



Headline	Chúng tôi chọn sự trung thực		
MediaTitle	Doanh Nhân Sai Gon		
Date	27 Mar 2013	Color	Full Color
Section	Enterprise	Circulation	
Page No	1,18,19	Readership	
Language	Vietnamese	ArticleSize	2853 cm ²
Journalist	NAM KHANG	AdValue	VND 121,923,077
Frequency	Weekly	PR Value	VND 365,769,231




BÀ NGUYỄN THỊ HIỀN -
 PHÓ CHỦ TỊCH HĐQT
 TỔNG CÔNG TY PHÂN BÓN VÀ
 HÓA CHẤT DẦU KHÍ - PVFCCo:
**CHÚNG TÔI
 CHỌN SỰ
 TRUNG THỰC**
 ▶ 18-19

MGM
buông 4,2 tỷ USD
 ▶ 8-9

ƠI MỜI GỌI
 TỪ ĐẢO **GUAM**
 ▶ 46


KIẾN TẠO NỀN KINH TẾ HƯƠNG NỘI
SAMSUNG KHỞI CÔNG DỰ ÁN 2 TỶ USD TẠI THÀI NGUYÊN: SAMSUNG "MADE"
CHẠY ĐI TIỀN ỒI!
BERJAYA VÀ HÀNH TRÌNH CỦA NHỮNG SIÊU DỰ ÁN



Headline	Chúng tôi chọn sự trung thực		
MediaTitle	Doanh Nhân Sai Gon		
Date	27 Mar 2013	Color	Full Color
Section	Enterprise	Circulation	
Page No	1,18,19	Readership	
Language	Vietnamese	ArticleSize	2853 cm ²
Journalist	NAM KHANG	AdValue	VND 121,923,077
Frequency	Weekly	PR Value	VND 365,769,231

■ NAM KHANG

Brian Trancy, cha đẻ của nhiều đầu sách nổi tiếng về năng lực lãnh đạo doanh nghiệp và chiến lược kinh doanh từng chia sẻ: "Quyết đoán là tinh cách của những người đàn ông và phụ nữ năng động. Quyết định nào cũng hơn là không quyết định". Và dĩ nhiên, yếu tố này lại càng gần gũi với các nhà quản lý doanh nghiệp. Từng đảm trách vai trò tư vấn đầu tư cho một trong hai dự án trọng điểm quốc gia là Tổ hợp Khí - Điện - Đạm Cà Mau nên trong dòng suy nghĩ của "vị nữ tướng" này không có chỗ cho sự thoái thác.

*** Năm 2013, PVFCCo bước vào cột mốc 10 năm, dự án nào tại đây khiến bà tâm đắc nhất?**

- Nói về tâm vóc, hiện nay, PVFCCo thuộc loại doanh nghiệp lớn ở Việt Nam. Nói về số lượng dự án của PVFCCo thì khá nhiều nhưng có lẽ dự án mà tôi tâm huyết hơn hết là hệ thống thu hồi CO₂ từ khí thải Primary Reformer để nâng công suất Nhà máy Đạm Phú Mỹ. Khi hoàn thành và đưa vào vận hành thương mại, nhà máy đạt công suất 740.000 tấn urê/năm nhưng sau khi hệ thống thu hồi CO₂ đi vào hoạt động đã nâng lên 800.000 tấn urê/năm. Việc đưa hệ thống thu hồi CO₂ này vào hoạt động, không những góp phần giải quyết được bài toán cấu vượt cung của thị trường phân bón Việt Nam mấy năm vừa qua, mà còn góp phần bảo vệ môi trường.

*** Bà có đề cập đến việc mất cân bằng cung - cầu trên thị trường phân urê, nhưng sắp tới đây, sẽ có ít nhất 2 - 3 nhà máy sẽ đi vào hoạt động, đó là chưa kể đến tình trạng phân nhập khẩu, Ban lãnh đạo PVFCCo sẽ giải quyết đầu ra cho các sản phẩm như thế nào để tránh tình trạng tồn kho?**

- Thực ra, cách đây 3 năm, PVFCCo đã dự báo được tình trạng cung lớn hơn cầu nên từ năm 2010, chúng tôi đã tiến hành những giải pháp có chiều sâu và trọng tâm để đảm bảo năng lực cạnh tranh của DPM. Đối với việc giải quyết vấn đề dư cung, trước hết, mình phải giữ vững thị phần trong nước. Chất lượng đạm Phú Mỹ trong thời gian qua được đánh giá rất cao của bà con nông dân và các đối tác phân phối. Tuy nhiên, chúng tôi đã và đang tiến hành nâng cao hơn nữa chất lượng sản phẩm. Vì từ năm 2012, sử dụng hợp chất UFC - 85 để tăng độ cứng vật lý của hạt urê, giảm tỷ lệ hạt vỡ, ướt, mặt để khi bà con sử dụng bón cho cây trồng sẽ không bị chảy lá. Song song đó là giảm chi phí sản xuất, giảm chi phí quản lý và đa dạng hóa sản phẩm. Về lâu dài, chúng tôi đã đầu tư hệ thống kho bãi có sức chứa khoảng 250.000 tấn gồm hơn 20 kho cảng trải dài từ Bắc chí Nam để chủ động trong khâu phân phối, tiêu thụ sản phẩm. Chúng tôi đã, đang và sẽ đẩy mạnh hơn nữa chính sách hậu mãi và hỗ trợ kỹ thuật dành cho bà con nông dân. Chúng tôi cũng xác định khi thị trường trong nước có hiện tượng dư thừa sẽ phải tiêu thụ qua xuất khẩu. Thời gian qua, PVFCCo cũng mở một số chi nhánh, văn phòng đại diện tại nước ngoài như: Campuchia, Myanmar,... và năm 2012 đã xuất khẩu được khoảng 100.000 tấn urê.

*** Giảm chi phí sản xuất là tin hiệu tốt nhưng sẽ không có gì đảm bảo rằng, người nông dân sẽ tiếp cận được mức giá hợp lý nhất?**

- Đây cũng là điều trăn trở của các thành phần tham gia vào thị trường phân đạm, khí cung thiếu hụt, vai trò của nhà máy Đạm Phú Mỹ khá quan trọng (tổng sản lượng của PVFCCo 800.000 tấn/năm như cấu thị trường 2 triệu tấn/năm). It có công ty quy mô lớn nào trên thế giới vừa sản xuất vừa phân phối sản phẩm đến tận tay người tiêu dùng cuối cùng. Trước đây chúng tôi đã thực hiện chính sách một giá, chính sách giá trần cùng hàng loạt giải pháp để kiểm tra, giám sát, mặc dù rất quyết tâm và nỗ lực nhưng cuối cùng chỉ khống chế được một phần vì thị trường có quy luật của nó: bình ổn chỉ ổn khi cân bằng cung - cầu. Do đó, chúng tôi đi đến nhận định rằng, việc điều tiết giá chỉ thành công khi cung và cầu gặp nhau. Bắt đầu từ tháng 4/2011, chúng tôi đã áp dụng chính sách giá sát với thị trường, qua thực tế thực hiện gần 2 năm qua, chính sách này đã tỏ ra khá hiệu quả về nhiều mặt. Bên cạnh đó, chúng tôi tăng cường thực hiện các chương trình an sinh xã hội và cộng đồng như xây nhà Đại đoàn kết, trạm y tế, Tết vì người nghèo... mà đối tượng thụ hưởng là bà con nông dân.

Và như vậy thị trường urê Việt Nam hiện nay với lượng cung dồi dào, diễn biến trong thời gian tới, theo tôi sẽ ổn định và có lợi cho người tiêu dùng, các nhà sản xuất sẽ có cơ sở để giảm giá bán nếu chi phí sản xuất giảm...

*** Được biết, PVFCCo đang có kế hoạch phát triển với một số dự án trọng điểm là dự án amoniac-nitrate amon và H₂O₂. Xin bà cho biết thêm về kế hoạch chuẩn bị và triển khai các dự án này trong thời gian tới?**

- Hiện nay, đồng tiền của PVFCCo khá tốt nên đối với các dự án dự kiến triển khai trong thời gian tới như H₂O₂, chúng tôi sẽ sử dụng vốn tự có và vốn vay ngân hàng. Còn với tổ hợp dự án Amoni- Nitrate Amon hiện ở giai đoạn lập dự án, do tổng mức đầu tư khá lớn (trên 500 triệu USD) nên các phương án tài chính sẽ được nghiên cứu kỹ lưỡng, không loại trừ có thể sử dụng vốn cố định thông qua phát hành thêm. Các dự án nhằm phát triển mảng hóa chất của PVFCCo chúng tôi rất mong muốn sớm được chủ động triển khai để cho ra sản phẩm mới, góp phần tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận như chiến lược đã đặt ra.

Ít có công ty quy mô lớn nào trên thế giới vừa sản xuất vừa phân phối sản phẩm đến tận tay người tiêu dùng cuối cùng.

BÀ NGUYỄN THỊ HIỀN - PHÓ CHỦ TỊCH HĐQT TỔNG CÔNG TY PHÂN BÓN VÀ HÓA CHẤT ĐÁU KHÍ - PVFCCo:

Chúng tôi chọn sự trung thực

Không chỉ là "bóng hồng" hiếm hoi và trẻ nhất trong Ban lãnh đạo Tổng công ty Phân bón và Hóa chất đầu khí - PVFCCo (mã chứng khoán: DPM), Nguyễn Thị Hiền còn khiến người đời diện cảm nhận được tinh thần trọng của một người có trái tim nhiệt huyết trong lĩnh vực quản lý, đầu tư và cả sự tinh tế của dân làm đối ngoại.

*** Lượng NH₃ của dự án mới sẽ được PVFCCo sử dụng để sản xuất phân urê tại nhà máy Đạm Phú Mỹ?**

- Sản phẩm NH₃ của các dự án mới sẽ được lập với nguồn NH₃ là nguyên liệu đầu vào của Nhà máy Đạm Phú Mỹ hiện nay. Ngoài công dụng để sản xuất phân urê, phân NPK, phân DAP và Amon Nitrat... NH₃ cũng là một sản phẩm đầu vào cho nhiều nhà máy công nghiệp trong nước như: nhà máy hóa chất, nhà máy cán thép, chống đông máy mao su, tác nhân làm lạnh... Tổng nhu cầu NH₃ của Việt Nam đến 2018 là 581.000 tấn/năm và đến 2023 dự báo sẽ là 681.000 tấn/năm. Theo đánh giá của chúng tôi, việc tiêu thụ là tốt, mà thị trường Việt Nam thời gian qua, trừ các nhà máy đạm, còn lại hầu hết phải nhập khẩu NH₃, hút một lượng ngoài tẻ khá lớn. Các khách hàng tiềm năng đều tỏ ra sẵn sàng mua hàng trong nước thay thế hàng ngoại nhập nhằm tiết kiệm ngoại tệ, giảm thời gian đặt hàng, tăng tính chủ động trong sản xuất. Trước đây, khi chưa đưa dự án CO₂ vào hoạt động, chúng tôi có bán ra thị trường sản phẩm NH₃ nhưng với sản lượng hạn chế.

*** Một trong những điều khiến cố gắng của DPM lo ngại là lợi nhuận sẽ giảm khi giá khí đầu vào liên tục tăng?**

- Theo lộ trình tăng giá khí đến năm 2015 thì mỗi năm sẽ tăng giá 2% (đến 2015 đạt khoảng 6,8USD/MM BTU) điều

NHỮNG CỘT MỐC 10

- Nhà máy Đạm Phú Mỹ có tổng vốn đầu tư 445 triệu USD, với diện tích 63 ha tại Khu công nghiệp Phú Mỹ, huyện Tân Thành, tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu. Tháng 9/2004, phân đạm Phú Mỹ xuất hiện trên thị trường và tháng 12/2004, nhà máy chính thức khánh thành với công suất 740.000 tấn/năm.
- Ngày 5/11/2007 có phiếu của PVFCCo với mã chứng khoán DPM đã chính thức niêm yết trên HOSE.
- Năm 2012, Nhà máy Đạm Phú Mỹ cán mốc sản phẩm phân đạm thứ 6 triệu và đạt sản lượng cá nam là 856.000 tấn, con số kỷ lục từ khi nhà máy đi vào hoạt động.
- Về kinh doanh: Trong năm 2012, PVFCCo đã tiêu thụ hơn 900.000 tấn đạm Phú Mỹ, hơn 24.000 tấn

Headline	Chúng tôi chọn sự trung thực		
MediaTitle	Doanh Nhân Sai Gon		
Date	27 Mar 2013	Color	Full Color
Section	Enterprise	Circulation	
Page No	1,18,19	Readership	
Language	Vietnamese	ArticleSize	2853 cm ²
Journalist	NAM KHANG	AdValue	VND 121,923,077
Frequency	Weekly	PR Value	VND 365,769,231



Khi các cổ đông và nhà đầu tư lo ngại thi nhiệm vụ của mình là công bố thông tin khách quan để ổn định tâm lý của họ, mình vẫn nói thực nhưng sẽ phân tích tác động của sự việc đến tổng thể ra sao... Nói thật và minh bạch giúp cổ đông không bị tác động bởi tin đồn.

một thực thể không thể bất biến, theo qui luật cũng phải có lúc tăng lúc giảm, chẳng hạn nếu nhìn trên quan điểm dài hạn thì giảm lợi nhuận, có tức để chiếm lĩnh thị trường hoặc tài đầu tư thì các cổ đông cũng nên đánh giá đúng và có cái nhìn tích cực. Mấy năm vừa qua PVFCCo có nhiều lợi thế nhưng nay thị trường thay đổi tương quan cung-cầu về sản phẩm dầu ra thì phải chấp nhận đối mặt với thách thức và già sử lợi nhuận trong thời điểm ngắn hạn có thể không tăng, cổ đông chúng ta cũng không vì vậy mà đánh giá thấp giá trị công ty.

*** Nhưng cũng không ít quan điểm cho rằng, PVFCCo có lợi nhuận ổn định, dòng tiền tốt, thậm chí thừa tiền...nên không cần đánh bóng tên tuổi. Đây là chuyện của những công ty đòi hỏi huy động vốn lớn, bước họ phải làm đẹp số sách, quan điểm của bà về điều này như thế nào?**

- "Đánh bóng" cũng có giới hạn nếu không sẽ phản tác dụng. Con nói PVFCCo thừa tiền, không cần đánh bóng là chưa đúng. Hãy nhìn những dự án của chúng tôi, điển hình như dự án tổ hợp nhà máy Amoniac-Nitrate Amon có tổng mức đầu tư dự kiến trên 500 triệu USD, với tháng dự 5.000 - 6.000 tỷ đồng thì nhu cầu vốn đầu tư so với lũy kế dòng tiền tích lũy hiện nay, kho có thể nói là dư thừa được.

Mặt khác nữa, khách hàng sử dụng sản phẩm của chúng tôi là bà con nông dân, những người bạn đồng hành quyết định sự tồn tại của thương hiệu PVFCCo. Bà con mình còn nhiều khó khăn nên khi kinh doanh cũng như khi công bố thông tin, chúng tôi phải hài hòa, cần nhắc kỹ giữa quy luật thị trường, mong muốn giảm giá cho bà con nông dân và tối đa hóa lợi nhuận cho các cổ đông, lợi ích của các cổ đông thuộc các thành phần khác nhau. Và một điều nữa mà tôi muốn chia sẻ thêm ở đây là, dù PVFCCo là công ty có phần niềm yết nhưng cổ đông nhà nước hiện chiếm trên 61% nên lợi nhuận của PVFCCo cũng nộp về ngân sách nhà nước tương ứng với tỷ lệ vốn góp để tài đầu tư cho xã hội. Nhà nước cũng có thể điều tiết lợi nhuận này hỗ trợ lại cho người nông dân. Ngoài ra, chúng đương 10 năm qua chúng tôi cũng đã dành hơn 550 tỷ đồng để thực hiện các chương trình an sinh xã hội, hỗ trợ công đồng.

*** Xin cam on ba ve buoi tro chuyen nay!**

này có ảnh hưởng đến giá thành nhưng không phải là quá lớn. Mặt khác, cùng với các nỗ lực giảm chi phí sản xuất và quản lý đã đề cập ở trên thì Ban lãnh đạo chúng tôi hy vọng sẽ có nhiều đầu mục chi phí sẽ được tiết giảm.

Với các dự án có sử dụng khi đang dự kiến triển khai, hiện nay, dù chưa ký

hợp đồng mua khí, tuy nhiên theo dự báo về tình khả thi của thị trường tiêu thụ, chúng tôi nhận định là sẽ đảm bảo được nguồn khí với giá mua đảm bảo hiệu quả tài chính. Khi các dự án theo chiến lược đã được đại hội đồng cổ đông phê duyệt thành công và đi vào vận hành thì sẽ làm tăng doanh số của DPM lên 40-50%, do đó, chúng tôi cũng rất kỳ vọng và cố gắng triển khai mọi biện pháp để thúc đẩy dự án.

*** Ngoài công tác điều hành, bà con giữ vai trò công bố thông tin của PVFCCo. Công bố thông tin cũng là một nghệ thuật có thể làm giảm hoặc tăng giá trị cổ phiếu, quan điểm của bà ra sao?**

- Có một số ý kiến cho rằng PVFCCo tăng trưởng tốt nhưng tại sao thì giá lại không tương xứng, phải tìm cách "đánh bóng" tên tuổi lên, phải công bố thông tin như thế nào đó để "gây sốc" cho thị trường, tạo sóng cho cổ phiếu...Nhưng với giá trị cốt lõi tại PVFCCo, chúng tôi tạo đúng và theo đuổi các giá trị tăng trưởng bền vững, vì vậy chúng tôi chọn sự trung

thực chứ không tỏ hống hoạt động nhằm tạo sóng cho cổ phiếu. Đà và sẽ không có chuyện giấu lỗ hoặc tui có 1 đồng nói thành 10 đồng... Khi các cổ đông và nhà đầu tư lo ngại thi nhiệm vụ của mình là công bố thông tin khách quan để ổn định tâm lý của họ, mình vẫn nói thực nhưng sẽ phân tích tác động của sự việc đến tổng thể ra sao...Nói thật và minh bạch giúp cổ đông không bị tác động bởi tin đồn.

Ngoài ra, với tư cách cá nhân, tôi cũng là một cổ đông có cổ phiếu DPM thì tôi cho rằng doanh nghiệp cũng là

Bà con mình còn nhiều khó khăn nên khi kinh doanh cũng như khi công bố thông tin, chúng tôi phải hài hòa, cần nhắc kỹ giữa quy luật thị trường, mong muốn giảm giá cho bà con nông dân và tối đa hóa lợi nhuận cho các cổ đông, lợi ích của các cổ đông thuộc các thành phần khác nhau.

NĂM CỦA PVFCCO

NPK Phú Mỹ và hơn 370.000 tấn đạm Ca Mau theo hợp đồng ký với Công ty TNHH MTV Phân bón Dầu khí Cà Mau.

- Về doanh thu và lợi nhuận: Năm 2012, doanh thu của PVFCCo đạt 13.590 tỷ đồng, cao nhất từ khi thành lập năm 2003.
- Sản lượng phân đạm của Đạm Phú Mỹ sản xuất hàng năm đáp ứng 40% thị phần trong nước và làm giảm kim ngạch nhập khẩu gần 300 triệu USD/năm và khoảng 2,3 tỷ USD liên tục 9 năm qua.
- Về mạng lưới phân phối: Hiện có trên 3.000 đại lý, cửa hàng khắp cả nước; riêng ở nước ngoài, Đạm Phú Mỹ đã xây dựng chi nhánh tại Campuchia và văn phòng đại diện tại Myanmar.