



# NHÀ ĐẦU TƯ

BẢN TIN

## INVESTORS BULLETIN



*Năm*  
2003 - 2013  
**PVFCCo**  
**PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG**

**DPM ĐẠT MỨC SẢN XUẤT,  
KINH DOANH KỶ LỤC  
TRONG NĂM 2012**

*DPM SETS ITS NEW RECORD ON  
BUSINESS PERFORMANCE IN 2012*

**DPM - MỘT LỰA CHỌN CHO  
ĐẦU TƯ GIÁ TRỊ**

*DPM - AN OPTION FOR VALUE  
INVESTMENT*

## Mục Lục

Thư ngỏ ban biên tập	4
Giữ vững thị phần, phấn đấu trở thành thương hiệu hàng đầu khu vực	6
Báo cáo tài chính	10
Thị trường chứng khoán và cổ phiếu DPM trong năm 2012	12
Thị trường urea ổn định, tăng trưởng 3% đến năm 2015	18
Sản lượng cây trồng chủ lực dự báo ít thay đổi trong năm 2013	22
Nâng cao năng lực cạnh tranh để duy trì tăng trưởng	26
DPM – Một lựa chọn cho đầu tư giá trị	30
Một thập kỷ trưởng thành	38
Phóng sự ảnh	39
Duy trì sự tin cậy bằng minh bạch và hiệu quả	46
Tin tổng hợp	50
Trách nhiệm và sẻ chia	58

## Contents

Message from editor board	5
Retain market share- Target to become leading brand in the region	8
Financial report	10
The stock market and DPM performance in 2012	15
Urea market will be stable in 2013 and grow 3% to 2015	20
Major crops yield stability in 2013 forecast	24
Enhance competitive capabilities to sustain growth	28
DPM – An option for value investment	34
A ten year grow up journey	41
Photo features	42
Sustain trust by transparency and efficiency	48
News	50
Responsibility and sharing	60

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:  
**CTCP chứng khoán Bản Việt**  
**Ông Nguyễn Công Hiệp** (Caravel Hedge Fund)  
**Nhà báo Lưu Phan** (báo Nông thôn ngày nay)

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

Khát vọng,  
vươn xa

Chuyên nghiệp,  
hiệu quả

Trách nhiệm,  
sẻ chia

Năng động,  
sáng tạo



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

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

## THƯ NGỎ CỦA BAN BIÊN TẬP

Kính gửi Quý cổ đông và Nhà đầu tư,

Năm 2012, Tổng công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí – CTCP (PVFCCo, mã chứng khoán: DPM) triển khai thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh với những thành công của năm 2011 trong bối cảnh nền kinh tế của đất nước và thế giới còn nhiều khó khăn. Tình hình thế giới biến động phức tạp, bất ổn chính trị ở Trung Đông, khủng hoảng nợ công tại khu vực đồng tiền chung Châu Âu đã ảnh hưởng tới nền kinh tế toàn cầu. Trong nước, những tháng đầu năm nền kinh tế đã 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 cao, nhiều doanh nghiệp phải giải thể, thu hẹp hoạt động. Tuy nhiên những tháng cuối năm có những dấu hiệu khả quan; dòng vốn FDI đang cải thiện, kim ngạch xuất nhập khẩu trở lại với quy mô tương đương mức bình quân năm 2011, nhập khẩu tăng, trong đó nguyên vật liệu và thiết bị sản xuất chiếm tỷ trọng lớn. Đây có thể coi là một tín hiệu cho thấy sản xuất kinh doanh trong nước đang dần phục hồi. Bên cạnh đó, Chính phủ đã có những chính sách nỗ lực cho việc tái cơ cấu nền kinh tế, hỗ trợ doanh nghiệp và người tiêu dùng như giảm lãi suất, giảm lạm phát, miễn giảm thuế...

Trong bối cảnh chung có nhiều sự biến động phức tạp của nền kinh tế thế giới và trong nước, Tổng công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí – CTCP cũng gặp nhiều khó khăn nội tại như: Công tác tái cấu trúc Công ty đang dần hoàn thiện để phù hợp với hoàn cảnh mới và định hướng phát triển đa dạng hóa lĩnh vực hoạt động của Tổng công ty; giá cả xăng dầu tăng dẫn đến tăng các chi phí khác; thị trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt bởi các loại phân bón nhập khẩu theo đường tiểu ngạch và sự xuất hiện các sản phẩm mới của Nhà máy sản xuất phân bón trong nước... 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 40% 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 khó khăn như trên, PVFCCo cũng đã nhận được không ít sự hỗ trợ của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam, các Bộ và Ngành có liên quan. Sự hỗ trợ của Chính phủ trong việc cung cấp ổn định lượng khí đầu vào cho sản xuất của Nhà máy, đảm bảo chất lượng sản phẩm tạo được uy tín đối với bà con nông dân. Bên cạnh đó là truyền thống đoàn kết và sự nỗ lực hết mình của đội ngũ cán bộ nhân viên có năng lực, kinh nghiệm Tổng công ty đã chủ động nhiều giải pháp, các chương trình hành động để khắc phục những khó khăn và ước đạt được kết quả rất khả quan cụ thể:

- **Hoạt động sản xuất:** đạt 850.000 tấn urea, đạt 106% kế hoạch năm 2012, Sản xuất 38,92 triệu bao bì đạt 102% kế hoạch năm 2012.
- **Tiêu thụ:** 903.975 tấn urea đạt 106% kế hoạch năm 2012 và 38,61 triệu bao bì đạt 102% kế hoạch năm 2012.

- **Doanh thu:** 13.590 tỷ đồng đạt 98% kế hoạch năm (do ngừng hợp đồng bao tiêu Đạm Cà Mau từ tháng 11/2012) Riêng doanh thu từ Đạm Phú Mỹ đạt 8.150 tỷ đồng (117% so với kế hoạch)
- **Lợi nhuận trước thuế:** khoảng 3.600 tỷ đạt 180% kế hoạch năm.

Công tác sản xuất, vận hành Nhà máy đạm Phú Mỹ cũng đã ghi dấu ấn quan trọng trong quá trình hoạt động, vào ngày 06/10/2012 Nhà máy đã cán mốc sản xuất tấn urea thứ 6 triệu.

Kết quả sản xuất kinh doanh tích cực trên là kết quả của sự nỗ lực thực hiện quyết liệt, toàn diện các giải pháp và chương trình hành động của Tổng công ty như: thực hành tiết kiệm, chống lãng phí nhằm giảm chi phí hạ giá thành sản phẩm; phát động các phong trào thi đua sản xuất, áp dụng hiệu quả các bộ định mức kinh tế kỹ thuật, nâng cao chất lượng sản phẩm; trong công tác kinh doanh chú trọng việc phát triển hệ thống phân phối sâu rộng, tăng cường công tác dự báo, phân tích thông tin thị trường để ra những quyết định phù hợp; trong công tác đầu tư; chú trọng đầu tư các dự án đảm bảo hiệu quả nguồn vốn; thực hiện công tác mua sắm thông qua hình thức đấu thầu nhằm tăng tính cạnh tranh và tiết kiệm chi phí...

Công tác truyền thông và công bố thông tin cũng đã góp phần không nhỏ trong thành công chung của Tổng công ty. Được ghi dấu ấn quan trọng là Báo cáo thường niên của Tổng công ty đạt danh hiệu "Top 10 Báo cáo thường niên tốt nhất" do Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh và Báo Đầu tư phối hợp tổ chức và nhiều giải cao tại các cuộc thi bình chọn quốc tế và khu vực.

Trong những năm tới, dự báo tình hình kinh tế - xã hội sẽ còn khó khăn, đồng thời thị trường phân bón có bước chuyển đổi quan trọng trong năm 2012 và sẽ bộc lộ rõ nét từ năm 2013 khi các nhà máy phân đạm trong nước là Cà Mau, Ninh Bình đi vào hoạt động ổn định, nguồn cung ứng sẽ dồi dào và đến mức dư thừa. Giải pháp cho thời gian tới là duy trì ổn định hoạt động sản xuất của Nhà máy, giữ vững thị trường hiện có, đa dạng hóa, tăng sức cạnh tranh sản phẩm và hướng tới xuất khẩu sản phẩm ra nước ngoài. Với niềm tin, ý chí quyết tâm và các giải pháp thực hiện hiệu quả, toàn thể Lãnh đạo và CBCNV Tổng công ty tin tưởng sẽ hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh năm 2013 và các năm tiếp theo.

Nhân dịp năm mới 2013 và hướng tới sự kiện quan trọng kỷ niệm 10 năm thành lập PVFCCo vào ngày 28/3/2013, Ban lãnh đạo Tổng công ty trân trọng gửi lời chúc mừng và cảm ơn quý cổ đông, nhà đầu tư đã dành sự quan tâm và tin nhiệm vào cổ phiếu DPM trong thời gian qua.

Trân trọng,

Tổng Biên tập  
Chủ tịch HĐQT

**Bùi Minh Tiến**

## MESSAGE FROM EDITOR BOARD

Dear all shareholders and investors,

In 2012, Petrovietnam Fertilizer and Chemicals Corporation (PVFCCo, stock code: DPM) has deployed its business plan from the success in 2011 in context of turbulence in global and local economy. Particularly, the world economy absorbs complexity with Middle East political instability and Europe's Debt Crisis while domestic economy witnesses a myriad of high inventory level, lowering purchasing power, deficient capital, and "loan sharp" interest rate, leading to business dissolution and downsize. However, the signal turns positive in year-end months when FDI increases, import-export volume reverts average level in 2011, import increases, of which production materials account for dominant percentage. These factors can be considered that domestic economy is gradually recovered. Besides, the Government had enforced a lot of policies to restructure the economy, support both enterprises and consumers by cooling inflation, lowering interest rate as well as deducting tax, etc.

In this complicated context, PVFCCo also faces many internal challenges such as restructuring to fit with new trend and diversified strategy, high petroleum prices causing other increasing costs, fierce competition from new fertilizer entrant plants, as well as tax-unpaid imported fertilizer through borders. On the other hand, PVFCCo's business in 2012 was also influenced by 40% raising input price as well as others important costs including transportation, imported chemical materials.

However, PVFCCo also received a lot of supports from Petrovietnam, relating Ministries and the Government in stabilizing input gas supply, which contributes to maintain product quality for the farmers. Moreover, with the concerted effort and solidarity tradition among the staff, experienced and highly competent workforce, PVFCCo actively implemented many solutions and programs to overcome the obstacles, bringing extremely positive performance, in particular:

- **Production:** 850,000 ton of urea, reached 106% the whole year plan, Also, 38.92 millions of packaging was produced, achieving 102% the whole year plan.
- **Sale:** 903,975 tons of urea, 106% the whole year plan. Also, 38.61 million of packaging consumed, achieving 102% the whole year plan.
- **Revenues:** VND 13,590 billion, reaching 98 % the whole year plan (stop distributing Cà Mau Urea from November 2012. Phú Mỹ Urea revenues are VND 8,150 billion, equals to 117% the whole year plan)
- **Earnings before tax:** VND about 3,600 billion, equivalent to 180% the whole year plan.

Besides, the Phú Mỹ Fertilizer Plant marked an important point when the plant reached the six-millionth ton of urea on October 6th, 2012.



The positive business performance is the result of the concerted and holistic efforts made by Management Board, the staff and action programs in saving and anti-squandering program to squeeze expenses, applying new set of economic norms in manufacturing to enhance product quality, allocating cash flow in efficient projects, purchasing via official pitch to open a fair competition, hence saving cost.

Moreover, communication activities and information disclosure contribute a lot to this success. PVFCCo's annual report was honored with "Top 10 excellent annual reports" from HOSE and Investment Review, as well as other prestigious prizes in international and regional contest.

In the next years, social-economic context is forecasted to remain difficult while fertilizer market shifts to oversupplied period with the stable operation of Cà Mau and Ninh Bình Plants in late 2012 and early 2013. Securing stable operation of the plant, sustaining existing market share, diversifying product portfolio, enhancing competitiveness of product as well as promoting export are key solutions for upcoming time.

With effective action programs, the management and staff believe to reach planned targets and business missions in 2013 and next following years.

On occasion of New Year 2013 and 10 year anniversary celebration on March 28, 2013, Management Board would like to express our special thanks to valued shareholders and investors for your care and trust in DPM's stock.

Faithfully,  
Editor in Chief  
Chairman

**Bui Minh Tien**

## GIỮ VỮNG THỊ PHẦN, PHẤN ĐẦU TRỞ THÀNH THƯƠNG HIỆU HÀNG ĐẦU KHU VỰC

**TGD Cao Hoài Dương** chia sẻ thành công của năm 2012 và những mục tiêu để vượt qua thách thức trong giai đoạn tới



**1** Năm 2012 là năm khó khăn chưa từng thấy với hàng loạt doanh nghiệp. Tuy nhiên, PVFCCo (mã chứng khoán DPM) lại là một ngoại lệ với kết quả sản xuất kinh doanh còn tốt hơn cả năm 2011. Ông có lý giải gì về điều này?

Có thể khẳng định rằng sự thành công của PVFCCo trong năm 2012 là hệ quả của các yếu tố sau đây:

- Nhà máy Đạm Phú Mỹ đã luôn được vận hành một cách ổn định và an toàn.
- Hệ thống phân phối, hậu cần ngày càng được hoàn thiện với sự bổ sung của các kho cảng trung chuyển ở các thị trường trọng điểm.
- Khối kinh doanh đã luôn luôn bám sát diễn biến của thị trường trong và ngoài nước để trên cơ sở đó linh hoạt trong việc điều chuyển, phân bổ hàng một cách hợp lý giữa các vùng miền, giữa tiêu thụ trong nước và xuất khẩu nhằm tận dụng mọi cơ hội đem lại hiệu quả kinh doanh cao nhất. Năm 2012, sản lượng kinh doanh của PVFCCo đã đạt mức kỷ lục, lên đến 900.000 tấn.
- Toàn Tổng công ty đã quán triệt và thực hiện tốt công tác thực hành tiết kiệm nhằm tiết giảm chi phí, giảm giá thành sản phẩm trong mọi hoạt động điều hành sản xuất và quản lý chung, đã góp phần quan trọng trong hiệu quả hoạt động của PVFCCo.

Bên cạnh đó, cũng phải kể đến có các yếu tố khách quan hỗ trợ cho sự thành công của Tổng công ty trong năm 2012 như: (1) thị trường phân bón nội địa vẫn chưa

hoàn toàn thoát khỏi tình trạng thiếu nguồn cung trong nước do các Nhà máy Đạm Cà Mau, Đạm Ninh Bình ra sản phẩm chậm hơn kế hoạch; (2) Giá phân bón thế giới trong năm 2012 đứng ở mức cao.

**2** Trong chiến lược phát triển, PVFCCo đặt mục tiêu trở thành doanh nghiệp mạnh, kinh doanh đa ngành. Thực tế thời gian qua cho thấy rất nhiều DN đã suy sụp vì tham vọng kinh doanh đa ngành đó. Vậy liệu PVFCCo có còn tiếp tục giữ mục tiêu đó không, hay là quay về tập trung cho lĩnh vực hoạt động cốt lõi của mình?

Tại Đại hội đồng cổ đông thường niên (ĐHĐCĐ) năm 2011, PVFCCo đã trình bản cập nhật Chiến lược phát triển đến năm 2015, tầm nhìn đến năm 2025 và được ĐHĐCĐ thông qua; theo đó PVFCCo chỉ tập trung vào lĩnh vực chính là sản xuất và kinh doanh phân bón, hóa chất với mục tiêu tiếp tục duy trì vị thế là doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh phân bón số 1 ở trong nước và tiến tới vươn ra trở thành một trong những thương hiệu hàng đầu của khu vực. Chúng tôi vẫn luôn trung thành với Chiến lược trên.

**3** Hình như có một quy luật là nền kinh tế càng gặp khó khăn thì kết quả kinh doanh của PVFCCo càng tốt. Năm 2013 xem ra tình hình kinh tế chưa mấy sáng sủa, vậy ông có dự đoán gì về hoạt động của PVFCCo vào năm tới?

Quy luật đó không chính xác. Sở dĩ trong khi rất nhiều doanh nghiệp lao đao, thậm chí lâm vào tình trạng phá sản, giải thể vì ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế, PVFCCo vẫn duy trì được tăng trưởng là do PVFCCo có

nhiều lợi thế bền vững, đó là: công nghệ hiện đại, nhân lực chất lượng cao, tâm huyết và làm việc một cách chuyên nghiệp, tiềm lực tài chính mạnh mẽ... Những điều đó đã giúp cho PVFCCo đứng vững và vượt qua giông bão.

Tổng công ty đã xác định năm 2013 là năm có nhiều khó khăn, thách thức trong bối cảnh thị trường phân bón chắc chắn sẽ chuyển sang tình trạng dư nguồn cung trong nước (dự kiến dư tới gần 400 nghìn tấn urea), lợi thế chuyển từ Người bán sang Người mua khiến cho mức độ cạnh tranh ngày một thêm quyết liệt. Ngoài ra, tác động xấu từ tình trạng suy thoái kinh tế, gia tăng lạm phát làm tăng các chi phí đầu vào gây ảnh hưởng không nhỏ đến giá thành và hiệu quả kinh doanh của Tổng công ty.

Trước tình hình đó, PVFCCo đã có những đối sách, giải pháp cụ thể nhằm phát huy lợi thế của đơn vị, khắc phục khó khăn, giữ vững thị phần, đảm bảo hiệu quả hoạt động; tuy nhiên, lợi nhuận dự kiến sẽ rất khó có thể duy trì được như năm 2012.

**4** Được biết, PVFCCo và Đạm Cà Mau hiện là hai doanh nghiệp hoạt động độc lập với 2 thương hiệu sản phẩm cạnh tranh trên thị trường. Vậy thị phần của PVFCCo sẽ bị ảnh hưởng như thế nào trong những năm tới?

Trước đây khi chưa có Đạm Cà Mau thì Việt Nam phải nhập khẩu urea tới hơn 50% nhu cầu nội địa. Việc Đạm Cà Mau ra đời sẽ giúp thay thế lượng urea nhập khẩu và làm giảm đáng kể sự phụ thuộc của thị trường trong nước đối với hàng nhập khẩu. Đạm Phú Mỹ đã có chỗ đứng trên thị trường gần 10 năm, tạo được thương hiệu uy tín và được nông dân tin dùng. Trong những năm tới, mục tiêu của PVFCCo là giữ vững thị phần urea, đồng thời phát triển thêm các sản phẩm phân bón mới, chuyên dụng nhằm ngày càng đáp ứng tốt hơn nhu cầu của bà con nông dân.

**5** Xin ông cho biết chiến lược mở rộng thị trường ra nước ngoài đang ở chặng đường nào rồi? Trong bối cảnh PVFCCo chưa mua được dự án Đạm Cà Mau, chiến lược này có điều chỉnh gì không?

Chi nhánh PVFCCo tại Campuchia đã hoạt động được hơn 1 năm, hỗ trợ tốt cho công tác xuất khẩu và giao nhận sang thị trường Campuchia. Trong năm 2012, PVFCCo đã xuất khẩu 18.000 tấn urea sang Campuchia. Đồng thời, chi nhánh đã ký kết các hợp đồng đại lý với các đơn vị kinh doanh phân bón, từng bước phát triển và hoàn thiện hệ thống phân phối phân bón tại thị trường này.

Tại Myanmar, PVFCCo đang hoàn tất thủ tục để thành lập Văn phòng đại diện. Trong năm 2012 cũng đã có 1.500 tấn Đạm Phú Mỹ được xuất khẩu thử nghiệm sang thị trường Myanmar.

Ngoài ra PVFCCo vẫn đẩy mạnh xuất khẩu sang các thị trường khác trong khu vực như Thái Lan, Philippines, Malaysia... Tổng lượng urea xuất khẩu cả năm ước tính khoảng 100.000 tấn.

Trong bối cảnh PVFCCo chưa mua cổ phần của dự án Đạm Cà Mau, sản lượng Đạm Phú Mỹ vẫn sẽ ưu tiên cho thị trường trong nước và chiến lược mở rộng thị trường nước ngoài sẽ duy trì ổn định như hiện nay. Tùy theo diễn biến thị trường, PVFCCo sẽ điều chỉnh chiến lược hợp lý và tiếp tục đẩy mạnh khi có cơ hội.

**6** Với lợi nhuận vẫn được duy trì ở mức cao trong khi PVFCCo chưa giải ngân vào các dự án đầu tư lớn, Ban điều hành PVFCCo có nghĩ đến việc điều chỉnh mức chi trả cổ tức cho cổ đông, hay có kế hoạch sử dụng nguồn tiền này như thế nào?

Trong thời gian chờ giải ngân vào các dự án đầu tư lớn, PVFCCo dự kiến sử dụng một phần nguồn tiền này vào 03 mục đích chính:

1. Tạm ứng tiếp 10% cổ tức trên mệnh giá năm 2012 (tại ĐHĐCĐ năm 2013, các cổ đông sẽ quyết định mức chia cổ tức hợp lý cho năm 2012);
2. Tăng tỷ lệ vốn chủ sở hữu đồng thời giảm tỷ lệ vốn vay tại các dự án H2O2; tổ hợp NH3 - NitratAmon ở mức hợp lý và hiệu quả nhất. Riêng đối với dự án H2O2 xem xét có thể sử dụng tới đa 100% vốn chủ để đầu tư mà không cần dùng nguồn tài trợ;
3. Mua sắm tài sản trong danh mục tài sản đã được HĐQT phê duyệt và mua tài sản có liên quan đến hoạt động SXKD.

**7** Các nhà đầu tư rất quan tâm cách thức PVFCCo sử dụng nguồn tiền mặt dồi dào của mình. Xin ông cho biết tình hình triển khai các dự án mới của PVFCCo?

PVFCCo luôn tăng cường công tác kiểm soát, phòng ngừa rủi ro tài chính. Việc đảm bảo an toàn nguồn vốn được coi trọng bằng cách cập nhật đánh giá mức độ rủi ro của các ngân hàng, chỉ gửi tiền tại các ngân hàng lớn với mức rủi ro thấp và lãi suất tiền gửi cạnh tranh.

Về công tác đầu tư dự án, PVFCCo đang thực hiện công tác chuẩn bị đầu tư vào các dự án có hiệu quả cao như: Tổ hợp sản xuất Amoniac - NitratAmon, Xưởng sản xuất nước Oxy già và xưởng sản xuất chất phụ gia chống mạt, chống vón cục cho phân đạm (Ure Formaldehyde Concentration - UFC85) tại nhà máy Đạm Phú Mỹ. Ngoài ra, PVFCCo tiếp tục đầu tư hoàn thiện các dự án kho cảng phục vụ cho hệ thống phân phối để nâng cao năng lực cạnh tranh trong khâu tiêu thụ sản phẩm trong nước và xuất nhập khẩu.

Bên cạnh đó, PVFCCo cũng sẽ tích cực cùng các đối tác khoa học công nghệ trong và ngoài nước nghiên cứu khả năng sản xuất, tung ra thị trường các loại sản phẩm mới, đó là phân bón công nghệ cao nhằm duy trì sự tăng trưởng của mình trên cơ sở lợi thế cạnh tranh nhờ sự độc đáo, mới lạ của các sản phẩm này bên cạnh sức mạnh cạnh tranh của sản phẩm truyền thống Đạm Phú Mỹ.

Xin cảm ơn Ông!



## RETAIN MARKET SHARE, TARGET TO BECOME LEADING BRAND IN THE REGION

*President & CEO Cao Hoai Duong shares his thoughts on 2012 success and targets to go through challenges ahead*

**1** 2012 is considered as the most difficult year with a myriad of bankruptcy, bad debts and inventory. However, PVFCCo (stock code DPM) is a special exception as the business performance is even better than that of the record year of 2011. Can you explain more about this?

It can be inferred that PVFCCo's success in 2012 is a result of following factors:

- Phu My Fertilizer Plant is always stably and safely operated.
- Distribution and logistics network are substantially improved with depot systems in main markets.
- The sales units always keep in touch with overseas and local markets to help monitor reasonable stock level among regions, domestic consumption and export to optimize business performance. In 2012, PVFCCo's sales set a new record of 900,000 tons.
- PVFCCo thoroughly implements the saving & anti-squandering program for cost squeezing in all operating activities and general management, which translate into more productivity.

Moreover, 2012 success is also attributable to other objective factors such as (1) local oversupply has not happened because Ca Mau Fertilizer Plant and Ninh Binh Fertilizer Plant failed to reach its production schedule, (2) World fertilizer price in 2012 stands at a high level.

**2** PVFCCo targets to become the established enterprise which bases its growth on business diversification strategy. However, it is the fact that many corporations fail to visualize this ambition. Will PVFCCo continue to follow this strategy or revert to focus on its core business?

In 2011 annual general meeting of shareholders, PVFCCo filed and was approved with its updated development strategy- envisioned to 2015. Accordingly, PVFCCo just focuses on fertilizer & chemicals business in an effort to sustain its number 1 position in domestic market, aiming to hold leading role in the region. This strategy is our sole business philosophy.

**3** It is observed that the harder the domestic economy becomes, the more successful PVFCCo gets. 2013 is seen not to be brighter than this year; do you have any forecast on PVFCCo's activities next year?

This observation is not correct. The fact that PVFCCo still sustains its growth while other go bankrupt, or encounter full of hardship can be explained that PVFCCo bases its growth on its sustainable competitive advantages, which are: modern technology, high-skilled workforce, passion and professional attitude toward working, and strong financial support. All of them help PVFCCo stand tall and come over all difficulties.

It is determined that 2013 will definitely be a tough and challenging period when local fertilizer market be-

comes oversupplied (with an extra supply of 400 thousand tons of urea), current monopoly advantage diminishes when seller-side market becomes buyer-side one. Moreover, bad impacts from the economic crisis, increasing inflation which translate into higher production cost and less business performance.

In coping with these context, PVFCCo has built specific policies and solutions to take advantage of its competitive advantages, release difficulties, maintain market share and business performance; however, the estimated profit seems not as positive as 2012.

**4** As we know, PVFCCo and Ca Mau Urea are separately operated with 2 competitive products. How will this fact influence PVFCCo's market share in following years?

Before Ca Mau Fertilizer Plant, Vietnam is known to have imported more than 50% of domestic demand. Ca Mau Urea coming into existence helps release dependence on imported volume. After 10 years Phu My Urea had its own position and prestige in Vietnam farmers' mind and in the market. In the next years, PVFCCo targets to maintain its market share and launch more specialized products to better serve our farmers' need.

**5** Can you update about the status of overseas market expansion strategy? Will this strategy be adjusted when PVFCCo hasn't bought Ca Mau Fertilizer plant?

PVFCCo branch in Cambodia has been operated for over a year, which contributes a lot to export and distribution in this country. In 2012, PVFCCo exported 18 thousand tons of urea to Cambodia. The branch, simultaneously, signed agreements with many fertilizer agencies to gradually develop and improve the distribution network.

PVFCCo is completing procedures to establish a representative office in Myanmar. In 2012, there were 1,500 tons of Phu My Urea experimentally exported to this country.

Moreover, PVFCCo also has intensified exporting to other neighboring markets such as Thailand, the Philippines, and Malaysia... The total export volume in the year is estimated 100,000 tons.

In the context that PVFCCo hasn't purchased Ca Mau Plant shares, Phu My Urea prioritizes domestic demand

and applies current export policy. PVFCCo will adjust suitably the strategy and continuously promote export activities based on market opportunity then.

**6** PVFCCo maintains its high profit level and hasn't disbursed big projects. How will Board of Management plan to utilize this cash fund? Will dividend be adjusted?

In hands of disbursement, PVFCCo plans to use part of the cash fund for the followings:

1. Advance 10% dividend for 2012 (The suitable dividend for 2012 will be decided on the annual general meeting of shareholders in 2013)
2. Increasing equity ratio and decreasing loan ratio for such projects as H2O2 and NH3 complex at more effective level. It will be considered to utilize 100% equity rather than other financing sources for H2O2project.
3. Purchase assets in approved categories by Board of Directors and other relating operation ones.

**7** Investors pay much attention on how PVFCCo utilizes its abundant cashfund. Can you tell us about the progressing of new projects of PVFCCo?

PVFCCo always puts an eye on preventing financial risks via updating risk assessment level of banks, deposits in established banks to minimize risk and meanwhile get competitive interest rate.

As for project investment, PVFCCo is preparing to invest in highly efficient projects such as Ammonia - Ammonium Nitrate complex, hydrogen peroxide and Urea Formaldehyde Concentration - UFC85 in Phu My Fertilizer Plant. In addition, PVFCCo continuously invests in logistics system for distribution network improvement, and enhance competitive competence in both domestic and overseas market coverage.

On the other hand, PVFCCo will cooperate with global and local partners in scientific and technological domain to research possibility of manufacturing and launching new products, which are high-tech fertilizers, to sustain growth based on uniqueness and unprecendentedness, together with traditional Phu My Urea.

Thank you!

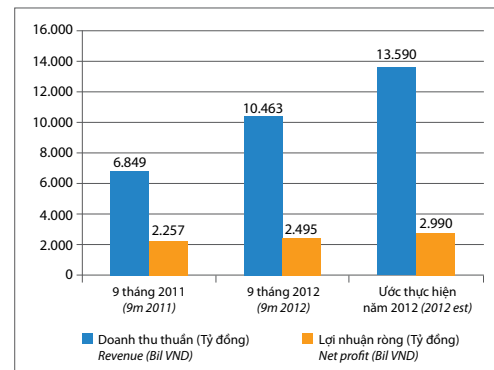
## 1. KHẢ NĂNG SINH LỜI - PROFITABILITY

### BAN TÀI CHÍNH KẾ TOÀN/FINANCE - ACCOUNTING DIVISION

Chỉ tiêu / Ratios	Quý 3/ Third quarter		09 tháng/ Accumulated 9 months	
	2012	2011	2012	2011
Lợi nhuận ròng/ Vốn CSH bình quân (ROE) Return on equity (ROE)	5,2%	8,9%	23,5%	24,8%
Lợi nhuận ròng/ Vốn CSH bình quân (ROE)	6,3%	10,4%	28,3%	28,8%

Trong 9 tháng đầu năm 2012, các chỉ số tài chính của PVFCCo đều cao, cụ thể ROA đạt 23,5% và ROE đạt 28,3%. Tuy nhiên, các chỉ số này lại giảm nhẹ so với 9 tháng năm 2012, nguyên nhân là do trong quý 3, giá vốn hàng bán tăng 89% so với cùng kỳ năm 2011, trong khi đó, doanh thu chỉ tăng 46%. Giá vốn hàng bán tăng do giá khí đầu vào năm 2012 tăng 40% so với cùng kỳ năm trước, PVFCCo trong năm 2012 còn kinh doanh thêm sản phẩm Đạm Cà Mau. Bên cạnh đó, giá bán bình quân quý 3/2012 giảm 4% so với quý 3/2011 làm cho lợi nhuận quý 3/2012 giảm tương ứng.

Over the first 9 months of 2012, PVFCCo's financial ratios remain high, of which ROA reached 23,5% and ROE reached 28,3%. However, these figures were a bit lower than that of 2012. This could be attributable to an increase of 89% YOY of cost of goods sold (COGS) while total revenues grew 46%. The COGS increased when input price jumped 40% YOY and PVFCCo expanded Ca Mau Urea trading. Besides, the average selling price in third quarter of 2012 was 4% lower than that of 2011, which made the profit in the third quarter of 2012 decrease accordingly.



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

Chỉ tiêu/ Ratios	9 tháng 2011/ Acc 9 months 2011	9 tháng 2012/ Acc 9 months 2012	Ước thực hiện năm 2012
Doanh thu thuần (Tỷ đồng) Net revenues (VND billion dong)	6.849	10.463	13.590
Lợi nhuận ròng (Tỷ đồng) Net profit (VND billion dong)	2.257	2.495	2.990

Bảng: Chỉ tiêu tài chính của một số công ty kinh doanh phân bón (Nguồn: www.4-traders.com).  
Table: Financial ratios of some fertilizer trading companies (Source: www.ycharts.com)

Stt/ No	Công ty/ Companies	ROA	ROE
1	Fauji Fertilizer Company Limited	24%	62%
2	Abu Qir Fertilizers & Chemical Industries	32,6%	42,9%
3	Fatima fertilizers Company Limited	8,83%	26,3%

## 2. KHẢ NĂNG THANH TOÁN - LIQUIDITY RATIOS

Chỉ tiêu/ Ratios	9 tháng/ Accumulated 9 months	
	2012	2011
Khả năng thanh toán hiện hành = Tài sản lưu động/Nợ ngắn hạn Current ratio = (Current assets / Current liabilities)	4,71	7,12
Khả năng thanh toán nhanh = (Tài sản lưu động - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn Quick ratio = (Current assets - inventory) / Current liabilities	4,03	6,19

Khả năng thanh toán hiện hành và thanh toán nhanh 9 tháng đầu năm 2012 vẫn duy trì ở mức cao và lớn hơn 1. 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. Các chỉ số này giảm so với năm 2011 nguyên nhân do khoản nợ ngắn hạn 9 tháng 2012 tăng 90% so với cùng kỳ năm 2011 chủ yếu là do khách hàng trả trước tiền hàng cho PVFCCo. Với lượng tiền mặt cuối kỳ là 5.669 tỷ đồng (tăng 23% so với cùng kỳ), PVFCCo đủ khả năng trả hết các khoản nợ, đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

By the end of September 2012, PVFCCo's current ratios remained high, larger than 1. This empowered PVFCCo in satisfying its debts, and it felt free to meet due obligations. These figures slightly decreased compared to last year because short term liabilities were 90% higher than that of 2011, which was mainly because of current payment terms of customer pre-pay. The cash flow of VND 5,669 (23% higher than that of last year) can help PVFCCo meet all its due obligations.

Stt/ No	Một số chỉ tiêu cơ bản/ Income statement	9 tháng 2012 Acc 9 months 2012	9 tháng 2011 Acc 9 months 2011
1	Doanh thu thuần/ Revenues	10.463.122.671.025	6.849.179.808.358
2	Giá vốn hàng bán/ Cost of goods sold (COGS)	7.041.713.848.735	4.019.489.927.788
3	Lãi gộp/ Gross margin	3.421.408.822.290	2.829.689.880.570
4	Doanh thu từ HĐTC/ Financial income	379.037.212.569	338.839.598.405
5	Thu nhập khác/ Other income	6.136.310.844	8.611.193.606
6	Lợi nhuận từ công ty liên doanh liên kết/ Profit from joint venture & associates companies	(10.660.656.254)	12.232.163.787
7	Tổng chi phí hoạt động (trừ lãi vay)/ Total operating expenses (excluding interest expense)	7.886.310.081.912	4.620.441.086.372
8	EBIT	2.951.325.456.272	2.588.421.677.784
9	Lãi vay/ Interest expenses	1.030.228.310	19.136.552.142
10	Thuế TNDN/ Corporate income tax	414.661.363.992	282.148.672.462
11	Lợi nhuận sau thuế/ Profit (earnings) after tax	2.537.190.935.192	2.291.733.997.442
12	Lợi nhuận của cổ đông công ty mẹ/ Profit attributable to parent shareholders	2.495.366.421.967	2.257.402.443.763
13	Lãi cơ bản trên cổ phiếu/ Earning per share (EPS)	6.607	5.978
<b>TÀI SẢN/ ASSETS</b>		<b>9 THÁNG 2012 ACC 9 MONTHS 2012</b>	<b>9 THÁNG 2011 ACC 9 MONTHS 2011</b>
1	Vốn bằng tiền/ Cash & cash equivalents	<b>5.669.280.715.902</b>	<b>4.624.231.988.802</b>
2	Đầu tư tài chính ngắn hạn/ Short term financial investment	243.384.962.000	30.000.000.000
3	Các khoản phải thu/ Account receivables	280.770.427.185	265.023.724.461
4	Hàng tồn kho/ Inventories	1.060.379.062.386	761.431.758.910
5	Tài sản lưu động/ Current assets	7.366.224.109.198	5.863.556.648.626
6	Tài sản dài hạn/ Longterm assets	3.255.684.112.001	3.236.495.464.255
<b>TỔNG TÀI SẢN/ TOTAL ASSETS</b>		<b>10.621.908.221.199</b>	<b>9.100.052.112.881</b>
<b>NGUỒN VỐN/ LIABILITIES &amp; EQUITY</b>			
7	Nợ ngắn hạn/ Short term notes	1.564.939.838.693	823.607.371.974
	- Phải trả người bán	590.697.227.342	298.822.225.979
	- Người mua trả tiền trước	120.192.499.473	37.475.646.264
8	Nợ dài hạn/ Long term debts	35.230.147.232	255.131.704.563
<b>TỔNG NỢ/ TOTAL LIABILITIES</b>		<b>1.600.169.985.925</b>	<b>1.078.739.076.537</b>
9	Vốn Chủ sở hữu/ Shareholders' equity	8.822.020.210.472	7.834.577.509.670
10	Lợi ích của cổ đông thiểu số/ Minority interest	199.718.024.802	186.735.526.674
<b>TỔNG NGUỒN VỐN/ TOTAL SHARE HOLDERS' EQUITY &amp; LIABILITIES</b>		<b>10.621.908.221.199</b>	<b>9.100.052.112.881</b>

## THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VÀ CỔ PHIẾU DPM TRONG NĂM 2012

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT (VCSC) – THÁNG 12/2012

### TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM

Thị trường kết thúc xu hướng đi ngang trong tháng 12, tháng cuối cùng của năm nhờ vào tâm lý tích cực của nhà đầu tư trước những thông tin lạc quan về tình hình kinh tế và chính sách của chính phủ. Chỉ số VNI liên tục bứt phá các ngưỡng kháng cự tâm lý như 400, 405, 410, và kết thúc năm tại mức 413,7, tăng 10% so với tháng mười một. Trong khi đó, chỉ số HNI phá vỡ ngưỡng 53-55, và dừng ở mức 57,1, tăng 11,8% so với tháng mười một. Những thông tin tích cực từ kinh tế vĩ mô như lạm phát năm 2012 kết thúc tại 6,8%, xuất siêu lần đầu tiên sau 20 năm, FDI ổn định đã giúp cho tâm lý nhà đầu tư ổn định hơn và khuyến khích họ liên tục mua vào. Bên cạnh đó những đề xuất xử lý nợ xấu, chính sách giảm lãi suất, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp, tăng lương cơ bản và tăng mức khởi điểm chịu thuế cũng làm cho nhà đầu tư hưng phấn hơn. Ngoài ra, những thương vụ M&A khủng giữa những công ty lớn của Nhật và Việt Nam như Sumitomo với Bảo Việt Holding, hay Mitsubishi UFJ với Vietinbank cũng phần nào khẳng định giá trị tiềm năng của chứng khoán Việt Nam.

Thanh khoản của thị trường có sự chuyển biến tích cực, tổng giá trị giao dịch tăng từ mức trung bình 618 tỷ đồng/ngày trong tháng mười một lên 1.100 tỷ đồng/ngày trong tháng mười hai (+77%). Trong khi đó, giao dịch khớp lệnh chiếm khoảng 65% trong tổng giá trị giao dịch của tháng, tăng từ mức 58% trong tháng mười một, cho thấy có nhiều nhà đầu tư cá nhân đã bắt đầu quay trở lại thị trường.

Bên cạnh lạm phát và cán cân thương mại, cán cân thanh toán tổng thể năm nay cũng tương đối khả quan, đạt gần 10 tỷ USD theo ước tính của ngân hàng nhà nước. Điều này giúp cho NHNN tiếp tục gia tăng dự trữ, ổn định tỷ giá. Đây sẽ là một trong những động lực cho nhà đầu tư khối ngoại tiếp tục đầu tư vào Việt Nam.

### DPM – PHÂN TÍCH CƠ BẢN

Tổng công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí - CTCP (DPM), là công ty con của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (PVN) và là công ty sản xuất, kinh doanh phân bón urea hàng đầu tại Việt Nam. Với công suất 800.000 tấn/năm, DPM chiếm khoảng 40% thị phần cả nước. Tiếp tục có lợi thế lớn về mặt thị phần và thương hiệu, tuy nhiên trong năm 2013 có thể sẽ có những khó khăn DPM cần phải đối mặt.

**Công suất toàn thế giới tăng mạnh có thể gây áp lực lên giá sản phẩm.** Hiệp hội Phân bón Quốc tế (IFA) ước

tính sẽ có 58 nhà máy urea dự kiến đi vào hoạt động trong giai đoạn từ 2010 đến 2015. 1/3 các nhà máy này nằm ở Trung Quốc. Đến năm 2015, công suất sẽ tăng thêm 1/4 so với năm 2010. Trong vài năm tới, trung bình mỗi năm nguồn cung urea sẽ tăng trung bình 4,3% trong khi nhu cầu chỉ tăng 3,0%. Vì vậy, dư cung có thể sẽ tăng từ mức khá thấp 2,3 triệu tấn năm 2011 lên 7-9 triệu tấn năm 2012/2013 và tăng mạnh lên gần 19 triệu tấn năm 2015. Ngoài ra, theo báo cáo gần đây của Fertecon, dự báo giá urea thế giới sẽ giảm cho đến năm 2016 để phản ánh mức dư cung này.

**Giá trong nước cũng chịu áp lực giảm do nguồn cung tăng.** Những năm trước đây, những nhà sản xuất urea Việt Nam chỉ đáp ứng được 50% nhu cầu urea của thị trường, khoảng 2 triệu tấn/năm. Cho đến bây giờ Việt Nam vẫn phải nhập khẩu urea để bù đắp phần thiếu hụt này. Tổng cục Thống kê cho biết Trung Quốc là nhà cung cấp urea lớn nhất của Việt Nam với 1/2 sản lượng urea được nhập khẩu từ nước này. Vì phụ thuộc vào sản lượng nhập khẩu nên biến động giá urea trong nước rất tương xứng với biến động giá urea thế giới. Tuy nhiên, do công suất tăng từ nhà máy Đạm Cà Mau và nhà máy Đạm Ninh Bình, dự báo đến năm 2013 thị trường urea Việt Nam sẽ chuyển trạng thái từ thiếu cung sang dư cung.

Trong năm 2012, Nhà máy Đạm Cà Mau dự kiến sẽ cung cấp khoảng 500.000 tấn và nhà máy Đạm Ninh Bình cung cấp khoảng 150.000 tấn cho thị trường trong nước.

**Phân phối DCM, giá bán thấp hơn và giá khí khô tăng ảnh hưởng đến biên lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh.** Trong 9 tháng đầu năm 2012, doanh thu tăng 53% lên 10.500 tỷ đồng nhưng lợi nhuận sau thuế chỉ tăng 9% đạt 2.500 tỷ đồng. Tỷ suất lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh giảm từ 33% trong 9 tháng đầu năm 2011 xuống còn 25% trong 9 tháng đầu năm 2012.

Việc phân phối sản phẩm urea của DCM là nguyên nhân làm tỷ suất lợi nhuận bị giảm. Phân phối sản phẩm DCM chỉ có biên lợi nhuận 2% trong khi sản phẩm Đạm Phú Mỹ có biên lợi nhuận hoạt động 38%. Ngoài ra, trong năm 2012, giá khí khô bán cho DPM đã được nâng lên từ 4,59 USD/MMBTU lên 6,43 USD/MMBTU, làm tăng chi phí sản xuất lên 28%.

Doanh thu hợp nhất Quý 3/2012 của DPM tăng 46% so với cùng kỳ năm ngoái đạt 3.374 tỷ đồng, nhưng lợi nhuận sau thuế giảm 32% so với cùng kỳ năm ngoái xuống còn 556 tỷ đồng. Trong Quý 3, DPM bán 195.000 tấn Đạm Phú Mỹ (-14% so với cùng kỳ năm trước) và 131.000 tấn Đạm Cà Mau. Ngoài ra, giá bán trung bình của nhà máy Phú Mỹ giảm 3% xuống còn 437 USD/tấn.

Vì vậy, tỷ suất lợi nhuận gộp từ hoạt động kinh doanh giảm từ 35,6% trong Quý 3/2011 xuống còn 19,6% trong Quý 3/2012.

**Trong Quý 4, lợi nhuận ròng có thể giảm 31% xuống còn 587 tỷ đồng do giá urea giảm.** Hiện nay, giá urea thế giới là 400 USD/tấn, giảm 11% so với quý trước. Nhu cầu yếu vì đây là mùa thấp điểm tiêu thụ. Chúng tôi dự báo giá bán trung bình của DPM giảm 8% xuống còn 400 USD/tấn trong Quý 4. Dự báo DPM sẽ phân phối khoảng 189.000 tấn urea từ nhà máy Đạm Phú Mỹ và 82.000 tấn từ nhà máy Đạm Cà Mau trong Quý 4/2012. Như vậy, năm 2012, dự kiến doanh thu và lợi nhuận của DPM lần lượt đạt 11.389 tỷ đồng doanh thu (chỉ tính doanh thu từ Đạm Phú Mỹ và Đạm Cà Mau) và 3.082 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế, tăng 23% về doanh thu nhưng giảm nhẹ 1% về lợi nhuận.

**Lợi nhuận có thể tiếp tục giảm 20% trong năm 2013.** Chúng tôi ước tính doanh thu giảm khoảng 20% đạt 9.160 tỷ đồng (doanh thu từ Đạm Phú Mỹ và Đạm Cà Mau) và lợi nhuận sau thuế giảm 20% xuống còn 2.451 tỷ đồng do giá bán trung bình tiếp tục giảm. Theo phương pháp phân tích độ nhạy, chúng tôi nhận thấy khi giá bán urea thay đổi 5% thì lợi nhuận sẽ thay đổi tương ứng 11%. Chúng tôi sử dụng giá bán trung bình 430 USD/tấn của DPM để tham khảo và điều chỉnh theo triển vọng giá urea dài hạn từ báo cáo thường kỳ của

Fertecon, một tổ chức phân tích thị trường phân bón.

Trong năm 2013, chúng tôi dự báo giá bán trung bình giảm khoảng 8% so với cùng kỳ năm ngoái, và sản lượng tiêu thụ giảm khoảng 13% do DPM đã ngừng bao tiêu sản phẩm Đạm Cà Mau. Dự báo trong năm 2013, thị trường urea trong nước sẽ bị dư cung nên chúng tôi đã điều chỉnh giảm sản lượng urea nhập khẩu. Đồng thời, trong năm 2013, nhà máy Đạm Phú Mỹ dự kiến sẽ được đóng cửa 30 ngày để bảo trì.

**Dù bức tranh lợi nhuận có thể suy giảm trong năm 2013, chúng tôi vẫn đánh giá DPM là cổ phiếu đáng quan tâm do có định giá P/E rẻ.** Do không có công ty trong nước cùng ngành với DPM, nên chúng tôi so sánh DPM với các công ty trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương. Hiện trong khu vực, DPM là một trong những công ty có ROE cao nhất đạt 33% nhưng giao dịch tại PER tương đối thấp, thấp hơn khoảng 66% so với các công ty cùng ngành.

Cổ tức có thể tăng từ 2.500 đồng lên 4.000 đồng. Cổ tức là một yếu tố nên xem xét khi thị trường chứng khoán vẫn ở giai đoạn trầm lắng. DPM là một công ty có nhiều tiền mặt, với 5.000 tỷ đồng tiền mặt và tương đương tiền trên sổ sách vào cuối tháng Chín. Chúng tôi nghĩ rằng có khả năng DPM sẽ tăng tỷ lệ trả cổ tức bằng tiền mặt từ 2.500 đồng lên đến 4.000 đồng cho năm 2012.

Công ty	Quốc gia	Vốn hóa thị trường (Triệu USD)	P/E	P/B	EV/ EBITDA	ROE
Luxi Chemical Group Co., Ltd.	Trung Quốc	921	15,0	1,1	8,1	7,5
Shandong Kingenta Ecological	Trung Quốc	1.619	19,7	3,1	-	16,7
Hubei Yihua Chemical Industry	Trung Quốc	1.553	14,0	1,6	7,2	14,4
China BlueChemical Ltd.	Trung Quốc	3.135	10,3	1,6	5,6	15,9
Sichuan Meifeng Chemical Industry	Trung Quốc	555	11,0	1,5	7,3	14,6
China XLX Fertiliser Ltd.	Trung Quốc	242	5,7	0,7	4,5	15,4
Chambal Fertilizers and Chemicals	Ấn Độ	502	17,5	1,6	7,2	9,7
Rashtriya Chemicals and Fertilizers	Ấn Độ	558	12,4	1,4	8,9	11,9
Fauji Fertilizer Bin Qasim Limited	Pakistan	162	12,8	0,6	-	4,9
<b>Average</b>		<b>1.087</b>	<b>13,4</b>	<b>1,5</b>	<b>5,2</b>	<b>12,0</b>
<b>DPM</b>	<b>Việt Nam</b>	<b>645</b>	<b>4,5</b>	<b>1,4</b>	<b>3,7</b>	<b>33,2</b>

Nguồn: Bloomberg, số liệu 12 tháng trước

### PHÂN TÍCH KỸ THUẬT

Hình: DPM vs. VN-Index



Hình: DPM vs. HNX-Index



Nhìn từ đầu năm 2012, chỉ báo sức mạnh tương quan (Relative Performance) giữa đồ thị giá của DPM và hai chỉ số có xu hướng tăng mạnh cho thấy DPM có mức sinh lời tốt hơn so với thị trường, đặc biệt là DPM luôn được xem là cổ phiếu có mức biến động tốt và độ rủi ro thấp hơn so với hầu hết các mã cổ phiếu trên sàn HNX.

### Quan điểm kỹ thuật ngắn hạn



DPM có mức tăng ấn tượng trong năm 2012 là 75,49%. Hiện nay, khối lượng giao dịch đã có dấu hiệu tăng trở lại và vượt trên mức khối lượng trung bình 20 ngày. Đồng thời, đồ thị giá cũng giao dịch trên đường trung bình 20 và 50 ngày cho thấy cổ phiếu này đã bước vào xu hướng tăng trung hạn.

Trong ngắn hạn, chỉ báo xung lượng ngắn hạn rơi vào vùng quá mua cho nên cổ phiếu này có thể sẽ chịu áp lực điều chỉnh nhẹ. Do đó, chúng tôi cho rằng nhịp điều chỉnh ngắn hạn là cơ hội để các nhà đầu tư mở vị thế MUA ở vùng giá 34.500 đồng.

### Quan điểm kỹ thuật trung và dài hạn



Theo biểu đồ tuần, đồ thị giá vẫn giao dịch trên đường trung bình 50 ngày cho thấy DPM vẫn có xu hướng tăng trong trung hạn từ đầu năm 2012. Đồng thời, chỉ báo xung lượng đang biến động trong vùng quá bán cho thấy đồ thị giá rất khó có thể xuyên thủng vùng giá hỗ trợ 32.500 – 34.500 đồng. Theo chu kỳ biến động của mô hình sóng Elliot, chúng tôi đánh giá DPM có thể sẽ đạt được mức mục tiêu 41.500 đồng trong 3 tháng đầu năm 2013.

## THE STOCK MARKET AND DPM PERFORMANCE IN 2012

VIET CAPITAL SECURITIES JSC (VCSC), DEC 2012

### VIETNAM STOCK MARKET SUMMARY

December witnessed the end of sideways trend when investors regained confidence on risky assets upon seeing more positive economic prospect and supportive policies from the government. The VNI continuously broke above the psychological resistances of 400, 405, 410, and ended the year at 413.7, up 10% from November end while the HNI broke out 53-55, and stood at 57.1, up 11.8% compared to November. Positive macro news such as inflation ending FY2012 at just 6.8%, first trade surplus in 20 years, and stable FDI supported market sentiments and encouraged investors to return to the stock markets. In addition, the proposals on NPL resolutions and the decisions on interest rates cut, reduced corporate income tax, increase on minimum wage and a raise in 1st threshold for individual income tax base also added a catalyst for the market to become active. On top of such, the massive M&A deals in Vietnam history between foreign and Vietnamese firms, including ones of Sumitomo Life with Bao Viet Holdings and Mitsubishi UFJ with Vietinbank partially endorsed the intrinsic value of Vietnam equity.

Market liquidity marked a positive improvement with the total trading value increased from an average of VND618bn/day in November to VND1,100bn/day in December (+77%). Besides, matching orders accounted for about 65% of the month's total trading value, up from 58% in November, sending a positive signal that many retail investors had come back to the market.

The balance of payment of FY2012 also posted a significant enhancement, estimated by SBV to reach nearly US\$10bn. Strong BoP in surplus continued to give the central bank opportunities to strengthen reserves and stabilize exchange rates, reducing exchange rate risks for foreign investors. This will encourage the foreign group to invest more in Vietnam.

### DPM'S FUNDAMENTALS

DPM, a subsidiary of Petrovietnam (PVN), is the leading producer and distributor of urea in Vietnam. With a designed capacity of 800,000 tonnes per annum, DPM is able to meet 40% of market demand. Continuing to enjoy big advantages in terms of market share and brand, but in 2013 there may be difficulties DPM need to face.

**Global capacity glut could pressure prices.** The International Fertilizer Industry Association (IFA) estimates that 58 new urea plants are scheduled to come

online worldwide from 2010 to 2015. One-third of these new plants are located in China. By 2015, production capacity will have increased by a fourth compared to 2010. Urea supply will increase an average of 4.3% per year while demand will grow only 3% per year for the next few years. Consequently, the global urea supply/demand balance will move from a small surplus in 2011 of 2.3mn tonnes to a potential larger surplus of 7-9mn tonnes in 2012/13 and accelerating to reach almost 19mn tonnes by 2015. A recent Fertecon report also forecasted a downtrend in global urea prices until 2016 reflecting current over-supply dynamics.

**Domestic price to soften as market welcomes new capacity.** In prior years, Vietnamese producers were only able to meet just 50% urea demand of the market, or about 2mn tonnes per year. Vietnam has been dependent on imported urea to fill the gap. According to the GSO, China is a big supplier to the domestic market, accounting for half of the country's urea imports. Because of the dependence on imports, domestic prices have been very sensitive to global price fluctuations. However, the new urea supply from the Ca Mau and Ninh Binh fertilizer plants coming online in 2013 will move the market from shortage to over-supply position.

In 2012, the Ca Mau fertiliser plant will add 500,000 tonnes of new supply and the Ninh Binh fertiliser plant will add another 150,000 tonnes to the domestic market.

**DCM distribution, lower selling price and higher gas feed price hurt operating profit margins.** In 9MFY12, revenue jumped 53% to VND10.5tn, but net profit increased by only 9% to VND2.5tn. Operating profit margin dropped from 33% in 9MFY11 to 25% in 9MFY12.

Distribution of DCM products was the reason for the drop. Distributing DCM product only yielded 2% while selling its own produced at the factory in Phu My yielded 38% operating profit margin. In addition, in 2012, the price of input dry gas sold to DPM was raised from USD4.59/MMBTU to USD6.43/MMBTU, increasing production costs by 28%.

DPM's consolidated 3QFY12 revenue rose 46% yoy to VND3,374bn, but net income fell 32% yoy to VND556bn. In the third quarter, DPM distributed 195,000 tonnes from the Phu My plant (-14% yoy) and 131,000 tonnes from the new Ca Mau fertiliser plant. In addition, the average selling price of DPM produced urea fell by 3% to USD437/tonne. Total operating profit margins dropped to 19.6% in 3Q2012 from 35.6% in the same period last 2011.



**In 4Q, net profit could drop 31% to VND587bn due to lower urea price.** Currently, global urea price ranges USD400/tonne, down 11% qoq. Demand is weak because this is off peak season for consumption. We expect DPM's average selling price to fall 8% to USD400/tonne in the fourth quarter. DPM will distribute about 189,000 tonnes of urea from the Phu My plant and 82,000 tonnes from the Ca Mau plant in 4QFY12. Thus DPM's FY12 revenue (excluding fertilizer trading business) and net profit are expected to reach VND11.389tn (+23%) and VND3.082tn (-1%) respectively.

**Earnings could decline 20% in FY13.** We estimate revenues can grow 20% to VND9.16tn (excluding fertilizer trading business) but net profit can fall 20% to VND2.451tn due to a further softening in urea prices. Our sensitivity analysis indicates that a 5% movement in the urea selling price will cause a corresponding 11% change in earnings. Our earnings model uses DPM's average selling price of USD430/tonne as a

benchmark price and then makes adjustments according to the long-run urea pricing outlooks that are frequently published by Fertecon, a fertilizer market research firm.

In 2013, we expect the average selling price will fall 8% yoy but to volume will increase by 13% as DPM suspends distribution of DCM's products. As the domestic urea market is forecasted to be in oversupply in 2013, we thereby reduce the volume of urea imports. Moreover, in 2013, the Phu My plant is scheduled to be closed for 30 days for maintenance.

**Though the profit picture might decline in 2013, DPM remains an attractive stock for consideration due to its cheap P/E.** DPM has no domestic peer which is listed. Instead we looked at comparables in the APAC region. Within the region, DPM offers one of the highest ROE of 33% but is traded at a relatively low PER of about 70% cheaper than that of the peers.

Company	Country	Mkt Cap (\$ mn)	P/E	P/B	EV/ EBITDA	ROE
Luxi Chemical Group Co., Ltd,	China	921	15.0	1.1	8.1	7.5
Shandong Kingenta Ecological	China	1,619	19.7	3.1	-	16.7
Hubei Yihua Chemical Industry	China	1,553	14.0	1.6	7.2	14.4
China BlueChemical Ltd,	China	3,135	10.3	1.6	5.6	15.9
Sichuan Meifeng Chemical Industry	China	555	11.0	1.5	7.3	14.6
China XLX Fertiliser Ltd,	China	242	5.7	0.7	4.5	15.4
Chambal Fertilizers and Chemicals	India	502	17.5	1.6	7.2	9.7
Rashtriya Chemicals and Fertilizers	India	558	12.4	1.4	8.9	11.9
Fauji Fertilizer Bin Qasim Limited	Pakistan	162	12.8	0.6	-	4.9
<b>Average</b>		<b>1,087</b>	<b>13.4</b>	<b>1.5</b>	<b>5.2</b>	<b>12.0</b>
<b>DPM</b>	<b>Vietnam</b>	<b>645</b>	<b>4.5</b>	<b>1.4</b>	<b>3.7</b>	<b>33.2</b>

Source: Bloomberg, 12-month trailing

**Dividend could increase from VND2,500 to VND4,000.** Returns from dividend should be taken into account when the stock market remains in depress. DPM is a cash rich company, with VND5,000bn of cash and equivalents on its books as at the end of September. We think there's a good probability that DPM will increase its cash dividend from VND2,500 to VND4,000 for FY12.

**TECHNICAL ANALYSIS FOR DPM**

Figure: DPM vs. VN-Index



Figure: DPM vs. HNX-Index



Since the beginning of 2012, the Relative Strength Performance indicator between DPM and the market indices showed strong uptrend indicating a better rate of return for DPM relative to the market. Notably, DPM has usually had good volatility with lower level of risk than most stocks on the HNX.

**Technical view in short-term**



DPM made an impressive gain of 75.49% in FY2012. Currently, trading volume shows a rebound and a breakout above the 20-day average volume. Furthermore, DPM is trading above the 20-day and 50-day average lines which mean the stock has entered the medium-term uptrend.

In the short term, as the short-term momentum indicators fall into the overbought area, the stock could be under a slight correction pressure. Therefore, we believe that short-term correction is an opportunity for investors to open a BUY position at VND34,500.

**Technical view in middle-term and long-term**



DPM is still trading above the 50-day average line on the weekly chart which means the medium term uptrend is still intact since the beginning of 2012. At the same time, the stock is moving in the oversold region and we believe it will not break below the VND32,500-34,500 support. Based on the Elliot Wave Model, DPM can hit the target price of VND41,500 within the first three months of 2013.

## THỊ TRƯỜNG UREA ỔN ĐỊNH, TĂNG TRƯỞNG 3% ĐẾN NĂM 2015

BAN PHÂN BÓN

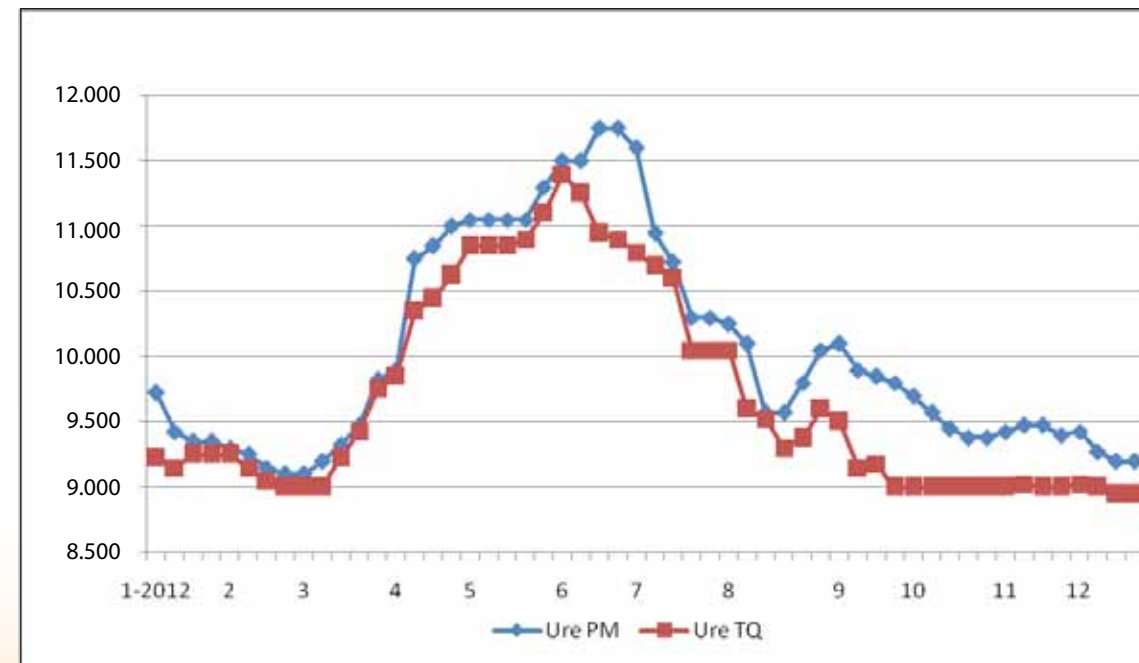
### 1. NHÌN LẠI THỊ TRƯỜNG PHÂN BÓN 2012

#### Thị trường quốc tế

Trong năm 2012, nhu cầu tiêu thụ phân bón thế giới tiếp tục tăng lên 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. Vào cuối năm 2012, nhu cầu tiêu thụ phân bón thế giới phục hồi hoàn toàn kể từ thời kỳ suy thoái kinh tế năm 2008. Nhu cầu phân bón ở tất cả các khu vực đều tăng trưởng, với mức tăng mạnh nhất tập trung vào Đông Á, Nam Á và Mỹ La Tinh. Theo Fertecon, tổng nhu cầu tiêu thụ urea thế giới hàng năm đạt khoảng 154 triệu tấn và dự báo sẽ tăng lên hơn 173 triệu tấn urea vào năm 2015 với mức tăng trưởng bình quân hàng năm khoảng 3%/năm.

Những tháng đầu năm 2012, giá urea thế giới liên tục tăng và đạt đỉnh trên 520 USD/tấn fob vào cuối tháng 4. Giá urea tăng mạnh do nhu cầu tăng cùng lúc tại các thị trường lớn trong khi các dự án nhà máy mới chưa vận hành đúng theo tiến độ. Từ giữa năm 2012 giá urea ổn định quanh mức 390 - 400 USD/tấn fob.

#### Đồ thị giá urea trong nước (khu vực Đông Nam Bộ) - Đơn vị: đồng/kg



#### Thị trường trong nước

Trong năm 2012 cung cầu urea trong nước tương đối cân bằng. Dự án nhà máy Đạm Cà Mau công suất 800 ngàn tấn/năm và dự án nhà máy Đạm Ninh Bình công suất 560 ngàn tấn/năm hoàn thành và đi vào hoạt động từ năm 2012 đã giúp nguồn cung urea trong nước tăng lên, đủ đáp ứng nhu cầu trong nước và giảm lượng urea nhập khẩu. Sản lượng urea sản xuất trong nước cả năm ước tính khoảng 1,7 triệu tấn.

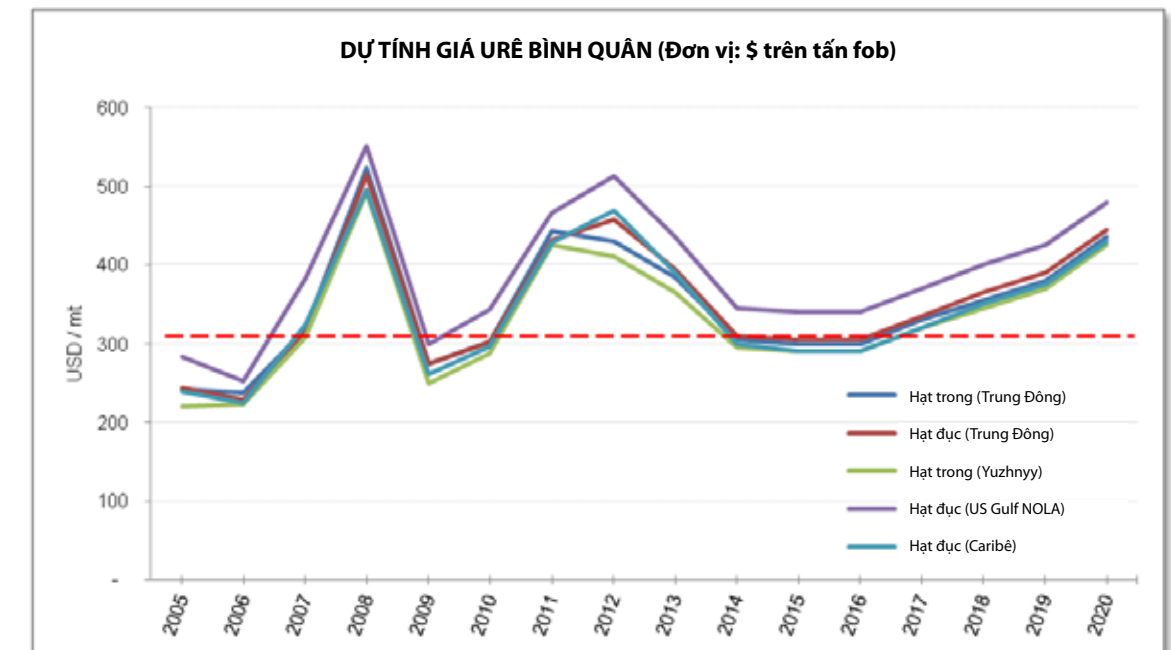
Giá urea các loại trung bình năm 2012 dao động trong khoảng 9.000-11.000 đồng/kg. Giá urea có xu hướng tăng mạnh trong khoảng giữa năm do nhu cầu vụ Hè Thu tăng và do ảnh hưởng của xu hướng giá thế giới. Trong các tháng cuối năm giá urea ổn định nhờ nguồn cung tương đối dồi dào.

### 2. XU HƯỚNG THỊ TRƯỜNG NĂM 2013

Từ năm 2013 trở đi, hiện tượng thiếu hụt phân urea tại Trung Quốc có thể sẽ xảy ra 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. Tuy nhiên, các nhà máy urea mới tại Qatar, Algeria đi vào hoạt động cuối năm 2012 và đầu năm 2013 sẽ bù đắp lại nguồn cung giảm này và giữ nguồn cung ở mức ổn

định. Theo Fertecon, giá urea năm 2013 được dự báo ở mức 365-435 USD/tấn fob tại các thị trường Nga, Trung Đông và Mỹ.

Tại Việt Nam, theo số liệu của Bộ NN&PTNT, nhu cầu phân urea cho năm 2013 được cân đối ở mức 2 triệu tấn, trong đó miền Bắc là 500 ngàn tấn, miền Trung 300 ngàn tấn và miền Nam là 1,2 triệu tấn.



Kể từ năm 2013, nếu Nhà máy đạm Cà Mau và Ninh Bình hoạt động theo đúng công suất thiết kế thì sẽ đáp ứng hoàn toàn nhu cầu thị trường trong nước và Việt Nam trở thành nước xuất khẩu urea trên thế giới với số lượng xuất khẩu dự kiến từ 200 - 300 nghìn tấn/năm.

Nằm tại vị trí trung tâm khu vực Đông Nam Á và giáp biển, Việt Nam có nhiều lợi thế để xuất khẩu urea sang các nước trong khu vực vốn đang phải nhập khẩu 100% như Thái Lan (nhu cầu 2,2 triệu tấn/năm), Myanmar (400 ngàn tấn/năm), Campuchia (250 ngàn tấn/năm), Philip-

pines (800 ngàn tấn/năm), Hàn Quốc (700 ngàn tấn/năm)... Từ nhiều năm nay, PVFCCo đã có những bước chuẩn bị tích cực cho việc tiêu thụ sản phẩm trên thị trường quốc tế, đặc biệt là những thị trường có nhiều điểm tương đồng với Việt Nam như Campuchia, Thái Lan, Myanmar và Philippines.

Với việc xuất khẩu urea, hàng năm chúng ta sẽ có thêm nguồn thu ngoại tệ, góp phần giữ ổn định thị trường urea trong nước và nâng cao vị thế của Việt Nam trên thị trường thế giới.

## UREA MARKET WILL BE STABLE IN 2013 AND GROW 3% TO 2015

### FERTILIZER DIVISION

#### 1. 2012 UREA MARKET OVERVIEW

##### World market

In 2012, world demand for fertilizer has continuously been increased by a sharp surge in new economies and basic factors in global agricultural market. By late 2012, the demand has totally recovered worldwide since the crisis in 2008. Demand for fertilizers in all regions will increase, in which South East Asia, South Asia and Latin America account for the largest percentage. According to Fertecon, the world total demand rises 154 million tons annually and it is forecasted to increase by 173 million tons by 2015, at an annual average of about 3%.

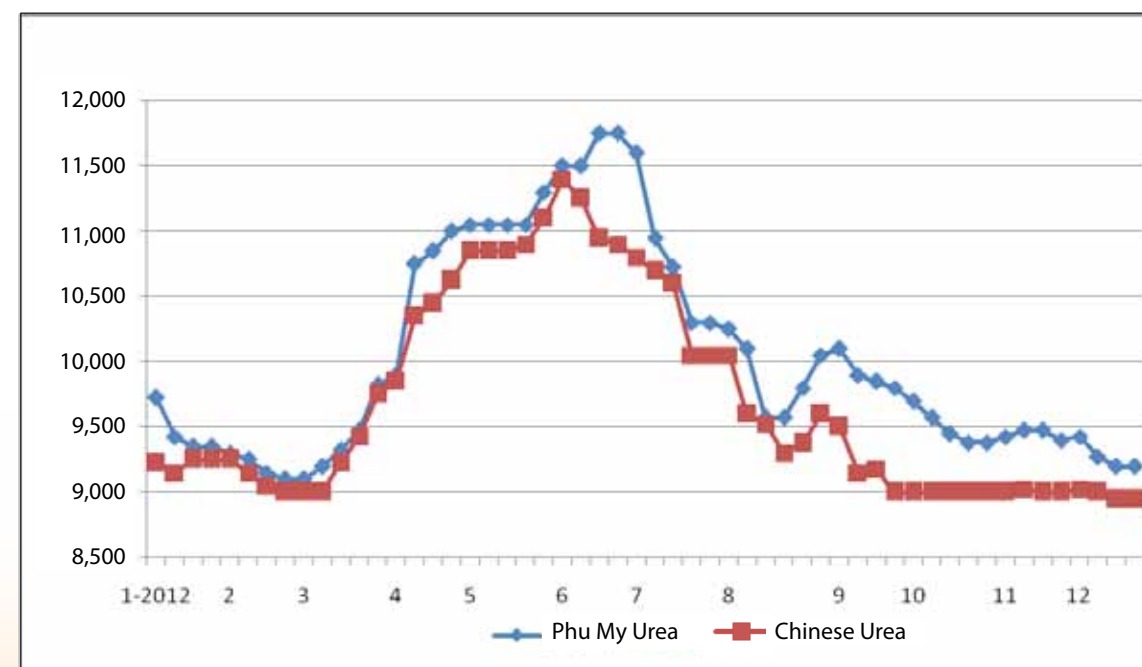
In the first months of 2012, the world price of urea has continuously jumped and set its peak of 520 USD/ton FOB in late April. The price was made to a simultaneously strong increase in big markets when many new plant projects fail behind its operation schedule. Since the middle of 2012 the urea price has remained stable around USD 390-400/ton FOB.

##### Domestic market

In 2012, domestic supply and demand seems at equilibrium. Ca Mau Fertilizer Plant (the capacity of 800 thousand tons/ year) and Ninh Binh Fertilizer Plant (the capacity of 560 thousand ton/ year) set their wheels in motion in 2012, allowing domestic supply to meet its demand, hence decreasing import volume. It is estimated that the whole year domestic urea quantity is 1.7 million tons.

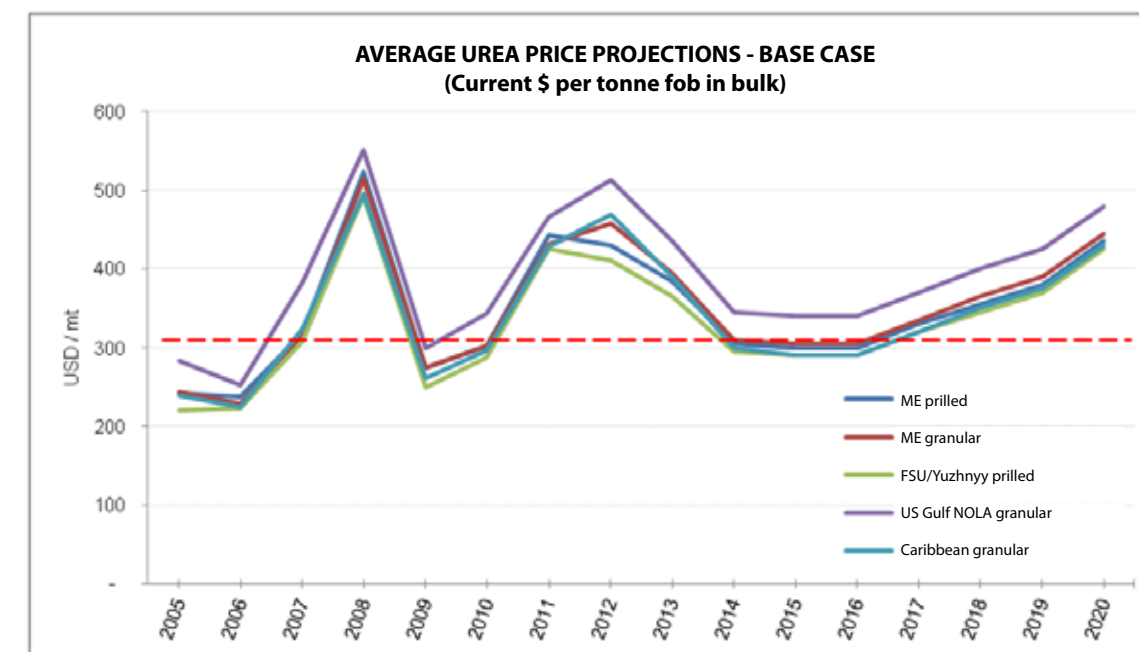
Urea price of all kinds in 2012 fluctuates around VND 9,000 – 11,000/kg and tends to surge in the year middle due to Summer-Autumn crop demand and world price increase. In the last six months, urea price remains calm because of abundant supply.

Domestic Urea price chart (South East Vietnam) - Unit: VND/kg



#### 2. MARKET TRENDS IN 2013

From 2013 on, urea shortage in China can take place due to the closure of some plants of laggard technology and inefficient performance, forcing the supply plunges while agricultural growth makes increase the demand level. However, new plants in Qatar, Algeria come to operation in late 2012 and early 2013 will compensate for this decrease and stabilize the supply. According to Fertecon, urea price in 2013 is forecasted to be at USD 365-435/ton FOB in Russian, Middle East and America.



In Vietnam, according to the Ministry of Agriculture and Rural Development, the demand for urea in 2013 will be balanced at 2 million tons consisting of 500,000 tons in the North, 300,000 tons in the Middle and 1,200,000 tons in the South.

From 2013, if Ca Mau Fertilizer Plant and Ninh Binh Fertilizer Plant operate at full capacity, the domestic supply – demand balance will reach its equilibrium, and it will be the first time Vietnam has become an urea exporting country with the volume of 200-300 thousand tons per year.

Located at the centre of South East Asia with bordering seas, Vietnam has many advantages in exporting

urea to other 100% importing countries in the region such as Thailand (2.2 million tons/year), Myanmar (400 thousand tons/year), Cambodia (250 thousand tons/year), Philippines (800 thousand tons/year), Korea (700 thousand tons/year), etc. In recent years, PVFCCo had positive steps for international pre-market activities, especially markets with many similar characteristics like Vietnam such as Cambodia, Thailand, Myanmar and the Philippines.

With this export amount, it can contribute to gain more foreign currency, decrease deficit in international payment balance and enhance the position of Vietnam.

## SẢN LƯỢNG CÂY TRỒNG CHỦ LỰC DỰ BÁO ÍT THAY ĐỔI TRONG NĂM 2013

LƯU PHAN

**Sau thành tích xuất khẩu liên tục tăng cao trong những năm gần đây, những người đứng đầu các ngành nông sản có giá trị xuất khẩu lớn đều có nhận định thị trường tiêu thụ năm 2013 sẽ ít nhiều khó khăn dù không có nhiều biến động. Trong khi đó, cơ quan quản lý Nhà nước cũng đưa ra dự báo diện tích nhiều cây trồng không có nhiều thay đổi...**



### TỪ THÀNH TÍCH NĂM 2012...

Niên vụ 2011-2012 đánh dấu ngành cà phê của Việt Nam đạt kỷ lục mới về sản lượng lẫn giá trị. Số liệu của Hiệp hội Cà phê - Ca cao Việt Nam (Vicofa) cho thấy sản lượng cà phê niên vụ 2011-2012 của Việt Nam ước đạt trên 1,6 triệu tấn, xuất khẩu 10 tháng đầu năm đạt mức kỷ lục khoảng 1,5 triệu tấn nhân với kim ngạch xuất khẩu đạt 3,1 tỉ USD. So cùng kỳ năm trước tăng 23% về lượng và 24% về giá trị. Tuy nhiên, ông Đỗ Hà Nam, Phó Chủ tịch Hiệp hội Cà phê - Ca cao Việt Nam (Vicofa), kiêm Chủ tịch Hiệp hội Hồ tiêu Việt Nam (VPA), dự báo: "Sản lượng cà phê niên vụ tới dự báo sẽ giảm. Nguyên nhân là do diện tích cà phê già cỗi chiếm tỷ lệ cao (trên 20 năm), khoảng gần 50% tổng diện tích trồng cà phê hiện nay của cả nước. Đồng thời, năm nay việc tái canh cây cà phê được bà con nông dân quan tâm triển khai, do vậy sản lượng cà phê cũng giảm theo diện tích tái canh này".

Tương tự, kim ngạch xuất khẩu cao su cũng được dự báo sẽ giảm trong năm 2013. Thống kê từ Hiệp hội Cao su Việt Nam cho thấy, sản lượng xuất khẩu cao su Việt Nam năm 2012 ước đạt 1 triệu tấn mang về kim ngạch 2,8 tỉ USD; thì năm 2013, cơ quan này dự báo sản lượng xuất khẩu cũng chỉ đạt khoảng 1 triệu tấn với kim ngạch khoảng 2,7 tỉ, do giá có thể tiếp tục đà giảm trong năm tới. Theo bà Trần Thị Thúy Hoa, chánh văn phòng Hiệp hội Cao su Việt Nam: "Lượng cao su trong năm 2013 tăng do doanh nghiệp VN đầu tư ở Lào đã bắt đầu được khai thác song nhiều doanh nghiệp sẽ chọn xuất khẩu trực tiếp từ Lào vì chi phí vận chuyển về Việt Nam để tạm nhập tái xuất rất lớn. Chính vì vậy, dự báo lượng xuất khẩu năm 2013 cũng chỉ đạt khoảng 1 triệu tấn".

Một loại nông sản khác đạt được thành tích nổi bật trong những năm qua là hồ tiêu. Theo số liệu thống kê của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, trong 10 tháng của năm nay, Việt Nam đã xuất khẩu gần 99.000 tấn hồ tiêu, giá trị thu về 682 triệu USD, giảm 11,4% về lượng nhưng lại tăng 1,2% về giá trị so với cùng kỳ năm trước. Theo ông Đỗ Hà Nam, khối lượng hồ tiêu xuất khẩu của quốc tế năm 2012 là 205.752 tấn, trong đó Việt Nam xuất khẩu 118.400 tấn, chiếm hơn 50% thị phần và là nước xuất khẩu hồ tiêu lớn nhất thế giới. "Chính nhờ lợi thế này, cùng với những năm qua người nông dân đã biết tạm trữ và bán nhỏ giọt theo chuyển biến giá nên đã chi phối hoàn toàn giá hồ tiêu toàn cầu. Đây cũng là một thắng lợi của ngành Hồ tiêu Việt Nam mà các ngành hàng khác như cà phê, cao su... nên tham khảo, vì đây là những ngành Việt Nam đang giữ thế 'độc quyền' về sản lượng cung ứng cho thị trường thế giới".

### TÌM GIẢI PHÁP CÙNG CỐ VỊ THẾ

Tuy nhiên, trái ngược với những mong muốn và dự báo của Việt Nam, Hiệp hội Hồ tiêu Quốc tế lại tỏ ra lo ngại rằng, tiêu thụ nội địa của Việt Nam rất thấp, chỉ 4.700 tấn/năm, nên gần như toàn bộ sản lượng tiêu của Việt Nam phải xuất khẩu. Trong khi đó nhu cầu thương mại tiêu toàn thế giới chỉ ở mức 200 nghìn tấn/năm, nếu sản lượng tiêu của Việt Nam đạt 150.000 tấn thì sẽ vô cùng khó khăn trong tiêu thụ, nguy cơ hạt tiêu sẽ rớt giá trong vài năm tới.

Đối với mặt hàng gạo, năm 2012, lần đầu tiên Việt Nam vượt qua Thái Lan - quốc gia thường xuyên giữ vị trí dẫn đầu về xuất khẩu gạo. Theo bản tin Lúa gạo toàn cầu (www.oryza.com) ngày 02/1/2013, sản lượng xuất khẩu gạo của Việt Nam trong năm 2012 đạt mức kỷ lục là 7,7 triệu tấn, tăng 8% so với mức 7,1 triệu tấn của năm 2011. Nhưng Việt Nam vẫn chưa thể đoạt vị trí quán quân vì Ấn Độ đã gia tăng sản lượng xuất khẩu kỷ lục và đã chiếm giữ vị trí này.

Tuy nhiên, Dự báo của Tổ chức Lương nông thế giới - FAO (ngày 20/11/2012) về tình hình xuất nhập khẩu gạo toàn thế giới trong năm 2013 cho rằng, các nhà xuất khẩu gạo của Việt Nam tiếp tục bị cạnh tranh gay gắt hơn bởi Thái Lan và Ấn Độ trong thời gian tới. Cụ thể, theo dự báo của FAO, trong năm 2013, Thái Lan sẽ giành lại vị trí đầu bảng trong xuất khẩu gạo với sản lượng khoảng 8 triệu tấn, tăng khoảng 23% so với mức 6,5 triệu tấn trong năm 2012. Ấn Độ được xếp thứ nhì với 7,7 triệu tấn, giảm khoảng 14% so với mức trên dưới 9 triệu tấn trong năm 2012. Xuất khẩu gạo của Việt Nam trong năm 2013 được dự báo đạt mức 7,6 triệu tấn.

Nhiều chuyên gia, doanh nghiệp ngành nông nghiệp có chung nhận xét rằng: dù nhiều mặt hàng nông sản của Việt Nam đang đứng đầu thế giới nhưng sức cạnh tranh và vị thế của các mặt hàng này trên thị trường rất yếu. Nguyên nhân là Việt Nam chủ yếu chạy theo số lượng và không có một chiến lược rõ ràng đối với xuất khẩu nông sản nói chung và từng ngành hàng cụ thể nói riêng. Ông Đỗ Hà Nam cho rằng: "Các cơ quan quản lý nhà nước như

Bộ NN - PTNT cần có chính sách hỗ trợ để bảo hộ cho thương hiệu nông sản Việt Nam. Chính phủ cần xúc tiến thương mại mạnh mẽ vào thị trường lớn và khó tính như: Mỹ, châu Âu... để tạo điều kiện cho các Doanh nghiệp nông sản Việt có cơ hội thâm nhập. Một khi đã chiếm lĩnh thị trường khó tính, các thị trường còn lại sẽ không còn khó khăn nữa".

Ông Nam đề nghị Bộ NN - PTNT cần nắm rõ những yêu cầu từ thị trường, đồng thời truyền tải đầy đủ và xuyên suốt cho các doanh nghiệp và nông dân trực tiếp sản xuất. Ví dụ như để hồ tiêu và cà phê giữ thế cạnh tranh tốt, cần tuân thủ quy trình sản xuất liên quan thuốc trừ sâu, phân bón... Tất cả những yêu cầu đó phải được truyền tải đầy đủ và nhanh chóng. Ngoài ra, nhà nước nên tạo điều kiện để các đơn vị xuất khẩu mặt hàng nông sản Việt Nam vay xuất khẩu bằng USD, bởi hiện tại nhiều doanh nghiệp phải vay bằng VNĐ phải chịu lãi suất rất cao.

### SẢN XUẤT VẪN LẠC QUAN

Từ góc độ cơ quan làm kế hoạch về sản xuất, ông Lê Thanh Tùng (Cục Trồng trọt, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn) cho rằng hầu hết các cây trồng chủ lực không có thay đổi nhiều về diện tích. Riêng diện tích cây điều đang dần thu hẹp và chuyển sang trồng cao su. Mù cao su đã tăng giá rất cao trong nhiều năm liền và hiện vẫn đang ở mức mang lại lợi nhuận khá cho người trồng, nên cây trồng này tiếp tục lấn đất nhiều cây trồng khác chứ không riêng gì với cây điều. Số liệu từ Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn dự kiến năm tới diện tích cao su sẽ tăng thêm gần 40.000 ha, tập trung ở khu vực Đông Nam bộ, Nam Tây nguyên và rải rác khu vực Bắc Trung bộ.

Bên cạnh đó, dù giá cả đa số mặt hàng nông sản năm 2012 không bằng năm 2011, nhưng vẫn ở mức khá cao, chính vì vậy nông dân vẫn tiếp tục tăng suất đầu tư cho vườn cây của mình. Đối với cây lúa, diện tích vẫn giảm nhẹ dù nông dân gia tăng quay vòng sử dụng đất, tăng diện tích canh tác vụ hai, vụ ba; tuy nhiên, suất đầu tư trên mỗi vụ cũng sẽ tăng lên nhằm đạt năng suất, sản lượng cao hơn.

**Bảng: Nhu cầu phân bón cho một số loại cây trồng chủ lực**  
**Figure: Fertilizer demand for some main crops**

LOẠI CÂY TRỒNG <i>Plant</i>	DIỆN TÍCH CẢ NƯỚC (1.000 ha) <i>Area of the whole country (1,000 ha)</i>		NHU CẦU PHÂN BÓN 2013 (tấn) <i>Fertilizer demand in 2013 (ton)</i>		
	2012	2013	UREA	LÂN (Phosphate)	KALI (Potassium)
LÚA (Rice)	7.599	7.590	1.485.864	1.598.105	219.739
BẮP (Corn)	1.140	1.145	342.255	160.702	55.241
MÍA (Sugar Cane)	291	290	116.935	69.759	39.863
CÀ PHÊ (coffee)	590	590	260.461	400.000	170.000
CAO SU (Rubber)	851	890	140.773	292.832	41.833
ĐIỀU (Cashew)	354	345	51.647	233.898	97.458
CÂY CÓ MÙI (Citrus)	65	66	29.333	142.154	30.462
NHÂN, CHÔM CHÔM (Logan, Rambutan)	180	180	50.704	30.000	20.000
CÂY ĂN QUẢ KHÁC (Others)	300	300	43.902	40.000	20.000
<b>TỔNG CỘNG (Total)</b>	<b>11.370</b>	<b>11.396</b>	<b>2.521.875</b>	<b>2.967.450</b>	<b>694.596</b>

(Nguồn Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn - Source: Ministry of Agriculture and Rural Development)

## MAJOR CROPS YIELD STABILITY IN 2013 FORECAST

LUU PHAN

*Sharp growth in export of agricultural products recently drive leaders in agribusiness focusing on export towards the forecast that market will be stable in 2013. Many government officials also forecast that in 2013 the farmland of most crops will change not much.*



### FROM ACHIEVEMENT IN 2013...

The crop of 2011-2012 is considered as Vietnam coffee record in both volume and value. According to Vicofa (Vietnam Coffee - Cocoa Association), coffee yield of this crop reached 1.6 million tons, first ten months' export volume set its record at 1.5 million tons, bringing USD 3.1 billion, which is up 23% in quantity and 24% in value YOY. However, Mr. Do Ha Nam – Deputy Chairman of Vicofa cum Chairman of Vietnam Pepper Association (VPA) forecasts: "Next crop yield will decline. This is attributable to high percentage of perennial coffee trees in total cultivated areas (20 year old coffee trees account for 50% of total coffee area). The second reason is that farmers are replacing part of old coffee trees by new ones, thus reduce general yields in next coming years."

The value of rubber export is also forecasted to fall in 2013. Statistics of Vietnam Rubber Association reveal that while rubber export of Vietnam in 2012 reaches 1 million tons in quantity and USD 2.8 billion in value, 2013 figures would be 1 million ton and USD 2.7 billion respectively due to a price reduction in following years. Mrs. Tran Thi Thuy Hoa, Head of Vietnam Rubber Association Office state "Rubber production in 2013 will increase, but it is mainly derived from yield in Laos. As rubber enterprises choose to export directly from Laos for cost efficiency purpose, rubber export volume just targets 1 million ton in 2013.", Mrs. Tran Thi Thuy Hoa, Head of Vietnam Rubber Association Office said.

Pepper export has also remarked a substantial volume recently. Statistics from Ministry of Agriculture and Rural Development confirm that pepper export is nearly 99,000 tons in the first 10 months, bringing USD 682 million, 11.4% fall in volume but 1.2% rise in value YOY. Mr. Do Ha Nam said international cashew export in 2012 is 205,752 tons, of which Vietnam part is 118,400 tons, dominating market with 50% share. "Thanks to this advantage and the fact that farmers learned how to reasonably react to world price fluctuation via stock, Vietnam pepper manufacturers start setting world price. This success can be used for later reference by other industries like coffee, rubber, which nearly hold dominant position in world agricultural market.

### SOLUTIONS TO RETAIN POSITION

Contrary to Vietnam forecast, International Pepper Association believes that domestic consumption of pepper is low at 4,700 ton/ year, which forces Vietnam to export most cultivated pepper. World demand on pepper is at 200,000 tons/year, so in case Vietnam produces 150,000 tons/ year there will be a difficulty in consumption and a price fall can be expected in following years.

As for rice, 2012, in 2012, Vietnam outnumbered Thailand – world No.1 rice exporter. According to world rice news at www.oryza.com, on January 02, 2013, Vietnam rice export volume set its record of 7.7 million tons, up 8% compared to 7.1 millions ton in 2011. However, Vietnam have not acquire No.1 position yet as Indian reverted its volume to held this dominance.

According to Food Association Organization - FAO forecast (Nov 20, 2012) on rice trade balance 2013, fierce competition among Vietnam, India, and Thailand continue leave Vietnam with 3rd position in rice export. Particularly, in 2013, Thailand will dominate world rice export with 8 million tons, 23% up compared to 6.5 million tons in this year. India will take the 2nd position with 7.7 million tons, down 14% compared to 9 million tons in 2012 while Vietnam can only increase 1% to 7.6 million tons.

Many experts and enterprises raise their concern that although Vietnam dominates many world agricultural export markets in terms of quantity target, Vietnam agricultural quality and competitiveness are not clearly confirmed yet. Vietnam has not built long term sound strategy for agricultural products either. Mr. Do Ha Nam suggests Ministry of Agriculture and Rural Development should issue supporting policy to protect Vietnam agricultural brands globally. Moreover, the government should carry out more trade promotion activities in major and strict standard markets such as America, Europe.... Once Vietnam agricultural products manage to penetrate such demanding markets successfully, winning other markets is just a matter of time.

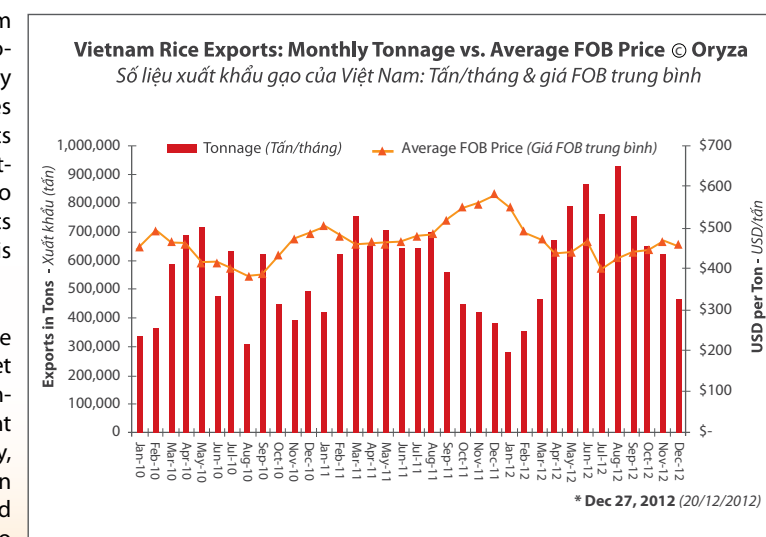
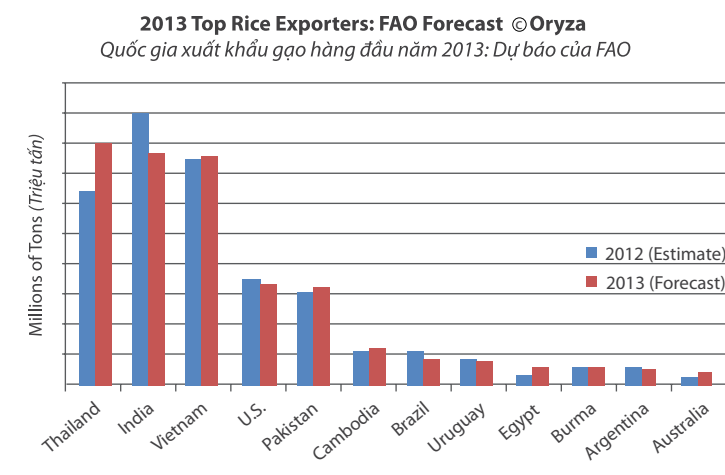
Mr. Nam also recommends that the Ministry should follow close market requirements to provide relating enterprise and farmers with sufficient and timely information. Particularly, the requirement that production standards in pesticide, fertilizing and control should be strictly followed to

enhance competitiveness of pepper and coffee must be well-bewared by farmers. On the other hand, the government should provide conditions for agricultural exports enterprises to make loans in USD for better interest rate.

### PRODUCTION IS STILL OPTIMISTIC

Form production planning view, Mr. Le Thanh Tung (Planting Bureau, Ministry of Agriculture and Rural Development) confirms that main crop area will keep stable except for cashew when farmers tend to move to rubber increasingly. As rubber delivers better economic benefits, it is considered to replace almost agricultural products. Statistics from Ministry of Agriculture and Rural Development estimate that rubber area will increase by 40,000 ha, from South East, South Highland and some in North Central.

Besides, although agricultural products' price in 2012 is not as high as in 2011, it is reasonable enough for farmers to continue their investment in land. Rice area still slightly fall after farmers enlarge land rotation cycles and areas for second, third crop, average investment value for each crop will be raised to meet productivity.



## NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH ĐỂ DUY TRÌ TĂNG TRƯỞNG

Hướng tới dịp kỷ niệm 10 năm thành lập PVFCCo, **ông Bùi Minh Tiến** - Chủ tịch HĐQT - chia sẻ về những nhiệm vụ trọng tâm trong năm 2013 và triển vọng trong 10 năm kế tiếp.

**1 Trong năm 2012, PVFCCo tiếp tục giữ vững mức tăng trưởng ổn định trong khi nền kinh tế và thị trường tiếp tục gặp rất nhiều khó khăn. Ông có nhận định và cảm nhận gì về nền kinh tế nói chung và kỳ vọng tăng trưởng của PVFCCo cho năm nay (2013)?**

Tổng công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí - CTCP (PVFCCo) thực hiện nhiệm vụ SXKD năm 2012 trong bối cảnh tình hình kinh tế thế giới, trong nước còn rất nhiều khó khăn. Song, được sự quan tâm lãnh đạo, chỉ đạo và giúp đỡ của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam, cùng với việc dự báo sát tình thị trường phân bón, sự nỗ lực cố gắng vượt bậc của Ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ công nhân viên, Tổng công ty đã đạt được những kết quả SXKD năm 2012 hết sức khả quan, các chỉ tiêu về doanh thu, lợi nhuận, nộp ngân sách đều hoàn thành vượt mức kế hoạch.

Về triển vọng kinh tế của Việt Nam trong năm tới, tôi cho rằng nền kinh tế của chúng ta phải đối mặt với rất nhiều khó khăn, thách thức, nhiệm vụ đặt ra là rất nặng nề, bên cạnh việc thực hiện mục tiêu ổn định kinh tế vĩ mô, kiềm chế lạm phát, chúng ta cần phải duy trì tốc độ tăng trưởng ở mức hợp lý.

Đối với Tổng công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí, năm 2013 và những năm tiếp theo cục diện thị trường phân bón trong nước sẽ chuyển biến rất cơ bản, đó là sự gia tăng nguồn cung phân đạm sản xuất trong nước khiến cho thị trường bão hòa và cung vượt cầu. Trước những khó khăn thách thức đó ngay từ năm 2010 và đặc biệt trong 2 năm gần đây, Ban lãnh đạo Tổng công ty đã đề ra và thực hiện nhiều giải pháp trọng tâm, có chiều sâu nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của Tổng công ty trong giai đoạn tới. Với quyết tâm của Tập thể Ban lãnh đạo cùng toàn thể cán bộ công nhân viên, cùng với năng lực cạnh tranh và sự chuẩn bị của Tổng công ty trong những năm qua, chúng tôi tin tưởng rằng DPM sẽ giữ vững được thị phần phân bón trong nước, và thực hiện thắng lợi nhiệm vụ kế hoạch năm 2013 và những năm tiếp theo.

**2 PVFCCo đã có sự điều chỉnh chiến lược phát triển như thế nào khi từ năm 2013, thị trường sản xuất urea xuất hiện thêm những đối thủ**



**mạnh ở cả Miền Bắc và Miền Nam và kế hoạch mua lại dự án Đạm Cà Mau hiện chưa thể thực hiện được?**

Về chiến lược phát triển của Tổng công ty đến năm 2015 và định hướng đến năm 2025, chúng tôi vẫn kiên định với tầm nhìn và mục tiêu đã đề ra. Tuy nhiên, tùy vào điều kiện và hoàn cảnh thực tế, Tổng công ty sẽ xem xét điều chỉnh phương thức thực hiện để đạt được các mục tiêu đã đề ra, cụ thể:

Đối với sản xuất kinh doanh phân bón: Nhằm đảm bảo hiệu quả tổng thể của việc sản xuất và phân phối sản phẩm phân bón, bên cạnh việc đảm bảo vận hành Nhà máy Đạm Phú Mỹ ổn định, an toàn và hiệu quả, tối ưu hóa phân phối sản phẩm Đạm Phú Mỹ và các sản phẩm phân bón khác ở thị trường trong nước, Tổng công ty đang tập trung đẩy mạnh phân phối sản phẩm ra thị trường khu vực và thế giới thông qua Chi nhánh tại Campuchia, Văn phòng đại diện tại Myanmar và các nhà phân phối quốc tế.

Đối với sản xuất kinh doanh hóa chất: Tổng công ty vẫn tập trung vào các dự án sản xuất hóa chất phục vụ ngành dầu khí và ngành nông nghiệp, như dự án Amoniac, Nitrat Amon, H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>, ...

**3 Để triển khai chiến lược phát triển này, trong năm 2013, đâu là những ưu tiên hàng đầu trong sản xuất kinh doanh và điều hành của PVFCCo? Ông có dự báo gì về những khó khăn chính đối với PVFCCo trong những năm tới?**

Về sản xuất, Tổng công ty sẽ tiếp tục triển khai và hoàn thiện để án nâng cao năng lực sản xuất vận hành và bảo dưỡng Nhà máy Đạm Phú Mỹ, thực hiện thành công đợt bảo dưỡng nhà máy trong năm 2013, duy trì sản lượng tối ưu.

Về kinh doanh, chúng tôi sẽ xem xét điều chỉnh chính sách bán hàng, xác lập lại các thị trường mục tiêu theo địa bàn, tối ưu hóa hệ thống phân phối và tiếp tục chuẩn bị thị trường xuất khẩu. Việc triển khai trong từng thời gian cụ thể sẽ linh hoạt theo tình hình thị trường nhưng định hướng chính vẫn coi thị trường trong nước là chủ đạo, lâu dài, giá bán sản phẩm hợp lý, ổn định và duy trì sự tin dùng của bà con nông dân.

Nhìn xa hơn cho những năm tới, tôi cho rằng khó khăn chính mà PVFCCo cũng như các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh trong cùng ngành gặp phải sẽ là sự cạnh tranh trong và ngoài nước ngày càng quyết liệt, biến động giá nguyên nhiên vật liệu đầu vào cho sản xuất, ảnh hưởng của thu hẹp diện tích canh tác, diễn biến bất thường của thời tiết và biến đổi khí hậu, biến động của giá nông sản. Ngoài ra, đối với PVFCCo việc nhà máy đã đưa vào vận hành 9 năm và đã khấu hao xong cũng là lợi thế nhưng cũng tiềm ẩn và gia tăng những rủi ro trong vận hành. Nhận định những khó khăn và đề ra giải pháp phù hợp, chúng tôi tin rằng PVFCCo sẽ thực hiện thành công chiến lược đã đề ra.

**4 Trải qua chặng đường 10 năm, PVFCCo đã đạt được những thành công đáng kể cả về kinh doanh lẫn trách nhiệm xã hội, cộng đồng. Theo Ông, chặng đường 10 năm tiếp theo của PVFCCo sẽ như thế nào?**

Mười năm qua, thành công của PVFCCo gắn với slogan "Cho mùa bội thu". Sản phẩm và thương hiệu Đạm Phú Mỹ đã được bà con nông dân trong cả nước tin dùng và bước đầu vươn ra thị trường quốc tế; nhân lực của chúng tôi đã trưởng thành và làm việc chuyên nghiệp, hiệu quả; cố đồng của chúng tôi hài lòng về sự tăng trưởng và phát triển của Tổng công ty trong suốt những năm qua; đối với cộng đồng và xã hội chúng tôi luôn thực hiện tốt phương châm hành động "Phát triển doanh nghiệp đi đôi với bảo vệ môi trường và trách nhiệm xã hội". Tôi hy vọng và tin tưởng rằng trong 10 năm tới những thành công này vẫn duy trì đồng thời sẽ có thêm những dự án mới trong lĩnh vực phân bón và hóa chất của Tổng công ty được đưa vào vận hành, kinh doanh và phát huy hiệu quả.

**5 Đảm nhiệm chức vụ Chủ tịch HĐQT của một Tổng công ty lớn khi đang ở độ tuổi còn trẻ như hiện nay, Ông có thể chia sẻ về kinh nghiệm thành công?**

Đối với tôi thành công của Tổng công ty ngày hôm nay đều có dấu ấn của mỗi thành viên trong đại gia đình PVFCCo. Có rất nhiều yếu tố làm nên sự thành công nhưng điều đầu tiên phải kể đến đó là con người. Với đội ngũ hơn 1.900 cán bộ công nhân viên được đào tạo bài bản, làm việc tận tâm, chuyên nghiệp và đoàn kết đã tạo nên sức mạnh tổng thể góp phần quan trọng trong sự thành công của Tổng công ty chúng tôi ngày hôm nay.

Yếu tố tiếp theo phải kể đến đó là sự quan tâm lãnh đạo, chỉ đạo và giúp đỡ của Đảng, Nhà nước và Chính Phủ, các Bộ ngành, và đặc biệt là sự chỉ đạo, hỗ trợ rất lớn từ Tập đoàn Dầu khí Việt Nam.

Một yếu tố cũng không kém phần quan trọng đó là tinh thần luôn cải tiến, đổi mới không ngừng nhằm đảm bảo, nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ, phát triển các sản phẩm mới và luôn hướng đến khách hàng tiêu dùng cuối cùng là bà con nông dân.

Yếu tố cuối cùng theo tôi là sự chia sẻ những kết quả đạt được với cộng đồng và xã hội.

**6 Bên cạnh những lợi thế, Ông có nhận thấy những hạn chế, áp lực của sức trẻ?**

Theo tôi áp lực lớn nhất là bên cạnh đảm bảo việc hoạt động ổn định của doanh nghiệp, người chủ doanh nghiệp cần đưa ra các quyết sách đúng để thực hiện thành công chiến lược.

Với sự phát triển ngày càng lớn mạnh của khoa học công nghệ, thông tin truyền thông, cũng như các ngành khoa học khác đòi hỏi lãnh đạo trẻ bên cạnh việc luôn cập nhật và nắm bắt những tiến bộ khoa học, còn cần học hỏi kinh nghiệm của thế hệ những người đi trước.

Một vấn đề nữa mà hầu hết các nhà lãnh đạo đều cảm thấy áp lực, đặc biệt là cán bộ lãnh đạo trẻ, đó là vấn đề quản trị con người. Với một đơn vị có quy mô hơn 1.900 cán bộ công nhân viên làm việc trong nhiều lĩnh vực, ở nhiều địa bàn hoạt động khác nhau, thì vấn đề quản trị nguồn nhân lực - một nguồn lực quan trọng hàng đầu của doanh nghiệp luôn đòi hỏi cán bộ lãnh đạo phải đủ tâm và đủ tầm.

**7 Nhân dịp đầu năm mới, Ông có điều gì muốn gửi đến cổ đông và nhà đầu tư?**

Lời đầu tiên, thay mặt ban lãnh đạo Tổng công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí, tôi xin chân thành cảm ơn sự quan tâm, đồng hành và chia sẻ của các Quý cổ đông, các Nhà đầu tư trong nhiều năm qua. Nhân dịp năm mới, thay mặt ban lãnh đạo Tổng công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí, tôi xin chúc Quý cổ đông và Nhà đầu tư luôn mạnh khỏe, hạnh phúc và có nhiều thành công mới.

Xin cảm ơn Ông!

## ENHANCE COMPETITIVE CAPABILITIES TO SUSTAIN GROWTH

Towards the 10<sup>th</sup> year anniversary, **Chairman Bui Minh Tien** talks about PVFCCo's priorities in 2013 and the next 10 year journey



**1 In 2012, PVFCCo maintained its growth level while the economy was encountering a lot of difficulties. Can you share thought about the economy and PVFCCo growth outlook in 2013?**

In 2012, Petrovietnam Fertilizer and Chemicals Corporation (PVFCCo) operated its business mission amid the world and domestic economy's turbulent context. However, thanks to timely and judicious directions from leaders of Petrovietnam Oil and Gas Group (PVN), keeping in touch with market fluctuation, combined with extraordinarily concerted efforts of the whole management and staff, PVFCCo has achieved a very satisfactory business performance; particularly, revenue, profit and tax contribution of PVFCCo far exceeded its targets.

Regarding the outlook of domestic economy in next year, it is believed that many challenges are still ahead. Aside from stabilizing macro-economy, cooling inflation rate, sustaining reasonable growth must be highlighted to relieve the stagnant business perspective. For PVFCCo, it's time to face excess-supply market when domestic supply increase leads to a saturated market and oversupplied market. In coping with the context, from 2010, Management Board identified and implemented many thoughtful solutions to enhance PVFCCo's competitive capability in upcoming times. Together with strong determination from the organization as a whole, competitive capability and well-prepared measures during the last 2 years, it is strongly believed that PVFCCo will sustain its domestic market share, achieve mission of 2013 and upcoming years.

**2 How has PVFCCo adjusted its strategy when big entrants penetrate in both the South and the North fertilizer market as well as the plan of purchasing Ca Mau Fertilizer plant has not been carried out?**

For development strategy toward 2015- envisioned to 2025, we will be persistent with our set vision and objectives. However, PVFCCo will keep in touch with market fluctuation to adjust implemented measures to reach the objectives, particularly:

For fertilizer production and trading, beside operating Phu My Fertilizer Plant safely, stably and efficiently, optimizing the distribution of Phu My Urea and other fertilizer products in domestic market, PVFCCo is promoting export to regional and international markets via Cambodia branch, Myanmar representative office and international distributors to ensure the overall efficiency of fertilizer business performance (production and trading).

For chemicals production and trading, PVFCCo still concentrates on implementing such projects supporting gas industry and agriculture as Ammonia, Amon Nitrat, H2O2 project....

**3 In 2013, what are PVFCCo's priorities in business operation and management? Can you share your forecast about PVFCCo's main difficulty in the next years?**

As for production, PVFCCo will continue to deploy its

plan in upgrading its production capacity, especially overall periodical maintenance of Phu My Fertilizer Plant in 2013 to optimize production volume.

As for trading, PVFCCo will re-investigate and adjust sales policy, identifying major markets geographically, optimizing distribution network and continue prepare for export activities. The implementation of measures will be flexible with market update, but PVFCCo keeps focusing on domestic market as major market with reasonable and stable price, to maintain farmers' long term trust.

For upcoming years, the main difficulty that PVFCCo as well as other enterprises have to face will be fierce competition from local and global force, wide fluctuation of input price, effects of arable land reduction, unusual weather conditions, and fluctuation in agriculture product price. In addition, the fact that the plant has been operated for 9 years and already been depreciated is not only an advantage for PVFCCo but also carries some potential risks. It is thought that PVFCCo will achieve our set objective due to being pro-active with the challenges by these sound solutions.

**4 During ten year journey, PVFCCo has achieved significant performance in business operation and social responsibility. What can you tell us about PVFCCo's next ten year journey?**

In the last 10 years, PVFCCo's success is associated with the slogan "For bountiful harvests". The product and the brand name of Phu My Urea have built trust in farmers' mind across the country and gradually established its step into foreign markets. Our human resources have been well-trained, professional and efficient. Our shareholders have been satisfied with our development and growth. Moreover, we always follow the philosophy that "sustaining growth come simultaneously with environment protection and social responsibility". I strongly believe that we will maintain these achievements as well as realize new projects in both fertilizer and chemicals domains with safe operation and business efficiency.

**5 Holding chairman position of an established corporation at the middle age can be considered as a success. Can you please share us your experience in this success?**

For me, PVFCCo's existing success is the results of all members' efforts, which are attributable to the following factors:

1. Workforce: More than 1,900 well-trained staff who always work with dedication, professionalism and solidarity;
2. Timely and judicious care, support and directions from the Party, the State, Government, relating Ministries, and leaders of Petrovietnam Oil and Gas Group;
3. Innovation spirit in upgrading product quality, new product development as well as consumer approach in every minor task;
4. Sharing our achievement with community.

**6 By the way, have you been feeling any pressure as a top executive officer at your age?**

For me, the biggest challenge is make sound decisions to reach approved objectives on top of ensuring the business run stably.

Moreover, the rapid development in technology, information, communication requires young leaders to update themselves to catch with scientific advancement beside learning and inheriting from foregoers.

Human resource management also puts much pressure on young leaders. It is vital that leaders have to be dedicated and strong enough to put forward the workforce of 1,900 people working in various domains and locations.

**7 What would be your new year message to your investors?**

On behalf of the Management Board of PVFCCo, I would like to give faithful thanks for your interest, understanding and accompanying us in recent years. On the occasion of New Year, we wish you health, happiness and success.

Thank you!



# DPM – MỘT LỰA CHỌN CHO ĐẦU TƯ GIÁ TRỊ

NGUYỄN CÔNG HIỆP (1)

## 1. NHÌN LẠI 2012 NHIỀU THÀNH CÔNG VÀ CẢM XÚC

Trong bối cảnh kinh tế xã hội thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng còn rất nhiều khó khăn và rủi ro tiềm ẩn, những thành tựu vượt bậc mà Tổng công ty Phân bón và Hoá chất Dầu khí (mã chứng khoán: DPM) đạt được trong năm qua đã để lại cho toàn xã hội niềm vui và cảm xúc. Câu chuyện về DPM đã làm hài lòng các nhà đầu tư dài hạn, những người tin tưởng vào một Việt Nam vươn lên toàn diện từ một nền nông nghiệp bền vững.

**Trên phương diện kinh doanh**, kết thúc 9 tháng, DPM đã sản xuất 635.970 tấn Urea, tăng 9% so với cùng kỳ năm 2011. Tổng sản lượng kinh doanh phân bón đạt 955.000 tấn, khoảng 70% tổng cầu trong nước. Kết thúc 9 tháng, Tổng công ty đã vượt hầu hết các chỉ tiêu kinh doanh của cả năm với tổng doanh thu và lợi nhuận trước thuế lần lượt là 7.197 và 2.569 tỷ đồng. Hầu hết các nhà đầu tư kỳ vọng lợi nhuận trước thuế cả năm sẽ vào khoảng 3.200 tỷ đồng, vượt gần 100% so với kế hoạch. Tại mức lợi nhuận này, DPM dự kiến sẽ nộp thuế cho ngân sách nhà nước khoảng 350 tỷ đồng. (2)

**Trên phương diện đầu tư**, giá trị cổ phiếu DPM cũng đã thể hiện sát sao kết quả kinh doanh và sức mạnh cơ bản của Tổng công ty. Từ đầu năm, cổ phiếu DPM đã tăng 63%, gấp hơn 6 lần mức tăng của VN-Index (9,5%). Trên phương diện thời gian, trong vòng 6 tháng, 1 năm, và 2 năm trở lại đây, cổ phiếu DPM liên tục tăng trưởng cao hơn thị trường lần lượt là 15%, 18%, và 42%. Như vậy câu chuyện tăng trưởng của DPM là bền vững và được các nhà đầu tư đánh giá cao. (3)

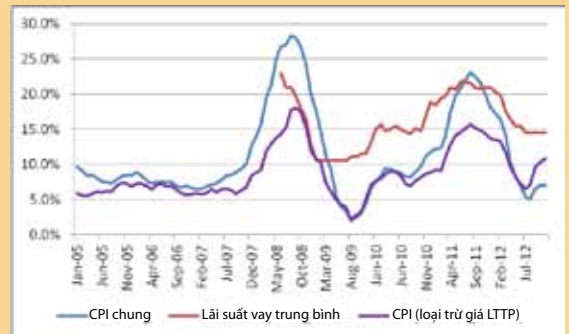


Hình 1: Cổ Phiếu DPM vs. VN-Index (1 Năm)(4)

Đạt được những thành tựu vượt bậc nói trên trong cả đối nội và đối ngoại, nhà đầu tư xin ghi nhận năng lực lãnh đạo quyết đoán tài ba của Ban quản trị và Ban Tổng giám đốc công ty, sự thân thiện và nhiệt tình của Bộ phận Quan hệ cổ đông, và đặc biệt là sự đoàn kết và nhiệt huyết làm việc hăng say không biết mệt mỏi của gần 2.000 cán bộ công nhân viên toàn Tổng công ty.

## 2. NĂM 2013: DPM ĐƯỢC KỲ VỌNG TIẾP TỤC LÀ LỰA CHỌN ĐẦU TƯ GIÁ TRỊ TRONG BỐI CẢNH VĨ MÔ CÒN NHIỀU RỦI RO

Bước sang năm 2013, tôi suy nghĩ tình hình kinh tế trong nước cũng như Quốc tế vẫn chưa có sự hồi phục vững chắc. Tổng cầu tiếp tục tăng trưởng thấp. Lạm phát 2012 giảm mạnh tuy nhiên nếu loại trừ chỉ số giá lương thực thực phẩm, lạm phát vẫn ở mức cao trên 2 con số. Với chỉ số giá lương thực thực phẩm trong nước và thế giới được dự đoán sẽ tăng trở lại trong năm 2013, rủi ro tăng nhẹ của lãi suất trái phiếu chính phủ (một phần do lo ngại rủi ro hệ thống) và lãi suất huy động đầu vào của các ngân hàng, lãi suất cho vay khó có thể giảm sâu nếu không muốn nói có rủi ro tăng trở lại. Tôi cũng cho rằng, mặc dù lãi suất cho vay đã giảm nhiều so với 2011, mức 15% trung bình hiện nay vẫn là quá sức chịu đựng của hầu hết các doanh nghiệp và cũng không đủ để hâm nóng lại thị trường bất động sản hàng tồn kho còn đủ cho sức cầu của 5 – 7 năm tới. (5)



Hình 2: Lạm phát và Lãi suất (6)

Mặc dù vĩ mô nói chung tăng trưởng có thể chưa bền vững và ngành đạm nói riêng xuất hiện một vài nhân tố cạnh tranh mới, tôi vẫn tin tưởng cũng với những con người đã làm nên thành công trong suốt những năm qua, họ sẽ tiếp tục chèo lái con thuyền DPM vượt qua khó khăn đến những thành công mới. Cụ thể, cổ phiếu DPM vẫn được đánh giá là một trong những lựa chọn đầu tư giá trị hấp dẫn trên thị trường vốn niêm yết hiện nay bởi một vài lý do như sau:

**Thứ nhất, về cơ bản DPM là lựa chọn tiêu biểu điển hình nhất cho câu chuyện phát triển của Việt Nam**, đó là một nền công nghiệp đang lên trên nền tảng một nền nông nghiệp truyền thống vững chắc. DPM chiếm 40 – 50% thị phần phân Urea nội địa, 70 – 80% nếu tính

cả các sản phẩm Urea khác mà DPM đang phân phối. Trong 6 năm từ 2007 – 2012, DPM đã liên tục chạy mức 100% công suất thiết kế với độ an toàn tuyệt đối, góp phần không nhỏ vào an ninh lương thực và phát triển nông nghiệp Quốc gia. Bên cạnh đó, giá bán đạm Phú Mỹ từ đầu năm luôn bằng hoặc vượt giá đạm trung bình trên thế giới, khẳng định chất lượng và thương hiệu vượt trội của DPM. DPM cũng là công ty có hệ thống phân phối rộng lớn nhất ngành phân bón với 12 cửa hàng trực thuộc, 110 đại lý cấp 1, và gần 3.000 điểm phân phối sản phẩm trên khắp cả nước.(7)

Trong khi rất nhiều doanh nghiệp kinh doanh giảm sút, báo lỗ hoặc đứng trước rủi ro dừng sản xuất, 2 năm trở lại đây DPM mỗi năm thu về khoảng 3.000 tỷ tiền mặt, chi trả cổ tức 25 – 35% / thị giá / năm. Trên bản cân đối kế toán cũng gần như không có nợ vay.

**Thứ hai, về định giá, sau khi tăng giá bền vững suốt thời gian qua, cổ phiếu DPM tiếp tục có định giá hấp dẫn so với giá trị cơ bản nội tại cũng như so với các cổ phiếu cùng ngành khác trên thế giới.** PE và PB cho 2012 lần lượt là 5.2x và 1.4x với ROAE khoảng 29% và ROIC khoảng 24%. Bên cạnh đó, cổ tức cam kết của DPM cho năm nay là khoảng 25%. Tuy nhiên, với kết quả kinh doanh vượt gần 100% kế hoạch cùng lượng tiền mặt dồi dào, tôi tin DPM sẽ cân nhắc việc tăng cổ tức cho năm nay.

Về cân đối tài chính, tôi cũng nhìn nhận DPM có cơ cấu tài sản lành mạnh hơn mặt bằng chung của các doanh nghiệp niêm yết, với 40% tổng tài sản của DPM là tiền mặt và gần như không có đầu tư tài chính ngoài lĩnh vực kinh doanh chính. DPM hiện đứng top 3 trong các doanh nghiệp niêm yết về lượng tiền mặt đang nắm giữ. Chính vì vậy các chỉ số PE, PB thấp và ROAE, ROIC cao thực chất là còn hấp dẫn hơn nữa nếu như được điều chỉnh cho lượng tiền mặt này. Tôi suy nghĩ định giá DCF hay EV/EBITDA 2012 ở mức rất thấp, 2,7x, sẽ phản ánh đúng hơn về mức định giá hấp dẫn của DPM tại thời điểm hiện tại.

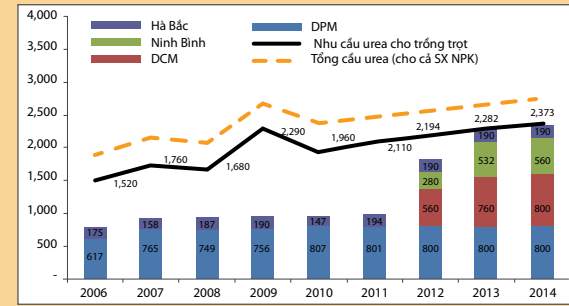
Cuối cùng, xét về lịch sử của bản thân cổ phiếu cũng như thị trường Quốc tế, DPM ở mức giá hiện tại cũng là rất thấp. EV/EBITDA 2012 các công ty phân bón ở châu

Hình 3: Định giá theo lịch sử của DPM (9)

	2007	2008	2009	2010E	2011E	2012E
PE	25,2x	15,8x	12,8x	8,1x	4,6x	5,1x
PB	6,8x	4,1x	2,8x	2,0x	1,5x	1,4x
EV/EBITDA	14,7x	7,5x	5,1x	3,8x	2,6x	2,4x
CỔ TỨC THEO THỊ GIÁ	1,3%	2,9%	5,0%	6,2%	10,5%	7,2%
ROAE	26,3%	27,2%	23,6%	26,0%	38,1%	28,6%
ROIC	20,3%	23,7%	21,1%	20,7%	32,2%	24,0%

Á là 5.8x, Trung Đông là 8.7x, châu Âu là 13.6x, và Hoa Kỳ là 7.5x (8)

**Thứ ba, câu chuyện phân bón cung vượt cầu đã bị chia sẻ quá mức, theo cá nhân tôi nhu cầu đủ lớn cho các doanh nghiệp phân bón tốt nói chung và nhất là DPM nói riêng kinh doanh ổn định.** Tổng nhu cầu phân Urea ở Việt Nam có biến động qua các năm tuy nhiên xu hướng chung là tăng trưởng ở mức 7% từ 2006 – 2011. Năm 2011, tổng lượng tiêu thụ phân Urea trực tiếp cho sản xuất khoảng 2,1 triệu tấn, chưa kể khoảng 400 – 500 nghìn tấn sử dụng để sản xuất phân NPK. Như vậy miếng bánh đủ rộng cho tất cả các nhà máy sản xuất Urea trong nước kể cả với sự xuất hiện mới của Đạm Cà Mau, Đạm Ninh Bình và việc nâng công suất của Đạm Hà Bắc. Với tổng cung tăng lên gấp đôi nhưng vẫn thấp hơn với tổng cầu, các doanh nghiệp trong nước trong đó có DPM sẽ dùng nhập khẩu phân bón Trung Quốc vốn thực chất từ trước đến nay mang lại lợi nhuận rất nhỏ mà phần lớn chỉ đóng với trò bình ổn giá. Về cạnh tranh với phân bón nhập khẩu, chúng ta nên hy vọng vào chất lượng của Đạm Phú Mỹ qua việc giá Đạm Phú Mỹ luôn cao hơn phân nhập khẩu trong khi DPM liên tục chạy 100% công suất suốt 6 năm qua. Ngoài ra trong các nhà máy đạm nội địa, Phú Mỹ có thương hiệu tốt nhất, chi phí giá thấp nhất, thị phần lớn nhất, hệ thống phân phối rộng nhất. Như vậy, trong tình huống xấu nhất khi có rủi ro về căng thẳng cạnh tranh, DPM kỳ vọng là công ty cuối cùng bị chịu ảnh hưởng tiêu cực.



Hình 4: Tương quan cung cầu Urea trong nước (10)

Ở tầm vĩ mô, Việt Nam là vựa lúa của thế giới. Chúng ta cũng là cường quốc xuất khẩu các sản phẩm nông



ngành như điều, café, cao su, v.v. Nông nghiệp chắc chắn sẽ tiếp tục là lựa chọn ưu tiên trong chính sách của Chính phủ. Riêng về sản xuất lúa gạo, năm 2011 chúng ta sản xuất 41,5 triệu tấn trên diện tích nông nghiệp khoảng 13 triệu ha. Về dài hạn, đất cho đô thị sẽ tăng lên cùng với sự phát triển của kinh tế. Bên cạnh đó đất lâm nghiệp cũng sẽ mở rộng với chính sách tái phủ rừng của Chính phủ. Vậy tôi tin rằng để duy trì an ninh lương thực và nền nông nghiệp mạnh trong khi quỹ đất trồng trọt cho nông nghiệp khó tăng, không có cách nào khác là tập trung nâng cao năng suất và chất lượng, trong đó không thể thiếu đóng góp của phân bón. Quả thực, năng suất lúa của Việt Nam liên tục tăng từ 3,9 tấn/ha năm 2009, lên 4,6 tấn/ha năm 2010, và 5,4 tấn/ha năm 2011. Cả nền nông nghiệp trong nhiều năm tăng trưởng thực ở mức 3,5 – 4% / năm. Với tất cả các yếu tố trên, nhu cầu phân bón sẽ tiếp tục tăng bền vững.

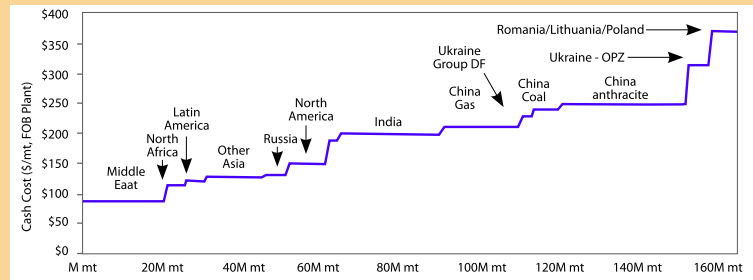
Cuối cùng chúng ta cũng không nên quên tiềm năng của thị trường xuất khẩu. DPM ước tính nhu cầu phân Urea của Thái Lan là 2 triệu tấn, Lào và Campuchia là 1 triệu tấn, Philippines là 800.000 tấn. Trong khi đó hiện Lào và Campuchia không có nhà máy sản xuất phân Urea mà các công ty Việt Nam rất có lợi thế địa lý. Từ đầu năm đến giờ, DPM đã xuất khẩu được 100 ngàn tấn.

**Thứ tư, dự tính giá Urea sẽ không giảm quá 10% trong năm 2013 và tương đối bền vững trong dài hạn.** Đối với DPM, rủi ro nguyên liệu đầu vào đã được giảm thiểu tối đa qua bản hợp đồng dài 4 năm với Petrovietnam Gas cho cả giá và khối lượng. Như vậy giá đầu ra là rủi ro lớn duy nhất, mà rủi ro này là có thể tích cực hoặc tiêu cực. Tôi chia sẻ câu chuyện về một công ty phân bón lớn với thương hiệu tốt của Pakistan là Engro. Thị trường và đầu ra rất tốt nhưng năm vừa qua giá cổ phiếu gặp rất nhiều khó khăn do chính phủ không thể tìm đủ nguồn khí để cung cấp cho Engro do Pakistan tập trung nhiều khí hơn cho sản xuất điện và khí đốt dân dụng.

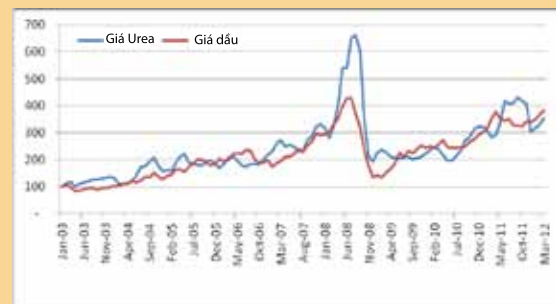
Trong năm 2013, do tăng cung trên toàn thế giới nên giá Urea trung bình được dự báo giảm so với 2012. Tổng hợp từ nhiều nguồn thì nhìn chung các báo cáo thế giới đưa ra mức giảm khoảng 10%.

Tuy nhiên trong dài hạn, tôi hy vọng giá phân urea sẽ không giảm đột biến do: 1) đường cong chi phí sản xuất urea trên thế giới duy trì ở mức cao, 2) Giá urea có xu hướng di chuyển với giá dầu và giá hàng hoá vật chất mềm (soft commodities). Trong khi đó giá dầu được kỳ vọng giữ ở mức \$90/thùng trong dài hạn và giá hàng

hoá mềm được kỳ vọng tăng trong 2013. Cùng với bất ổn chính trị thế giới cũng có thể đẩy giá dầu lên cao, và 3) VNĐ sẽ duy trì xu hướng giảm nhẹ so với đồng USD.



Hình 5: Đường cong chi phí sản xuất phân urea (11)



Hình 6: Tương quan giá dầu và giá urea (12)

**Tóm lại, tôi tiếp tục kỳ vọng DPM sẽ có một năm 2013 duy trì hoạt động kinh doanh bền vững. Lượng tiền từ hoạt động kinh doanh thu về sẽ ở mức khoảng 2.500 tỷ. Với tổng lượng tiền mặt rất dồi dào, cổ tức có lẽ cũng duy trì ở mức 30 – 50% thị giá.**

### 3. CHIA SẺ TỪ NHÀ ĐẦU TƯ

Về chất lượng doanh nghiệp, độ bền vững trong kinh doanh, và câu chuyện tiêu biểu cho một Việt Nam phát triển của DPM, như phân tích ở trên, hiếm có công ty nào có được nhiều điểm tích cực như vậy. Bên cạnh đó, trong ngành sản xuất phân bón Việt Nam nói riêng và thế giới nói chung, cũng hiếm có công ty nào có nhiều thuận lợi và rủi ro được giảm thiểu như DPM. Vậy với định giá rất rẻ như hiện nay, có lẽ đầu đó các nhà đầu tư vẫn còn những băn khoăn chính xác nhưng cũng có thể là những định kiến chưa đúng về Công ty. Dù là gì đi nữa, trong dài hạn thì thị trường luôn đúng và nếu có sai lệch trong ngắn hạn, thì có nghĩa thông tin đang bị hiểu sai hoặc truyền tải chưa thấu đáo.

**Thứ nhất, về đối thoại và thông tin giữa các nhóm cổ đông.** Do yếu tố lịch sử, Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (PVN) là cổ đông lớn nhất của DPM với khoảng

61%. PVN cũng nắm 100% vốn đầu tư tại Đạm Cà Mau (DCM), PV-Gas, và rất nhiều dự án và công ty khác có quan hệ với DPM dưới hình thức là khách hàng, nhà cung cấp, đối thủ cạnh tranh, hay đối tác. Việc PVN nắm yết DPM, PV-Gas, PVD, và rất nhiều công ty con khác cho thấy việc chào mừng và nhu cầu hợp tác của PVN với tất cả các cổ đông còn lại. Thiết nghĩ nếu làm tốt điều này, sẽ mang lại lợi ích hữu hình và đặc biệt là vô hình rất lớn không chỉ đối với DPM, PVN, cũng như của Việt Nam trong mắt các nhà đầu tư Quốc tế. Khi đã có niềm tin đó, PVN sẽ dễ dàng hơn trong việc kêu gọi đầu tư cũng như cùng góp vốn các dự án trong tương lai. Điều này là đặc biệt cần thiết khi nhu cầu đẩy nhanh khai thác tương đối cấp bách hiện nay và áp lực hạn chế nguồn vốn từ trong nước do chính sách thắt chặt.

Đối với DPM và PVN, sẽ là rất cần thiết công bố và trao đổi những định hướng có tính chất cố định lâu dài về công ty. Các cổ đông khác hiểu rằng, PVN tạo rất nhiều thuận lợi cho DPM một phần vì trách nhiệm là cổ đông chính nhưng cũng một phần rất lớn là sự ưu ái. Chính vì vậy việc trích lập quỹ khen thưởng phúc lợi cao hơn mức trung bình, uỷ thác đầu tư một lượng tiền nhàn rỗi, hay đầu tư các dự án mới (nếu có) không chỉ vì lợi ích cổ đông mà còn vì lợi ích quốc gia hay người lao động là điều hoàn toàn chấp nhận được, một khi có công khai rộng rãi chính sách và định hướng từ trước. Dù lợi ích của nhóm này hay nhóm kia có khác nhau, thì công ty vẫn được coi là có quản trị tốt. Và các cổ đông thì giữ lại cho mình việc lựa chọn đầu tư công ty này hay công ty khác cho phù hợp với lợi ích của mình hơn.

Từ việc không có bất ngờ trong kinh doanh và quyết sách sẽ dẫn đến giảm thiểu mức độ nhìn nhận rủi ro từ nhà đầu tư, và cuối cùng là giảm mức chiết khấu đầu tư và nâng cao giá trị của cổ phiếu. Người hưởng lợi nhiều nhất từ việc này thiết nghĩ cũng chính là PVN.

Đối với các nhà đầu tư, có lẽ nhiều nhà đầu tư cũng nên nhìn lại định kiến không đúng về một số rủi ro thông tin và quản trị của DPM. Bằng chứng là bằng cân đối kế toán của DPM tương đối sạch sẽ, dòng tiền thu về đều được giữ dưới dạng tiền mặt không đầu tư dàn trải, và cổ tức duy trì ở mức cao.

**Thứ hai, về dòng tiền và định hướng sử dụng dòng tiền.** Có thể nói với việc mua DCM không thành và hoãn các dự án NPK sẽ giúp DPM có một lượng tiền khổng lồ. Phải nhìn nhận rằng việc ngừng các dự án NPK do kết quả của việc lắng nghe cổ đông và đánh giá lại tính khả thi của dự án do trượt giá đã chứng tỏ tinh thần làm việc nhiều trách nhiệm và hiệu quả cao của Ban lãnh đạo DPM. Công ty nên tiếp tục mời các

chuyên gia hay nhà đầu tư có chuyên môn cùng chia sẻ và đánh giá tính khả thi của các dự án trong tương lai. Có định mức rõ ràng về IRR tối thiểu, v.v. cho các dự án mới.

Về tiền mặt, một lượng lớn tiền có thể nâng cao giá trị của công ty nếu sử dụng cho các dự án có lợi nhuận cao, nhưng cũng có thể làm suy giảm giá trị công ty nếu tỷ suất lợi nhuận nhỏ hơn yêu cầu hay chi phí vốn của nhà đầu tư. Trước mắt, DPM chỉ có nhu cầu 20 triệu USD cho dự án H2O2. Tổ hợp dự án NH3 - Amoni Nitrat sẽ chưa triển khai ít nhất đến 2014 – 2015. Như vậy lượng tiền mặt đã tiết kiệm nhiều năm nay cho việc mua DCM hoàn toàn có thể giải ngân trả lại một phần cho các nhà đầu tư thông qua việc tăng tỉ lệ cổ tức.

Hầu hết các nhà đầu tư sẽ nhìn nhận 10% lãi suất ngân hàng sẽ là thấp hơn rất nhiều so với yêu cầu lợi nhuận của họ khi đầu tư vào DPM hay chi phí cơ hội của họ. Ngoài ra, ước tính nếu DPM duy trì cổ tức ở mức 70 – 80% lợi nhuận (khoảng 5.000 VNĐ/ cổ phiếu) thì đến năm 2015, DPM vẫn duy trì khoảng 6.000 tỷ đồng tiền mặt, một lượng tiền rất lớn mà hiện nay chỉ có công ty hoạt động dưới hình thức tập đoàn đầu tư như MSN mới có nhiều tiền mặt hơn.

Như vậy, chính sách cổ tức thời gian tới sẽ được nhìn nhận là chỉ số về việc đồng nhất lợi ích giữa PVN và các cổ đông còn lại.

**Thứ ba, về vấn đề Đạm Cà Mau.** Cả hai công ty DPM và DCM đều là công ty con của PVN, thiết nghĩ việc sáp nhập là chuyện tốt cho tất cả các bên. Lợi ích của Quốc gia, của địa phương Cà Mau hay Phú Mỹ, và các cổ đông đều được tăng cường. Tôi mong DPM tiếp tục đề xuất PVN về định hướng này. Trong trường hợp không sáp nhập, DPM và DCM với tổng cung là 80% thị phần với lợi thế chi phí (so với Hà Bắc và Ninh Bình), thiết nghĩ nên chủ động phân chia thị trường tránh cạnh tranh trực tiếp. Như đề cập ở trên, miếng bánh thị trường đủ lớn cho tất cả. Và cuối cùng nếu là cạnh tranh trực tiếp, cổ đông mong muốn DPM và PVN công bố chính sách và định hướng rộng rãi. Bởi nếu công bằng mà nói, DPM hiện tại có thuận lợi trên hầu hết các tiêu chí cơ bản so với DCM. Như vậy việc cạnh tranh trực tiếp sẽ không hề có lợi cho một công ty như DCM mà PVN nắm giữ 100% vốn.

Cuối cùng, tôi xin chúc Ban lãnh đạo DPM và toàn thể CBCNV Tổng công ty năm mới hạnh phúc và nhiều sức khoẻ. Tôi hoàn toàn tin tưởng đặt kỳ vọng vào nhiệt huyết, tài năng, và uy tín của các anh chị trong việc đưa đến các thắng lợi mới cho Tổng công ty Phân bón và Hoá chất Dầu khí.

# DPM – AN OPTION FOR VALUE INVESTMENT

NGUYEN CONG HIEP (1)

## 1. 2012 – THE YEAR OF SUCCESS AND EMOTION

When the world and domestic social-economic context still struggle against the continuous crisis, achievements of PVFCCo (ticker: DPM) this year have got their meaning. DPM satisfies long term investors those who believe in a Vietnam growth on top of a prosperous agriculture.

**On business performance perspective**, by the end of September, DPM production has reached 635,970 tons of urea, up 9% yoy. The total volume of trading has amounted to 955,000 tons, approximately 70% of total domestic demand. By the end of September, PVFCCo well exceeded its whole year targets. Revenues and earnings before tax reached VND 7,197bn and VND 2,569bn respectively. It is now expected that earnings before tax for the whole year will be around VND 3,200 billion, almost 2x the initial plan. DPM is also expected to contribute to the government budget with a tax payment of about VND 350 billion. (2)

**On investment perspective**, DPM share price movements well reflect PVFCCo's business performance and its own fundamental strengths. Year to date, DPM increases 63%, 6 times compared with the VN-Index (9.5%). From the time series basis, DPM continuously outperforms the market index by 15%, 18% and 42% in the last 6 months, 1 year and 2 years respectively. To sum up, DPM growth is sustainable and highly appreciated by investors. (3)



Figure 1: DPM vs. VN-Index (1 Year)(4)

For all of these outstanding achievements, investors are happy to acknowledge the contribution of the decisive and talented management board, the friendliness and enthusiasm of the IR department, and especially, the concerted effort of about 2,000 staffs who have been working their heart out every day.

## 2. 2013: DPM IS STILL EXPECTED TO BE AN OPTION FOR VALUE INVESTORS IN A MACRO PICTURE STILL EMBEDDING MULTIPLE RISKS

It is thought that the world and domestic economy have not encountered a stable recovery yet. Total domestic demand continues its low growth. Excluding foods & foods stuff CPI, inflation insists on a two-digit number. With the global soft commodity prices being forecasted to rise in 2013 and the up-trend risk in the government bond and bank deposit rates, the average lending rate would not likely drop much further. I also believe that although the current average lending rate of 15% represents a substantial decrease from end of 2011, the rate is still beyond most of enterprises' tolerance levels and not low enough to recover the real estate market of which the current inventory can meet the demand for the next coming 5-7 years. (5)

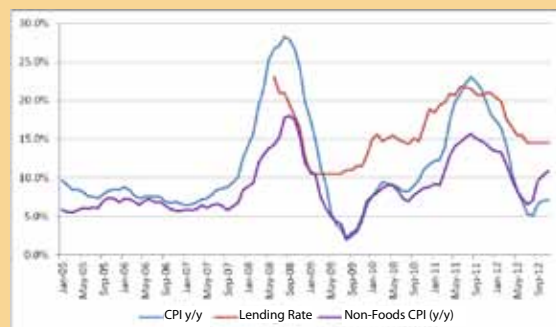


Figure 2: Inflation and Interest rate (6)

Although the macro picture still faces uncertainties and fertilizer industry become more competitive with new entrants, we hope that the same people, who have built successes for DPM in the previous years, will continue to sail the DPM ship to new achievements. And DPM is yet one of the most attractive choices in the listed market for value investors, due to the following reasons:

**First of all, from fundamental perspective, DPM is the most typical case for Vietnam development story: an emerging industrialized country on a solid traditional agriculture base.** DPM holds 40-50% domestic urea market share, and up to 70-80% market share if taking into the consideration of trading urea distributed by DPM. Over the last 6 years (2007 – 2012), DPM has been safely running at 100% of the designed

capacity, helping assure the national food security and agricultural development. From the beginning of the year, Phu My Urea price has been consistently settled at or above the world average price, proving DPM's premium brand and quality. DPM distribution network is also the largest one in fertilizer industry with 12 owner shops, 110 layer-1 agents and 3,000 retailers nation wide. (7)

When many enterprises make losses or face bankruptcy, in each of the last 2 consecutive years, DPM attains VND 3,000 billion in cash, has a debt-free balance sheet, and pays dividends at 25-35% of the par value.

**Secondly, from valuation perspective, after the recent steady rise, DPM share continues to look attractive for its fundamental values and compared**

**with regional peers. 2012 PE and PB are 5.2x and 1.4x respectively, while ROAE is 29%, ROIC is 24% and committed dividends are 25% on par.** Dividends, however, are expected to be raised further as DPM will exceed the target by nearly 100% with abundant cash in hand.

On the balance sheet, DPM has a low leverage capital structure. 40% of assets are in the form of cash, and there are very little non-core financial investments. DPM is currently in the top 3 listed companies in term of cash in hand. Hence, these ratios (low PE, PB and high ROAE, ROIC) are, in reality, even more appealing after being adjusted for high cash. And DCF valuation or a low EV/EBITDA of 2.7x probably better reflect DPM's attractiveness.

Figure 3: DPM pricing on historical basis (9)

	2007	2008	2009	2010E	2011E	2012E
PE	25.2x	15.8x	12.8x	8.1x	4.6x	5.1x
PB	6.8x	4.1x	2.8x	2.0x	1.5x	1.4x
EV/EBITDA	14.7x	7.5x	5.1x	3.8x	2.6x	2.4x
Dividend Yield	1.3%	2.9%	5.0%	6.2%	10.5%	7.2%
ROAE	26.3%	27.2%	23.6%	26.0%	38.1%	28.6%
ROIC	20.3%	23.7%	21.1%	20.7%	32.2%	24.0%

Finally, on a historical and international comparison basis, DPM also appears to be undervalued; EV/EBITDA 2012 of the peers are 5.8x, 8.7x, 13.6x, and 7.5x in Asia, Middle East, Europe, and America.

**Thirdly**, the story of an over-supplied urea market has been over concerned. In my opinion, demand is big enough for strong fertilizer companies to sustain their businesses. Although the total domestic urea demand in volume has fluctuated over the past years, it tends to increase at 7%pa from 2006-2011. In 2011, the total direct urea consumption was approximately 2.1 million tons, excluding 400-500 thousand tons used for NPK production. In other words, the market is big enough for domestic urea plants, even with the new participation of Ca Mau and Ninh Binh Fertilizers and capacity expansion of Ha Bac Plant. With the double of supply (yet lower than total demand), domestic players, including DPM, will stop importing Chinese urea, which has been mainly to stabilize the domestic market and yielding very little profit. To compete with imported urea, we could hope on DPM quality that has been enabling it to sell urea at higher price while running 100% capacity. To compete with domestic players, Phu My Urea is the most well-known brand with lowest production cost, largest market share and widest distribution network. Hence, in the worst case where there is high competition risk, DPM is expected to be the last firm to suffer.

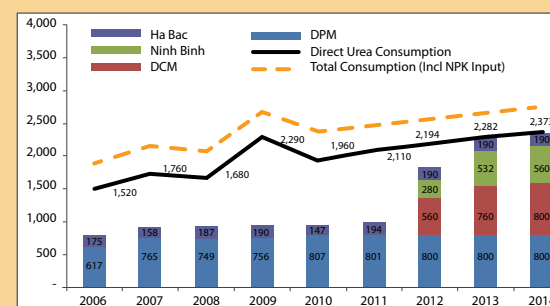


Figure 4: Domestic urea supply demand picture (10)

From a top-down argument, Vietnam is the world's rice-bowl. Vietnam is also the top global exporter of other agricultural products such as cashew, coffee, rubber... Thus the government policy will definitely continue to prioritize for agricultural development. As for rice, we produced 41.5 million tons on the area of 13 million ha in 2011. Urbanized land will enlarge in the long run as the economy develops. Recovering forestry policy from the State will also widen forestry land. Therefore, productivity will be the key to assure food security and soft commodity export. For this reason, fertilizer industry will continue to enjoy strong tail wind. In fact, rice productivity in Vietnam increases from 3.9 tons/ ha in 2009 to 4.6 tons/ ha in 2011. Real growth rate of Vietnam agriculture has been 3.5 – 4%/ year in the past years. Fertilizer demand will definitely continue a sustainable growth rate.

Finally, potential of the export markets should not be underestimated. DPM data show that urea demand of Thailand is 2 million tons, Laos and Cambodia is 1 million tons, the Philippines is 800,000 tons. On the other hand, Vietnam has geographic advantage to the Laos' and Cambodia's markets, where there are no urea plants. Up to date, DPM has exported 100 thousands tons.

**Fourthly, average urea price is expected to drop no more than 10% in 2013 and the price should keep fairly stable in the long term.** Note that for DPM, gas input price and quantity risks are minimized by a 4 year contract with Petrovietnam, leaving output price the only major risk which also can be either positive or negative. The absence of input risk is a very major advantage for a urea company. I share the case of Engro, an established fertilizer company in Pakistan. Although the demand is very stable, its stock price suffered last year because the government could not supply enough gas for Engro as they prioritized gas for electricity and civilian usages.

In 2013, due to world supply increase, average urea price is forecasted to decrease. However, the current consensus view is that the drop should not be more than 10% compared to 2012.

In the long-term, I think that urea price will be fairly stable because 1) the world production cash cost curve remains high, 2) urea price highly correlates with oil and soft commodity prices. Oil price is expected to keep at \$90/barrel level in the long run and price of soft commodities will increase in 2013. Moreover, the world political instability may trigger an oil price increase; and 3) VND value will continue its downtrend vs. USD.

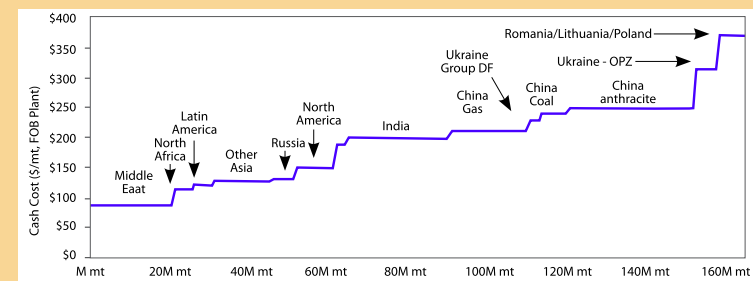


Figure 5: Urea production cost curve (11)

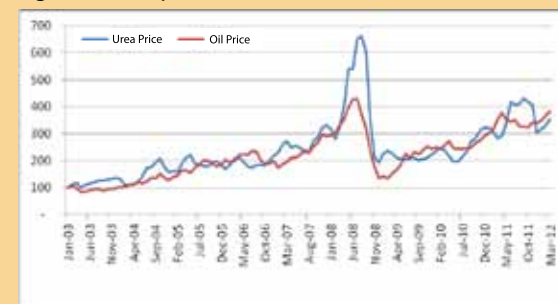


Figure 6: Oil and urea price correlation (12)

*To sum up, I still expect DPM to have a successful business performance in 2013. Cash from operation is expected to be around VND 2,500 billion and dividend yield is 30-50% par.*

### 3. INVESTORS' SHARING

There should be only few fertilizer companies in Vietnam and the World, which have this many positive points on corporate value, business stability, and a country representative investment story, like DPM does. However, with the current low valuation, it must be that investors still have their own concerns somewhere. These concerns might be true or wrong. But in the long-run, market is always right. If there are any short-term deviations, it means information is being understood incorrectly or miscommunicated.

**First, in term of communication among different shareholder groups.** Due to a historical reason, Petro Vietnam Group (PVN) holds the majority of DPM with 61% stakes. PVN also holds 100% of Ca Mau Fertilizer (DCM), PV-Gas, and many other projects or companies who are DPM's either suppliers, clients, or business partners. Since PVN has listed DPM, PV-GAS, PVD, and many other subsidiaries, investors understand that PVN welcomes incorporation and suggestions from other shareholder groups. If this relationship is well maintained, it would bring enormous tangible and intangible benefits to DPM, PVN, and also Vietnam from international investors or business partners. Once the trust is established, PVN and other domestic SOEs will find it much easier to raise funds overseas for joint-venture projects. This is crucial as demand for speeding up the E&P activities is currently very high while domestic fund is limited due to conservative monetary policies.

For DPM and PVN, it is necessary to announce and discuss all long-term financial and business strategies in a consistent basis. Investors understand that, PVN has contributed much to DPM's successes. Part of the reason was PVN's responsibility as a main shareholder. And the other part is PVN's favor for DPM. Hence, DPM's higher than average reserve for bonus and welfare fund, minor investments to PVFC, or investments in projects that not always serve all shareholders' interests but also nation's and employees' interests, are all acceptable, once there is transparency in long-term business strategy. In that case, even if different shareholder groups receive different profits, the company is still perceived as a good corporate governing one. And investors are free to choose this or other firms to invest based on their own risk adverse profiles.

Once there is no surprise in operation and management, a company's risk is reduced, lowering investors' required return. It, in turns, lowers discounted rate and enhances stock value. Ultimately, PVN is the biggest benefit receiver from the transparency.

For some of the investors, they should probably review their old perception on DPM's governance and business risks. The evidences show that DPM has a fairly clean balance sheet, annual operation profits all accrued as cash, very little financial investments, and very high dividends.

**Second, in term of cash usages.** The failure of DCM acquisition and the cancel of the NPK complex project enable DPM to maintain an exceptional high amount of cash. To be fair, the cancel of NPK complex project, after hearing shareholders' opinions and adjusting the project feasibility for price appreciation, shows DPM's managers' high responsibility and prudence. The firm should continue to welcome experts and shareholders' views on future projects. It should also set a minimum IRR for new ones.

In term of cash, a high amount of cash might increase the corporate value if it will be used for high return projects. However, it could also damage the corporate value if it is used for projects that yield lower returns than investors' required returns. In a foreseen future, DPM only needs \$20mil for the H2O2 project. The complex of NH3 - Amoni Nitrat will not be built at least until 2014 - 2015. Hence, the current \$300mil in form of cash, which has been saved in the last several years, certainly could be partially or mostly returned to shareholders by increasing dividends.

Most investors would view 10% from bank deposits is too low compared with their required return investing in DPM and their opportunity costs. On the other hand, as-

suming DPM pays 70 - 80% earning as dividends (~VND 5.000/share), it will still have about \$300mil in cash by 2015. At the moment, among all listed companies, only the M&A machine, MSN, has more cash than this.

Hence, dividends policy in the coming time will be viewed as an indicator of how much PVN's and other shareholders' interests are aligned.

**Third, on the DCM.** Both DPM and DCM are majority owned by PVN. Hence, it is better off for all if they are merged. Interests of the nation, local communities of Ca Mau and Phu My, and the shareholders all will be enhanced. I hope DPM continues to advise PVN on this direction. In the case of no merge, with DPM's and DCM's combined 80% market share and cost advantage (vs. Ha Bac and Ninh Binh), we think PVN should actively divide the market to avoid direct competition. As discussed above, demand is big enough for all. And finally, if PVN decides to let the two compete, we hope DPM and PVN would announce a fair playing field known to the public. Frankly speaking, DPM currently has almost all fundamental advantages vs. DCM. Hence, direct fair competition should not be a good choice for DCM of which PVN owns 100%.

Last words, I kindly wish DPM's managers and all staff and employees a happy new year with lots of health. I fully trust and have a very high hope on your effort, talent, and reputation in sailing the DPM ship to new high successes.



(1) Mr. Nguyễn Công Hiệp - Thạc sĩ Tài Chính Kinh Tế tại Đại Học Oxford. Bài viết thể hiện quan điểm cá nhân của tác giả. Hiep.Nguyen@OxfordAlumni.Org (MSc. Financial Economics from Oxford University, UK. This article expresses his personal point of view. Hiep.Nguyen@OxfordAlumni@Org)

- (2)(7) Số liệu DPM cung cấp và ước tính của tác giả (Data from DPM and author's estimates)
- (3) Sở giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh (Ho Chi Minh Stock exchange)
- (4) Công ty Chứng khoán VNDirect. Theo giá điều chỉnh DPM ngày 15/11/2012: 33.800 đồng (VNDirect Security Company. DPM adjusted price on Nov 15, 2012: VND 33,800)
- (5) Tổng hợp nhiều báo cáo thị trường (Market report synthesis)
- (6) Công ty Chứng khoán Hồ Chí Minh (Ho Chi Minh Security company)
- (8)(9) Bloomberg và ước tính của tác giả (Bloomberg and author's estimates)
- (10) Tổng hợp từ tổng cục thống kê, báo chí, DPM, và ước tính của tác giả (Synthesis from General Statistics Office of Vietnam, newspaper, DPM and author's estimates)
- (11) Báo cáo của ScotiaBank (Report of Scotia Bank)
- (12) Tổng hợp số liệu lịch sử (Historical data synthesis)



# MỘT THẬP KỶ TRƯỞNG THÀNH

## BAN TIẾP THỊ VÀ TRUYỀN THÔNG

**Năm 2013 sẽ là một năm đặc biệt đánh dấu sự thành công, trưởng thành và lớn mạnh không ngừng của Tổng công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí sau 10 thành lập.**

Đối với gần 2.000 cán bộ công nhân viên hiện đang làm việc hăng say tại PVFCCo và tất cả những ai đã từng gắn bó và tâm huyết với dự án Nhà máy Đạm Phú Mỹ từ những ngày đầu tiên, 10 năm qua là chặng đường với không ít khó khăn, thách thức nhưng cũng đầy thành tựu đáng tự hào cùng niềm vinh dự lớn lao.

Chúng ta hẳn vẫn nhớ cảm giác băng khuâng giữa niềm vui xen lẫn nỗi lo về thử thách và trách nhiệm khi Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Dự án Nhà máy Đạm Phú Mỹ ngày 20/02/2001.

Ba năm sau, Tổng công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí – PVFCCo (tiền thân là Công ty Phân đạm và Hóa chất Dầu khí) chính thức được thành lập theo Quyết định số 02/03/QĐ-VPCP ngày 28/03/2003 của Bộ trưởng, Chủ nhiệm Văn phòng Chính phủ.

Ngày 21/9/2004, tổ hợp nhà thầu Technip và Samsung chính thức bàn giao Nhà máy Đạm Phú Mỹ cho Công ty Phân đạm và Hóa chất Dầu khí. Từ đây mở ra trang sử mới cho nền công nghiệp dầu khí Việt Nam khi dự án đầu tiên từ khâu sau, với công nghệ hiện đại hàng đầu thế giới đã chính thức đi vào vận hành để cho ra sản phẩm phân đạm mang thương hiệu Đạm Phú Mỹ – Cho mùa bội thu.

So với lịch sử phát triển hàng trăm năm của các tập đoàn dầu khí lớn, 10 năm qua chỉ là những bước đi đầu tiên. Mặc dù vậy, có thể khẳng định rằng với những bước đi ban đầu, PVFCCo đã gạt hái được những thành tựu rất đáng tự hào. Những thành tựu đó không chỉ có ý nghĩa to lớn về tinh thần mà còn đóng góp thiết thực cho sự phát triển kinh tế – xã hội của đất nước:

**Đó là** việc khơi dòng cho nguồn lực con người, thông qua việc tổ chức đào tạo và đưa vào tác nghiệp thành công một đội ngũ nhân lực gần 2.000 cán bộ công nhân viên và kỹ sư có đủ tri thức và năng lực nắm bắt công nghệ hiện đại hàng đầu thế giới, tổ chức vận hành, sản xuất, kinh doanh an toàn, ổn định Nhà máy Đạm Phú Mỹ. Tới nay, PVFCCo đã sản xuất và cung cấp cho thị trường trong nước hơn 6,5 triệu tấn phân bón urea thương hiệu Đạm Phú Mỹ với chất lượng cao,

góp phần quan trọng trong việc bình ổn thị trường phân bón, đảm bảo an ninh lương thực và phát triển bền vững nền nông nghiệp nước nhà.

**Đó là** việc xây dựng thành công thương hiệu Đạm Phú Mỹ nổi tiếng, gắn gũi và luôn được bà con nông dân yêu thích, là biểu tượng của sự phát triển bền vững, chất lượng đáng tin cậy, thân thiện với môi trường, khẳng định sứ mạng xã hội theo đúng phương châm “Đạm Phú Mỹ – Cho mùa bội thu”.

**Đó là** việc thiết lập thành công một hệ thống phân phối rộng khắp cả nước và từng bước vươn ra thị trường khu vực với nòng cốt là 4 công ty thành viên, 3 chi nhánh cùng mạng lưới tiêu thụ là 100 đại lý cấp 1 và cửa hàng của các Công ty cùng gần 3.000 cửa hàng bán lẻ trực thuộc.

**Đó là** việc gây dựng và duy trì sự tin cậy, chia sẻ từ cổ đông, nhà đầu tư và sự ghi nhận là một doanh nghiệp niềm yết hoạt động hiệu quả, minh bạch và tăng trưởng bền vững.

**Cuối cùng,** đó là thành tích luôn giữ vai trò là doanh nghiệp đi đầu trong các chương trình an sinh xã hội, cộng đồng, hoạt động theo tinh thần “trách nhiệm – sẻ chia”.

Trong những năm tới, thị trường phân bón sẽ có sự cạnh tranh khốc liệt bởi sự xuất hiện của các sản phẩm mới từ các nhà sản xuất trong nước và nhập khẩu dẫn đến tình trạng dư thừa nguồn cung. Mặc dù vậy, với sức sống và khát vọng của một doanh nghiệp trẻ, sự sáng tạo, nỗ lực không ngừng cùng các giá trị cốt lõi và ưu thế cạnh tranh đã được định hình trong 10 năm qua sẽ là nền tảng vững chắc và là động lực để PVFCCo vững tin bước vào một giai đoạn phát triển mới với những thành công mới.

Nhân dịp này, Ban Biên tập bản tin Nhà đầu tư xin trân trọng gửi tới độc giả những hình ảnh mới nhất được ghi nhận từ một ngày làm việc tại Nhà máy Đạm Phú Mỹ như là một món quà nhỏ gửi tặng tới tất cả những người đã và đang gắn bó, cống hiến sức lao động, sự sáng tạo, nhiệt huyết tuổi trẻ và niềm tin cho những thành công của PVFCCo.



01

01 CBCNV kết thúc ca làm việc buổi đêm  
(Workers finished night shift)

02 Bắt đầu một ngày làm việc mới tại  
Nhà máy Đạm Phú Mỹ  
(New working day at the Plant)

03 Giờ ăn sáng tại canteen Nhà máy  
(Breakfast at the Plant's canteen)



02



03

Photos: Đăng Khoa



04

04 Diễn tập phòng cháy chữa cháy tại nhà máy  
(Practise fire prevention exercise at the Plant)

05 Ông Từ Cường - Giám đốc Nhà máy - trao đổi công việc trong ngày  
(Mr. Tu Cuong, Director of the Plant, gives daily working instruction)

06 Những công việc tại văn phòng của Nhà máy Đạm Phú Mỹ  
(Working at the Plant's office)

07 Phòng điều khiển Nhà máy  
(The Plant's control room)



05



06



07

Photos: Đăng Khoa

## A TEN YEAR GROWN UP JOURNEY

### MARKETING AND COMMUNICATIONS DIVISION

**2013 will be a special landmark for the success and non-stop growth of Petrovietnam Fertilizer and Chemicals Corporation after 10 years of establishment.**

For nearly 2,000 employees who are working enthusiastically in PVFCCo and those who have ever been dedicated to Phu My Fertilizer Plant from the beginning, this 10 year journey is fulfilled with a lot of difficulty, challenges, honorable achievements and great pride.

It must be memorable combination of worry and happiness when the Prime Minister approved Phu My Fertilizer Plant project on February 20, 2001.

Three years later, Petrovietnam Fertilizer and Chemicals Corporation - PVFCCo (first called Petrovietnam Fertilizer and Chemicals Company) was officially established under the Decision 02/03/QĐ-VPCP dated March 28, 2003 of the Minister cum Head of the Office of Government.

On September 21, 2004, Technip-Samsung consortium officially transferred Phu My Fertilizer Plant to Petrovietnam Fertilizer and Chemicals Company. There opened a new chapter for Vietnam oil & gas industry as the first project with modern technology started to produce fertilizer product named Phu My Urea - for bountiful harvests.

Comparing to history of hundreds of years of large petroleum corporations, ten year journey is just beginning movements. However, it's obvious to claim that from the first steps, PVFCCo has reached great achievements. It not only brings spiritual meaning but also contribute to the development of the whole economy and society, including:

- The pioneering of professional human resource management by training, managing a competent pool of 2,000 people to master leading technology, organizing and running Phu My Fertilizer Plant on a safe and stable manner: Up to date, PVFCCo has produced and provided domestic

market with more than 6.5 million tons of high quality Phu My Urea, significantly contributing to stabilize the market, assuring food security and sustaining agriculture.

- The success in building Phu My Urea brand which is highly appreciated and prioritized by farmers: Phu My Urea is considered as the symbol of sustainable development with reliable quality and environmentally friendly characteristic, enhancing its mission of "Phu My Urea - for bountiful harvests".
- The establishment of nationwide distribution network and gradually penetrates regional markets with 4 member companies, 3 branches, 100 wholesalers and 3,000 retail agents.
- The building and maintaining trust from investors via two way communication and recognition as an efficient, transparent and sustainable listed company.
- The leading flagship in corporate social responsibility campaigns reflecting "responsible - sharing" spirit.

In upcoming years, fertilizer market will become more fiercely competitive from new domestic entrants and import activities, which will cause an oversupplied market. However, the young spirit, creativity, continuous efforts of a young enterprise as well as the core values and competitive capability built during the last 10 years will create the sustainable foundation and motives for PVFCCo to enter new successful journeys.

On this occasion, Board of Editors would like to introduce readers latest images recorded from a working day at Phu My Fertilizer Plant as a small gift to those who have been dedicated their labor, creativity, young enthusiasm and belief to PVFCCo's success.



08



09



10

08 09 10 Vận hành, kiểm tra trang thiết bị của Nhà máy (Checking equipment operation)

11 Giờ nghỉ trưa tại canteen nhà máy (Lunch time at the Plant's canteen)

12 Anh Nguyễn Minh Tâm - Chuyên gia xưởng Đo Lường - Tự Động Hóa. Anh Tâm đã nhận các danh hiệu Thợ trẻ giỏi toàn quốc lần thứ 1 năm 2009 và lần thứ 3 năm 2012 (Mr. Nguyen Minh Tam, an automation monitor expert, is granted Excellent young national worker in 2009 and 2012)



11



12

Photos: Đăng Khoa



13



14



15



16

13 Những công việc tại phòng thí nghiệm của Nhà máy (Workings at laboratory)

14 Sự tập trung trong công việc của người thợ trẻ tại xưởng sửa chữa (A young worker is absorbed in his task at fixing workshop)

15 Sản phẩm Đạm Phú Mỹ trên băng tải, sau khi được đóng bao (Phu My Urea are on conveyor belts after being packaged)

16 TGD Cao Hoài Dương thăm nhà máy và kiểm tra chất lượng sản phẩm Đạm Phú Mỹ (President and CEO Cao Hoai Duong paid visit to the Plant and check for product quality)

17 Sản phẩm Đạm Phú Mỹ được đưa ra thị trường (Phu My Urea are on its route to market)



17



18



19

18 Xe đưa đón CBCNV Nhà máy Đạm Phú Mỹ (Worker Shuttle Bus to the Plant)

19 Niềm vui của các em nhỏ tại trường mầm non Anh Đào - thuộc khuôn viên khu nhà ở Dầu khí Tân Thành - là nơi chăm sóc, dạy dỗ con em CBCNV PVFCCo (Children of workers are brought to schools happily at Anh Dao kindergarten, located in Tan Thanh petroleum area)

20 Đón con tại trường mầm non Anh Đào (Pick children up at Anh Dao kindergarten)

21 22 Cụm công trình Thể dục thể thao tại khu nhà ở Dầu khí Tân Thành (sân bóng đá, tennis, khu thể thao trong nhà, bể bơi...) Sport complex at boarding house in Tan Thanh petroleum area (sport ground, indoor sport area, swimming pool)



20



21



22

Photos: Aquarius

Gần 10 năm qua, từ Nhà máy Đạm Phú Mỹ, hơn 6 triệu tấn urea đã được vận chuyển tới khắp mọi miền đất nước, đem lại những mùa vàng bội thu và cuộc sống ấm no cho bà con nông dân. Bên cạnh đó, PVFCCo rất chú trọng những hoạt động an sinh xã hội, góp phần xây dựng một tương lai tốt đẹp hơn.  
*(For the last 10 years, Phu My Fertilizer Plant has delivered more than 6 million tons nationwide, bringing golden harvest crops and happy life for farmers. Moreover, PVFCCo takes a very good care for social security, contributing to a brighter life)*



23



24



25

23 24 25 Các hoạt động hỗ trợ bán hàng: bán hàng trực tiếp, tham gia hội chợ, Hội thảo, hướng dẫn sử dụng phân bón (Sale support activities: direct sales, trade fair, workshops, fertilizer usage guidance)  
26 Chủ tịch Bùi Minh Tiến tham dự lễ khánh thành trường học tại Hà Giang (Chairman Bui Minh Tien joined inauguration ceremony of a school in Ha Giang)  
27 TGD Cao Hoài Dương trao học bổng PVFCCo (President and CEO Cao Hoai Duong granted PVFCCo scholarship)  
28 Chương trình Tết vì người nghèo (Tet for the poor program)



26



27



28

“ Trong 5 năm qua kể từ khi chính thức trở thành công ty đại chúng, PVFCCo (mã chứng khoán: DPM) đã từng bước xây dựng và duy trì sự tin cậy từ các cổ đông và nhà đầu tư, được ghi nhận là một doanh nghiệp hoạt động hiệu quả, minh bạch và phát triển bền vững. Bản tin Nhà đầu tư số này xin được giới thiệu tới độc giả hoạt động của Ban Kiểm soát – Bộ phận được xem là cơ quan tư pháp thực hiện vai trò giám sát hoạt động của HĐQT và Ban Tổng giám đốc để hiểu thêm về quy trình quản lý, điều hành và giám sát hiệu quả hoạt động của PVFCCo trong thời gian qua ”



## DUY TRÌ SỰ TIN CẬY BẰNG MINH BẠCH VÀ HIỆU QUẢ

BAN KIỂM SOÁT

Có rất nhiều nguyên nhân dẫn đến sự ra đời của Ban Kiểm soát, trong đó có hai nguyên nhân chủ yếu là (i) Sự phức tạp trong quá trình quản lý công ty và quan hệ giữa các cổ đông; và (ii) Sự tách bạch giữa chủ sở hữu và người điều hành trực tiếp CTCP.

Nếu tạm coi CTCP là một “Nhà nước” thu nhỏ, thì Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) đóng vai trò là cơ quan lập pháp - nơi quyết định phương hướng phát triển và những vấn đề trọng đại khác của Tổng công ty; HĐQT và Ban Tổng giám đốc được coi là cơ quan hành pháp - nơi điều hành hoạt động kinh doanh hàng ngày; còn Ban Kiểm soát đóng vai trò của cơ quan tư pháp - có nhiệm vụ kiểm tra, giám sát hoạt động của HĐQT và Ban Tổng giám đốc.

PVFCCo hoạt động theo mô hình công ty mẹ - công ty con từ 2008 và công tác kiểm soát của Tổng công ty cũng từng bước được xây dựng, hoàn thiện. Hiện nay, hệ thống kiểm soát nội bộ tại Tổng công ty được thiết lập gồm có 4 tầng như sau.

- Tầng thứ nhất:** việc thiết lập và ban hành các quy trình, Quy chế để cán bộ công nhân viên thực hiện.
- Tầng thứ hai:** Kiểm soát từ Ban điều hành và các cấp quản lý. Bộ máy tổ chức được xây dựng trên cơ sở các lĩnh vực hoạt động, có chức năng, nhiệm vụ cụ thể, rõ ràng.
- Tầng thứ ba:** Ban Kiểm toán nội bộ được thành lập và chịu sự quản lý trực tiếp của HĐQT trên cơ sở tư vấn của Công ty kiểm toán chuyên nghiệp KPMG. Ban Kiểm soát Tổng công ty có quyền chỉ đạo về mặt chuyên môn/nghiệp vụ đối với Ban Kiểm toán nội bộ. Ngoài ra, Tổng công ty còn sử dụng Công ty kiểm toán Deloitte thực hiện nhiệm vụ kiểm toán Báo cáo tài chính một cách độc lập để đảm bảo tính trung thực và minh bạch của số liệu khi công bố cho cổ đông, đối tác và các cơ quan nhà nước.
- Tầng thứ tư:** HĐQT, Ban Kiểm soát là người đại diện của cổ đông tạo nên hệ thống kiểm tra, kiểm soát chéo giữa các cá nhân, các bộ phận cùng tham gia trong quá trình quản lý, điều hành doanh nghiệp và có trách nhiệm trước cổ đông.

Việc thiết lập và xây dựng hệ thống kiểm soát nội bộ của Tổng công ty những năm đầu tập trung ở tầng thứ nhất và thứ hai. Những năm gần đây, Tổng công ty đã tập trung vào việc xây dựng và nâng cao hiệu quả của tầng kiểm soát thứ ba và thứ tư. Đặc biệt, tại tầng kiểm soát thứ tư, vai trò của Ban Kiểm soát ngày càng được

khẳng định và có những đóng góp thiết thực vào hoạt động quản lý, điều hành Tổng công ty.

### MỘT SỐ KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC CỦA CÔNG TÁC KIỂM SOÁT TRONG NHỮNG NĂM QUA:

- Công tác kiểm soát đã có nhiều chuyển biến tích cực. Các cán bộ làm công tác kiểm soát tại các đơn vị cũng như tại Tổng công ty đã góp phần tích cực vào việc xây dựng, cải tiến cơ cấu tổ chức quản lý để công tác kiểm tra kiểm soát ngày càng được nâng cao và vai trò kiểm soát ngày càng được chú trọng hơn.
- Hệ thống các báo cáo kiểm tra, giám sát được xây dựng trên cơ sở các tiêu chí và nguyên tắc quản trị tiên tiến. Trong thời gian qua các báo cáo tháng/quý/năm và đột xuất của Ban Kiểm soát Tổng công ty được thực hiện một cách bài bản và có chất lượng. Các báo cáo đã đưa ra các cảnh báo, các kiến nghị, các phân tích quan trọng đóng góp vào việc quản lý công nợ, đầu tư tài chính và thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh để giảm thiểu rủi ro và nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.
- Ban Kiểm soát Tổng công ty đã phân công trách nhiệm cho từng thành viên theo từng mảng công việc, cá nhân chịu trách nhiệm về những ý kiến đưa ra và Ban Kiểm soát thống nhất ý kiến theo nguyên tắc tập thể.
- Các thành viên Ban Kiểm soát đã từng bước xây dựng được các kênh thông tin, kênh kiểm soát để tiếp cận và đưa ra các ý kiến mang tính cảnh báo, phòng ngừa rủi ro trong các hoạt động sản xuất - kinh doanh của đơn vị.
- Bên cạnh đó, Ban Kiểm soát Tổng công ty cũng đã thường xuyên chỉ đạo, trao đổi, đào tạo đội ngũ kiểm soát viên các công ty con. Đến nay toàn Tổng công ty có hơn 20 cán bộ làm công tác kiểm soát là chuyên trách cũng như kiêm nhiệm.
- Công tác đào tạo được chú trọng và có định hướng dài hạn. Hàng năm, các cán bộ làm công tác kiểm soát được tham gia các lớp đào tạo về công tác kiểm soát, quản trị doanh nghiệp để nâng cao năng lực.

Đến nay, công tác kiểm soát đạt được những kết quả tích cực là do nhận thức về vai trò của Ban Kiểm soát đã có sự thay đổi. Tại Tổng công ty, Ban Kiểm soát luôn thực hiện nhiệm vụ một cách độc lập, trên nguyên tắc vì lợi ích chung của doanh nghiệp nên đã nhận được nhiều sự hợp tác từ các bộ phận trong Tổng công ty.



“ It has been 5 years that PVFCCo (stock code: DPM) officially become a public company, gradually built and sustained trust from shareholders and investors, then been recognized as an efficient, transparent and sustainable enterprise. This issue will introduce to readers the operation of Board of Supervision- a judicial department supervising the activities of Management Board and Board of Director to further understand about its management, operation and supervision process of PVFCCo ”



## SUSTAIN TRUST BY TRANSPERANCY AND EFFICIENCY

### SUPERVISORY BOARD

*It has been 5 years that PVFCCo (stock code: DPM) officially became a public company, gradually built and sustained trust among shareholders and investors, and been recognized as an efficient, transparent and sustainable enterprise. This issue will introduce readers the operation of Supervisory Board, a judicial department supervising the activities of Management Board and Board of Director, to further understand how it is managed, and run.*

There are many reasons leading to the establishment of Supervisory Board, of which two main reasons are: (i) the complexity in corporate governance and in relations between stakeholders; (ii) the separation nature between share owners and executives of a joint stock company.

Let's consider a joint-stock company as a small State, then general meeting of shareholders would be the legislative body to decide most important issues and development orientation; Board of Directors and Management Board would be the legally executive body; and Supervisory Board would play the role of judicial body to supervise the operation of Board of Directors and Management Board.

PVFCCo has applied parent-subsidiary model since 2008. The supervision task has gradually built and improved. Currently, the internal control system has 4 levels:

1. **The first level:** Establish mechanism and procedures that working staff has to follow.
2. **The second level:** Control of the staff by the management at every levels according to the set mechanism, as well as tasks and functions of divisions and individuals.
3. **The third level:** Division of internal audit was established and works under supervision of Board of Directors based on consultancy of KPMG - a professional audit firm. This division is entitled to get job instructions from Supervisory Board. Moreover, Deloitte - an other professional audit firm - is hired for independent financial audit to maximize transparency and integrity.
4. **The fourth level:** Board of Directors, Supervisory Board are the representatives from shareholders and take full responsibility in cross checking

efficiency of individuals and divisions that participate in managing the corporation...

Internal control system focused on the first and second level at first, having concentrated on building and enhancing efficiency of the third and fourth level recently. It is recognized that the role of Supervisory Board has gradually and realistically been asserted with practical contribution to PVFCCo's managerial and operation activities.

### SOME ACHIEVEMENTS UP TO DATE:

- The significance of supervision task has increasingly recognized as staff working in these units has contributed a lot in building, improving organizational structure and managerial activities to enhance supervisory efficiency.
- Reporting system of supervision is built based on advanced criteria and managerial principles. Periodical and ad hoc reports of Supervisory Board are seriously implemented. High quality reports offer timely warning and recommendation as well as important analysis on debt management, financial investment and business operation, helping to minimize risk and enhance business performance.
- Supervisory Board has assigned tasks based on expertise and function, of which individuals are empowered for their ideas. Final agreement is reached by collective principles.
- Members of Supervisory Board have built information and control systems on risk management to monitor at strategic business unit level.
- Moreover, Supervisory Board regularly commands, discusses and trains supervision staff for member companies. Till now, PVFCCo has more than 20 supervisors.
- Training is emphasized for long-run orientation. Annual courses are provided to enhance supervisory expertise.

Up to date, positive achievement gained from supervision tasks are attributable to significant recognition of the role of Supervisory Board. At PVFCCo, Supervisory Board always performs its tasks independently, aiming to maximize the corporate benefits.



## TIN TỔNG HỢP - NEWS

### TIN PVFCCo - PVFCCo NEWS

#### PVFCCo CENTRAL TỔ CHỨC BÁN HÀNG TRỰC TIẾP NPK PHÚ MỸ 16-7-17+BO+TE TẠI DAKLAK

Trong tháng 07 và tháng 9/2012, CTPC Phân bón và Hóa chất Dầu khí Miền trung (PVFCCo Central) phối hợp cùng đối tác là Công ty TNHH MTV Minh Tân tổ chức 9 ngày bán hàng trực tiếp NPK Phú Mỹ 16-7-17+Bo+TE cho nông dân tại các huyện Krông Búk, Krông Năng, Cư Kuin, Ea Hleo và thị xã Buôn Hồ, tỉnh Daklak; huyện Chư Prông và thành phố Pleiku, tỉnh Gia Lai.

Trong hai đợt bán hàng trực tiếp NPK phú Mỹ 16-7-17+Bo+TE, PVFCCo Central cùng các đại lý đã tư vấn kỹ thuật và bán trực tiếp cho nông dân hơn 644 tấn NPK Phú Mỹ 16-7-17+Bo+TE. Dòng sản phẩm trên được bà con nông dân đánh giá là rất phù hợp với nhu cầu chăm bón đợt 2, đợt 3 mùa mưa cho cây cà phê.

Dòng sản phẩm NPK Phú Mỹ 16-7-17+Bo+TE được PVFCCo Central đưa vào tiêu thụ tại thị trường Daklak cuối tháng 5/2012 và là sản phẩm 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.

#### PVFCCo CENTRAL HELD DIRECT SALES OF PHU MY NPK 16-7-17+BO+TE IN DAKLAK

In July and September of 2012, PVFCCo Central co-operated with Minh Tan company to hold 9 days of direct sales of Phu My NPK 16-7-17+Bo+TE to farmers in Krong Buk, Krong Nang, Cu Klin, Ea Hleo districts and Buon Ho town (Daklak province), as well as in Chu Prong district and Pleiku city (Gia Lai province).

During 2 direct sales programs, PVFCCo Central and its retail agents consulted about the technology and sold directly to farmers more than 644 tons of Phu My NPK 16-7-17+Bo+TE. This product line is evaluated to be very proper for coffee trees during the 2nd and 3rd fertilizing period in rainy season.

Phu My NPK 16-7-17+Bo+TE product line, belonging to diversifying product portfolio of PVFCCo, was launched in Daklak at the end of May, 2012.

#### NHÀ MÁY ĐẠM PHÚ MỸ ĐÓN TẤN PHÂN UREA THỨ 6 TRIỆU

Vào lúc 21h30 giờ ngày 06/10/2012, Nhà máy Đạm Phú Mỹ đã đạt mốc sản lượng 6 triệu tấn sau 8 năm vận hành ổn định, an toàn, góp phần quan trọng ổn định nguồn cung phân bón cho ngành nông nghiệp Việt Nam.

Kể từ khi chính thức hoạt động vào cuối năm 2004 cho tới nay, sản lượng phân đạm của Nhà máy Đạm Phú Mỹ đã đáp ứng gần 50% nhu cầu trong nước, đưa TCT Phân bón và Hóa chất Dầu khí trở thành nhà sản xuất và kinh doanh phân bón hàng đầu của Việt Nam.

Đây là thành quả vô cùng quan trọng trong bối cảnh cuộc suy thoái kinh tế toàn cầu nền kinh tế Việt Nam vẫn trụ vững, một phần rất lớn nhờ vào các thành quả cực kỳ ấn tượng của ngành nông nghiệp, trong đó có phần đóng góp quan trọng của những doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh phân bón như TCT Phân bón và Hóa chất Dầu khí.

#### PHU MY FERTILIZER PLANTS REACHED THE 6 MILLION TON OF UREA.

At 21h30 on Oct 10, 2012, total output of Phu My Fertilizer Plant reached the 6 million ton of urea after 8 years operating stably, safely, contributing to stabilize fertilizer supply for Vietnam agriculture.

Since officially run at the end of 2004, Phu My Fertilizer Plant's output has met 50% of domestic demand, helping PVFCCo become a leading producer and trader in Vietnam.

This is very important achievement in the context of international economic recession. Vietnam economy still stands tall mostly thank to the extreme impressive achievement of the agriculture which is contributed mostly by fertilizer enterprises such as PVFCCo.

#### KHỞ ĐỘNG CHƯƠNG TRÌNH HỌC BỔNG PVFCCo NIÊN KHÓA 2012-2013

Tổng công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí chính thức khởi động chương trình học bổng PVFCCo niên khóa 2012 - 2013 vào trung tuần tháng 10/2012 với tổng giá trị lên tới 3,1 tỷ đồng dành cho các học sinh, sinh viên có thành tích tốt trong học tập tại 21 trường đại học, cao đẳng trên cả nước.

Đối tượng nhận Học bổng PVFCCo niên khóa 2012 - 2013 bao gồm sinh viên các trường Đại học, Cao đẳng và học sinh tại các trường chuyên, có thành tích xuất sắc trong học tập. Tổng số học bổng dự kiến trao trong niên khóa này là 560 suất học bổng, bao gồm 15 suất học bổng Vinh danh trị giá 20 triệu đồng/suất/năm học, 7 suất học bổng Toàn phần trị giá 20 triệu đồng/suất/năm học và 538 suất học bổng Khuyến khích có giá trị 5 triệu/suất/năm học.

#### LAUNCH PVFCCo SCHOLARSHIP PROGRAM FOR SCHOOL YEAR OF 2012 - 2013

In the middle of October, Petrovietnam Fertilizer & Chemicals Corporation (PVFCCo) officially launched PVFCCo scholarships for school year of 2012 - 2013 with the total value of up to 3.1 billion for students with good academic achievements at 21 universities and colleges across the country.

Scholarship recipients include students of universities, colleges and students in talented high schools with excellence academic achievements. The number of estimated scholarships awarded in this academic year is 560, including 15 Honor scholarships of VND 20 million/portion/year, 7 Full sets of VND 20 million/portion/year and 538 Encouragement ones of VND 5 million/portion/year.



#### PVFCCo THAM DỰ SỰ KIỆN KẾT NỐI ĐẦU TƯ - VIETNAM ACCESS DAY

Ngày 23/10/2012, Lãnh đạo PVFCCo đã tham dự sự kiện Kết nối đầu tư - Vietnam Access Day do Công ty Chứng khoán Bản Việt tổ chức tại khách sạn Intercontinental (Tp. Hồ Chí Minh) với sự tham dự của hàng trăm đại diện các nhà đầu tư trên toàn thế giới.

Tại sự kiện, ông Cao Hoài Dương - Tổng giám đốc PVFCCo - đã giới thiệu về doanh nghiệp, đối thoại, trả lời các câu hỏi về ngành phân bón và các lĩnh vực liên quan với gần 40 quỹ đầu tư trong và ngoài nước. Các nhà đầu tư tiềm năng đã bày tỏ sự quan tâm về PVFCCo, đặc biệt là khả năng cạnh tranh, các dự án, cũng như hiệu quả kinh doanh, tiềm năng và kế hoạch xuất khẩu, triển vọng về lợi nhuận của PVFCCo... Phần trình bày và đối thoại của PVFCCo đã được các nhà đầu tư đánh giá cao do có nhiều thông tin chi tiết, rõ ràng, được cập nhật cùng tài liệu và cách trình bày khoa học, hấp dẫn, thuyết phục.

Trong phiên thảo luận buổi chiều, ông Nguyễn Hồng Vinh - phó Tổng giám đốc phụ trách bán hàng và xây dựng hệ thống phân phối - đã tham gia với chuyên đề Phát triển nông nghiệp Việt Nam. P.TGD Nguyễn Hồng Vinh đã cung cấp thêm thông tin về đóng góp của các doanh nghiệp phân bón nói chung đối với việc giảm chi phí, nâng cao chất lượng và tăng tính cạnh tranh cho

nông nghiệp, nông sản Việt Nam cũng như các hoạt động phát triển thị trường quốc tế. Vietnam Access Day là sự kiện có quy mô lớn trong năm nhằm mời gọi các nhà đầu tư quốc tế vào Việt Nam, quy tụ hơn 300 khách, diễn giả trong và ngoài nước, đến từ các tổ chức đầu tư tài chính uy tín như Tổ chức tiền tệ Quốc tế (IMF), Ngân hàng phát triển Châu Á (ADB), Ngân hàng ANZ, Citibank, các nhà đầu tư tổ chức từ nhiều quốc gia trên thế giới... Về phía cơ quan quản lý có đại diện của Ngân hàng Nhà nước, Sở giao dịch chứng khoán Tp HCM cùng tham dự các phiên thuyết trình và phiên thảo luận.

#### PVFCCo PARTICIPATED IN VIETNAM ACCESS DAY.

On Oct 23, 2012, PVFCCo's Management Board attended Vietnam Access Day held by Viet Capital Securities company at Intercontinental hotel (Ho Chi Minh) with the attendance of hundreds of investors all over the world.

At the event, President and CEO Cao Hoài Dương introduced about the enterprise, and answered the questions on fertilizer industry and relating aspects to nearly 40 local and international investment funds. Potential investors showed their interest in PVFCCo, especially competitive competence, progressing projects, business efficiency, export possibility and roadmap, as well as business profitability. PVFCCo's presentation and conversation were highly appreciated because of their detailed and updated information told in a logically persuasive way.

In the afternoon session, Deputy President Nguyen Hong Vinh (in charge of sales and distribution system) delivered a speech on Vietnam agricultural development. He provided potential investors with information about the contribution of fertilizer enterprises in reducing costs, increasing quality and competitiveness to Vietnam agriculture products as well as widening international markets. Vietnam Access Day is a large-scale event in order to attract external investors, gathered more than 300 guests, speakers coming from established investment organizations such as International Money Fund (IMF), Asia Development Bank (ADB), ANZ Bank, Citibank and other investors all over the world... The representatives of State bank and Hochiminh Stock Exchange also attended presentation and discussion sessions.



## TIN TỔNG HỢP - NEWS

### PVFCCo THAM DỰ HỘI CHỢ HÀNG VIỆT NAM TẠI YANGON, MYANMAR

Từ ngày 25 đến 28/10/2012, PVFCCo và đơn vị thành viên là Công ty CP Bao bì Đạm Phú Mỹ đã tham dự Vietnam Expo in Myanmar 2012 - Hội chợ Hàng Việt Nam quy mô lớn nhất từ trước đến nay tại thành phố Yangon, Myanmar.

Tại đây, PVFCCo và Công ty CP Bao bì Đạm Phú Mỹ đã phối hợp thực hiện 2 gian hàng với nhằm quảng bá hình ảnh, trưng bày sản phẩm mẫu và tìm kiếm đối tác, khách hàng ở thị trường đầy tiềm năng này. Năm nay, Hội chợ gồm 120 gian hàng trưng bày, giới thiệu các sản phẩm, dịch vụ của 80 doanh nghiệp Việt Nam, đến từ các ngành hàng: may mặc, giày da, mỹ phẩm, dược phẩm, cơ khí, điện, điện tử, phân bón, hóa chất, nguyên liệu và thực phẩm chế biến...

### PVFCCo JOINED VIETNAM INTERNATIONAL TRADE FAIR IN YANGON, MYANMAR

From Oct 25, 2012, PVFCCo and its member company - Dam Phu My Packaging Joint Stock Company participated in Vietnam Expo in Myanmar 2012 - the largest Vietnam International Trade Fair ever in Yangon, Myanmar.

PVFCCo and Dam Phu My Packaging Joint Stock Company co-ordinated to open 2 booths so as to promote their brand names, introduce products and seek for potential customers and partners. This year, the Fair consisted of 120 booths introducing products and services of more than 80 Vietnamese enterprises from many industries, including: clothing, shoes, cosmetics, medicine, mechanic, electricity, electronic, fertilizer, chemical, materials and food...

### PVFCCo THAM DỰ HỘI NGHỊ PHÂN BÓN THẾ GIỚI KHU VỰC CHÂU Á - THÁI BÌNH DƯƠNG

Từ ngày 29 đến 31/10/2012, Đoàn công tác của PVFCCo do Tổng giám đốc Cao Hoài Dương dẫn đầu đã tham dự Hội nghị Phân bón thế giới khu vực Châu Á - Thái Bình Dương (IFA) được tổ chức tại Thủ đô Manila, Philippines. Đây là Hội nghị chuyên đề về các vấn đề liên quan đến kinh doanh, xuất nhập khẩu phân bón, cách tiếp cận thông tin, quảng bá tiếp thị cho sản phẩm phân bón...

Tại hội nghị, ông Cao Hoài Dương đã trình bày tham luận về dự báo cung - cầu phân bón tại Việt Nam và năng lực, tình hình sản xuất, kinh doanh phân bón của

PVFCCo trong thời gian tới. Cũng trong khuôn khổ Hội nghị, đoàn công tác của PVFCCo đã thực hiện công tác giới thiệu sản phẩm tại khu vực trưng bày, chia sẻ thông tin về Tổng công ty và tìm kiếm đối tác.

Năm nay, Hội nghị Phân bón thế giới khu vực Châu Á - Thái Bình Dương (IFA) thu hút sự tham gia của trên 300 doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh phân bón của khu vực Châu Á. Đây là cơ hội cho các doanh nghiệp có dịp gặp gỡ, tìm kiếm đối tác mới cho việc cung ứng, xuất nhập khẩu. Phần trình bày và các thông tin do PVFCCo giới thiệu đã nhận được sự quan tâm và đánh giá cao của các doanh nghiệp, doanh nhân tham gia Hội nghị.



### PVFCCo ATTENDED IFA CONFERENCE - ASIA PACIFIC REGION 2012

From Oct 29-31st, 2012, PVFCCo's delegation led by President & CEO Cao Hoài Dương attended the Asia Pacific Regional Conference of International Fertilizer Industry Association (IFA) held in Manila (the Philippines). The conference discussed fertilizer-business related issues such as trading, import and export, market intelligence, marketing and promotion...

At the meeting, Mr Cao Hoài Dương delivered a speech on Vietnam fertilizer supply-demand forecast and PVFCCo's competency of manufacturing and trading in the upcoming period. Also, PVFCCo's team introduced its products at the display areas, exchanged information and sought for potential partners.

The conference of this year attracted more than 300 Asian fertilizer businesses. This is the chance for enterprises to meet and seek for potential partners. PVFCCo's presentation was highly appreciated by other attendees.

### CHI TRẢ TIỀN BẢO HIỂM AN NÔNG VIỆT TẠI THANH HÓA

Ngày 02/11/2012, Công ty Bảo hiểm PVI Thanh Hoá phối hợp với CTCP Phân bón & Hóa chất Dầu khí miền Bắc và lãnh đạo địa phương 2 xã Xuân Lập, Xuân Giang - huyện Thọ Xuân triển khai chi trả tiền bảo hiểm theo chương trình Bảo Hiểm An Nông Việt cho 14 hộ gia đình bị thiệt hại bởi ảnh hưởng của đợt mưa lũ đầu tháng 9/2012 trên địa bàn 2 xã với tổng số tiền bồi thường là 7.215.000 đồng.

Việc thực hiện chi trả bảo hiểm đợt này có ý nghĩa rất lớn đối với bà con nông dân nhất là trong hoàn cảnh thiên tai, mưa lũ và thời tiết diễn biến bất thường như hiện nay. Thông qua chương trình, bà con nông dân sẽ hiểu rõ hơn về lợi ích từ chương trình Bảo Hiểm An Nông Việt mà Tổng công ty Phân bón & Hóa chất Dầu khí đã nỗ lực triển khai thí điểm trong thời gian qua.

Chương trình bảo hiểm an nông Việt có đối tượng được bảo hiểm là cây lúa sử dụng phân Đạm Phú Mỹ của PVFCCo, đối tượng thụ hưởng bảo hiểm (người được bảo hiểm) là người sử dụng phân Đạm Phú Mỹ để trồng lúa, phí bảo hiểm do PVFCCo hỗ trợ toàn bộ, chương trình được thực hiện thông qua hệ thống kênh

phân phối sản phẩm của PVFCCo và hệ thống các đại lý bảo hiểm của PVI.

### PAYING AN NONG VIET INSURANCE IN THANH HOA

On Nov 02, 2012, PVI Thanh Hoa company, a member of Petrovietnam Insurance Corporation (PVI), under witness of PVFCCo North representatives and local authorities of Xuan Lap and Xuan Giang communes, Tho Xuan district, indemnified 14 families who suffered from the early September flood with the total amount of VND7,215,000, in accordance with An Nong Viet insurance program.

This indemnification was very meaningful to the farmers to handle post - flood period. Also, via this indemnification, farmers could see more clearly the benefits of An Nong Viet insurance program that PVFCCo North had implemented.

An Nong Viet insurance program targets on rice plants fertilized by Phu My Urea of PVFCCo, the beneficiaries of insurance would be farmers using Phu My Urea for their fields. The insurance premium would be paid totally by PVFCCo, the program would be executed through distribution network of PVFCCo and agents of PVI.

### PVFCCo ĐOẠT GIẢI THƯỞNG BÔNG LÚA VÀNG VIỆT NAM TỔ CHỨC LẦN THỨ NHẤT

Ngày 14/11/2012 tại Hà Nội, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đã tổ chức Lễ trao giải Bông lúa vàng Việt Nam lần thứ nhất. Tổng công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí (PVFCCo) với sản phẩm Đạm Phú Mỹ đã vinh dự được trao giải cùng với 55 đơn vị và tập thể, cá nhân khác.

Giải thưởng Bông lúa vàng Việt Nam ghi nhận, biểu dương và tôn vinh các tập thể, cá nhân có sản phẩm chất lượng cao, các mô hình phát triển nông nghiệp, nông thôn mới, các công trình nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ được áp dụng vào sản xuất và đời sống, góp phần thực hiện sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp, nông thôn và hội nhập kinh tế quốc tế. Đây là giải thưởng cấp quốc gia duy nhất trong lĩnh vực nông nghiệp, được tổ chức 2 năm một lần, mỗi lần xét tặng không quá 100 giải.

### PVFCCo HONORED THE FIRST VIETNAM GOLDEN RICE AWARD

On Nov 14, 2012 in Ha Noi, Ministry of Agriculture and Rural Development hosted a ceremony to grant the first Vietnam Golden Rice Award, at which PVFCCo with

Phu My Urea was honored this prize together with 55 other individuals and organizations.

This prize is a recognition to honor organizations and individuals with high quality products, new agricultural and rural development models, researches on scientific and technology development which were successfully applied in agricultural cultivation and production, contributing to industrialization and modernization of Vietnam agriculture and rural regions, as well as facilitating international economic integration. This is the only national prize in agricultural domain, held every 2 years, granted to no more than 100 prizewinners each time.



## TIN TỔNG HỢP - NEWS

### ĐOÀN LÃNH ĐẠO CẤP CAO CỦA HALDOR TOPSOE ĐẾN THĂM VÀ LÀM VIỆC TẠI PVFCCO

Ngày 21/11/2012, tại trụ sở PVFCCo, ông Bùi Minh Tiến - Chủ tịch HĐQT - đã tiếp đoàn công tác của hãng Haldor Topsoe (Đan Mạch) gồm các ông Bjerne S. Clausen - Tổng giám đốc - và ông Rasmus Breivik - Giám đốc Công ty Haldor Topsoe Malaysia.

Cùng dự cuộc gặp với Chủ tịch HĐQT, có Phó Tổng giám đốc Hoàng Việt Dũng và lãnh đạo các Ban Hóa chất, Kỹ thuật, Phân bón. Haldor Topsoe là tập đoàn lớn của Đan Mạch chuyên cung cấp bản quyền công nghệ cũng như vật tư, hóa chất trong ngành công nghiệp. Các nhà máy phân đạm lớn từ khí của Việt Nam như Nhà máy Đạm Phú Mỹ của Tổng công ty, Nhà máy Đạm Cà Mau của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam đều sử dụng bản quyền công nghệ sản xuất Amoniac của Haldor Topsoe.

Trong cuộc gặp, lãnh đạo hai bên đã trao đổi, chia sẻ về tình hình sản xuất, kinh doanh, về những định hướng đầu tư - kinh doanh của PVFCCo cũng như giới thiệu khả năng cung cấp các giải pháp công nghệ và vật tư, hóa chất của Haldor Topsoe cho PVFCCo nói riêng và cho thị trường Việt Nam, khu vực nói chung trong lĩnh vực công nghiệp phân bón, hóa chất. Một số dự án, hoạt động kinh doanh của PVFCCo mà hai bên quan tâm và chia sẻ như dự án sản xuất Amoniac - Nitrat Amon đang được PVFCCo nghiên cứu đầu tư và mảng sản xuất, kinh doanh hóa chất trong thời gian tới. Chủ tịch Bùi Minh Tiến đánh giá cao chất lượng công nghệ của Haldor Topsoe sử dụng tại nhà máy Đạm Phú Mỹ trong 8 năm qua và hy vọng sẽ tiếp tục có cơ hội hợp tác với Haldor Topsoe trong các dự án mới của PVFCCo.

### SENIOR TEAM OF HALDOR TOPSOE VISIT PVFCCO

On Nov 21, 2012, at PVFCCo head office, Chairman Bui Minh Tien, Deputy President Hoang Viet Dung and General Managers of Chemicals, Fertilizer and Technical divisions welcomed the delegation from Haldor Topsoe Company (Denmark) consisting of CEO Bjerne S. Clausen and Director Rasmus Breivik from Malaysia Haldor Topsoe company.

Haldor Topsoe is the Denmark established corporation specializing in offering licences of technology, as well as chemical materials. Vietnam giant fertilizer plants like Phu My Fertilizer Plant and Ca Mau Fertilizer Plant are presently applying the copyright of ammonia production technology owned by Haldor Topsoe.

During the meeting, PVFCCo shared updates on the production, trading, investment orientation while Haldor Topsoe featured potentiality of providing Vietnam market and PVFCCo with solutions to chemical materials and technology. Both parties also discussed on Ammonia and Ammonium Nitrate project which is researched and invested by PVFCCo. Chairman Bui Minh Tien appreciated the quality of technology of Haldor Topsoe used by Phu My Fertilizer Plant during the last 8 years and hoped to cooperate with Haldor Topsoe in new projects of PVFCCo.



### PVFCCO - VƯỢT THÁCH THỨC ĐỂ THÀNH CÔNG

Trong 2 ngày 15-16/12/2012, tại Sealink Resort - Bình Thuận, PVFCCo đã tổ chức chương trình Team building với chủ đề "PVFCCo - Vượt thách thức để thành công" với sự tham gia của gần 300 CBCNV đang làm việc tại cơ quan Tổng công ty và đại diện các đơn vị thành viên. Chương trình Team building năm nay nhằm mục đích tổng kết việc thực hiện văn hóa doanh nghiệp và tăng cường sự giao lưu, gắn kết giữa các thành viên trong đại gia đình PVFCCo. Toàn thể CBCNV đã được chia làm 6 đội đã cùng nhau thi đua và vượt qua các thử thách trong các trò chơi vui nhộn và nhiều thử thách. Sau 2 ngày thi tài sôi nổi, hào hứng, chương trình Team Building 2012 đã kết thúc thành công và để lại nhiều ấn tượng tốt đẹp. Văn hóa PVFCCo đã và đang thực sự xuất phát từ trái tim và đi vào lòng từng CBCNV trong đại gia đình PVFCCo.

### PVFCCO - OVERCOME CHALLENGES TO SUCCEED

On December 15 & 16th, 2012, PVFCCo held Team building program, themed "PVFCCo - overcome challenges to succeed" at Sealink Resort - Binh Thuan for 300 employees and representatives from member companies. This year program aims to review corporate culture activities, promote mutual understanding and bonds

within PVFCCo family. Six teams were built to participate in challenging and interesting games. The program ended with success after 2 days of excitement and joys, giving each participant memorable impression on team spirit. PVFCCo culture are successfully cultivated and embodied with PVFCCo family.



## TIN PETROVIETNAM - PVN NEWS

### KHÁNH THÀNH CỤM KHÍ - ĐIỆN - ĐẠM CÀ MAU

Sau hơn 6 năm khởi công, sáng ngày 26/10/2012, Cụm khí Điện Đạm Cà Mau được khánh thành tại xã Khánh An, huyện U Minh, tỉnh Cà Mau.

Cụm khí - điện - Đạm Cà Mau do Tập đoàn Dầu khí quốc gia Việt Nam làm chủ đầu tư với tổng vốn trên 2 tỷ USD, được khởi công xây dựng trên diện tích trên 200 ha thuộc xã Khánh An, huyện U Minh (Cà Mau) từ tháng 4/2006. Tổ hợp khí- điện - Đạm sử dụng nguồn khí đầu vào từ hệ thống đường ống dẫn khí PM3-CM.

Trong đó, hai nhà máy điện đã hoàn thành đúng tiến độ và bắt đầu hoạt động từ năm 2008, góp phần hạn chế thiếu hụt điện năng, đảm bảo an ninh năng lượng quốc gia. Nhà máy Đạm Cà Mau được hoàn thành và chạy thử thành công giữa tháng 12/2011 và chính thức có sản phẩm thương mại 3 tháng sau đó.

Nhà máy Đạm Cà Mau có mức đầu tư ban đầu là 900 triệu USD, công suất thiết kế 800.000 tấn/năm với sản phẩm là urea hạt đục mang thương hiệu Đạm Cà Mau. Sau khi hoàn thành, Nhà máy có giá trị quyết toán hơn 700 triệu USD, đã tiết kiệm trên 150 triệu USD so với tổng mức đầu tư.

### INAUGURATION OF CA MAU GAS-POWER-FERTILIZER COMPLEX

After more than six years of construction, in the morning of Oct 26, 2012 Gas-Power-Fertilizer complex was inaugurated in Khanh An commune, U Minh District, Ca Mau province.

Ca Mau Gas-Power-Fertilizer complex was invested by PVN with the total amount of over USD 2 billion and started construction in April, 2006 on an area of over 200 ha. Gas-Power-Fertilizer complex uses the input gas from PM3-CM gas pipeline. There are 2 plants finished their construction work and came into operation from 2008 in this complex, help minimizing electricity shortage and securing power security. Ca Mau Fertilizer Plant successfully came into operation in Dec 2011 and delivered its first product batch 3 months later.

Ca Mau Fertilizer Plants whose granular urea named Ca Mau Urea has the initial total investment of USD 900 million and designed capacity of 800,000 tons / year. However, its real disbursement is USD 700 million only, saving USD 150 million.



### PETROVIETNAM HỢP TÁC VỚI ĐAN MẠCH NÂNG CẤP VÀ SỬA CHỮA GIÀN KHOAN

Ngày 8/11/2012, tại Hà Nội, hai đơn vị thành viên của Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam là Công ty CP Chế tạo Giàn khoan Dầu khí (PV Shipyards) và Công ty Thương mại và Dịch vụ Kỹ thuật Khoan Dầu khí (PVD Tech) đã ký thỏa thuận hợp tác về nâng cấp và sửa chữa giàn khoan trên biển với Tập đoàn Semco Maritime của Đan Mạch.

Thủ tướng Đan Mạch Helle Thorning Schmidt và Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng cùng các quan chức của hai Chính phủ đã chứng kiến lễ ký kết giữa các bên.

## TIN TỔNG HỢP - NEWS

Sự hợp tác kinh doanh ba bên này sẽ mở ra nhiều cơ hội gia tăng doanh thu và tạo nhiều công ăn việc làm nhờ việc đưa giàn khoan của các nhà thầu khoan danh tiếng như Seadrill, Ensco, Transocean... về sửa chữa tại Việt Nam. Trước đây, việc sửa chữa giàn khoan này đều phải thực hiện ở nước ngoài.

Các bên tin tưởng rằng, sự hợp tác này sẽ mang lại hiệu quả kinh doanh cao, góp phần đưa cảng Vũng Tàu trở thành một trung tâm nâng cấp và sửa chữa giàn khoan cho ngành Dầu khí khu vực Đông Nam Á.

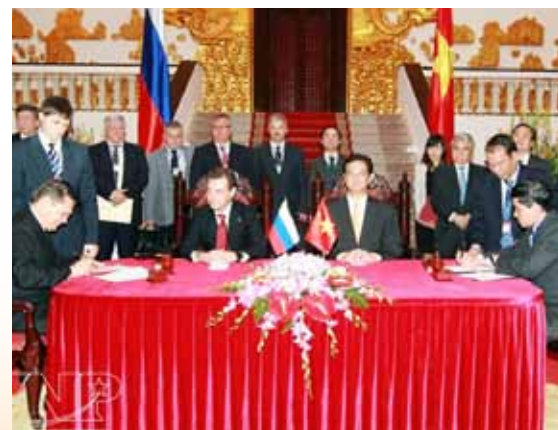
### PETROVIETNAM COOPERATES WITH DENMARK TO UPGRADE AND REPAIR DRILLING RIG

On November 8, 2012 in Hanoi, there was a signing ceremony of a cooperation agreement to upgrade and repair drilling rigs between Denmark Semco Maritime Group and two affiliates of PVN: Petrovietnam Marine Shipyard Company (PV Shipyard) and PVD Tech.

The Prime Minister of Denmark Helle Thorning Schmidt, the Prime Minister of Vietnam Nguyen Tan Dung and other officials of the two governments witnessed this event.

This cooperation is expected to bring more revenues and jobs when drilling rigs of such famous companies like Seadrill, Ensco, Transocean are upgraded and repaired in Vietnam. Previously, rig repairs must be carried out abroad.

It is believed that this collaboration will generate higher business efficiency, establishing Vung Tau Port as a hub of upgrading and repairing of drilling rigs for South East Asia oil and gas industry.



### 253 TRIỆU USD KHAI THÁC DẦU KHÍ TẠI PERU

Ngày 8/11/2012, tại Hà Nội, Ngân hàng Công Thương Việt Nam (VietinBank) và Tổng công ty Thăm dò Khai thác Dầu khí (PVEP) đã ký kết hợp đồng tín dụng trị giá 253,13 triệu USD trong thời hạn 7 năm cho Dự án phát triển Lô 67 – Peru do PVEP làm chủ đầu tư.

Dự án Lô 67 – Cộng hòa Peru nằm gần ranh giới phía Bắc của Peru với Ecuador, là khu vực khai thác dầu khí trọng điểm, Chính phủ Peru coi như lợi ích quốc gia, được ưu tiên phát triển và có các chính sách khuyến khích đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực tìm kiếm thăm dò và khai thác dầu khí. Qua nghiên cứu đánh giá trữ lượng và hiệu quả kinh tế, được sự chấp thuận của Thủ tướng Chính phủ và các Bộ, ngành chức năng, PVEP đã đầu tư để sở hữu 50% quyền lợi tham gia Hợp đồng Dầu khí tại Dự án Lô 67 – Peru.

Dự án dự kiến đem lại dòng dầu thương phẩm đầu tiên trong năm 2013, sản lượng ban đầu đạt 6.000 thùng/ngày và đạt 15.000 thùng dầu/ngày vào năm 2015. Kế hoạch phát triển mỏ tổng thể sẽ đưa tổng sản lượng đỉnh lên tới 61.000 thùng ngày vào năm 2019.

### \$ 253 MILLION FOR PETROLEUM EXPLORATION IN PERU

On November 8, in Hanoi, Vietnam Bank for Industry and Trade (VietinBank) and Petrovietnam Exploration Production Corporation (PVEP) signed a credit agreement of USD \$ 253.13 million with 7 years of validity for developing of PVEP invested Block 67 in Peru.

Block 67 located near the northern boundary of Peru and Ecuador, is a key petroleum area as well as the national interests of Peru Government, which will be prioritized for development by a lot of incentive policies. Through research and assessment about oil reserve and economic efficiency, with the approval of the Prime Minister and the relating ministries, PVEP invested and owned 50% of shares in Block 67.

The project is expected to deliver the first commercial oil flow in 2013, at the initial production of 6,000 barrels/ day, reaching 15,000 barrels/ day in 2015. The overall basin development plan will bring the total peak production of up to 61,000 barrels per day in 2019.

### PETROVIETNAM GIỚI THIỆU 40 DỰ ÁN TỚI NHÀ ĐẦU TƯ CHÂU ÂU

Sáng 14/11/2012, Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (Petrovietnam) phối hợp với Phòng Thương mại châu Âu tại

Việt Nam (EuroCham) tổ chức hội thảo “Hợp tác đầu tư với Petrovietnam, dành riêng cho các nhà đầu tư châu Âu”.

Tại hội thảo này, bên cạnh việc quảng bá rộng rãi gần 40 dự án xúc tiến đầu tư trong 5 lĩnh vực cốt lõi, Petrovietnam đặc biệt nhấn mạnh một số dự án như dự án kho chứa khí hóa lỏng Thị Vải, dự án đường ống dẫn khí Nam Côn Sơn 2, Nhà máy Nhiệt điện Thái Bình 2, Nhà máy Thủy điện Hòa Na, Nhà máy Nhiệt điện Nhơn Trạch 1, Dự án Cảng Phước An, Nhà máy Đóng tàu Dung Quất và nhiều cơ hội tài chính vào các doanh nghiệp hàng đầu của PVN Index và PVN 10.

Phát biểu tại hội thảo, Tổng giám đốc Petrovietnam Đỗ Văn Hậu đã nhấn mạnh việc hợp tác với các nhà đầu tư châu Âu sẽ giúp Petrovietnam tiếp thu được khoa học công nghệ, quản lý hiện đại. Thực tế, nhiều năm qua những dự án điện, đạm, lọc hóa dầu đã nhập khẩu các trang thiết bị từ các nước G7 như Italia, Pháp.

Bên ngoài châu Âu, Petrovietnam đang hợp tác với Liên bang Nga, Venezuela trong khai thác dầu khí; hợp tác với Nhật Bản, Hàn Quốc trong nhiệt điện chạy than; hợp tác với Kuwait, Thái Lan, Trung Quốc trong các dự án lọc hóa dầu.

### PETROVIETNAM CALLS FOR EUROPEAN INVESTMENT IN 40 PROJECTS

On Nov 14, 2012 there's a seminar named “Cooperating opportunities with Petrovietnam, dedicated to the European investors” jointly organized by Petrovietnam and the European Chamber of Commerce in Vietnam to call for European investment.

At the event, on top of calling for investment in 40 projects in 5 core domains, PVN highly emphasized on of key projects such as Thị Vải gas depot, Nam Con Son 2 gas pipeline, Thái Bình 2 Thermal Power Plant, Hòa Na Hydroelectric Plant, Nhơn Trạch 1 Thermal Power Plant, Phước An Port, Dung Quat Shipyard and other projects belonging to companies of PVN Index and PVN 10.

Delivering the speech at the seminar, PVN President & CEO Do Van Hau emphasized that cooperating with European investors would help Petrovietnam update new technology and modern management. It is undeniable that many electricity and fertilizer projects in Vietnam had imported technology and equipment from G7 countries including Italia and France.

Beside European investors, Petrovietnam is cooperating with Russia and Venezuela for petroleum exploi-

tation; Japan and Korea for coal; Kuwait, Thailand and China for petrochemical refinery projects.



### MỎ SỬ TỬ TRẮNG CHO DÒNG KHÍ ĐẦU TIÊN

Chiều 15/11/2012, tại Trụ sở Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam đã diễn ra Lễ đón dòng khí đầu tiên mỏ Sử Tử Trắng, tại Lô 15.1 thềm lục địa Việt Nam, đánh dấu thêm một bước ngoặt quan trọng trong quá trình phát triển của Công ty Liên doanh điều hành Cửu Long (Cửu Long JOC).

Việc đưa dự án mỏ Sử Tử Trắng vào sản xuất trước thời hạn 1 tháng sẽ giúp cho Cửu Long JOC tăng khối lượng khai thác trung bình lên 40.000 thùng dầu/ngày và 1,3 triệu mét khối khí/ngày. Cho đến nay, tổng sản lượng khai thác của Cửu Long JOC đã đạt mức 230 triệu thùng dầu và 684 triệu mét khối khí, mang lại lợi ích to lớn cho các bên liên doanh và đóng góp không nhỏ vào ngân sách quốc gia.

### SU TU TRANG MINE COMES ON STREAM

On Nov 15, 2012, at PVN head quarter, the ceremony, was held the ceremony to welcome the first gas flow from Su Tu Trangbasin, located off Vietnam continental coast - Block 15.1. This event marks an important turning point in the development of Cuu Long joint venture operating company (Cuu Long JOC).

That Su Tu Trang basin comes on stream 1 month ahead the schedule helps Cuu Long JOC extend the average production to 40,000 barrels and 1.3 million m3 gas per day. Up to date, Cuu Long JOC already produced 230 million barrels and 684 million m3 gas, contributing the mutual joint venture parties and national budget.

## TRÁCH NHIỆM VÀ SẼ CHIA

### BAN TIẾP THỊ VÀ TRUYỀN THÔNG

“ Với tổng giá trị giải ngân lên tới 130 tỷ đồng cùng hàng chục dự án được triển khai, năm 2012 tiếp tục được ghi nhận và đánh dấu là năm PVFCCo tiếp tục gắn bó với cộng đồng và xã hội bên cạnh những kết quả ấn tượng trong sản xuất và kinh doanh ”

Với phương châm hoạt động “Phát triển doanh nghiệp đi đôi với bảo vệ môi trường và trách nhiệm xã hội”, trách nhiệm xã hội của PVFCCo hướng tới những hoạt động mang tính dài hạn, tập trung vào 04 lĩnh vực chính gồm: Y tế - Giáo dục; Nhà Đại đoàn kết; Cứu trợ nhân đạo - hỗ trợ khắc phục thiên tai; Xây dựng công trình biển đảo và đền ơn đáp nghĩa.

Để tối ưu hóa nguồn lực, PVFCCo không triển khai các hoạt động an sinh xã hội một cách đơn lẻ mà luôn có sự phối hợp, kết nối chặt chẽ với các đơn vị thành viên trong Tổng công ty, hệ thống đại lý, cửa hàng trong hệ thống phân phối cũng như là đầu mối kêu gọi các cá nhân và tổ chức xã hội tại các địa phương cùng tham gia, tạo nên sức cộng hưởng và lan tỏa trong cộng đồng, xã hội.

Trong năm 2012, PVFCCo với đầu mối Tổ An sinh Xã hội đã phối hợp với Đảng Ủy, Đoàn thanh niên, Công đoàn, Hội Cựu chiến binh và các đối tác, tổ chức xã hội tích cực triển khai nhiều công trình an sinh xã hội trên khắp cả nước với tổng giá trị thực hiện khoảng 130 tỷ đồng, hướng tới các đối tượng chính là người nông dân gặp nhiều khó khăn - khách hàng trực tiếp sử dụng sản phẩm của Tổng công ty. Các công trình tiêu biểu trong năm 2012 có thể kể đến là:

- **Về lĩnh vực y tế**, PVFCCo đã thực hiện giải ngân khoảng 28,6 tỷ đồng triển khai 11 dự án xây dựng và nâng cấp bệnh viện, trạm y tế và cơ sở khám chữa bệnh cho người dân ở vùng sâu, vùng xa, tập trung vào đối tượng chính là trẻ em, người cao tuổi và cơ sở chữa bệnh nan y cho người nghèo.

- **Về lĩnh vực giáo dục**, PVFCCo đã thực hiện giải ngân khoảng 29 tỷ đồng đầu tư vào 32 dự án xây dựng trường học, nhà nội trú và trung tâm giáo dục cộng đồng, nhà công vụ và cơ sở vật chất cho học sinh, sinh viên tại các tỉnh nghèo đặc biệt là các tỉnh miền núi. Ngoài ra, chương trình học bổng PVFCCo niên khóa 2012 - 2013 (tiền thân là học bổng DPM) dự kiến dành 560 suất học bổng với tổng trị giá 3,1 tỷ đồng cho các sinh viên xuất sắc tại 21 trường đại học, cao đẳng trên cả nước.
- **Về chương trình xây dựng Nhà đại đoàn kết**, trong năm 2012 PVFCCo đã xây dựng được khoảng 1.500 căn nhà Đại đoàn kết hỗ trợ các hộ nông dân khó khăn về chỗ ở tại 16 tỉnh thành trên toàn quốc với tổng giá trị tài trợ là 29 tỷ đồng.
- **Về lĩnh vực cứu trợ nhân đạo**, trong năm 2012 cán bộ công nhân viên PVFCCo đã phát huy tinh thần “trách nhiệm - sẻ chia”, triển khai nhiều chương trình nhân đạo có ý nghĩa lớn, nhận được sự ghi nhận và đánh giá cao từ cộng đồng xã hội như: Chương trình cứu trợ thiên tai, bão lũ tại 06 tỉnh Bắc Trung bộ; Chương trình hiến máu nhân đạo; Gây Quỹ ủng hộ Trường Sa; Quyên góp ủng hộ các gia đình, cá nhân gặp hoàn cảnh khó khăn, mắc bệnh hiểm nghèo, nạn nhân chất độc da cam...

Đối với hoạt động Đền ơn đáp nghĩa, hưởng ứng hoạt động vì chủ quyền biển đảo, PVFCCo đã tích cực triển khai nhiều chương trình có ý nghĩa như: Tổ chức các cuộc thi tìm hiểu về biển đảo; Chương trình thư viện sách Trường Sa; tài trợ các dự án có nhiều giá trị văn hóa và đền ơn đáp nghĩa; Tết cho người nghèo năm 2013. Ước tính, tổng giá trị tài trợ bằng tiền và hiện vật cho các chương trình này lên tới khoảng 37 tỷ đồng.

Bên cạnh các hoạt động cộng đồng tại các tỉnh thành trong nước, cùng song hành với hoạt động kinh doanh, từng bước mở rộng thị trường ra nước ngoài, PVFCCo đã và đang triển khai nhiều hoạt động cộng đồng tại các nước bạn như Lào, Campuchia. Các chương trình tặng phân bón cho nông dân nghèo, hỗ trợ kỹ thuật, cứu trợ nhân đạo trong thời gian qua đã giúp hình ảnh và thương hiệu của PVFCCo trở nên gần gũi, gắn bó hơn với nhân dân nước bạn Lào và Campuchia.

Trong những năm tới, toàn thể Ban lãnh đạo và cán bộ công nhân viên PVFCCo cam kết tiếp tục thực hiện nhất quán, hiệu quả phương châm hành động “Phát triển doanh nghiệp đi đôi với bảo vệ môi trường và trách nhiệm xã hội”, cụ thể hóa giá trị cốt lõi “trách nhiệm - sẻ chia” của Tổng công ty để gìn giữ và bồi đắp hình ảnh thương hiệu về một PVFCCo phát triển bền vững, nhân văn.

Bảng biểu: Ngân sách dành cho dự án trách nhiệm xã hội (2006 - 2012)

NĂM	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
NGÂN SÁCH	1,47	2,1	28,83	100	100	150	130

(Đơn vị tính: tỷ đồng)

### CÁC CON SỐ TRONG LĨNH VỰC AN SINH XÃ HỘI NĂM 2012:

1.500 nhà Đại đoàn kết

22 công trình y tế - Giáo dục

1.000 suất học bổng và phần thưởng

255 đơn vị máu nhân đạo

8.000 suất quà Tết cho người nghèo

314 đầu sách tặng Thư viện Trường Sa

1 tỷ đồng cứu trợ nhân đạo

Vào đầu tháng 10/2012, các phương tiện truyền thông đại chúng đã đưa tin về trường hợp gia cảnh khó khăn của Thượng úy Phan Văn Hoàng hiện đang công tác ở cụm chiến đấu I, đảo Trường Sa Lớn. Con của vợ chồng Thượng úy Hoàng mắc chứng không có khả năng tự sản sinh ra máu và hàng tháng phải vào Tp Hồ Chí Minh truyền máu, chi phí khám chữa bệnh cho cháu bé rất tốn kém.

Sau khi tìm hiểu gia cảnh của Thượng úy Hoàng, chiều ngày 23/10, bà Trần Thị Phương Thảo - Chủ tịch Công đoàn PVFCCo (đứng thứ hai từ trái sang) đã đại diện Tổng công ty cùng Hội Bảo vệ Quyền trẻ em trao tặng gia đình 50 triệu đồng để trang trải viện phí tại Bệnh viện Huyết học và Truyền máu Trung ương.

Đây là sự hỗ trợ kịp thời và là sự động viên quý báu với Thượng úy Hoàng và gia đình, giúp anh thêm yên tâm hoàn thành tốt nhiệm vụ vinh quang bảo vệ chủ quyền, biển đảo của Tổ quốc.

Earlier October of 2012, mass media reported on the case of Upper Captain Phan Van Hoang currently working in clusters I, Truong Sa Islands whose son suffered from a serious blood disease. He must go to hospital in Ho Chi Minh city every week for blood transfusion, therefore the treatment is extremely expensive.

After investigating the case, in the afternoon of October 23, Mrs. Tran Thi Phuong Thao, Chairman of the PVFCCo Trade Union (second from left) and Association of Children Right Protection donated VND 50 million for hospital charges in Central Institute of Hematology and Blood Transfusion. This timely and valuable support could help Mr Hoang and his family feel more peaceful to fulfill his glorious task.



Các hoạt động trách nhiệm xã hội của PVFCCo được cập nhật thường xuyên tại website của Tổng công ty [www.dpm.vn](http://www.dpm.vn), chuyên mục “Văn hóa PVFCCo”.

## RESPONSIBILITY AND SHARING

### MARKETING & COMMUNICATIONS DIVISION

“ With total amount of VND 130 billion via dozens of CSR programs, 2012 witnessed and recorded PVFCCo as an enterprise not only achieves remarkable business performance but also contributes to social life ”

Following the philosophy of “Attaining business performance with environment and social care”, PVFCCo’s social responsibility is long time oriented, focusing on 4 fields. They are: Health – Education, Dai Doan Ket House, Humanitarian Aid - disaster relief support, and Island Construction Works & Favors Returning.

To optimize resources using, PVFCCo has deployed social activities with regards to cooperation among member companies, retail agents in which PVFCCo plays as the co-ordinator in calling support from enterprises and individuals. By this way, the activities have created their resonant and pervasive effects in the whole community.

In 2012, the CSR team of PVFCCo cooperated with Party Committee, Youth Union, Veterans Association and partners actively implemented many programs across the country with the total value of VND 130 billions, beneficiaries of which were farmers who had suffered from difficulties. Typical programs in 2012 were:

- **On the Health field**, PVFCCo has disbursed approximately VND 28.6 billion in 11 projects of

building and upgrading hospitals, local medical clinics in remote areas, whose main beneficiaries were children, the elderly, as well as supporting incurable health organizations for poor people.

- **On the education field**, PVFCCo has financed nearly VND 29 billion in 32 projects of building schools/boarding schools, public education centers and facilities for poor students, especially those in mountainous provinces. Additionally, PVFCCo’s scholarship (formerly DPM scholarship) in academic year of 2012 - 2013 was granted to 560 excellent students in 21 universities, colleges nationwide with total amount of VND 3.1 billion.
- **For Dai Doan Ket House**, in 2012 PVFCCo has built approximately 1,500 houses for hardship farmers in 16 provinces and cities throughout the countries with the total value of VND 29 billion.
- **In the field of humanitarian aid**, in 2012, promoting the spirit of “responsibility - sharing”, PVFCCo’s staff has deployed a lot of humanitarian programs of great significance which receive high recognition from community, such as: typhoon/disaster relief programs in 6 North Central provinces, blood donation program; raising funds for Truong Sa; donation to help families and individuals suffering from dangerous diseases, victims of Agent Orange ...
- **For Island Construction Works & Favors Returning**: PVFCCo conducted many meaningful projects with total value up to VND 37 billion. They were: contests of knowledge on our sea and islands, book library program for Truong Sa, sponsoring cultural programs, Tet for the poor 2013.

PVFCCo also implements programs in foreign markets where it extends business, especially in neighboring countries like Laos and Cambodia. Particularly, PVFCCo donated fertilizer for poor farmers as well as provided technical support and humanitarian relief, which enhanced PVFCCo brand image, tightened relationship and engagement between PVFCCo and Laotian & Cambodian customers.

In the coming years, PVFCCo Management and staff commit to follow the philosophy of “Attaining business performance with environment and social care” consistently, visualizing core values of “responsibility and sharing” into specific actions, and continue building a PVFCCo with sustainable development and humanity.

Table: the budget for social responsibility project (2006 - 2012)

YEAR	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
BUDGET	1.47	2.1	28.83	100	100	150	130

Unit: VND Billion

### BOX FOR SOCIAL SECURITY IN 2012:

1,500 Dai Doan Ket House

22 Public health – education constructions

1,000 Scholarships and awards

255 Units of blood donation

8.000 New Year gifts to the poor

314 Books for Truong Sa Library

1 Billion VND Humanitarian relief, disaster recovery support



Chương trình Tết vi người nghèo 2012 tại tỉnh Daknong  
(Tet for the poor 2012 in Daknong province)



Lễ khởi công xây dựng nhà nội trú học sinh xã Pà Vi,  
huyện Mèo Vạc, tỉnh Hà Giang  
(Groundbreaking ceremony of a boarding school in Pa Vi commune,  
Meo Vac town, Ha Giang province)



Trao quà tặng tại trường tiểu học B Minh Tân  
(huyện Vĩ Xuyên, tỉnh Hà Giang)  
(Granting gifts at Minh Tan B primary school (Vi Xuyen  
town, Ha Giang province)

CSR programs of PVFCCo are regularly updated on “Culture PVFCCo” section in existing website:  
[www.dpm.vn](http://www.dpm.vn)

*Cho mùa bội thu*



*Chúc mừng năm mới Xuân Quý tỵ 2013*

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

Số 43 Mạc Đình Chí, Phường Đa Kao, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh  
• Điện thoại: 08 38 256 258 • Fax: 08 38 256 269 • Web: www.dpm.vn







[www.dpm.vn](http://www.dpm.vn)