011 of PVFCCo has been honored by League of American Communications Professionals LLC (LACP) for many titles: Gold Prize for global agriculture sector; Gold Prize for most improved on in Asia Pacific, and Top 50 in Asia Pacific. The competition is an annual prestigious report award to honor listed companies which meet international standards (in a full and transparent manner) for enhanced information disclosure, especially business performance, financial management, creativity and professionalism in annual report delivery.



## PVFCCo TỔ CHỨC THÀNH CÔNG HỘI NGHỊ KHÁCH HÀNG 2012

Ngày 27/07/2012, PVFCCo đã tổ chức “Hội nghị khách hàng năm 2012” nhằm nhìn lại kết quả hoạt động trong năm 2011, 6 tháng đầu năm 2012 với sự tham dự của đại diện các đối tác, khách hàng, bạn hàng trong và ngoài nước. Tại hội nghị, chuyên gia Peter Shaddick đến từ Fertecon chia sẻ thông tin về thị trường phân bón quốc tế và khu vực, chuyên gia kinh tế Trương Đình Tuyển – Cựu Bộ trưởng Bộ Thương mại Việt Nam đã có bài thuyết trình về “Kinh tế vĩ mô năm 2012 - Cơ hội và thách thức cho tái cấu trúc doanh nghiệp”. Nhân dịp này, PVFCCo cũng vinh danh 17 khách hàng, bạn hàng tiêu biểu và tặng những phần quà đến đến các quý vị khách mời là thương binh, con liệt sĩ.

## PVFCCo SUCCESSFULLY HELD THE CLIENTS MEETING 2012

On July 27, 2012, PVFCCo successfully held the “Clients meeting 2012” for valued partners, customers, as well as local & foreign fellow traders in order to review business performance of 2011 and first half of 2012. At the meeting, Mr Peter Shaddick from Fertecon shared global and regional fertilizer market intelligence, economic experts Trương Dinh Tuyen - Former Minister of Commercial Ministry – delivered speech on “Macroeconomics 2012 – opportunities and challenges for business restructures”. PVFCCo also honored 17 typical clients & fellow traders and granted a small gift to the invalids or martyrs’ children.



# TIN PETROVIETNAM - PVN NEWS

## PETROVIETNAM VƯỢT MỨC NHIỀU CHỈ TIÊU KINH DOANH 6 THÁNG

Theo thông tin từ cuộc họp báo quý II/2012 của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (Petrovietnam), hoạt động sản xuất kinh doanh của Petrovietnam trong 6 tháng đã đạt và vượt mức nhiều chỉ tiêu.

Tổng sản lượng khai thác quy dầu đạt 13 triệu tấn, bằng 106,1% kế hoạch 6 tháng và tăng 9,6% so với cùng kỳ năm 2011. Sản lượng khai thác dầu thô đạt 8,13 triệu tấn, bằng 105,2% kế hoạch 6 tháng. Sản lượng khai thác khí đạt 4,87 tỷ m<sup>3</sup>, bằng 107,6% kế hoạch 6 tháng.

Tổng doanh thu của toàn các đơn vị trong Tập đoàn đạt 380,6 nghìn tỉ đồng, bằng 121,5% kế hoạch 6 tháng, tăng 17,6% so với cùng kỳ. Nộp NSNN đạt 81,2 nghìn tỷ đồng, bằng 129,1% kế hoạch 6 tháng, tăng 16,6% so với cùng kỳ năm 2011. Trong tháng 5/2012, Petrovietnam đã ký 1 hợp đồng dầu khí mới với nhà thầu Mitra Energy (Malaysia) để thăm dò khai thác lô 127.

## PETROVIETNAM FORERUNS ITS 6 MONTH TARGET

According to the press conference on the second quarter of 2012 held by Petrovietnam, its accumulated 6 month business has reached and even exceeded its plan in many targets.

Total oil-equivalent exploitation output is 13 million tons, equal to 106.1% of half year plan, up 9.6% YOY. Exploited oil volume reached 8.13 million tons, equals to 105.2% half year plan. Exploited gas volume attained 4.87 billion m<sup>3</sup>, equals to 107.6% half year plan.

Total revenues of PVN's subsidiaries reached VND 380.6 thousand billion, equivalent to 121.5% of half year plan, up 17.6% YOY. Tax contribution was VND 81.2 thousand billions, equivalent to 129.1% of half year plan, up 16.6% YOY. In May 2012, Petrovietnam signed a new oil contract with Mitra Energy (Malaysia) contractor to conduct exploitation activities on the "oil block 127".

## PETROVIETNAM PHẢN ĐỐI CNOOC CỦA TRUNG QUỐC GỌI THẦU PHI PHÁP

Ngày 27/6/2012, Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam tổ chức họp báo về việc Tổng công ty Dầu khí

Hải dương Trung Quốc (CNOOC) mở thầu quốc tế 9 lô dầu khí nằm trong phạm vi vùng đặc quyền kinh tế và thềm lục địa của Việt Nam.

Ông Đỗ Văn Hậu – Tổng giám đốc PVN khẳng định khu vực mà Tổng Công ty dầu khí Hải dương Trung Quốc thông báo mở thầu quốc tế nằm hoàn toàn trong vùng đặc quyền kinh tế 200 hải lý và thềm lục địa của Việt Nam theo Công ước Liên Hợp Quốc về Luật Biển năm 1982. Đây hoàn toàn không phải là khu vực có tranh chấp.

Ngày 23/6/2012 Tổng công ty Dầu khí Hải dương Trung Quốc (CNOOC) thông báo công khai chào thầu quốc tế tại 9 lô dầu khí nằm sâu trong phạm vi vùng đặc quyền kinh tế và thềm lục địa của Việt Nam, cách bờ biển gần nhất của Việt Nam 57 hải lý ở khu vực Nha Trang (Khánh Hòa), cách đảo Phú Quý của Việt Nam chỉ khoảng 37 hải lý. Tại khu vực này của Việt Nam, Petrovietnam vẫn đang triển khai bình thường các hoạt động dầu khí từ trước đến nay.

Petrovietnam cực lực phản đối và yêu cầu phía CNOOC hủy bỏ ngay việc chào thầu nói trên vì đó là việc làm sai trái, không có giá trị, trái với thông lệ dầu khí quốc tế, xâm phạm nghiêm trọng quyền chủ quyền, quyền tài phán và lợi ích quốc gia chính đáng của Việt Nam, vi phạm Công ước Liên hợp quốc về Luật Biển năm 1982. Petrovietnam cũng đề nghị các nhà thầu quốc tế không tham gia đấu thầu các lô mà CNOOC chào thầu.

## PETROVIETNAM REQUEST TO ABROGATE CNOOC'S ILLEGAL BID INVITATIONS

On June 27<sup>th</sup> 2012, PVN held a press conference on China National Offshore Oil Corporation (CNOOC) calling international bids for 9 blocks of oil and gas which belongs to Vietnam's exclusive economic zone and continental shelf.

Petrovietnam's President & CEO – Mr. Do Van Hau confirmed the area where CNOOC called for international bids falls entirely within Vietnam's 200-nautical mile exclusive economic zone and continental shelf as pursuant to the 1982 United Nations Convention on the Law of the Sea. This is absolutely not a disputed area.

On June 23<sup>rd</sup> 2012, CNOOC, in an official statement, released an invitation for international bids of 09

blocks of oil and gas which locate 57 and 37 nautical miles off the closest coast of Nha Trang and Phu Quy island, respectively and therefore are clearly within Vietnam's exclusive economic zone and continental shelf. Petrovietnam has been implementing its exploitation operations in these regions.

Petrovietnam strongly requests to abrogate such illegal invitation which is considered as a breach of in-

ternational custom on oil/gas exploitation, seriously infringing sovereign right, jurisdiction right and legitimate national privilege of Vietnam and seriously violating the 1982 UN Convention on the Law of the Sea.

Petrovietnam kindly requests international oil companies not to participate in such biddings over aforementioned blocks by CNOOC.



## BÀN GIAO NHÀ MÁY ĐẠM CÀ MAU

Ngày 2/7/2012, Ban Quản lý dự án Nhà máy Đạm Cà Mau đã bàn giao dự án cho Công ty TNHH 1TV Phân bón Dầu khí Cà Mau. Sau 5 tháng vận hành, Nhà máy Đạm Cà Mau đã sản xuất ổn định với công suất tối ưu, đạt 95-100% theo thiết kế, sản xuất được trên 250 nghìn tấn sản phẩm mang thương hiệu "Đạm Cà Mau". Tổng tài sản tạm tính của toàn nhà máy đến thời điểm bàn giao khoảng 11.600 tỷ đồng. Trước đó, vào ngày 30/1/2012, tại Cà Mau, Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam, Ban QLDA Khí Điện Đạm Cà Mau đã tổ chức Lễ công bố sản phẩm thương mại đầu tiên của Nhà máy Đạm Cà Mau tại Nhà máy.

## HAND OVER CA MAU FERTILIZER PLANT

On July 2<sup>nd</sup> 2012, Ca Mau Project Management Board (CPMB) handed the project over to Ca Mau Fertilizer Co., Ltd (PVCFC). After 5 months of operation, Ca Mau Fertilizer Plant has been producing at stable rate of 95 - 100% of designed capacity, and generated over 250,000 tons of urea under "Urea Ca Mau" brand. Total estimated

plant assets' value at transferring time is VND 11,600 billion (equivalent to USD 550 million). Previously, on January 1<sup>st</sup> 2012 at Ca Mau, Vietnam National Oil and Gas Group (PVN), and Project Management Board of Ca Mau Gas-Power-Fertilizer Complex held a launching ceremony for first commercial urea batch of Ca Mau Fertilizer Plant.



Có lẽ một đời chỉ được một lần thôi  
 Ngắm Tổ quốc thật rạng ngời từ biển  
 Những kỷ ức Trường Sa - ngày em đến  
 Bình dị thôi mà rất đỗi linh thiêng  
 Trong mỗi người neo giữ những niềm riêng  
 Duy nhất tình yêu chung khắc tên Tổ quốc  
 Hành trình về Trường Sa giữa hồn sóng nước  
 Nghe tiếng non sông vọng suốt một đời mình...

## HÀNH TRÌNH ĐẾN TRƯỜNG SA HÀNH TRÌNH CỦA CẢM XÚC

Đối với chúng tôi, hành trình về Trường Sa có lẽ chỉ có một lần trong đời nhưng hành trình của cảm xúc thì cứ mãi neo giữ trong tim như ngọn lửa âm ỉ cháy suốt cuộc đời. Chúng tôi hứa sẽ sống, sẽ giữ và sẽ truyền ngọn lửa ấy để những người dù chưa được đến với Trường Sa sẽ cảm nhận được một Trường Sa thật gần gũi và mến thương.

Tác giả: D10-HQ571

Ảnh: Nhà giàn DK1



## JOURNEY TO TRUONG SA (SPRATLY ISLANDS) – JOURNEY OF EMOTION

*For anyone of us, although the journey to Truong Sa (Spratly islands) ended and we might never have a second chance to spend such a voyage, the emotion is still deeply attached in our hearts as a lifetime flame. We, on our honor, promise to keep this traditional flame and pass it to those who may never visit Truong Sa so that they can have an imagination of our beloved and close Truong Sa.*



**HÀNH TRÌNH “DOANH NHÂN RA BIỂN, SINH VIÊN RA ĐẢO”**

**T**rường Sa - phần lãnh thổ thiêng liêng của Tổ quốc gắn liền với những câu chuyện về sự can trường, gan dạ, bền lòng trước khó khăn gian khổ của quần và dân nơi đây - vì thế mà được tham gia hành trình đến với Trường Sa là niềm mơ ước, là mục tiêu phấn đấu của chúng tôi, 35 thành viên đại diện cho gần 50.000 CBCNV của Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam.

06h30 ngày 30-05-2012, giờ khởi hành đã điểm. Gần 200 gương mặt từ mọi miền đất nước hội tụ về điểm xuất phát - Cảng Cát Lái trong tâm trạng náo nức, vinh dự và tự hào “nổi vòng tay lớn” cho một chuyến đi lịch sử của đời người: Hành trình đến Trường Sa và nhà giàn DK1!

Mang theo hành trang là những món quà được chuẩn bị kỹ lưỡng, đong đầy tình cảm đất liền cùng kỳ vọng chuyến đi cuối trong năm thật thành công, chúng tôi hối hộp bước lên con tàu HQ571, lưu luyến tạm biệt “rừng tay, rừng người” đưa tiễn để bắt đầu hành trình 1.200 hải lý dài 12 ngày đêm...

**ĐẠI GIA ĐÌNH HQ571**

**A**n tượng đầu tiên là con tàu HQ571 - tàu khách hải quân mới, hiện đại, được bố trí rất khoa học, như một khách sạn nổi cùng vị Thủy trưởng - thiếu tá Nguyễn Văn Sửu và đội ngũ tuyệt vời gồm hơn 40 cán bộ, thủy thủ của HQ571. Sinh năm 1971, đã đảm nhận

trọng trách thuyền trưởng từ năm 2000, Anh Sửu có vẻ đẹp phong trần, răn rỏi, giọng nói nghiêm nghị, dứt khoát khi thông báo, hướng dẫn trên loa nhưng khi trò chuyện cùng chúng tôi, giọng nói của anh lại rất ấm áp, hoà đồng và đặc biệt khi anh cười, khuôn mặt bừng sáng vẻ thân thiện, gần gũi.

Đoàn hành trình được “biên chế” thành 7 Trung đội với đầy đủ cơ cấu: Thủ trưởng Đoàn, Trung đội trưởng, Trung đội phó, Trợ lý Hậu cần, Trợ lý hoạt động, chiến sĩ... Phút lạ lẫm ban đầu đi qua rất nhanh, để rồi những bữa cơm, những buổi giao lưu, những món quà âm nhạc, những buổi chiếu biển bình yên đón hoàng hôn xuống, những tiếng í ới gọi nhau xem đàn cá heo quẫy dọc mạn tàu, những giờ phút cùng lắng nghe thông tin phát thanh về những hòn đảo thân yêu của Tổ quốc, những bàn tay dịu dàng chăm sóc nhau khi say sóng, những buổi tập cho chương trình biểu diễn văn nghệ trên đảo, những nụ cười và tiếng hát rộn khắp cả boong tàu, những lúc cùng các “anh nuôi” nhặt rau, nấu ăn, rửa chén và rôm rả hàn huyên những câu chuyện không đầu không cuối... đã nhanh chóng gắn kết tất cả thành một đại gia đình HQ571.

**ĐẢO, NHÀ GIÀN... VÀ HOA HỒNG BẰNG ỐC BIỂN**

**T**rước chuyến đi, chúng tôi được thông báo lịch trình đến thăm 10 điểm đảo và nhà giàn DK1. Tuy nhiên, không phải ai cũng được đi hết cả 10 điểm vì điều kiện thời tiết, sức khoẻ và việc đi lại cực kỳ khó khăn, nguy hiểm khi có đến 1 tuần bão lớn, biển động. Do đó, có những đảo chỉ có thể bố trí 40-50 người được vào thăm, số còn lại phải ở lại trên tàu và luân phiên chờ lượt mình được vào đảo khác.

Điểm đảo đầu tiên chúng tôi được đến thăm là Đá Lát. Tất cả chúng tôi đều nôn nóng, mừng tưng về một hòn đảo, lại là đảo chìm, sẽ hiện ra như thế nào. Xuống xuống, đi được khoảng 10 phút, thấy mọi người cùng chỉ về một điểm xa xa, đến gần hơn nữa, toàn đảo hiện ra như một lô cốt chắc chắn, lá cờ đỏ sao vàng bay phấp phới, anh chiến sỹ hải quân nghiêm trang bồng súng tại bia chủ quyền ngay chính diện lối xuống cập mạn... Ôi, xúc động biết bao, tất cả những hình ảnh mà trước đến giờ chúng tôi chỉ biết qua sách báo và phim ảnh đang hiển hiện trước mắt, thật rõ nét và hào hùng!

Điểm dừng chân tiếp theo là Trường Sa lớn - đảo lớn nhất, “Thủ đô” của huyện đảo Trường Sa, một thị trấn, xanh tươi, trù phú, có cả cư dân và trẻ em sinh sống, nơi mà chúng tôi được lưu lại lâu nhất, từ trưa đến tận 10h đêm. Đặc biệt xúc động là nghi lễ chào cờ và tiếng hát quốc ca hào hùng cất vang giữa trưa nắng gay gắt trên quảng trường của đảo; những nén nhang và những giọt nước mắt xúc động tại Đài liệt sỹ, Nhà tưởng niệm Bác Hồ; viên gạch tại Chùa Trường Sa mòn nhẵn không phải chỉ vì thời gian mà còn vì những cái cúi đầu thành kính, thắm đẫm tâm nguyện cho chủ quyền biển đảo và bình yên của Tổ quốc. Cả đoàn được cùng ăn một bữa cơm trên đảo và hòa mình trong buổi giao lưu văn nghệ thắm tình quân dân, đất liền và biển đảo. Xen vào

những lời ca tiếng hát là món quà đặc biệt từ những người lính đảo, đó là những bông “hoa hồng ốc” rất đẹp. Anh lính trẻ tên Phát sinh năm 1991 tâm sự với chúng tôi rằng, ngoài giờ trực ban và công việc, các anh cùng nhau làm hoa bằng vỏ ốc để nếu có dịp, được tận tay gửi tặng hoa về cho gia đình và bạn bè trong đất liền. Kết thúc chương trình văn nghệ, chúng tôi chia tay các anh trong nụ cười và nước mắt...

Rời đến đảo Đá Đòng, vì khoảng cách từ tàu đến đảo quá xa, chiếc xuống nhỏ không đủ nhiên liệu nên bị tắt máy giữa biển, thế là cả xuống lênh đênh tự do trên biển gần 30 phút đợi xuống khác tiếp tế nhiên liệu. Nhưng khi đó, tất cả mọi người không ai run sợ, vì qua mấy ngày trên con tàu đập sóng bão, tuân theo kỷ luật quân đội, được truyền tinh thần và ý chí từ những anh thủy thủ, những chiến sĩ dạn dày sương gió và hết sức dũng cảm... tất cả đã thổi vào chúng tôi một luồng khí mới, đã rèn chúng tôi thành những con người mới - đoàn kết hơn, mạnh mẽ hơn, can trường hơn. Khi đó, không ai bảo ai, mọi người cùng nắm tay và cất vang “Khúc quân ca Trường Sa” và trong phút chốc, chúng tôi cảm thấy cái chết thật tầm thường....

Khi tàu đến khu vực đảo Phan Vinh, biển động cấp 6, điều kiện di chuyển vào đảo cực kỳ nguy hiểm, chúng tôi nhớ cảm giác khi chiếc xuống nhỏ xé gió, vượt sóng giữa biển cả bao la, cái xuống lớn là thế mà giờ chỉ như một cái lá tre trên biển, nhớ giọng nói gấp gáp của thuyền trưởng qua bộ đàm: “Cố con giống lớn đang ở phía sau, mọi người chạy nhanh lên nhé” và vị mặn chát của nước biển khi từng đợt sóng tạt vào mặt đầu điếng như thách thức lòng quyết tâm, bản lĩnh và lòng yêu nước. Chính cơn giông bão ấy, sóng gió ấy, vị mặn mòi ấy đã làm cho buổi Lễ kết nghĩa giữa Liên chi đoàn thanh niên Đảo Phan Vinh và Đoàn Thanh niên PVFCCO có ý nghĩa và xúc động hơn bao giờ hết!

Sau buổi Lễ tưởng niệm các liệt sỹ đã hy sinh tại thềm lục địa phía Nam và nhà giàn DK1 mà ai cũng xúc động nghẹn ngào, chúng tôi đến với điểm cuối cuộc hành trình - nhà giàn DK1. Khác với đảo và các anh lính đảo trẻ măng, nhà giàn là công trình kỹ thuật trên biển với đội ngũ hầu hết là sỹ quan tuổi 30-40, dày dạn kinh nghiệm và gắn bó cả đời trên biển. Hôm vào nhà giàn DK1/20, nhà giàn xa và gian khổ nhất, chúng tôi không thể tưởng tượng vì sao lại leo lên được nhà giàn vì sóng rất to lên đến mấy mét, đánh vỡ cả mạn xuống. Khó khăn lắm xuống mới cập được vào chân nhà giàn, sau đó, phải leo lên hơn 30 bậc thang dựng đứng, chỉ sơ sẩy một chút là rơi xuống biển hoặc bị nghiêng vào giữa mạn xuống và cột thép chân nhà giàn. Không thể kể hết sự gian khổ của cuộc sống ở nhà giàn, giữa biển, giữa sóng, giữa trời mây, chỉ một căn nhà nhỏ bốn tầng, không chỉ bốn bề là biển cả mênh mông mà nhìn xuống dưới, đan qua mấy tầng sàn ô mắt lưới cũng thăm thẳm một màu biển sâu. Đã dạn lòng không được khóc nhưng khi gặp các anh, gương mặt sạm đen, mái tóc điểm sương, làn da khô ráp, ánh mắt man mác như chứa đựng những giọt nước biển khơi, rồi bất cứ nền gạch nào ở nhà giàn cũng được lau chùi sạch bong để thành bể hứng nước

ngọt chờ cơn mưa đang tới, rồi tồ canh rau muống cho bữa trưa của các anh có cả gốc, cả lá già, lá úa vì tất cả đều được giữ lại để có chất rau, rồi câu chuyện và chặng đời gần 20 năm trường gắn mình trên khắp các nhà giàn của Trung tá Đàm Quang Duẩn... làm chúng tôi không thể kiềm lòng!

Hành trình qua các hòn đảo và nhà giàn, chúng tôi không thể nào quên những gương mặt ấy, những làn da sạm đen màu nắng, những mái tóc nhuộm màu sóng biển, những vóc dáng răn rỏi bồng súng canh giữ biển trời, những tinh thần kiên định, sắt đá trước mọi gian khổ, hiểm nguy nhưng cũng thật mềm lòng khi nhắc đến hậu phương. Họ giấu nỗi nhớ nhà, họ kim nén cảm xúc riêng tư vào tận đáy lòng để dồn tất cả vào nhiệm vụ bảo vệ chủ quyền biển đảo và thêm lực địa linh thiêng của Tổ quốc, để giữ mãi màu xanh cho từng luống rau, cho từng cây bàng, cho từng nụ hoa phong ba, cho sức sống bền bỉ, mãnh liệt của những hòn đảo chim, đảo nổi.

**TRƯỜNG SA TRONG TIM**

**L**úc khởi đầu, chúng tôi nôn nóng đong đếm cuộc hành trình bằng hải lý, bằng thời gian, bằng bữa sớm bữa chiều nhưng khi kết thúc, con tàu cập lại cảng Cát Lái, chỉ còn lại những xúc cảm khôn nguôi, những thanh âm vi vu thối tình cảm của Trường Sa về đất liền qua cành hoa ốc, những dáng đứng kiên cường tạc vào hình Tổ quốc... Chúng tôi tâm niệm hành trình về Trường Sa lần này là hành trình chúng tôi được trải nghiệm và lớn lên bởi chúng tôi biết khi kết thúc hành trình này, quay trở về với cuộc sống thường nhật trên đất liền thì mỗi người đã khắc ghi một Trường Sa trong tim, một Trường Sa thật anh hùng mà rất đời thân thương, bình dị; đã đo được chiều sâu của tình yêu linh thiêng mang tên Tổ quốc không phải chỉ qua sử sách và những câu chuyện kể mà chính từ những con người can trường bằng xương bằng thịt nơi đầu sóng ngọn gió; đã cảm được sức sống mãnh liệt và tương lai tươi sáng của dân tộc, của đất nước chính từ những nền san hô, rêu đất, những cây bàng vuông khỏe khoắn, những nụ hoa phong ba tươi nở mãi ở quần đảo Trường Sa thân thương ấy!





### THE "ENTREPRENEURS OUT FOR SEAS, STUDENTS OUT FOR ISLANDS" JOURNEY

Truong Sa Islands are the sacred territory of our country and well-known for its brave and steadfast tradition of soldiers and people during the long history of confronting with difficulties and hardship. As a result, becoming a member in the crew of 35 people representing 50,000 employees of Petrovietnam on this voyage toward Truong Sa is our pride and great happiness.

The trip started at 6:30 AM on May 30<sup>th</sup> 2012. There more than 200 people from all around the country gathered at the departure point at Cat Lai Port in the mood of eagerness, honor and pride to make a historic trip of their life: "The journey to Truong Sa and DK 1 platform".

Our ship was full of well-wrapped presents and sentiments from mainland people for a successful year-end trip. Our hearts fluttered as we went on board of vessel titled HQ571, to take leave of thousand people came to see off and commenced our 1,200 nautical miles far trip during 12 days and nights long floating on sea.

### BIG FAMILY OF HQ 571

We were actually impressed by the vessel called HQ 571 – a new, modern and well laid out navy guest vessel and it looked really like a mobile hotel on water headed by captain Nguyen Van Suu and a crew of 40 people. The captain was 42 year old and has been in charge of captain position for twelve years. He is a seasoned and handsome man with an austere and definitive voice when reading notice or instruction on speaker but shows a cozy voice when chatting with us and especially his bright, friendly and close face each time he smiles.

Our ship was specified into 7 separate platoons; each had its own parts of platoon commander, platoon leader, deputy leader, ordnance assistant, operating assistant and soldiers... After the first moment when everyone was still like a fish out of water, we have quickly got acquaintance with each other through friendly meals, exchange & talks, some pieces of music, tranquil afternoons watching sunset, noisily calling each other to watch after school of dolphin whisking along the sides of the ship, time spent together listening radio news on our beloved islands, soft care for each other when

got seasick, practices for shows on islands, smiles and boisterous singings all over the deck, times to prepare meals, cooking, dish-washing and have heart-to-heart talks. All these experiences have connected us into a big family of HQ571 ship.

### ISLANDS, PLATFORMS AND ROSE MADE FROM SHELLFISHES

Before departure, we had been informed about the route which would drop in 10 islands and DK1 platform. However, not everybody could visit all those ten islands due to bad weather condition caused by long storms and rough sea or health reason. As a consequence, for some destinations, just 40-50 people were accommodated each time to visit while the rest had to stay on board and wait till their turn to be carried to another island.

The first place we stopped over is Da Lat Island (Ladd Reef Island). We were very bursting and tried to picture it in our mind about a submarine island. After moving on small boat for ten minutes, the island has appeared vaguely and everyone could see it in a distance. Approaching, the island manifested itself as a solid block-house with national flag flapped in the wind above navy soldiers shouldering a rifle in grave position in front of stele of sovereignty next to the wharf. We have actually seen those magnanimous scenes which existed in our memory through books or documentary films for years.

Our next destination is Big Truong Sa, the biggest island and considered the metropolis of Truong Sa islands district. It is a verdant and populous town where children and civilians have choose to settle together with navy soldiers. We have stayed here from that noon through mid-night before leaving. We were moved with the ceremony to salute the national flag and anthem singing right under scorching sunlight in the island square; incense sticks and moved tears before the Tomb of the Unknown Soldiers and Memorial House of President Ho Chi Minh; the flat, worn out bricks in Truong Sa pagoda representing visitors' inner wish for the country sovereignty and peace. Then we had a nice and warm lunch with people there before a show to exchange for visitors from mainland and soldiers in this remote island. During the show, we got very special gifts from soldiers – beautiful roses meticulously made from shellfishes. There one young soldier called Phat confiding to us that when he had spare time after finishing his duty, he and his peers often made flowers from shellfishes and waited

to have chance to give them to their family, friends living in mainland. After the show ended, we said goodbye and some could not hold their tears.

After that, we moved for Da Dong Island (East London Reef Island). Due to long distance from our anchoring position, the small boat had run out of fuel and freely drifting away on sea in 30 minutes before getting fuel supplies from another boat. But at that time, we saw no fear at all because after several days on board, we were transmitted military discipline, the spirit and will from brave sailors and soldiers who got used to ferocious storms to feel ease at coping with these conditions. This had blown a new air and built our new trait to become more united, stronger and more courageous. Meanwhile, everyone hands in hands raised the song of "March of Truong Sa" and the death became very trivial in our mind in a moment.

When our ship arrived at Phan Vinh Island, sea waves crashed at level 6, and thus moving under this condition was extremely dangerous. We thought of the image of small boat cleaving strong winds and waves in immense sea. Within storm, it was just like a bamboo leave. We heard the voice of the captain rushed over the radio: "There is a violent storm chasing behind you, you have to move faster" and a very salty taste of sea water as series of waves crashed into our face and challenged our determination, bravery and patriotism. That storm, wave and very salty taste had made the twinning ceremony between PVFCCo Youth Union and Phan Vinh Island Youth Union more meaningful and emotional than it is supposed to be.

After the ceremony to commemorate the martyrs who had died in the southern continental shelf and the DK1 platform that choked our words, we moved to the last point of the rout agenda - the DK1 platform. Unlike island with mostly young soldiers, this rig was an engineering construction located on sea surface with a team of experienced officers who are mostly at the age of 30s – 40s and have spent most of their life on sea. On the day visiting the DK1/20 platform, the most remote and severe conditions platform, we could not believe that we could successfully climb to the rig, because there were very big waves, up to several meters, stroke the boat side. It took hours and great effort to approach and land the rig leg, then, had to climb 30 steep stairs which could be a terrible accident if you took a minor mistake because you could fall into the sea or grinded into the boat and steel foot of the rig. And I am sure that you

cannot imagine how difficult the life at this place where you live in a small four-story house covered by sea, waves, the sky and deep ocean surface right around and under you. Though having told to ourselves not to shed tears but we could not as we looked into their seasoned darken faces, grey hairs, dry skins and vague glint as containing sea water droplets, and cleaned floors used to store fresh water as it rains, bows of spinach soup including both yellow leaves and roots for their lunch and then the life story of Lieutenant-colonel Dam Quang Duan with more than 20 years travelling far and double-quick from one platform to another...All these things made us not to control ourselves.

After the journey through islands and rig, we can not forget those faces, darken skins by sunshine, ocean wave colored hairs, sturdy soldiers with rifle on their shoulders to guard the fatherland and sea, the determined and stony spirit to cope with a life of hardships and dangers but also very sensitive and emotional hearts inside. They hide their homesickness, compress private emotions to their hearts and focus on fulfilling the task of protecting sovereignty, sea, islands and continental shelves of the country, to keep green color for every bed of vegetables, each tropical almond, each flower bud and for enduring vitality of both emerging and submarine islands.

### TRUONG SA IN OUR HEARTS

At beginning, we anxiously awaited for the journey and thought about the distance in nautical mile, time, about meals but at the end of the trip when the ship landed over the port of Cat Lai, we were fully filled with inconsolable emotions, the hissing sounds recalling Truong Sa's sentiments for mainland through sprigs of shellfish flowers, proud standing postures of soldiers carved in our hearts. We considered this journey as a journey of life because each of us become more mature and experienced and we know that at the end of this trip and return to normal life in main land, there has been a Truong Sa engraved in our hearts, a Truong Sa of heroic, familiar and unobtrusive nature which measures the depth of Vietnamese people's patriotism not through books or stories but through very physical person at the most dangerous positions, a place can feel the vehement vitality and bright future of the nation and country from coral reefs, from the background, ridges of land, strong tropical almonds and fresh flower buds blossoming in that forever beloved Truong Sa islands!



**TẬP ĐOÀN DẦU KHÍ QUỐC GIA VIỆT NAM**  
**TỔNG CÔNG TY PHÂN BÓN VÀ HÓA CHẤT DẦU KHÍ**  
Lầu 7, tòa nhà PVFCCo, 43 Mạc Đĩnh Chi, Phường Đa Kao, Q. 1, TP. HCM  
Điện thoại: (84)8 38 256 258 - Fax: (84)8 38 256 269 - Web: [www.dpm.vn](http://www.dpm.vn)



**Download:**  
<http://dpm.vn/bulletin>  
<http://dpm.vn/en/bulletin>