



# **BẢN TIN** **NHÀ ĐẦU TƯ** INVESTORS BULLETIN

**Giữ vững thị phần  
nhờ ưu thế khác biệt**

**Distinctive advantage helps DPM  
retain market leading position**

**Nhà đầu tư DPM kỳ vọng vào  
triển vọng tăng trưởng  
trung và dài hạn**

**DPM investors expect medium and  
long run growth perspective**

**Củng cố thị trường - Chuyển thách  
thức thành cơ hội**

**Turning challenges into opportunities**

Tổng biên tập:  
**Ông Lê Cự Tân**  
- Chủ tịch HĐQT

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

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

**Ông Dương Trí Hội**  
- Phó TGD  
- Người phát ngôn

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

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

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

**Ông Phạm Văn Quý**  
- Phó Ban Tài chính Kế toán

Bà **Nguyễn Thị Ngọc Mai**  
- Phó phòng Truyền thông

**Ông Vũ Đình Khôi**  
- Chuyên viên Ban Tiếp thị và Truyền thông

**Ông Nguyễn Đăng Khoa**  
- Chuyên viên Ban Tiếp thị và Truyền thông

Bà **Trần Thị Hồng Nhung**  
- Thư ký Ban Biên tập

Một số Cộng tác viên:  
**Công ty Chứng khoán  
Maybank Kim Eng**

Số giấy phép: .....

## Mục Lục Contents

Thư ngỏ ban biên tập	04	05	Message from editorial board
PVFCo thay đổi Chủ tịch Hội đồng quản trị	06	07	PVFCo welcomes new Chairman
TGD Cao Hoài Dương đảm nhận chức vụ Phó Chủ tịch IFA	08	09	Mr. Cao Hoai Duong nominated to the position of Vice President of IFA
Giữ vững thị phần nhờ ưu thế khác biệt	10	12	Distinctive advantage helps DPM retain market leading position
Báo cáo tài chính	14	15	Financial report
Nhà đầu tư DPM kỳ vọng vào triển vọng tăng trưởng trung và dài hạn	16	20	DPM investors expect medium and long run growth perspective
Chuyển thách thức thành cơ hội	24	26	Turning challenges into opportunities
Củng cố thị trường - Đương đầu thách thức	28	32	Consolidate market position and get ready for challenging goals
Nhận định của các công ty phân phối tại các vùng thị trường	34	35	Market evaluation by DPM's regional distribution directors
Giá ure dự báo phục hồi nhẹ vào đầu năm 2014	38	40	Urea predicts a slight recovery in 2014
Tin PVFCo	42	42	PVFCo News
Nhà máy Đạm Phú Mỹ đạt mốc sản lượng 7 triệu tấn hoàn thành xuất sắc bảo dưỡng tổng thể 2013	46	46	Phu My Fertilizer Plant reached the 7 millionth ton of urea and excellently finished the overall periodic maintenance in 2013
Gần nông dân hơn nữa	48	50	Being closer to farmers



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

Tòa nhà PVFCo, 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 Ban Biên Tập

## KÍNH GỬI QUÝ CỔ ĐÔNG VÀ NHÀ ĐẦU TƯ,

KHI QUÝ VỊ CẢM TRÊN TAY ÁN PHẨM BẢN TIN NHÀ ĐẦU TƯ QUÝ IV NĂM 2013, THÌ CŨNG LÀ THỜI ĐIỂM KẾT THÚC NĂM 2013 VÀ BƯỚC SANG NĂM 2014. VỚI MONG MUỐN CUNG CẤP CHO QUÝ CỔ ĐÔNG VÀ NHÀ ĐẦU TƯ MỘT BỨC TRANH TỔNG THỂ VỀ TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013 VÀ ĐỊNH HƯỚNG KẾ HOẠCH CHO NĂM 2014, BẢN TIN NHÀ ĐẦU TƯ SỐ NÀY SẼ ĐIỂM LẠI NHỮNG HOẠT ĐỘNG NỔI BẬT VÀ ƯỚC THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU CHÍNH CỦA TỔNG CÔNG TY (TCT) TRONG NĂM 2013, ĐỒNG THỜI ĐỀ RA NHỮNG NÉT CHÍNH CỦA KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014.

Năm 2013, mặc dù thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh trong bối cảnh tình hình kinh tế trong nước và thế giới vẫn còn hết sức khó khăn, cạnh tranh trong ngành sản xuất và kinh doanh phân bón ngày càng quyết liệt, nhưng với quyết tâm, nỗ lực của tập thể Cán bộ công nhân viên (CBCNV) cùng với sự ủng hộ, đồng hành của Quý cổ đông, Tổng công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí đã đạt được những thành tựu đáng khích lệ.

Về mặt quản trị doanh nghiệp, Tổng công ty luôn giữ vững nguyên tắc công khai, minh bạch các hoạt động kinh doanh, tài chính, kế toán trên cơ sở áp dụng các chuẩn mực quản trị kinh doanh hiện đại nhất. Nhờ đó, trong năm 2013 Tổng công ty đã được nhận được nhiều phần thưởng cao quý của Đảng, Nhà nước cũng như các tổ chức có uy tín trong nước và thế giới: PVFCCo và Nhà máy Đạm Phú Mỹ vinh dự đón nhận Huân chương Lao động hạng Nhất; đạt danh hiệu Top 10 thương hiệu Sao vàng đất Việt lần thứ 3, Top 10 doanh nghiệp tiêu biểu về trách nhiệm xã hội; Top 3 công ty niêm yết tốt nhất Việt Nam (Forbes Việt Nam bình chọn); Giải Bạch kim Báo cáo thường niên Quốc tế - LACP.

Về công tác bảo dưỡng sửa chữa nhà máy, chúng tôi rất vui mừng thông báo sau hơn 23 ngày đêm nỗ lực, vào lúc 10h30 ngày 29/9/2013 Nhà máy Đạm Phú Mỹ đã thực hiện thành công công tác Bảo dưỡng tổng thể năm 2013 và vượt tiến độ 38 giờ so với kế hoạch đề ra. Thành công này của Nhà máy càng thực sự ý nghĩa khi đây là đợt bảo dưỡng sửa chữa lớn nhất của Nhà máy cả về quy mô, số lượng cũng như tính chất hạng mục công việc, số lượng các hạng mục sửa chữa bảo dưỡng lần này lên đến hơn 3.000 hạng mục, trong đó có nhiều hạng mục phức tạp lần đầu tiên thực hiện công tác bảo dưỡng.

### Về ước thực hiện các chỉ tiêu chính:

- Sản xuất:
- Đạm Phú Mỹ: 815.140 tấn đạt 106% kế hoạch năm.
  - Bao bì: 43,34 triệu bao đạt 106% kế hoạch năm.
- Kinh doanh:
- Đạm Phú Mỹ: 808.688 tấn đạt 101% kế hoạch năm.
  - Phân bón tự doanh: 359.854 tấn đạt 114% kế hoạch năm.
  - Hóa chất: 5.282 tấn đạt 126% kế hoạch năm.
  - Bao bì: 43,06 triệu bao đạt 105% kế hoạch năm.
- Các chỉ tiêu tài chính:
- Tổng doanh thu: 10.460 tỷ đồng đạt 101% kế hoạch năm.
  - Lợi nhuận trước thuế: 2.500 tỷ đồng đạt 118% kế hoạch năm.

Mặc dù kết quả ước thực hiện của Tổng công ty trong năm 2013 là hết sức khả quan, nhưng Ban lãnh đạo Tổng công ty nhận định nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2014 là rất thách thức.

Nhằm định hướng cho việc xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2014, Ban Lãnh đạo TCT đã nhận định những yếu tố đầu vào quan trọng ảnh hưởng đến việc xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh, như sau:

### Yếu tố đầu tiên là diễn biến cung cầu trong nước:

- Về nhu cầu phân đạm trong nước: Diện tích đất nông nghiệp và cơ cấu cây trồng trong nước gần như ít biến động, vì vậy dự báo tổng nhu cầu phân đạm trong nước năm 2014 ước đạt khoảng 2,0 triệu tấn.
- Về nguồn cung trong nước, nhìn chung các nhà máy sản xuất phân đạm trong nước năm 2014 vận hành ổn định và đạt 100% công suất thiết kế, ước tổng sản lượng phân đạm sản xuất của các nhà máy trong nước đạt khoảng 2,36 triệu tấn.

Như vậy nguồn cung trong nước dư thừa khoảng 360 ngàn tấn dùng làm nguyên liệu đầu vào cho sản xuất NPK và xuất khẩu.

### Yếu tố thứ hai là dự báo giá ure thế giới:

Theo dự báo của Fertecon, giá ure (fob) trung bình các khu vực trên thế giới năm 2014 khoảng 350 USD/tấn, như vậy giá ure dự báo năm 2014 thấp hơn với giá ure trung bình các khu vực trên thế giới năm 2013 (khoảng 360 USD/tấn), và xu hướng phục hồi không rõ ràng.

### Yếu tố thứ ba là tác động của thị trường nông sản:

Hiện nay giá của các mặt hàng nông sản chủ lực của Việt Nam là lúa và cà phê đang ở mức thấp so với cùng kỳ năm 2012, và dự báo xu hướng giá năm 2014 không thể dễ dàng hồi phục nhanh chóng.

Nhận định những yếu tố ảnh hưởng quan trọng đến kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2014, Ban lãnh đạo Tổng công ty đã đề ra một số định hướng cho việc xây dựng SXKD năm 2014, cụ thể:

### Về sản xuất:

- Với việc thực hiện thành công đợt bảo dưỡng lớn năm 2013, dự kiến Nhà máy Đạm Phú Mỹ sẽ chạy với 100% công suất thiết kế trong năm 2014.
- Đảm bảo vận hành nhà máy an toàn, ổn định, hiệu quả và tiết kiệm.

### Về kinh doanh:

- Bên cạnh việc tiêu thụ có hiệu quả 100% sản lượng phân đạm do Tổng công ty sản xuất, chúng tôi sẽ đẩy mạnh kinh doanh các sản phẩm phân bón, hóa chất khác trên nguyên tắc đáp ứng nhu cầu và đảm bảo hiệu quả.
- Tăng cường củng cố mảng kinh doanh xuất nhập khẩu và kinh doanh phân phối tại khu vực để nâng cao hiệu quả kinh doanh tổng thể.

### Về đầu tư phát triển:

- Tập trung mọi nguồn lực để đẩy nhanh các dự án trọng điểm của Tổng công ty trong năm 2014, cụ thể các dự án: NH3-NPK, H2O2, UFC85.
- Nghiên cứu các dự án thuộc lĩnh vực sản xuất và kinh doanh phân bón, hóa chất nhằm đa dạng hóa sản phẩm của Tổng công ty.

### Về quản trị:

- Triển khai để án tái cấu trúc tổng thể Tổng công ty với mục tiêu nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, bảo toàn và phát triển vốn trên nguyên tắc tập trung vào lĩnh vực sản xuất kinh doanh chính.
- Nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, Tổng công ty tiếp tục duy trì có hiệu quả cũng như triển khai đưa vào thực hiện các đề án: ERP, KPI, Cải cách chính sách phân phối thu nhập,...
- Thực hiện đồng bộ các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tiết giảm chi phí.

Với kết quả đạt được trong năm 2013, dự báo các yếu tố ảnh hưởng quan trọng đến kết quả và các định hướng xây dựng kế hoạch năm 2014, Ban Lãnh đạo TCT hoàn toàn tự tin và cam kết sẽ vượt qua các khó khăn thách thức phía trước để tiếp tục lập nên những thành công mới trong năm 2014 và những năm tiếp theo.

Nhân dịp năm mới 2014, Ban lãnh đạo Tổng công ty trân trọng gửi lời cảm ơn và chúc mừng năm mới An Khang – Thịnh Vượng tới Quý cổ đông, Nhà đầu tư.

Trân trọng,  
 Tổng biên tập  
 Chủ tịch HĐQT

Lê Cự Tân

# Message From Editorial Board

## DEAR VALUED SHAREHOLDERS AND INVESTORS,

WHEN YOU ENJOY THIS Q4/2013 INVESTORS BULLETIN, WE HAVE GONE THROUGH A WHOLE WAY OF 2013 AND ENTERED 2014. WITH AN AIM TO PROVIDE YOU WITH AN OVERALL PICTURE OF THE BUSINESS PERFORMANCE OF 2013 AND SET PLANS FOR THE NEW YEAR, THIS ISSUE HIGHLIGHTS MAJOR ACTIVITIES AND ACHIEVEMENTS OF 2013 AND FIGURE OUT KEY TASKS AND TARGETS FOR 2014.

In 2013, we have been facing a lot of challenges amid the world and domestic turbulent context, increasingly fierce competition from fertilizer firms. However, with the concerted efforts of the whole staff and precious supports from valued shareholders, PVFCCo has achieved encouraging results.

As for corporate governance, PVFCCo always keep an eye on transparency to assure all aspects including business operation, finance and accounting to be aligned to world best practices of corporate governance. Thanks to it, PVFCCo and Phu My Fertilizer Plant have achieved many valuable awards from the Party, the State and other organizations: FIRST CLASS Labor Medal; "TOP 10 Vietnam Gold Star" (the third successive time), "TOP 10 enterprises best performed social responsibility", "Top 3 Vietnam best-listed enterprises" (ranked by Forbes Viet Nam); Platinum Award in Annual Report competition held by League of American Communications Professionals (LACP).

As for overall periodic maintenance of Phu My Fertilizer Plant: at 10h30 on September 29, 2013, Phu My Fertilizer Plant finished its 23 days overall periodic maintenance, 38 hours ahead of schedule. This is a meaningful success since this has been the largest scale with more than 3,000 items for maintenance including sophisticated duties being done for the first time.

### As for estimated major targets:

- Production:
- Phu My Urea: 815,140 ton, equals to 106% of the whole year plan.
  - Packaging: 43.34 million packages, equals to 106% of the whole year plan.
- Sales:
- Phu My Urea: 808,688 ton, equals to 101% of the whole year plan.
  - Other fertilizers: 359,854 tons, equals to 114% of the whole year plan.
  - Chemicals: 5,282 tons, equals to 126% of the whole year plan.
  - Packaging: 43.06 million packages, equals to 105% of the whole year plan.
- Financial targets:
- Revenues: VND 10,460 billion, equals to 101% of the whole year plan.
  - Earnings before tax: VND 2,500 billion, equals to 118% of the whole year plan.

Despite the satisfactory performance of the year 2013, PVFCCo Management Board still considered 2014 as a tough year.

PVFCCo Management Board keep fine-tuning our new year targets based on crucial factors as follow:

### The first factor is domestic supply and demand pattern:

- Domestic urea demand: As agricultural land areas and plant structure are under little fluctuation, total forecasted urea demand will be stable at around 2 tons in 2014.
- Domestic urea supply: Local urea plants are subjected to operate stably, supplying a total output of 2.36 million tons in 2014.

In other words, total domestic urea surplus will be at 360 thousand tons, which can be utilized for both NPK production and export.

### The second factor is urea price:

According to Fertecon's forecast, average urea price (fob) in 2014 will reach approximately USD 350/ton, which is lower than YOY of USD 360/ton, while the recovery signal is unclear.

### The third factor is the impact of agricultural products market:

In 2013, Vietnam key agricultural products, such as rice and coffee, suffered lower price YOY and this trend will not easily recover in 2014.

These above factors are key determinants of PVFCCo's next year performance. The Management Board have outlined major directions for the year 2014 as follow:

### Production:

- Phu My Fertilizer Plant operates 100% designed capacity thanks to its latest safe and sound maintenance.

### Business:

- On top of efficient 100% sales of output from the Plant, PVFCCo continues to encourage sales of other fertilizers and chemicals to meet domestic demand and ensure business efficiency.
- Improving regional exports and distribution activities to optimize business performance.

### Research & development:

- Mobilizing resources to speed up key projects: NH3-NPK, H2O2, UFC85.
- Researching other projects in manufacturing and trading fertilizers and chemicals to diversify products portfolio.

### Corporate governance:

- Deploying corporate re-structuring scheme to enhance business performance, optimizing cash management to focus on core business.
- Maintaining effective execution of key projects to improve corporate performance such as: ERP, KPI, salary reform to enhance competitiveness.
- Synchronizing all business solutions to maximize business efficiency and minimize the cost.

With above analysis on business context of 2013 and directions outlined for 2014, Management Board is completely confident to conquer all the challenges to exceed business targets in 2013 and keep moving forward to achieve new achievements in 2014 and the following years.

On the occasion of the New Year 2014, Management Board would like to express our best wishes and gratitude to our valued shareholders and investors for your care and trust in DPM stock.

Faithfully,  
 Editor in chief  
 Chairman

Lê Cự Tân





## PVFCo thay đổi Chủ tịch Hội đồng quản trị

**N**gày 12/12/2013, PVFCo công bố thông tin thay đổi Chủ tịch Hội đồng quản trị. Theo đó, ông Lê Cự Tân được bầu tham gia HĐQT và giữ chức Chủ tịch HĐQT PVFCo nhiệm kỳ 2013-2018 kể từ ngày 12/12/2013.

Trước đó, ngày 11/12/2013, tại trụ sở PVFCo, ông Phùng Đình Thực, Chủ tịch HĐQT Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (PVN) và ông Đỗ Văn Hậu, Tổng Giám đốc PVN đã tham dự Lễ công bố và trao các Quyết định của PVN về việc điều động, chỉ định, giới thiệu bổ nhiệm ông Lê Cự Tân đến giữ chức vụ Chủ tịch HĐQT PVFCo thay cho ông Bùi Minh Tiến được PVN điều động nhận nhiệm vụ mới.

Phát biểu tại buổi lễ, ông Phùng Đình Thực gửi lời chúc mừng và mong muốn ông Lê Cự Tân với kinh nghiệm và

năng lực của mình sẽ có đóng góp tích cực vào sự phát triển của PVFCo. Ông Lê Cự Tân đã phát biểu cảm ơn các đồng chí lãnh đạo PVN đã tin tưởng giao trọng trách mới và hứa quyết tâm hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao. Ban lãnh đạo, tập thể PVFCo cũng trân trọng cảm ơn những đóng góp của ông Bùi Minh Tiến trong nhiệm kỳ công tác tại PVFCo và chúc mừng ông Bùi Minh Tiến tiếp tục thành công trên cương vị mới.

Ông Lê Cự Tân sinh năm 1967 tại tỉnh Thanh Hóa. Ông có bằng Thạc sỹ Kỹ thuật Tự động hóa, Kỹ sư Khai thác máy tàu biển, Kỹ sư Quản trị doanh nghiệp. Ông có 21 năm kinh nghiệm làm việc trong ngành dầu khí, với cương vị gần đây là Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty Cổ phần Dịch vụ Kỹ thuật Dầu khí (từ 04/2009 tới 12/2013).



Ông Phùng Đình Thực (trái) và ông Đỗ Văn Hậu (phải) chúc mừng Chủ tịch HĐQT Lê Cự Tân.  
Mr. Phung Dinh Thuc (left) and Mr. Do Van Hau (right) congratulate Chairman Le Cu Tan.

## PVFCo welcomes New Chairman

**O**n December 12, 2013, PVFCo announces its changing in Chairman position. Accordingly, Mr. Le Cu Tan is assigned to be a member of PVFCo's Board of Directors and hold the position of Chairman in the period 2013-2018, starting from December 12, 2013.

One day before, at PVFCo headquarter, Mr. Phung Dinh Thuc, Chairman of PVN and Mr. Do Van Hau, CEO of PVN presided the meeting to promulgate the decisions of Managerial Position changes of Mr. Le Cu Tan and Mr. Bui Minh Tien. Particularly, Mr. Le Cu Tan will hold the position of Chairman of PVFCo, taking over the vacant post left by Mr. Bui Minh Tien, who is appointed to hold another position by PVN.

At the meeting, Mr. Phung Dinh Thuc congratulated and expected Mr. Le Cu Tan, his experiences and competence, to contribute positively in PVFCo's growth. Mr. Le Cu Tan thanked PVN's leaders for their trust and promised to do his best on the new missions. Simultaneously, leaders and the whole staff of PVFCo also showed their gratitude to Mr. Bui Minh Tien for all his recognizable contributions to PVFCo as well as made best wishes for his new position.

Mr. Le Cu Tan was born in 1967 in Thanh Hoa province. He had Master of Automated Technique degree, vessel exploitation engineer and business administration engineer degree. His experiences have been accumulated during 21 years working in oil and gas industry. His latest position was Vice President of Petrovietnam Technical Services Corporation (from April, 2009 to December, 2013).





## TGD Cao Hoài Dương đảm nhận chức vụ Phó Chủ tịch IFA

## Mr. Cao Hoai Duong nominated to the position of Vice President of IFA



Hình ảnh phiên họp BCH IFA mở rộng tháng 12/2013 - (Images for IFA's Enlarged Council Meeting in December, 2013)

**N**gày 5/12/2013 tại Paris - Pháp, Ban chấp hành Hiệp hội Phân bón Thế giới (IFA) họp phiên mở rộng và thông qua việc bổ nhiệm Tổng Giám đốc PVFCCo Cao Hoài Dương vào chức vụ Phó Chủ tịch lâm thời IFA phụ trách khu vực Đông Á và sẽ bổ nhiệm chính thức tại Hội nghị thường niên IFA vào tháng 5/2014.

Thành viên IFA khu vực Đông Á bao gồm các nước Nhật Bản, Hàn Quốc, Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore, Thái Lan, Việt Nam, Brunei, Campuchia, Lào, Mông Cổ và Myanmar. Phó Chủ tịch phụ trách khu vực của IFA sẽ đại diện cho các nhà sản xuất, kinh doanh phân bón trong khu vực tư vấn, cung cấp thông tin, đóng góp ý kiến để hoàn thiện các chiến lược hoạt động của IFA cũng như đại diện cho IFA nhằm tăng cường hình ảnh, hoạt động của Hiệp hội trong khu vực.

Việc TGD Cao Hoài Dương được bổ nhiệm là Phó Chủ tịch IFA phụ trách khu vực Đông Á không chỉ là vinh dự cho PVFCCo mà còn thể hiện trách nhiệm của PVFCCo đối với

cộng đồng sản xuất-kinh doanh phân bón thế giới. Trước đó, ông Cao Hoài Dương là thành viên Ban điều hành cao cấp (Executive Committee) của IFA sau một thời gian tham gia Hiệp hội và có nhiều đóng góp tích cực cho Ủy ban rà soát chiến lược của IFA.

IFA có khoảng 540 thành viên tại 85 nước, trong đó một nửa các thành viên thuộc các nước đang phát triển. Các thành viên IFA hoạt động chủ yếu trong các lĩnh vực sản xuất, kinh doanh và phân phối các loại phân bón và nguyên liệu sản xuất phân bón. Theo IFA, ngành phân bón thế giới hiện sản xuất khoảng 170 triệu tấn phân bón dinh dưỡng mỗi năm phục vụ cho ngành lương thực toàn cầu.

Tại phiên họp mở rộng tại Paris lần này, các thành viên Ban điều hành cao cấp thảo luận các nhiệm vụ và hoạt động trọng tâm của Hiệp hội trong năm 2014 để chính thức thông qua tại Hội nghị thường niên IFA được tổ chức tại Sydney vào tháng 5/2014.

**O**n December 5, 2013, in Paris, the Executive Committee of the International Fertilizer Industry Association (IFA) held an enlarged council meeting and appointed Mr. Cao Hoai Duong, PVFCCo's President and CEO, to be member of the Executive Committee and hold the position as interim Vice President of IFA. He will be responsible for the East Asia region and will be formally appointed at the IFA Annual Conference in May 2014.

The IFA East Asian region encompasses the following countries Japan, Korea, Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore, Thailand, Vietnam, Brunei, Cambodia, Laos, Mongolia and Myanmar. The Vice President will represent regional manufacturers, traders to advise and consult IFA Secretariat with information and feedback in order to refine the IFA strategies and help to enhance IFA's activities and visibility in the area.

This appointment of Mr. Cao Hoai Duong is not only an honor but also responsibilities of PVFCCo for the world fertilizer business community.

Previously, Mr. Cao Hoai Duong belongs to IFA's Strategic Review Task Force (SRTF). After a short time joining the association as a SRTF member, he was able to contribute positively to the Commission's strategic review of IFA.

IFA has about 540 members in 85 countries, wherein half of the members are from the developing countries. The IFA member companies operate mainly in following fields: manufacturing, trading and distribution of fertilizers and raw materials for fertilizer production. According to the IFA, the world fertilizer industry produces about 170 million tons of fertilizer nutrients per year serving the global food industry.

In this enlarged council meeting in Paris, members of the Executive Committee discussed the main tasks and activities of the Association in 2014 to officially adopt in IFA Annual Conference held in Sydney in May, 2014.





## Giữ vững thị phần nhờ ưu thế khác biệt

TỔNG GIÁM ĐỐC CAO HOÀI DƯƠNG CHIA SẼ NHỮNG NỖ LỰC GIÚP PVFCCo TIẾP TỤC GIỮ VỮNG VỊ TRÍ DẪN ĐẦU NGÀNH PHÂN BÓN VÀ NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM CỦA NĂM 2014.

**1** *Thưa ông, năm 2013 là năm thị trường phân bón diễn biến rất phức tạp khiến các doanh nghiệp trong lĩnh vực phân bón gặp nhiều khó khăn. Vậy kết quả hoạt động của PVFCCo có đạt như kỳ vọng của Ban điều hành hay không?*

Năm 2013 là năm thực sự thử thách đối với các doanh nghiệp trong ngành phân bón. Từ năm trước, chúng tôi đã xác định năm nay sẽ gặp nhiều khó khăn, chính vì thế đã chủ động xây dựng và triển khai các đối sách phù hợp và kịp thời. Hoạt động của PVFCCo năm nay chịu ảnh hưởng bởi các yếu tố chính như bối cảnh thị trường thay đổi, giá phân ure liên tục giảm sâu trong 6 tháng cuối năm, lạm phát và chi phí đầu vào tiếp tục gia tăng, thời tiết bất lợi và sản lượng bán hàng giảm so với năm trước do Nhà máy dừng sản xuất 23 ngày để bảo dưỡng tổng thể định kỳ (2 năm/lần).

Ban điều hành và tập thể PVFCCo đã hết sức nỗ lực, đặt nhiệm vụ trọng tâm đảm bảo sản lượng bán hàng, quyết tâm hoàn thành vượt tiến độ bảo dưỡng nhà máy, giảm thiểu thời gian dừng máy, sáng tạo hơn trong tiếp thị và bán hàng, sâu sát hơn, gần gũi hơn để tăng cường hơn nữa sự gắn kết với khách hàng. Ngoài ra, chúng tôi triệt để tiết kiệm, kiên quyết cắt giảm một cách hợp lý những chi phí không đem lại hiệu quả kinh tế nhằm tăng tính cạnh tranh cho công ty. Nhờ đó, mặc dù gặp nhiều khó khăn nhưng năm 2013 vẫn là năm khá thành công với các chỉ tiêu cơ bản đều hoàn thành và vượt mức chỉ tiêu do ĐHCĐ giao phó. Cụ thể, sản lượng DPM vượt 6%, doanh thu đạt 10.400 tỷ so với kế hoạch 10.100 tỷ, lợi nhuận dự kiến vượt 18% so với kế hoạch, đạt 2.522 tỷ đồng.

**2** *Xin ông cho biết tại sao giá ure giảm sâu nhưng lợi nhuận của PVFCCo vẫn vượt kế hoạch?*

Đúng là giá bán thực tế thấp hơn so với kế hoạch đề ra cho cả năm, do thị trường phân bón từ quý 3 giảm mạnh. Tuy nhiên lợi nhuận của Tổng công ty vẫn hoàn thành vượt mức kế hoạch do sản lượng bán hàng vẫn đảm bảo theo kế hoạch đặt ra là 800 ngàn tấn, sản lượng kinh doanh tự doanh phân bón khác cũng phù hợp với diễn biến thị trường. Vào đầu năm, giá bán Đạm Phú Mỹ tương đối cao, Tổng công ty đã chủ động để tồn kho thấp và điều chỉnh thời điểm dừng máy hợp lý (thông thường hàng năm thì tháng 5-6 dừng máy nhưng năm nay chúng tôi điều chỉnh sang tháng 9).

Do vậy, giai đoạn này Tổng công ty đã tối ưu được sản lượng sản xuất, bán hàng, tồn kho. Bên cạnh đó, có một yếu tố

quan trọng góp phần gia tăng lợi nhuận, đó là Tổng công ty đã ban hành đầy đủ các định mức tiêu hao nguyên-nhiên vật liệu và áp dụng cơ chế thưởng phạt định mức rõ ràng tạo nên động lực mạnh mẽ cho CBCNV tiết giảm chi phí sản xuất. Đồng thời, việc thực hiện tiết kiệm chi phí trong quản lý bán hàng cũng góp phần quan trọng vào kết quả lợi nhuận này. Các hoạt động khác cũng có kết quả tốt, đặc biệt hoạt động tài chính tăng 15% so với kế hoạch. Tất cả các yếu tố trên đã tạo nên bức tranh rất sáng sủa về lợi nhuận của DPM trong năm 2013.

**3** *Thị trường phân bón năm nay chuyển qua giai đoạn mới khi Việt Nam bắt đầu tự chủ được nguồn cung ure, là lĩnh vực hoạt động cốt lõi của PVFCCo, đồng nghĩa với sự tham gia của các đối thủ cạnh tranh mới. Trong cục diện mới này, theo ông, sự khác biệt của PVFCCo là gì?*

Thị trường trong nước cạnh tranh ngày một khốc liệt, ngoài sự tham gia của các nhà sản xuất phân bón mới như Đạm Cà Mau, Đạm Ninh Bình, vẫn có một lượng lớn hàng ure Trung Quốc giá rẻ tràn vào theo đường tiểu ngạch, đẩy giá xuống thấp kỷ lục trong 2 năm qua. Tuy nhiên, chúng tôi vẫn giữ vững được vị thế là doanh nghiệp dẫn đầu thị trường nhờ các ưu thế riêng về chất lượng sản phẩm kết hợp với dịch vụ tư vấn sử dụng và hỗ trợ kỹ thuật cho bà con nông dân. Hệ thống bán hàng và kho bãi hậu cần "phủ sóng" toàn quốc đi kèm chính sách bán hàng linh hoạt, áp dụng các cách thức chăm sóc khách hàng độc đáo, cũng đã tạo nên lợi thế cạnh tranh rất lớn của DPM. Bên cạnh đó, công tác quản trị thương hiệu luôn được chú trọng. Tất cả những điều này đã tạo nên sự khác biệt và đảm bảo cho vị trí đứng đầu của thương hiệu Đạm Phú Mỹ.

**4** *Được biết Chính phủ đang có ý định tăng mạnh giá khí bán cho PVFCCo, xin ông cho biết quan điểm của lãnh đạo công ty về vấn đề này?*

Xét về góc độ lợi nhuận của DPM, chúng ta không muốn Chính phủ tăng giá khí. Bởi lẽ, tiền khí nguyên liệu chiếm tới 65% giá thành sản phẩm (bao gồm cả chi phí quản lý và bán hàng), do đó, nếu tăng mạnh giá khí sẽ làm giảm mạnh lợi nhuận của DPM. Tuy nhiên, nếu việc tăng giá khí là điều không thể không xảy ra thì chúng tôi xem đây là một trong những áp lực để DPM nỗ lực hơn nữa trong việc tìm mọi cách, mọi biện pháp có thể để tiết giảm các chi phí khác nhằm bù đắp, giảm thiểu sự sụt giảm lợi nhuận do tăng chi phí khí nguyên liệu đầu vào.

**5** *PVFCCo đang có kế hoạch triển khai các dự án đầu tư mới, xin ông cho biết trong quá trình thực hiện có những khó khăn và thuận lợi gì, đâu là yếu tố cốt lõi đảm bảo sự thành công của các dự án này?*

PVFCCo đang tích cực triển khai một số dự án đầu tư mới trong lĩnh vực hóa chất và phân bón với tổng mức đầu tư lên tới 1,3 tỷ USD trong những năm tới. Đây là các dự án sẽ tạo ra những bước nhảy xa về doanh thu và lợi nhuận của Tổng công ty trong tương lai.

Chúng tôi có một số thuận lợi cơ bản về hạ tầng và tài chính. Các dự án này đều nằm trong khu đất thuộc dự án Nhà máy Đạm Phú Mỹ nên có thể tận dụng được hệ thống hạ tầng cùng nguồn nhân lực có trình độ cao sẵn có của Nhà máy. Về tài chính, PVFCCo hiện có nguồn tiền mặt khá dồi dào cùng uy tín trong sản xuất kinh doanh nên việc chuẩn bị tài chính cho các dự án trong tương lai tương đối thuận lợi.

Tuy nhiên, với hơn 61% vốn của Nhà nước nên trong quá trình chuẩn bị đầu tư cũng như thực hiện đầu tư các dự án này, PVFCCo phải tuân thủ các quy định của Nhà nước về đầu tư xây dựng cơ bản khiến tiến độ bị kéo dài. Bên cạnh đó, do giá nguyên liệu và thiết bị tăng mạnh trong năm vừa qua nên chi phí đầu tư phải điều chỉnh nhiều lần. Mặt khác, Chính phủ cũng đang xem xét chủ trương tăng giá khí nên cũng ảnh hưởng tới hiệu quả dự án. Và một điều nữa cũng hết sức quan trọng, đó là việc thận trọng hết sức cần thiết khi nghiên cứu, xem xét các yếu tố về thị trường, khả năng cạnh tranh với hàng hóa nhập khẩu từ Trung Quốc cũng như lựa chọn công nghệ thích hợp, không bị lạc hậu kể cả trong tương lai xa.

Tuy nhiên, với ý thức sâu sắc rằng không thể có phát triển bền vững nếu không có đầu tư sản xuất các sản phẩm mới, Ban lãnh đạo và tập thể CBCNV của PVFCCo đang nỗ lực hết sức mình để nhanh chóng triển khai các Dự án sản xuất hóa chất phụ gia UFC85, Dự án Mở rộng phân xưởng NH3 và Sản xuất phân bón tổng hợp NPK với mục tiêu đưa các Dự án này vào vận hành năm 2015, 2016 tương ứng, và xa hơn nữa là Dự án Nhà máy mới sản xuất NH3 và Nitrat Amon.

**6** *Được biết ông vừa được bổ nhiệm vào vị trí Phó Chủ tịch IFA, điều này có ý nghĩa như thế nào đối với PVFCCo?*

Hiệp hội phân bón thế giới là một tổ chức quốc tế uy tín, nơi các hội viên là những công ty hàng đầu thế giới trong lĩnh vực sản xuất, phân phối, kinh doanh phân bón và các sản phẩm liên quan, gắn kết với nhau theo một số nguyên tắc chung với mục đích cùng chia sẻ, hợp tác thông tin, phát triển công trình nghiên cứu mới trong các lĩnh vực phân bón nói riêng và nông nghiệp nói chung. Việc được đảm nhận chức vụ Phó chủ tịch phụ trách khu vực Đông Á, đại diện cho hội viên các nước như Nhật Bản, Hàn Quốc, Thái Lan, Singapore, Malaysia, Indonesia, Philippines, Việt Nam... trước tiên, đã một lần nữa khẳng định uy tín thương hiệu Đạm Phú Mỹ. Riêng Đạm Phú Mỹ không chỉ là thương hiệu phân bón số 1 ở Việt Nam mà còn được biết đến rộng rãi trên trường quốc tế.

Bên cạnh đó, việc được đảm nhận chức vụ Phó Chủ tịch phụ trách khu vực Đông Á không chỉ là vinh dự cho PVFCCo mà còn là cơ hội để chúng tôi đóng góp tích cực hơn nữa cho sự phát triển của Hiệp hội. Nước ta đang trong quá trình hội

**“** DPM vẫn giữ vững được vị thế là doanh nghiệp dẫn đầu thị trường nhờ các ưu thế riêng về chất lượng sản phẩm kết hợp với dịch vụ tư vấn sử dụng và hỗ trợ kỹ thuật cho bà con nông dân. Hệ thống bán hàng và kho bãi hậu cần "phủ sóng" toàn quốc đi kèm chính sách bán hàng linh hoạt, áp dụng các cách thức chăm sóc khách hàng độc đáo, cũng đã tạo nên lợi thế cạnh tranh rất lớn của DPM. Bên cạnh đó, công tác quản trị thương hiệu luôn được chú trọng. Tất cả những điều này đã tạo nên sự khác biệt và đảm bảo cho vị trí đứng đầu của thương hiệu Đạm Phú Mỹ **”**

nhập quốc tế, với việc tham gia và có vai trò ngày càng quan trọng trong các hiệp hội ngành nghề uy tín của thế giới, chúng ta sẽ có tiếng nói "trọng lượng" hơn trong việc hoạch định các chiến lược phát triển của Hiệp hội cũng như để cao sự tập trung vào các vấn đề quan tâm trong khu vực.

Cụ thể với IFA và ngành phân bón là việc phát triển các sản phẩm phân bón mới thân thiện với môi trường, ảnh hưởng của biến đổi khí hậu đối với nông nghiệp Châu Á, công nghệ sản xuất mới... Ngoài ra, việc tăng cường hợp tác giữa các hội viên đều là những công ty quốc tế uy tín trong cùng ngành nghề sẽ mang lại nhiều cơ hội hợp tác, phát triển kinh doanh cho PVFCCo, nâng cao thương hiệu, hình ảnh PVFCCo trên thị trường quốc tế.

**7** *Nếu có thể nói về 03 công việc quan trọng nhất của Ban điều hành trong năm 2014, ông sẽ chia sẻ điều gì?*

Mục tiêu tăng trưởng của PVFCCo trong những năm tới là giữ vững vị trí dẫn đầu trong thị trường phân bón và mở rộng hoạt động sang lĩnh vực hóa chất. Do vậy, nếu nói về 3 nhiệm vụ quan trọng nhất của Ban điều hành thì thứ tự ưu tiên sẽ là: Tiếp tục vận hành Nhà máy Đạm Phú Mỹ an toàn, ổn định và hiệu quả; Nâng cao hiệu quả kinh doanh các sản phẩm phân bón và hóa chất mang thương hiệu Phú Mỹ như NPK, Kali, DAP; và đẩy nhanh tiến độ triển khai các dự án đầu tư sản xuất phân bón và hóa chất.

Xin chân thành cảm ơn ông!

## Distinctive advantage helps DPM retain market leading position

MR. CAO HOAI DUONG, CEO OF PVFCCo, TALKS ABOUT THE CONCENTRATED EFFORTS TO SUSTAIN PVFCCo's LEADING ROLE IN THE FERTILIZER INDUSTRY AS WELL AS TO ACHIEVE 2014 TARGETS.

**1** *2013 was a year the fertilizer market experienced fluctuations, which put many fertilizer enterprises in a turbulent context. Did PVFCCo's performance satisfy Management Board's expectation?*

2013 was really challenging to all fertilizer enterprises. In 2012, we already considered 2013 as a tough year and so we have actively and timely deployed appropriate strategies. In 2013, PVFCCo's performance was influenced by adverse factors such as changing market context, deeper dive of urea price (especially in the last 6 months), high inflation rate, increased input cost, unfavorable weather and decrease of sales volume due to the 23-day shutdown for overall periodic maintenance (every 2 years).

The Management Board and the entire staff of PVFCCo have done great efforts to put targeted sales as the first priority. Determined to finish the maintenance ahead of schedule, we were able to minimize the number of days in the 23-day shutdown period allocated for maintenance.

In addition, we also focused more on sales activities and creative marketing programs to understand our customers and build relationships. Moreover, we have put ourselves on a cost saving mode, strictly cutting ineffective expenses in order to raise competitive advantages of the company. Thanks to these strategies, despite lots of challenges, we still had a successful performance output and exceeded all targets requested by BOD. Particularly, DPM's output exceeded with 6% revenue and attained VND 10,400 billion compared to the VND 10,100 billion as planned. Estimated net income exceeded target by 18%, accounting for VND 2,522 billion.

**2** *Can you explain why urea price went down deeply but PVFCCo's profit still exceeded the target level?*

Urea price was actually lower than planned level because the fertilizer market moved down since quarter 3. However, our profit still went far beyond required level, resulting from impressive sales yield at 800,000 thousand tons. Additionally, other fertilizers which were being traded fit the market context. In the early months, when Phu My Urea price still remained high, PVFCCo retained a low level of inventories and adjusted appropriately the number of days for maintenance (pausing) time of the plant (usual schedule for maintenance

is sometime May or June, but this year, it was adjusted to Sept). Therefore, PVFCCo was able to optimize production yield, sales and inventory volume. Moreover, together with minimizing sales management cost, PVFCCo issued detailed fixed levels of depreciation for inputs with respective incentive policies to encourage staff to squeeze the production cost. Other performances were also very well done, especially financial activities, which exceeded 15% required target. These above factors were critical in retaining an encouraging profit result for DPM in 2013.

**3** *There are now many entrants in the fertilizer market and because of that, the fertilizer market is now entering a new stage. And given this, Vietnam no longer has to depend on outside suppliers for urea supply. Given the many competitors right now in the market, what is PVFCCo's differentiation?*

The domestic market is getting more and more competitive. Aside from new domestic entrants such as Ca Mau Fertilizer Plant, Ninh Binh Fertilizer Plant, there are also large amounts of imported Chinese urea with low price. These new suppliers have dropped the urea price down to the lowest level in the past 2 years. Despite the drop in low prices from competitors, we have still retained our market leading position. We highlighted our competitive advantages in terms of product quality, flexible selling policies together with our special design product usage consultancy services and technical support services through our widespread distribution and depot network. On the other hand, we always kept an eye on brand management activities. These above factors helped DPM differentiate itself from competitors and assure its leading position.

**4** *It seems that the Government is considering a high increase in PVFCCo's gas price, can you please share the point of view of company leaders about this issue?*

In terms of profit perspective, we don't want the Government to increase the gas price as it contributes up to 65% of cost of goods sold (including management and sales cost). Hence, if the gas price increased sharply, our profit will go down. However, given the increased gas price (if it can't be avoided), we will definitely put more efforts in minimizing other costs to compensate the decreased earnings brought about by the cost increase.

**5** *PVFCCo is conducting new projects, can you please talk about the advantages and disadvantages as well as core determinants of these projects?*

PVFCCo is deploying new chemicals and fertilizer projects with total initial investment of up to USD 1.3 billion the coming years. These projects will have strong impact on company revenues and profits in the future.

We have basic advantages on infrastructure and finance. These projects belong to the Phu My Fertilizer Plant, so we can exploit the infrastructure and high qualified staff of the plant. About project financing, due to abundant free cash on hands and our strong credibility, financing for these projects is quite favourable.

However, due to our equity structure (61% share owned by the State), we must obey related regulations, which lengthens the project preparation and investment time. Since material and equipment costs moved up last year, total investment amount needs adjusting several times. Moreover, the Government is considering increasing the price of gas, which can negatively affect the project's efficiency. Besides, we need to take into account the market risks, product competitiveness over China's imported ones, as well as technology selection to avoid being outdated in the future.

As we are well aware that PVFCCo cannot have sustainable growth without investing in new product development projects, PVFCCo leaders and staffs are trying all our best to hasten deploying UFC85 production project, NH3 workshop enlargement project and NPK production project and put them in operation in 2015 and 2016 respectively. We also try to invest in the project of building new plants for NH3 and Nitrat Amon production.

**6** *That you are recently nominated to the position of Vice President of IFA (International Fertilizer Industry Association) signals any meaning to PVFCCo?*

IFA is a prestigious international organization in the world, whose members are leading manufacturers, distributors, traders of fertilizers and related products. They all come together in a number of general principles for the purpose of sharing, information collaboration, developing new research projects in the field of fertilizers particularly agriculture in general.

Being nominated to the position of Interim Vice President of IFA, being in charge of East Asia area and representing the member countries such as Japan, South Korea, Thailand, Singapore, Malaysia, Indonesia, the Philippines, and Vietnam, first of all, confirms Phu My Urea reputation. Phu My Urea is not only the number one urea brand in Vietnam but also a well-known brand in the international market scene.



Secondly, this event gives PVFCCo the honor as well as the opportunity to contribute more actively to the development of the association.

Vietnam is in the process of international integration. Joining prestigious professional associations and holding important roles will make our voice become more powerful in planning this association's development strategies. It will also give us the chance to focus on our regional concerns such as the development of new environmentally friendly fertilizer products and the impact of climate change on Asia's agriculture and new manufacturing technologies. In addition, strengthening of cooperation among members enhances our brand image in the international arena and will bring us more opportunities for business cooperation and development.

**7** *Can you help name 3 most important things the Management Board must have in 2014? What are your thoughts on this?*

Growth aim next year is to retain our leading position in the fertilizer market and expand into the chemicals market. Therefore, the 3 most important things the Management Board should do are: Operating the Phu My Fertilizer Plant with the highest level of safety, stability and efficiency; Enhancing business performance of other fertilizers and chemical products under the Phu My brand name such as: NPK, potassium, DAP and last but not the least, promoting the speedy deployment of our new fertilizer and chemicals projects.

Special thanks! 



# Báo Cáo Tài Chính

## Financial Report

BAN TÀI CHÍNH KẾ TOÁN/ FINANCE - ACCOUNTING DIVISION

### 1. Khả năng sinh lời của PVFCCo - Profitability ratios

Chỉ tiêu / Ratios	9 tháng 2013/ Accumulated 9M13	9 tháng 2012/ Accumulated 9M13
Lợi nhuận ròng/ Tổng tài sản bình quân (ROA) Return on assets (ROA)= Net income/ Total assets	(1)	(2)
Lợi nhuận ròng/ Vốn CSH bình quân (ROE) Return on Equity (ROE)= Net income/ Equity	17%	23%
	20%	28%

Trong 9 tháng đầu năm 2013, các chỉ số tài chính của PVFCCo tương đối cao, cụ thể ROA đạt 17% và ROE đạt 20%. Các chỉ số này lại giảm nhẹ so với 09 tháng năm 2012, nguyên nhân là do:

- Trong 9 tháng năm 2013 PVFCCo không thực hiện việc bao tiêu sản phẩm Đạm Cà Mau
- Trong tháng 9/2013 Nhà máy Đạm Phú Mỹ ngưng sản xuất để tiến hành bảo trì, sửa chữa lớn theo kế hoạch nên ảnh hưởng đến sản lượng tiêu thụ.
- Trên thị trường có nhiều sản phẩm phân bón cạnh tranh, giá bán bình quân phân bón 9 tháng năm 2013 giảm 8% so với cùng kỳ năm 2012 đã ảnh hưởng đến các chỉ tiêu của PVFCCo.

Financial ratios of PVFCCo in 9M13 are quite high, for instance, ROA reached 17% and ROE reached 20%. However, these figures were a little bit lower YOY, which can be attributable to following reasons:

- PVFCCo did not distribute Cà Mau Urea in 9M13.
- The shutdown for overall periodical maintainance of Phu My Fertilizer Plant in September 2013 reduced the sales volume.
- Average price of fertilizers in 9M13 was 8% lower YOY, derived from numerous competitive products on the market.

### 2. Khả năng thanh toán - Liquidity ratios

Chỉ tiêu / Ratios	9 tháng 2013/ Accumulated 9M13	9 tháng 2012/ Accumulated 9M13
Khả năng thanh toán hiện hành = Tài sản lưu động/Nợ ngắn hạn (Current ratio= current asset/current liabilities)	(1)	(2)
Khả năng thanh toán nhanh = (Tài sản lưu động - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn RQuick ratio= (current assets- inventories)/ Current liabilities	7.34	4.71
	5.92	4.03

Khả năng thanh toán hiện hành và thanh toán nhanh 9 tháng đầu năm 2013 của PVFCCo vẫn duy trì ở mức tương đối cao và lớn hơn 1. Điều này cho thấy khả năng thanh toán của PVFCCo đối với các khoản nợ tốt; với lượng tiền và các khoản tương đương dồi dào, PVFCCo không gặp khó khăn về tài chính khi các khoản nợ đến hạn phải trả đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

PVFCCo's current ratio and quick ratio in 9M13 maintained a high level and greater than 1. This proved our good ability to pay back debts. The abundant cash and equivalents showed that PVFCCo can meet all due obligations to sustain its business performance.

### 3. Kết quả hoạt động kinh doanh 9 tháng 2013 9M2013 business performance

#### BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH GIỮA NIÊN ĐỘ

Cho kỳ hoạt động từ ngày 01 tháng 01 năm 2013 đến ngày 30 tháng 09 năm 2013

#### (9M2013 BUSINESS PERFORMANCE STATEMENT)

Record in the period from January 1, 2013 to September 30, 2013)

CHỈ TIÊU/ INCOME STATEMENT	Mã Số/ Code	Thuyết minh/ Note	QUÝ 3/ QUARTER 3		Lũy kế từ đầu năm đến cuối quý/ Accumulated from year beginning to end of this quarter	
			Năm 2013	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2012
1	2	3	4	5	6	7
<b>1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ/ Gross sales</b>	01	VI.25	1,914,326,265,957	3,393,874,521,885	8,050,314,572,099	10,563,437,525,792
- Doanh thu bán hàng/ In which: Sales			1,914,326,265,957	3,393,874,521,885	8,050,314,572,099	10,563,437,525,792
- Doanh thu cung cấp dịch vụ / Service revenues						-
<b>2. Các khoản giảm trừ doanh thu/ Deductions</b>	02		12,007,331,334	19,774,053,573	48,343,958,402	100,314,854,767
<b>3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ/ (10=01-02)/ Net sales</b>	10		1,902,318,934,623	3,374,100,468,312	8,001,970,613,697	10,463,122,671,025
<b>4. Giá vốn hàng bán/ Cost of goods sold</b>	11	VI.27	1,284,623,236,054	2,416,764,400,366	5,201,690,651,498	7,041,713,848,735
<b>5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)/ Gross profit from sales</b>	20		617,695,698,569	957,336,067,946	2,800,279,962,199	3,421,408,822,290
<b>6. Doanh thu hoạt động tài chính/ Financial income</b>	21	VI.26	101,892,496,711	70,816,710,926	329,683,089,810	379,037,212,569
<b>7. Chi phí tài chính/ Financial expenses</b>	22	VI.28	2,566,227,236	2,806,311,598	7,641,426,965	4,480,124,619
- Chi phí lãi vay / In which Interest expense	23		987,366,291	543,511,653	2,900,988,405	1,030,228,310
<b>8. Chi phí bán hàng/ Selling expenses</b>	24		162,218,611,730	173,081,864,972	473,711,699,523	439,096,943,076
<b>9. Chi phí quản lý doanh nghiệp/ General and administration expenses</b>	25		121,969,973,361	122,569,083,538	373,002,120,790	401,738,909,871
<b>10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30=20+(21-22)-(24+25))/ Operating profit</b>	30		432,833,382,953	729,695,518,764	2,275,607,804,731	2,955,130,057,293
<b>11. Thu nhập khác/ Other income</b>	31		3,416,145,678	3,947,966,098	12,335,341,635	6,136,310,844
<b>12. Chi phí khác/ Other expenses</b>	32		1,119,061,188	21,005,167	2,046,726,492	310,483,921
<b>13. Lợi nhuận khác (40=31-32)/ Profit from other activities</b>	40		2,297,084,490	3,926,960,931	10,288,615,143	5,825,826,923
<b>14. (Lỗ) /Lợi nhuận từ công ty liên doanh, liên kết / (Loss)/Profit from associates</b>	45		-	(4,705,780,582)	(21,388,089,049)	(10,660,656,254)
<b>15. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50=30+40)/ EBIT</b>	50		435,130,467,443	728,916,699,113	2,264,508,330,825	2,950,295,227,962
<b>16. Chi phí thuế TNDN hiện hành/ Current Corporate income tax expense</b>	51	VI.30	64,017,063,435	160,453,429,076	278,197,125,778	414,661,363,992
<b>17. Chi phí thuế TNDN hoãn lại/ Deffered Corporate tax (income)/ expense tax</b>	52	VI.30	-	-	(2,025,348,602)	(1,557,071,222)
<b>18. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50-51-52)/ Net profit after tax</b>	60		371,113,404,008	568,463,270,037	1,988,336,553,649	2,537,190,935,192
- Lợi nhuận sau thuế của cổ đông thiểu số/ Attributable to minority interests	61		6,027,950,750	12,646,098,155	30,138,448,004	41,824,513,225
- Lợi nhuận sau thuế của cổ đông của công ty mẹ/ Attributable to shareholders of the parent company	62		365,085,453,258	555,817,171,882	1,958,198,105,645	2,495,366,421,967
<b>19. Lãi cơ bản trên cổ phiếu/ EPS</b>	70		962	1,470	5,163	6,607



# Nhà Đầu Tư DPM kỳ vọng vào triển vọng tăng trưởng trung và dài hạn

CÔNG TY CHỨNG KHOÁN MAYBANK KIM ENG NHẬN ĐỊNH GIÁ CỔ PHIẾU DPM KHÔNG CÒN QUÁ RẼ NHƯNG KHUYẾN NGHỊ NHÀ ĐẦU TƯ TÍCH LŨY CỔ PHIẾU NÀY CHO TƯƠNG LAI DO CÔNG TY CÓ TRIỂN VỌNG TĂNG TRƯỞNG TRUNG VÀ DÀI HẠN KHẢ SÁNG SỬA NHỜ CÁC DỰ ÁN MỚI.

## Kinh tế vĩ mô gần đây có nhiều dấu hiệu cải thiện như:

(1) Hoạt động sản xuất của nền kinh tế đang dần mở rộng thể hiện qua việc chỉ số sản xuất công nghiệp (IIP) tháng 10 tăng tháng thứ ba liên tiếp ở mức 5,9% n/n ; (2) chỉ số nhà quản trị mua hàng (PMI) tháng 10 cũng ổn định ở mức 51,5 điểm (trên 50 điểm báo hiệu hoạt động sản xuất của nền kinh tế đang mở rộng) ; (3) CPI cả năm 2013 được kỳ vọng sẽ thấp hơn rất nhiều so với mục tiêu 7% của chính phủ. Ngoài ra, đến ngày 10/11 thì VAMC đã mua 12.430 tỷ đồng nợ xấu của 15 ngân hàng thương mại. Vì vậy, mục tiêu xử lý khoảng 30.000-35.000 tỷ đồng nợ xấu trong năm nay của VAMC có thể sẽ thực hiện được.

Vừa qua Quốc hội cũng đã thông qua một số chỉ tiêu phát triển kinh tế xã hội cho năm 2014. Trong đó nổi bật là mục tiêu tăng trưởng kinh tế (GDP) 5,8%; tốc độ tăng giá tiêu dùng (CPI) khoảng 7%; tăng trưởng xuất khẩu khoảng 10%; vốn

đầu tư phát triển/GDP là 30% và tỷ lệ thâm hụt ngân sách duy trì ở mức 5,3% GDP. Như vậy, xét về chính sách tài khóa thì năm 2014 sẽ không có nhiều thay đổi so với năm 2013 về tỷ lệ thâm hụt ngân sách và vốn đầu tư phát triển. Nhưng về chính sách tiền tệ thì chúng tôi cho rằng chính phủ có thể có một chút dư địa để mở rộng. Giả sử CPI ước tính năm 2013 ở mức khoảng 6,5% thì chính phủ hoàn toàn có thể nới lỏng nhẹ chính sách tiền tệ để đạt mức lạm phát mục tiêu khoảng 7% trong năm 2014. Tuy nhiên điểm đáng lưu ý là các chỉ tiêu kinh tế xã hội khác trong năm 2014 không thay đổi nhiều so với năm 2013 nhưng mục tiêu tăng trưởng GDP trong năm 2014 lại ở mức 5,8% so với ước tính tăng khoảng 5,2-5,3% trong năm 2013. Ngoài việc tăng trưởng tín dụng trong năm 2014 có thể tăng cao hơn so với năm 2013 thì chúng tôi hiện tại chưa thấy động lực để nền kinh tế có thể tăng mạnh so với năm 2013. Dù vậy chúng tôi cũng cho rằng kinh tế Việt Nam năm 2014 sẽ có nhiều cải thiện so với năm 2013.

## Thị trường phân đạm: Cung vượt cầu

Mức cầu phân bón ở Việt Nam gần như ổn định qua các năm từ 10,3-10,5 triệu tấn phân bón các loại, trong đó phân urê là khoảng 2,2 triệu tấn. Tuy nhiên, hai nhà máy mới là Cà Mau và Ninh Bình (đi vào hoạt động từ năm 2012) đã đưa tổng nguồn cung trong nước lên 2,34 triệu tấn urê. Như vậy, từ năm 2014, Việt Nam sẽ thừa một lượng nhỏ urê cho xuất khẩu. Đáng lưu ý là dư cung phân đạm không chỉ diễn ra ở

Việt Nam mà ở toàn cầu. Mặc dù cầu urê trên toàn thế giới vẫn tăng nhưng năng lực sản xuất được bổ sung quá nhiều trong giai đoạn 2010-2015. Theo thống kê của tổ chức IFA, nhu cầu urê toàn cầu có thể tăng trưởng 3% mỗi năm trong giai đoạn 2010-2015; trong khi đó tổng cung được dự báo tăng hơn 5% mỗi năm. Như vậy, nguồn cung tăng trưởng nhanh tạo áp lực lên giá phân urê.

### Dự báo cung cầu urê thế giới năm 2011 từ IFA

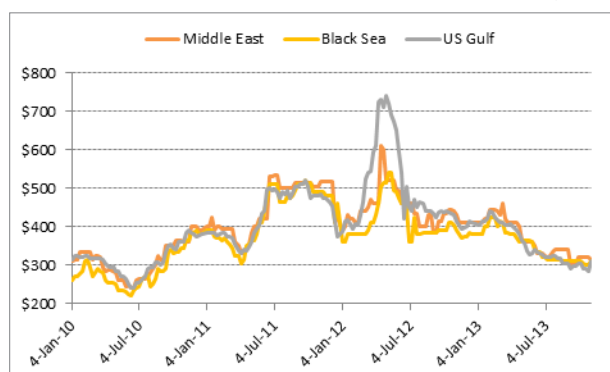
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Total demand</b>	<b>139.0</b>	<b>142.0</b>	<b>147.0</b>	<b>148.0</b>	<b>153.2</b>	<b>158.2</b>	<b>162.7</b>	<b>167.4</b>	<b>171.7</b>
Fertilizer demand				131.3	134.5	138.6	142.6	146.4	150.4
Non-fertilizer demand				16.7	18.7	19.6	20.1	21.0	21.3
<b>Total supply</b>	<b>142.0</b>	<b>146.0</b>	<b>153.0</b>	<b>152.0</b>	<b>155.6</b>	<b>165.1</b>	<b>171.7</b>	<b>182.1</b>	<b>190.5</b>
<b>Surplus</b>	<b>3.0</b>	<b>4.0</b>	<b>6.0</b>	<b>4.0</b>	<b>2.4</b>	<b>6.9</b>	<b>9.0</b>	<b>14.7</b>	<b>18.8</b>
as % of supply	2.1%	2.7%	3.9%	2.6%	1.5%	4.2%	5.2%	8.1%	9.9%

Nguồn: IFA, Maybank KE

Giá phân đạm trong nước thường đi theo xu hướng giá urê trên thế giới do Việt Nam hiện không có rào cản thương mại nào đối với mặt hàng này. Giá urê trên thế giới trong 9T/13 giảm rất mạnh (xem đồ thị) do nguồn cung tăng mạnh vì có nhiều nhà máy mới đi vào hoạt động và hầu hết các nhà máy đều đạt hiệu suất sử dụng cao. Mức giá urê vào khoảng 310 USD/tấn hiện nay đang rất gần với giá vốn của nhiều nhà sản xuất phân đạm. Vì thế chúng tôi kỳ vọng giá phân đạm không rơi sâu hơn nữa.

### Đồ thị giá phân đạm:

Nguồn: Bloomberg



## Đạm Phú Mỹ

Đạm Phú Mỹ không chỉ là cái tên rất quen thuộc với nhà nông mà còn là cái tên không xa lạ gì đối với đa số nhà đầu tư trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Đạm Phú Mỹ với mã cổ phiếu là DPM là công ty sản xuất phân đạm lớn nhất Việt Nam với giá trị vốn hóa đạt gần 740 triệu đô la Mỹ, sản xuất khoảng 40% nhu cầu urê cả nước. Cổ đông lớn nhất của DPM là Tập đoàn dầu khí Việt Nam (PVN) hiện đang nắm giữ hơn 61% vốn cổ phần. Điều này vừa là lợi thế nhưng cũng là điểm quan ngại nhiều nhất của nhà đầu tư đối với DPM. Bên cạnh những lo ngại về tính minh bạch trong quản trị doanh nghiệp của các công ty nhà nước nói chung, ở DPM nhà đầu tư còn quan tâm rất nhiều đến giá khí gas đầu vào (nguyên liệu chiếm khoảng 73% giá thành sản xuất của công ty).

Điểm đáng chú ý là DPM trong vài năm vừa qua cải thiện rất đáng kể tính minh bạch trong quản trị doanh nghiệp. Công ty đã thành lập bộ phận IR, cung cấp thông tin đầy đủ và rất kịp thời, giúp giải tỏa mối lo ngại hàng đầu của các nhà đầu tư ngoại đó là tính minh bạch ở các công ty có nhà nước nắm cổ phần chi phối. Ngoài ra, nhà đầu tư trong nước thường cho rằng ban lãnh đạo công ty thường lập kế hoạch kinh doanh rất thận trọng để mong được thưởng vượt kế hoạch. Tuy nhiên, nhìn vào biến động giá phân urê trong vài năm qua mới thấy tầm nhìn và kinh nghiệm dầy dạn của ban lãnh đạo công ty trong lĩnh vực kinh doanh phân bón. Thận trọng là cần thiết trong ngành này.

## Kết quả kinh doanh 9 tháng đầu năm 2013

Doanh thu thuần 9T/13 giảm 23,5% so với cùng kỳ đạt 8.002 tỷ đồng do DPM không còn phân phối đạm Cà Mau từ tháng 11/2012. Lợi nhuận ròng của DPM trong 9T13 cũng giảm 21,5% so với cùng kỳ đạt 1.958 tỷ đồng. Nguyên nhân có thể kể đến là do thu nhập từ hoạt động tài chính giảm 14% so với cùng kỳ do lãi suất ngân hàng giảm và tỷ lệ chi phí BH&QL/DT tăng 2,6 điểm phần trăm lên 10,6% trong khi tỷ lệ lợi nhuận gộp biên tăng 2,3 điểm phần trăm lên 35%.

Cần lưu ý rằng giá bán bình quân của DPM trong 9T13 vẫn được duy trì ở mức cao (8.736 đ/kg). Công ty giải thích là nhờ vào chất lượng sản phẩm và uy tín của công ty. Tuy nhiên chúng tôi vẫn thận trọng dự báo giá bán bình quân trong Q4/13 của DPM giảm 17% còn khoảng 7.200 đ/kg.

### Tóm tắt kết quả kinh doanh:

	3Q13	2Q13	3Q12	% QoQ	% YoY	9M13	9M12	% YoY	MBKE FY2013F	
Sales	1,902.3	3,215.9	3,374.1	-40.8%	-43.6%	8,002.0	10,463.1	-23.5%	9,852.4	
Cost of sales	-1,284.6	-2,114.4	-2,416.8	-39.2%	-46.8%	-5,201.7	-7,041.7	-26.1%	-6,516.4	
<b>Gross profit</b>	<b>617.7</b>	<b>1,101.5</b>	<b>957.3</b>	<b>-43.9%</b>	<b>-35.5%</b>	<b>2,800.3</b>	<b>3,421.4</b>	<b>-18.2%</b>	<b>3,336.1</b>	
Other operating income	2.3	3.6	3.9	-35.8%	-41.5%	10.3	5.8	76.6%	12.5	
SG&A	-284.2	-194.7	-295.7	46.0%	-3.9%	-846.7	-840.8	0.7%	-1,142.8	
<b>Operating income</b>	<b>335.8</b>	<b>910.4</b>	<b>665.6</b>	<b>-63.1%</b>	<b>-49.5%</b>	<b>1,963.9</b>	<b>2,586.4</b>	<b>-24.1%</b>	<b>2,205.8</b>	
Net Interest	99.3	146.4	68.0	-32.1%	46.0%	322.0	374.6	-14.0%	396.4	
JV & Associates	0.0	-21.4	-4.7	-100.0%	-100.0%	-21.4	-10.7	100.6%	-21.4	
<b>Pretax profit</b>	<b>435.1</b>	<b>1,035.4</b>	<b>728.9</b>	<b>-58.0%</b>	<b>-40.3%</b>	<b>2,264.5</b>	<b>2,950.3</b>	<b>-23.2%</b>	<b>2,580.8</b>	
Taxation	-64.0	-136.4	-160.5	-53.1%	-60.1%	-276.2	-413.1	-33.1%	-314.1	
Minorities	-6.0	-10.4	-12.6	-42.1%	-52.3%	-30.1	-41.8	-27.9%	-36.2	
<b>Net income</b>	<b>365.1</b>	<b>888.6</b>	<b>555.8</b>	<b>-58.9%</b>	<b>-34.3%</b>	<b>1,958.2</b>	<b>2,495.4</b>	<b>-21.5%</b>	<b>2,230.5</b>	
<b>Recurring EPS</b>							<b>5,153.2</b>			
DPS							2,000.0	4,500.0		
Gross margin	32.5%	34.3%	28.4%				35.0%	32.7%	2.3%	33.9%
EBIT margin	17.7%	28.3%	19.7%				24.5%	24.7%	-0.2%	22.4%
Net margin	19.2%	27.6%	16.5%				24.5%	23.8%	0.6%	22.6%
SG&A/sales	14.9%	6.1%	8.8%				10.6%	8.0%	2.5%	11.6%



**Dự báo kết quả kinh doanh năm 2014: Áp lực lợi nhuận biên sụt giảm**

Trong khi giá phân urê không thể sớm phục hồi do nguồn cung dồi dào cả trong nước và nhập khẩu, đặc biệt là nguồn giá rẻ từ Trung Quốc do nước này đang khuyến khích xuất khẩu, DPM còn phải chịu áp lực giá khí gas đầu vào có thể bị gia tăng. Sau khi giá gas tăng mạnh 40% trong năm 2012 (làm lợi nhuận gộp biên của Đạm Phú Mỹ giảm từ 59% xuống còn 37%), DPM đã đạt được thỏa thuận với PV GAS là giá khí gas đầu vào chỉ tăng 2% mỗi năm trong 4 năm tới. Tuy nhiên, giá khí gas đầu vào cho DPM có thể tăng nhiều hơn mức 2% này do nhiều khả năng giá khí từ bể Cửu Long (DPM sử dụng phần lớn khí từ bể này) sẽ gia tăng (có thể hơn 20%). Khi đó lợi nhuận biên gộp của DPM sẽ bị ảnh hưởng nghiêm trọng.

Với giả định DPM sẽ sản xuất và tiêu thụ 840.000 tấn, giá khí chỉ tăng 2%, giá bán bình quân giảm còn khoảng 8.000 đ/kg trong năm 2014, lợi nhuận biên gộp của DPM chỉ còn khoảng 25,3% so với mức 34% trong năm 2013. EPS dự báo cũng giảm 35% so với năm trước, đạt 3.808 đồng/cp và ROE còn 15,4%. Phân tích độ nhạy cho thấy khi giá bán bình quân giảm 5% thì EPS của DPM sẽ giảm 19%. Trong khi đó nếu giá khí đầu vào tăng 10% sẽ làm cho EPS giảm 6%. Như vậy, trong khi nhà đầu tư quan ngại nhiều về giá khí đầu vào gia tăng nhưng phân tích độ nhạy cho thấy mức độ sụt giảm giá bán bình quân ảnh hưởng nghiêm trọng hơn đến kết quả kinh doanh của DPM.

**Phân tích độ nhạy tỷ suất lợi nhuận biên gộp**

		Thay đổi giá khí đầu vào USD/mmBtu									
		0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	
Thay đổi giá bán bình quân USD/tấn		<b>6.7</b>	<b>7.4</b>	<b>8.0</b>	<b>8.7</b>	<b>9.4</b>	<b>10.0</b>	<b>10.7</b>	<b>11.4</b>	<b>12.0</b>	
	10%	407	30.1	29.1	28.2	27.3	26.4	25.5	24.5	23.6	22.7
	5%	389	27.8	26.8	25.9	24.9	23.9	23.0	22.0	21.0	20.1
	0%	370	25.3	24.3	23.3	22.2	21.2	20.2	19.2	18.2	17.2
	-5%	352	22.5	21.4	20.4	19.3	18.2	17.2	16.1	15.1	14.0
	-10%	333	19.4	18.3	17.2	16.1	14.9	13.8	12.7	11.6	10.4
	-15%	315	16.0	14.8	13.6	12.4	11.2	10.0	8.9	7.7	6.5
	-20%	296	12.1	10.9	9.6	8.3	7.1	5.8	4.5	3.3	2.0
	-25%	278	7.7	6.4	5.0	3.7	2.3	1.0	-0.4	-1.7	-3.0

**Phân tích độ nhạy EPS**

		Thay đổi giá khí đầu vào USD/mmBtu									
		0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	
Thay đổi giá bán bình quân USD/tấn		<b>6.7</b>	<b>7.4</b>	<b>8.0</b>	<b>8.7</b>	<b>9.4</b>	<b>10.0</b>	<b>10.7</b>	<b>11.4</b>	<b>12.0</b>	
	10%	407	5,260	5,037	4,814	4,591	4,368	4,145	3,922	3,699	3,476
	5%	389	4,534	4,311	4,088	3,865	3,642	3,419	3,196	2,973	2,750
	0%	370	3,808	3,585	3,362	3,139	2,916	2,693	2,470	2,247	2,024
	-5%	352	3,082	2,859	2,636	2,413	2,190	1,967	1,744	1,521	1,298
	-10%	333	2,356	2,133	1,910	1,687	1,464	1,241	1,018	795	572
	-15%	315	1,630	1,407	1,184	961	738	515	292	69	(154)
	-20%	296	904	681	458	235	12	(211)	(434)	(657)	(880)
	-25%	278	178	(45)	(268)	(491)	(714)	(937)	(1,160)	(1,383)	(1,606)

**Phân tích độ nhạy ROE**

		Thay đổi giá khí đầu vào USD/mmBtu									
		0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	
Thay đổi giá bán bình quân USD/tấn		<b>6.7</b>	<b>7.4</b>	<b>8.0</b>	<b>8.7</b>	<b>9.4</b>	<b>10.0</b>	<b>10.7</b>	<b>11.4</b>	<b>12.0</b>	
	10%	407	20.6	19.9	19.1	18.3	17.4	16.6	15.8	15.0	14.1
	5%	389	18.0	17.2	16.4	15.6	14.8	13.9	13.1	12.2	11.4
	0%	370	15.4	14.5	13.7	12.9	12.0	11.1	10.3	9.4	8.5
	-5%	352	12.6	11.8	10.9	10.0	9.1	8.3	7.4	6.4	5.5
	-10%	333	9.8	8.9	8.0	7.1	6.2	5.3	4.4	3.4	2.5
	-15%	315	6.9	6.0	5.1	4.1	3.2	2.2	1.3	0.3	(0.7)
	-20%	296	3.9	2.9	2.0	1.0	0.1	(0.9)	(1.9)	(2.9)	(3.9)
	-25%	278	0.8	(0.2)	(1.2)	(2.2)	(3.2)	(4.2)	(5.2)	(6.2)	(7.3)

**Định giá không còn quá rẻ, nhưng triển vọng trung dài hạn sáng sủa và lợi tức cổ tức cao đáng để nắm giữ cổ phiếu DPM**

Với những khó khăn trước mắt, lợi nhuận trong năm 2014 của DPM có thể bị sụt giảm, làm cho định giá của DPM không còn quá rẻ như trước đây với mức P/E tương lai vào khoảng 10,8 lần và ROE còn khoảng 15-16%. Chúng tôi cho rằng đây là mức giá hợp lý đối với DPM, so với các công ty cùng ngành trong khu vực đang giao dịch ở mức P/E tương lai là 11,2 lần do DPM có lợi thế về dòng tiền và tính thanh khoản tốt. Trong khi không có động lực tăng trưởng trong khoảng 02 năm tới do các dự án của DPM còn đang trong quá trình nghiên cứu và thực hiện, nhanh nhất cũng phải đến năm 2015 mới có dự án đi vào hoạt động, DPM là một trong những công ty hiếm hoi trên TTCK có lượng tiền mặt cao nhưng không đầu tư ngoài ngành. Do đó, kỳ vọng DPM sẽ trả cổ tức tiền mặt cao với tỷ lệ payout >80% là điểm sáng đảm bảo cho giá cổ phiếu không bị giảm. Cùng với triển vọng trung và dài hạn khá sáng sủa nhờ đóng góp của các dự án mới, nhà đầu tư nên tích lũy cổ phiếu này cho tương lai.

**Triển vọng trung và dài hạn của DPM nhờ vào các dự án mới**

Nhận định được tình hình thị trường phân urê, ban lãnh đạo công ty đã cố gắng bù đắp sự sụt giảm doanh thu và lợi nhuận bằng việc đẩy mạnh kinh doanh các sản phẩm khác

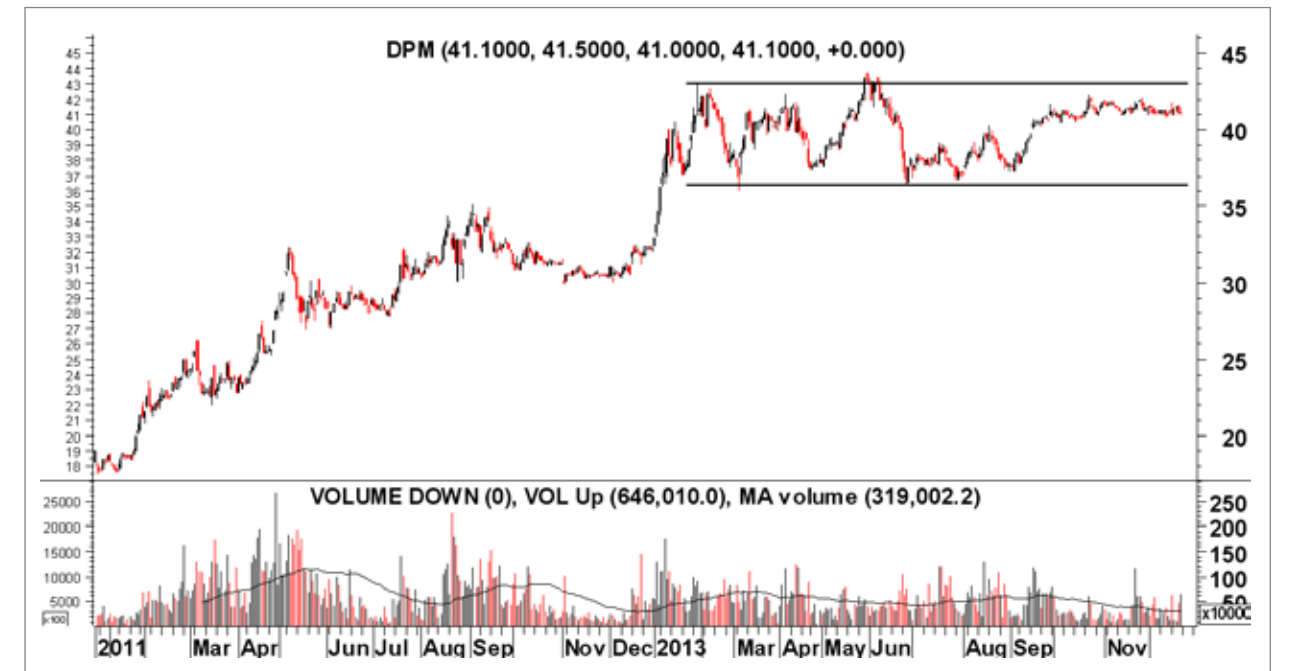
ngoài urê. Theo số liệu của DPM trong 9T/13, sản lượng hàng tự doanh đạt hơn 291 ngàn tấn, đóng góp khoảng 2.284 tỷ đồng doanh thu, chiếm hơn 27% tổng doanh thu. Việc kinh doanh các sản phẩm ngoài urê không chỉ góp phần cải thiện doanh thu cho DPM mà còn giúp chuẩn bị thị trường cho các dự án tương lai của công ty. Các dự án mới của DPM đều có IRR tối thiểu là 14%. Trong số các dự án đang nghiên cứu triển khai, chúng tôi ấn tượng với các dự án sau:

- **Dự án tổ hợp NH3 – NPK:** tổng đầu tư khoảng 200 triệu USD, dự kiến sẽ chọn thầu và khởi công vào nửa cuối năm 2014. Công suất thiết kế là 250 ngàn tấn NPK mỗi năm. Với thời gian xây dựng 2 năm, chúng tôi kỳ vọng dự án này sẽ cho ra sản phẩm thương mại vào cuối năm 2016. Với giá phân bón NPK cao hơn phân urê khoảng 30%, ước tính doanh thu của DPM sẽ gia tăng đáng kể từ năm 2017.
- **Dự án tổ hợp UFC/Formaldehyde:** tổng đầu tư 23 triệu USD, dự kiến sẽ ký hợp đồng EPC vào Quý 1/2014 và cho ra sản phẩm thương mại từ giữa năm 2015.
- **Tổ hợp dự án NH3 – Nitrat Amon:** Dự án này vẫn đang trong giai đoạn nghiên cứu tiền khả thi, dự kiến dự án sẽ triển khai và hoàn thành trong 56 tháng sau khi có quyết định đầu tư. Chúng tôi cho rằng việc nghiên cứu khả thi dự án này phải gắn liền với kế hoạch khai thác tiêu thụ khí ở mỏ Cá Voi Xanh (có trữ lượng khí tương đương với mỏ Nam Côn Sơn). Đây là dự án định hướng triển vọng của DPM trong dài hạn, với tổng đầu tư dự kiến lên đến 1 tỷ USD.

**Phân tích kỹ thuật**

DPM trong năm 2013 chủ yếu di chuyển đi ngang trong vùng biên độ từ 36.000 đến 44.000 đồng. Cho đến hiện tại, đường giá đang tạm thời nằm gần hơn cạnh trên của vùng đi ngang này.

KLGD hiện tại thấp hơn đáng kể các lần thử kháng cự 44.000 đồng (và thất bại) trước đây của đường giá. Điều này phản ánh DPM đang không có đủ động lực và chưa sẵn sàng để nhanh chóng bứt phá vùng kháng cự này.





## DPM investors expect medium and long run growth perspective

MAYBANK KIM ENG SECURITY COMPANY RECOMMENDED INVESTORS TO HOARD DPM TO GRASP ITS MIDDLE AND LONG RUN GROWTH DUE TO NEW PROJECT INVESTMENT, ALTHOUGH THE COMPANY PERCEIVES THAT DPM'S STOCK PRICE IS NO LONGER CHEAP.

### Macro economy has recently showed positive signs such as:

(1) Manufacturing sub-sector has gradually picked up as indicated by a steady growth rate of IIP at 5.9% n/n for the third consecutive months in October; (2) PMI stayed high at 51.5 points (a reading of greater than 50 points means the manufacturing activities of the economy are expanding); (3) 2013 CPI is expected to stay lower than the Government target of 7%. In addition, with the successful purchasing of VND 12,340b worth of bad debts from 15 commercial banks by November 10, VAMC showed its capability to meet its full-year target to tackle VND 30,000-35,000 billion of bad debts.

Recently, the National Assembly has passed some social and economic variables for 2014. Specifically, the econom-

ic growth target (GDP) is set at 5.8% YoY in 2014; CPI at 7%; export growth rate at 10%, national investment rate at 30% GDP and state budget deficit at 5.3% of GDP. Hence, 2014's fiscal policy will not be much different from 2013 with respect to the state budget and national investment rate. However, it's possible for the Government to take a little space to expand the fiscal and monetary policies. Assuming that CPI ends up 2013 at 6.5% then the State Bank can definitely loosen its monetary policy to get the target inflation at 7% in 2014. However, the critical point is that while other social and economic variables are set unchanged next year, the target GDP is expected to reach 5.8% in comparison with about 5.2-5.5% in 2013. Apart from the possible credit growth, we haven't seen any momentum for the economy to pick up stronger. However, it's still expected that Viet Nam economy will gain some improvements next year.

### Over-supplied urea market:

Viet Nam domestic fertilizer demand has stabilized around 10.3-10.5 million tons yearly, including 2.2 million tons of urea. However, the two new plants, Ca Mau and Ninh Binh, have pushed urea supply up to 2.34 million tons after initiating their operation in 2012. Therefore, from 2014, Viet Nam domestic urea market will have a small surplus for the sake of

export. It is noticeable that urea surplus will occur not only in Viet Nam but also in the whole world. Although the world urea demand is increasing, there has been a high intense production capacity upgrade in 2010-2015. Regarding IFA's statistical data, the annual growth rate of demand is 3% in this period while the rate of supply is 5%. Consequently, high growth rate of supply will put downward pressure on urea price.

### IFA 2011 World Urea Estimated Supply and Demand

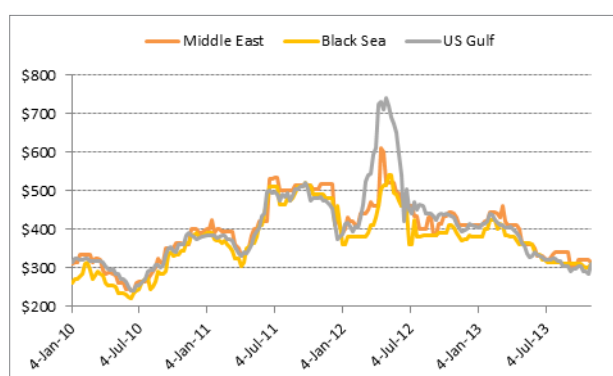
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Total demand</b>	<b>139.0</b>	<b>142.0</b>	<b>147.0</b>	<b>148.0</b>	<b>153.2</b>	<b>158.2</b>	<b>162.7</b>	<b>167.4</b>	<b>171.7</b>
Fertilizer demand				131.3	134.5	138.6	142.6	146.4	150.4
Non-fertilizer demand				16.7	18.7	19.6	20.1	21.0	21.3
<b>Total supply</b>	<b>142.0</b>	<b>146.0</b>	<b>153.0</b>	<b>152.0</b>	<b>155.6</b>	<b>165.1</b>	<b>171.7</b>	<b>182.1</b>	<b>190.5</b>
<b>Surplus</b>	<b>3.0</b>	<b>4.0</b>	<b>6.0</b>	<b>4.0</b>	<b>2.4</b>	<b>6.9</b>	<b>9.0</b>	<b>14.7</b>	<b>18.8</b>
as % of supply	2.1%	2.7%	3.9%	2.6%	1.5%	4.2%	5.2%	8.1%	9.9%

Source: IFA, Maybank KE

Domestic urea prices share the same burden with the world prices since Viet Nam currently has no trade barrier to this kind of good. World urea price strongly decreased in the first nine months of 2013 due to the strong increase in supply, which has resulted from the appearance of new plants while the old ones still operate with high efficiency. Urea price falling down to USD 310/ton has nearly affected the manufacturing cost of various urea plants. Therefore, we hope that the price will not fall any deeper.

Urea price graph

Source: Bloomberg



### Phu My Urea

Phu My Urea is a familiar brand name with not only the farmers but also a majority of Viet Nam investors. PVFCCo with the stock code DPM, is the biggest urea producer in Viet Nam with total market capitalization of nearly USD 740m, providing 40% of total urea demand. Its biggest shareholder is Petrovietnam (PVN), which is currently holding 61% of shareholder's equity. This addresses both advantages and disadvantages of the company in investors' eyes. Apart from the anxiety about the transparency in state-owned corporation management, DPM's investors also care about gas input prices (the component accounts for 73% of cost of goods manufactured).

In previous years, DPM has improved its transparency significantly in corporate governance. DPM has established IR department in the effort to provide enough timely information, which helps easing the anxiety about transparency in state-owned corporation management. Additionally, domestic investors usually think that Management Board will set careful business plans in order to earn bonus for target excess. However, if taking a look at urea price fluctuation in recent years, we will see that Management Board has performed an excellent and experienced outlook. In fertilizer industry, caution is a crucial key success factor.

### Performance of first nine months of 2013

Net sales of VND 8,002b was 23.5% lower YOY since DPM has not distributed Ca Mau Urea since November of 2012. Net income was VND 1,958b, down 21.5% YOY, which was resulted from the decrease by 14% of financial income due to decreased interest rate, SG&A to sales ratio increased by 2.6 ppts YOY to 10.6% while the gross margin increased 2.3 ppts to 35%.

The average selling price of Phu My Urea in 9M13 still remained high (8,736 VND/kg), which is explained by product quality and company credibility. However, regarding our evaluation, the average price in the last quarter will decrease by 17% down to VND 7,200/kg.

### Performance summary:

	3Q13	2Q13	3Q12	% QoQ	% YoY	9M13	9M12	% YoY	MBKE FY2013F
Sales	1,902.3	3,215.9	3,374.1	-40.8%	-43.6%	8,002.0	10,463.1	-23.5%	9,852.4
Cost of sales	-1,284.6	-2,114.4	-2,416.8	-39.2%	-46.8%	-5,201.7	-7,041.7	-26.1%	-6,516.4
<b>Gross profit</b>	<b>617.7</b>	<b>1,101.5</b>	<b>957.3</b>	<b>-43.9%</b>	<b>-35.5%</b>	<b>2,800.3</b>	<b>3,421.4</b>	<b>-18.2%</b>	<b>3,336.1</b>
Other operating income	2.3	3.6	3.9	-35.8%	-41.5%	10.3	5.8	76.6%	12.5
SG&A	-284.2	-194.7	-295.7	46.0%	-3.9%	-846.7	-840.8	0.7%	-1,142.8
<b>Operating income</b>	<b>335.8</b>	<b>910.4</b>	<b>665.6</b>	<b>-63.1%</b>	<b>-49.5%</b>	<b>1,963.9</b>	<b>2,586.4</b>	<b>-24.1%</b>	<b>2,205.8</b>
Net Interest	99.3	146.4	68.0	-32.1%	46.0%	322.0	374.6	-14.0%	396.4
JV & Associates	0.0	-21.4	-4.7	-100.0%	-100.0%	-21.4	-10.7	100.6%	-21.4
<b>Pretax profit</b>	<b>435.1</b>	<b>1,035.4</b>	<b>728.9</b>	<b>-58.0%</b>	<b>-40.3%</b>	<b>2,264.5</b>	<b>2,950.3</b>	<b>-23.2%</b>	<b>2,580.8</b>
Taxation	-64.0	-136.4	-160.5	-53.1%	-60.1%	-276.2	-413.1	-33.1%	-314.1
Minorities	-6.0	-10.4	-12.6	-42.1%	-52.3%	-30.1	-41.8	-27.9%	-36.2
<b>Net income</b>	<b>365.1</b>	<b>888.6</b>	<b>555.8</b>	<b>-58.9%</b>	<b>-34.3%</b>	<b>1,958.2</b>	<b>2,495.4</b>	<b>-21.5%</b>	<b>2,230.5</b>
<b>Recurring EPS</b>						<b>5,153.2</b>			<b>5,869.7</b>
DPS						2,000.0			4,500.0
Gross margin	32.5%	34.3%	28.4%			35.0%	32.7%	2.3%	33.9%
EBIT margin	17.7%	28.3%	19.7%			24.5%	24.7%	-0.2%	22.4%
Net margin	19.2%	27.6%	16.5%			24.5%	23.8%	0.6%	22.6%
SG&A/sales	14.9%	6.1%	8.8%			10.6%	8.0%	2.5%	11.6%



**Forecast 2014 performance: downward pressure on marginal profit**

Due to abundant supply from both domestic and importing suppliers, especially Chinese exporters who are trying to enhance export, the price cannot recover fast. DPM also suffers from the potential increase of gas price. Although DPM achieved the agreement with PV Gas to stabilize price growth rate at 2% yearly in 2013-2015 period, the actual growth rate can be higher because gas price in Cuu Long Basin will be likely to go up more than 20% (a majority of DPM input gas is taken here). This can affect DPM marginal gross profit heavily.

Assuming that DPM will produce and sell 840,000 tons in FY14, gas price will only increase by 2% (best scenario), and the selling price will be about VND 8,000/kg, which can drop marginal gross profit down to 25.3% comparing with 34% YOY. EPS is forecasted to decline by 35% down to VND 3,808/share and ROE equals to 15.4%. Sensitivity analysis shows that if average selling price decreases by 5%, DPM's EPS will decrease by 19%. On the other hand, if input gas price increases by 10%, EPS will decrease by 6%. Hence, while most of investors are worrying about input price, sensitivity analysis shows that the decrease in average selling price will cause more affects on business performance.

**Marginal gross profit sensitivity analysis**

		Change in input gas price USD/mmBtu									
		0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	
Change in average selling price USD/ton		6.7	7.4	8.0	8.7	9.4	10.0	10.7	11.4	12.0	
	10%	407	30.1	29.1	28.2	27.3	26.4	25.5	24.5	23.6	22.7
	5%	389	27.8	26.8	25.9	24.9	23.9	23.0	22.0	21.0	20.1
	0%	370	25.3	24.3	23.3	22.2	21.2	20.2	19.2	18.2	17.2
	-5%	352	22.5	21.4	20.4	19.3	18.2	17.2	16.1	15.1	14.0
	-10%	333	19.4	18.3	17.2	16.1	14.9	13.8	12.7	11.6	10.4
	-15%	315	16.0	14.8	13.6	12.4	11.2	10.0	8.9	7.7	6.5
	-20%	296	12.1	10.9	9.6	8.3	7.1	5.8	4.5	3.3	2.0
	-25%	278	7.7	6.4	5.0	3.7	2.3	1.0	-0.4	-1.7	-3.0

**EPS sensitivity analysis**

		Change in input gas price USD/mmBtu									
		0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	
Change in average selling price USD/ton		6.7	7.4	8.0	8.7	9.4	10.0	10.7	11.4	12.0	
	10%	407	5,260	5,037	4,814	4,591	4,368	4,145	3,922	3,699	3,476
	5%	389	4,534	4,311	4,088	3,865	3,642	3,419	3,196	2,973	2,750
	0%	370	3,808	3,585	3,362	3,139	2,916	2,693	2,470	2,247	2,024
	-5%	352	3,082	2,859	2,636	2,413	2,190	1,967	1,744	1,521	1,298
	-10%	333	2,356	2,133	1,910	1,687	1,464	1,241	1,018	795	572
	-15%	315	1,630	1,407	1,184	961	738	515	292	69	(154)
	-20%	296	904	681	458	235	12	(211)	(434)	(657)	(880)
	-25%	278	178	(45)	(268)	(491)	(714)	(937)	(1,160)	(1,383)	(1,606)

**ROE Sensitivity analysis**

		Change in input gas price USD/mmBtu									
		0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	
Change in average selling price USD/ton		6.7	7.4	8.0	8.7	9.4	10.0	10.7	11.4	12.0	
	10%	407	20.6	19.9	19.1	18.3	17.4	16.6	15.8	15.0	14.1
	5%	389	18.0	17.2	16.4	15.6	14.8	13.9	13.1	12.2	11.4
	0%	370	15.4	14.5	13.7	12.9	12.0	11.1	10.3	9.4	8.5
	-5%	352	12.6	11.8	10.9	10.0	9.1	8.3	7.4	6.4	5.5
	-10%	333	9.8	8.9	8.0	7.1	6.2	5.3	4.4	3.4	2.5
	-15%	315	6.9	6.0	5.1	4.1	3.2	2.2	1.3	0.3	(0.7)
	-20%	296	3.9	2.9	2.0	1.0	0.1	(0.9)	(1.9)	(2.9)	(3.9)
	-25%	278	0.8	(0.2)	(1.2)	(2.2)	(3.2)	(4.2)	(5.2)	(6.2)	(7.3)

**DPM price is not cheap but bright medium and long run prospects, and high dividend yield make DPM worth holding to investors**

With above challenges, DPM's 2014 profit will possibly decline, making DPM price not much attractive with P/E ratio about 10.8 times and ROE about 15%-16%. However, we still believe that it is a fair price for DPM in comparing to its regional peers, with P/E ratio of about 11.2 times, since DPM has strong cash flows and good liquidity. In the next two years, there will be no growth reinforcement since all projects are still in progress of planning and researching. By 2015, no project will have initiated its operation. Unlike other listed companies, despite abundant cash on hand, DPM does not conduct much investment outside the core business. These lead to the expectation that DPM's payout ratio will be higher than 80%, a catalyst for stock price to retain. In addition, promising prospects brought by impressive projects in the medium and long run, makes investors hoard this stock for future.

**Medium and long run prospect of DPM in new projects:**

After evaluating urea market, Management Board has put efforts to make up for revenues and profit by promoting other products. According to DPM's statistics, in first nine months, trading volume of other fertilizers was 291 thousand tons,

accounting for VND 2,284b and 27% of total revenue. This business field not only improved revenue but also prepared markets for future products. DPM's future projects' minimum IRR is 14%. Among them, there are some impressive ones:

- NH3 - NPK combination project:** total investment amount is USD 200 million; Status: selects contractors and starts construction in the second half of 2014. Designed capacity is 250 thousand NPK tons/year. Estimated construction time: two years, expect to introduce first products in the end of 2016. With 30% higher than urea price, NPK products will significantly rise up DPM's estimated revenue from 2017.
- UFC/Formaldehyde combination project:** total investment is USD 23 million, DPM will sign an EPC contract in Q1 of 2014, first commercial products will be introduced in the middle of 2015.
- NH3 - Nitrate Amonium combination project:** still in pre - feasibility study stage. The project will be deployed and constructed in 56 months after investment decision. We think that project research should go with the exploiting and consuming plans of Blue Whale gas field (of which gas reserves is as much as Nam Con Son basin). This project addresses DPM's long run prospect with total investment up to USD1b.

**Technical analysis**

In 2013, DPM has been consolidating in a trading range from VND 36,000 to 44,000. Presently, its price is moving closer to the upper bound of the range.

Trading volume fell significantly after several failures to breach the VND 44,000 resistance, indicating that DPM does not have sufficient momentum to break out the resistance area.



# Chuyển thách thức thành cơ hội

**ÔNG DƯƠNG TRÍ HỘI - PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC PHỤ TRÁCH KINH DOANH - TIẾP THỊ CỦA PVFCCo CHIA SẺ VỀ MỤC TIÊU TĂNG TRƯỞNG TRONG NHỮNG NĂM TỚI TRONG BỐI CẢNH PHẢI ĐƯƠNG ĐẦU VỚI NHIỀU KHÓ KHĂN, CÙNG NỖ LỰC VÀ QUYẾT TÂM NHẪM BIẾN THÁCH THỨC THÀNH CƠ HỘI.**

**1** *Thưa ông, doanh thu và lợi nhuận bán hàng năm 2013 của PVFCCo mặc dù hoàn thành vượt mức kế hoạch nhưng vẫn giảm mạnh so với năm 2012, vậy nguyên nhân sụt giảm này là gì?*

Năm 2012 PVFCCo đạt được lợi nhuận cao là vì chúng tôi sản xuất được 852 ngàn tấn, bán ra 908 ngàn tấn Đạm Phú Mỹ (ĐPM) và 513 ngàn tấn phân bón khác (trong đó có 386 ngàn tấn Đạm Cà Mau). Năm 2013, Nhà máy ĐPM dừng sản xuất 23 ngày để bảo dưỡng định kỳ và không còn bao tiêu Đạm Cà Mau (ĐCM) nữa nên sản lượng tiêu thụ trong năm nay dự kiến đạt 800 ngàn tấn ĐPM, 360 ngàn tấn phân bón khác. Sản lượng tiêu thụ giảm mạnh so với năm trước cộng với giá phân bón năm 2013 xuống thấp hơn nhiều so với 2012, đặc biệt trong những tháng cuối năm dẫn đến tổng mức lợi nhuận không cao bằng năm 2012. Tuy nhiên, tỷ lệ lợi nhuận trên vốn điều lệ của PVFCCo vẫn ở mức khá tốt và rất hấp dẫn các nhà đầu tư.

**2** *Ngoài nguyên nhân khách quan về sản lượng bán hàng và giá bán giảm sâu trong nửa cuối năm 2013, ông có thể phân tích thêm về thực tế cạnh tranh của thị trường trong năm nay có tác động gì lớn tới bức tranh tăng trưởng của công ty, trong năm nay và những năm tới?*

Tổng nhu cầu phân urê tại Việt Nam hiện nay khoảng 2 triệu tấn. Trong khi đó, tổng cung hiện tại, với sự tham gia của Đạm Cà Mau, Đạm Ninh Bình đã lên tới 2,2 triệu tấn, chưa kể tới một lượng không nhỏ hàng Trung Quốc vẫn tiếp tục nhập vào hàng năm. Chỉ xét trên những con số, xu hướng cạnh tranh là rất rõ ràng. Trong ngắn hạn, sản phẩm ĐPM sẽ vẫn giữ vững được thị phần nhờ có được thương hiệu mạnh và hệ thống phân phối rộng khắp. Tuy nhiên, về trung và dài hạn, cạnh tranh gay gắt và dư cung khiến doanh thu và thị phần bị ảnh hưởng. Bên cạnh đó, không thể không nhắc tới xu hướng sử dụng phân phức hợp (NPK) thay cho phân đơn của nông dân. Chiến lược phát triển của PVFCCo trong những năm tới là tiếp tục xây dựng, củng cố thương hiệu trên nền tảng đã có, đồng thời đẩy mạnh đầu tư nghiên cứu, đa dạng hóa sản phẩm và hướng đến nhiều phân khúc thị trường hơn nữa.

**3** *Theo ông, PVFCCo có những cơ hội gì để có thể đạt tăng trưởng về doanh thu và lợi nhuận trong những năm tới? Và nhìn lại những năm trước, liệu có cơ hội tăng trưởng nào bị bỏ lỡ hay không?*

Như đã nói, chiến lược của PVFCCo rõ ràng, nhưng để thành công cần nhiều yếu tố, trong đó không thể không kể tới

quyết tâm của người lao động PVFCCo, các quyết định hợp lý của Ban Lãnh đạo, đặc biệt là sự ủng hộ thực hiện chiến lược đã đề ra của các nhà đầu tư. Trong năm trước và vài năm trước đó nữa, việc không mua lại dự án Nhà máy Đạm Cà Mau cũng khiến PVFCCo bỏ lỡ đi cơ hội chiếm lĩnh áp đảo thị phần, giảm bớt sự cạnh tranh và nâng cao doanh thu cũng như lợi nhuận.

Để tăng doanh thu và lợi nhuận trong tương lai thì cần phải có các quyết định đầu tư tại thời điểm phù hợp. Chiến lược của PVFCCo là một doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh phân bón lớn, có uy tín. Vì vậy trong các dự án của PVFCCo có dự án sản xuất NH<sub>3</sub> và phân bón phức hợp NPK công nghệ hoá học, đây là cơ hội lớn của PVFCCo trong tương lai.

**4** *Việc không mua dự án Đạm Cà Mau có ảnh hưởng gì tới hoạt động xuất khẩu, mở rộng thị trường quốc tế của PVFCCo trong những năm tới hay không?*

Không mua ĐCM, chúng ta mất đi một cơ hội trở thành nhà sản xuất urê số 1 tại Việt Nam và khu vực. Nếu như sở hữu ĐCM, sản lượng sản xuất gần như tăng gấp đôi, sẽ là nguồn lực rất lớn để PVFCCo mở rộng thị trường ra khu vực lân cận và thế giới. Bên cạnh đó, sản phẩm của ĐCM là hạt đục, sẽ giúp cho PVFCCo đáp ứng được nhu cầu của nhiều thị trường khác nhau. Tuy nhiên, PVFCCo vẫn duy trì thị phần xuất khẩu của mình thông qua những bạn hàng truyền thống, chỉ sử dụng sản phẩm urê hạt trong như thị trường Campuchia, Myanmar, Philipin, Thái Lan...

**5** *Được biết, PVFCCo đang có kế hoạch đầu tư xây dựng dự án sản xuất NPK theo công nghệ tiên tiến. Xin ông cho biết triển vọng thị trường của sản phẩm này là gì? Đây là yếu tố cạnh tranh của công ty?*

Với khả năng tạo ra năng suất cao và khá tiện dụng so với các loại phân đơn, nhu cầu tiêu thụ phân NPK ngày càng tăng trong các năm qua tại Việt Nam. Nhu cầu phân NPK đạt hơn 3,6 triệu tấn vào năm 2012, tương ứng với 37% trên tổng lượng phân bón tiêu thụ cả nước. Thị trường phân NPK được dự báo đạt gần 6 triệu tấn vào năm 2030.

Tổng công suất NPK trong nước hiện đã vượt nhu cầu tiêu thụ về lượng. Tuy vậy đối với sản phẩm NPK 1 hạt chất lượng cao, nguồn cung trong nước vẫn chưa đáp ứng đủ nhu cầu của thị trường cả về số lượng và chất lượng. Hàng năm Việt Nam vẫn cần nhập khẩu khoảng 500 ngàn tấn NPK chất lượng cao với kim ngạch 200 triệu USD. Trong đó lượng nhập khẩu NPK ở

miền Nam chiếm 74% tổng lượng NPK nhập khẩu của cả nước. Thêm vào đó, sản phẩm NPK của dự án được sản xuất bằng công nghệ hóa học với chất lượng sản phẩm cao và ổn định sẽ có thể mạnh trên thị trường, góp phần nâng cao trình độ sản xuất nông nghiệp. Đặc biệt khi các chính sách quy định mới về quản lý chất lượng sản phẩm được đưa vào áp dụng, hàng loạt cơ sở sản xuất phân NPK không đạt chuẩn sẽ phải đóng cửa hoặc buộc phải chuyển đổi công nghệ.

**6** *Gần đây PVFCCo có đẩy mạnh kinh doanh các sản phẩm phân bón khác ngoài Đạm Phú Mỹ, vậy mảng kinh doanh này đóng góp như thế nào vào doanh thu và lợi nhuận của công ty?*

Tỷ lệ lợi nhuận và doanh thu của nhóm sản phẩm phân bón khác ngoài Đạm Phú Mỹ không thể có hiệu quả như sản phẩm sản xuất. Tuy nhiên, điều quan trọng hơn là chúng tôi đã có đủ bộ sản phẩm đa dạng, chất lượng cao để đáp ứng nhu cầu chăm bón cho các giai đoạn sinh trưởng và phát triển của cây trồng, đáp ứng tốt nhu cầu của bà con. Hơn nữa, việc cung cấp các sản phẩm phân bón khác ngoài ĐPM giúp bà con tránh mua phải hàng giả, hàng kém chất lượng, ảnh hưởng đến năng suất cây trồng, giúp bà con tiết kiệm chi phí và có tích lũy để tiếp tục đầu tư cho vụ sau.

Đối với PVFCCo đây cũng là giải pháp trong ngắn hạn để góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh trong kinh doanh, làm thị trường cho các sản phẩm PVFCCo có kế hoạch đầu tư sản xuất trong những năm tới và hỗ trợ thêm cho thương hiệu Đạm Phú Mỹ. Còn để có lợi nhuận như kỳ vọng đối với mảng kinh doanh này trong các doanh nghiệp như PVFCCo thì rất khó, nó phải xuất phát từ gốc là sản xuất và phân phối sản phẩm mình sản xuất ra.

**7** *Xin ông chia sẻ một số thông tin dự báo cơ bản về cung cầu phân đạm trong nước cũng như quốc tế trong năm tới và những tác động chính tới DPM?*

Cân đối cung – cầu trong nước những năm tới sẽ không có nhiều biến động lớn. Hiện Việt Nam có khả năng cung cấp 2,2 triệu tấn urê, con số này sẽ tăng nhẹ lên 2,5 triệu tấn vào năm 2015 sau khi dự án mở rộng Nhà máy Đạm Hà Bắc hoàn thành. Như vậy cho tới 2015, Việt Nam sẽ dư khoảng 200-500.000 tấn urê mỗi năm.

Đối với thị trường thế giới, theo báo cáo của IFA (Hiệp hội Phân bón Thế giới), trong giai đoạn 5 năm từ 2013-2017, nhu cầu urê/ammonia thế giới sẽ tăng khoảng 1,7%, trong khi đó,



con số này đối với nguồn cung là 3,3%. Như vậy, đến 2016, tổng lượng urê/ammonia dư thừa trên thế giới ước tính 15 triệu tấn Nitrogen (tương đương khoảng 6 triệu tấn urê).

Theo dự báo mới nhất của các tổ chức quốc tế như Fertecon thì giá urê năm 2014 sẽ giảm 2-5% so với năm 2013, giao dịch quanh mức 295-340 USD/tấn FOB các thị trường lớn như Nga, Trung Quốc và Trung Đông.

Tuy nhiên, với vị thế của doanh nghiệp đầu ngành, chiến lược phát triển đúng đắn, một nền tảng thương hiệu mạnh mẽ cùng với tinh thần quyết tâm của cả Lãnh đạo và người lao động, sự ủng hộ thể hiện qua các quyết định đúng đắn của các cổ đông, chúng tôi rất tin tưởng vào việc biến những thách thức trước mắt thành cơ hội.

Xin cảm ơn Ông!



# Turning challenges into opportunities

MR. DUONG TRI HOI - VICE PRESIDENT OF SALES AND MARKETING SHARES HIS THOUGHTS ON PVFCCo's GROWTH OUTLINE IN THE FOLLOWING YEARS AND HOW TO TURN CHALLENGES INTO CHANCES.



**1** Although PVFCCo revenues and profit in 2013 exceeded all targets, they stayed much lower YOY. Can you share the reasons behind that?

In 2012, PVFCCo achieved high profit because we created impressive digits: produced 852 thousand tons, sold 908 thousand tons of Phu My Urea and 513 thousand tons of other fertilizers (including 386 thousand tons of Ca Mau Urea). In 2013, Phu My Fertilizer Plant had a shutdown for 23 days of periodic maintenance. Moreover, we did not continue distributing Ca Mau Urea. These changes resulted in a lower level of yield: 800 thousand tons of Phu My Urea and 360 thousand tons of others. Consumption decreased and fertilizer prices dropped down significantly YOY, especially in last months, which lessened total profit YOY. However, return on equity (ROE) still remained high and very attractive to investors.

**2** Aside from some objective reasons that sales and price drops in the second half of 2013, can you analyze further how market competition this year will affect the overall growth picture of PVFCCo this and following years?

Total domestic urea demand is currently at 2 million tons. Whereas, total domestic supply joined by Ca Mau and Ninh Binh Plant have reached 2.2 million tons, not to mention the annual import from China. These digits have told a story about fierce competition. In short term, Phu My Urea will still retain its market shares thanks to a strong brand name and widespread distribution system. However, in medium and long term, fierce competition and fertilizer surplus will put downward pressure on both revenues and market shares. One more reason is the farmers' new trend of using NPK instead of other single element fertilizers. Our strategy next years will focus on building and enhancing brand name, simultaneously, promoting R&D and product diversification to head for more market segments.

**3** In your opinion, what are the opportunities for PVFCCo to achieve revenue and profit growth in the coming years? Looking back on past years, was there any missed opportunities?

As I have said, PVFCCo's strategies are clearly defined, nevertheless, being successful requires many determinants. The crucial key factors include whole PVFCCo determination, precise decision of Management Board, especially, investors' supports via approved strategies. In the previous years, failure of Ca Mau Fertilizer Plant acquisition had cost us the chance to dominate the market, reduce competition, increase revenues and profit.

In order to improve revenue and profit in the future, it is crucial to make right investment decisions at the right time. PVFCCo core strategies are all about building a strong and trustful fertilizer enterprise. Hence, among PVFCCo projects, NH3 and NPK manufacturing projects using chemical technology are really bringing big chances for us in the future.

**4** How will the failure of Ca Mau Fertilizer Plant acquisition affect PVFCCo's export and foreign market expansion in the following years?

Failure of acquiring Ca Mau Fertilizer Plant, we missed a good opportunity to become the leading urea producer in Viet Nam and our region. If we had owned Ca Mau Fertilizer Plant, our total yield would nearly double, which would be a powerful force to expand our regional and world market. In addition, Ca Mau Urea is granular urea, which can definitely meet the demand of different markets. However, PVFCCo has still retained our market shares with traditional clients from Cambodia, Myanmar, the Philippines, Thailand... who only use prilled urea.

**5** PVFCCo is currently planning to invest in high-tech NPK manufacturing project. Can you please show the outlook of this product market? What are the competitive advantages of the company?

Comparing to other single element fertilizers, NPK yields high productivity and more convenience. Therefore, domestic NPK demand has increased year-by-year and reached over 3.6 million tons in 2012, equivalent to 37% total domestic fertilizer consumption. Total NPK market demand is forecasted to reach 6 million tons in 2030.

There is a current surplus in NPK domestic market. However, high quality NPK product line is still in shortage to the extent of both quantity and quality. Annual high quality NPK import is derived at 500 thousand tons, accounting for USD 200 million in domestic import turnover. Among them, NPK import in the South of Vietnam accounts for 74% of total domestic NPK import. In addition, NPK products, produced by high chemical technology, will perform high and stable quality, which will create competitive advantages, contributing to improve agricultural

production level. This factor is very important to take into consideration when new regulations and policies about quality control are applied: numerous NPK producers who are not qualified will have to shut down or change their current technologies.

**6** PVFCCo has been intensifying trading activities of other fertilizer products beside Phu My Urea recently, how have these products contributed to the company revenues and profit?

Profit and revenues proportions of these products do not reflect same level of effectiveness as the self-manufactured product. However, the key point is that we have enough product diversification with high quality to serve for different demands in every single stage of crops. Moreover, other product supply is to help our farmers avoid fake and low quality products that can harm their crop yields. Also, this helps farmers to save cost and maintain sufficient accumulation for next harvest investment.

For Phu My Fertilizer Plant, this strategy is a short-term solution to enhance competitive advantages, preparing market for PVFCCo new products, which are currently in our production plans in the coming years, and enhancing our Phu My Urea brand name. However, it's really challenging for this business field to reach the expected profit level in PVFCCo as it takes more resources to manage and control products not produced by the organization, or simply put, the process is, naturally, not following the self-operation line.

**7** Can you share some forecasts about the domestic and foreign supply-demand situation and how it will affect our company next year?

Domestic supply and demand equilibrium is forecasted not to fluctuate much next year. Viet Nam domestic supply capacity is currently 2.2 million tons, which will have a slight upward move to 2.5 million tons in 2015 after Ha Bac Fertilizer Plant finishes expanding. Hence, until 2015, Viet Nam will have a surplus of 200-500 thousand tons or so.

In global market, regarding IFA's statement, in 5 years 2013-2017, urea or ammonia demand and supply will respectively increase 1.7% and 3.3%. Hence, by 2016, the world surplus will have reached approximately 15 million tons of nitrogen (equivalent to 6 million tons of urea).

Latest forecast by Fertecon says, in 2014, urea price will drop about 2-5% YOY, or USD 295-340/ tons (FOB) in large markets such as Russia, China or Middle East.

However, being an industry leader, with appropriate strategies, a strong brand name, the whole organization's determination, precious supports from investors, we definitely believe in the success of turning challenges into opportunities.

Special thanks!



# Củng cố thị trường – Đương đầu thách thức

BAN PHÂN BÓN

THỊ TRƯỜNG PHÂN BÓN VIỆT NAM TRONG NĂM 2013 ĐƯỢC NHẬN ĐỊNH RẤT KHÓ KHĂN VÀ THỬ THÁCH KHI GIÁ LIÊN TỤC GIẢM, ĐẶC BIỆT LÀ URÊ, NGUỒN CUNG TĂNG MẠNH. PVFCCo ĐÃ THỰC HIỆN NHIỀU GIẢI PHÁP ĐỂ NÂNG CAO TÍNH CẠNH TRANH NHẪM GIỮ VỮNG THƯƠNG HIỆU PHÂN ĐẠM ĐÚNG ĐẦU THỊ TRƯỜNG NỘI ĐỊA.

## Thị trường thử thách

Trong năm 2013 giá phân bón thế giới liên tục giảm, đặc biệt là urê và hiện đang ở mức thấp quanh mức 300 USD/tấn Fob. Lượng urê Trung Quốc tiêu ngạch giá rẻ nhập khẩu về Việt Nam tăng khiến nguồn cung trong nước dồi dào, trong khi nhu cầu mùa vụ giảm khiến mặt bằng giá urê giảm. Cả nước có khoảng 300 doanh nghiệp tham gia sản xuất các loại phân urê, phân lân, phân DAP, phân NPK. Các nhà máy sản xuất chủ chốt với công suất lớn về phân urê như Phú Mỹ, Cà Mau, Ninh Bình, Hà Bắc với tổng công suất đến trên 2,3 triệu tấn urê/năm.

Với sản lượng sản xuất phân bón trong cả nước, đặc biệt là urê cung đã vượt cầu, các mặt hàng phân bón cũng ngày càng đa dạng về chủng loại cũng như mẫu mã bao bì vì vậy thị trường phân bón cũng ngày càng trở nên cạnh tranh và thách thức hơn. Với tình hình biến đổi khí hậu đang diễn biến hết sức phức tạp, việc xâm mặn của biển làm thay đổi tập quán canh tác và thay đổi cơ cấu giống cây trồng, đồng thời thị trường nông sản giá thấp làm giảm sự đầu tư phân bón vào cây trồng của một số bà con nông dân.

Trong bối cảnh mặt bằng giá thấp và nguồn cung dồi dào, cộng với các yếu tố khác tác động làm tình hình cạnh tranh của thị trường phân bón trong năm 2013 trở nên rất khó khăn và thử thách, đặc biệt là thị trường urê.

Trong năm 2013, nhu cầu phân urê cho sản xuất nông nghiệp tại Việt Nam là trên 2 triệu tấn (bao gồm nguyên liệu để sản xuất NPK và nhu cầu bón trực tiếp cho cây trồng). Trong bối cảnh thị trường gặp nhiều khó khăn, cạnh tranh ngày càng quyết liệt, PVFCCo đã triển khai nhiều giải pháp nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh, giữ vững thương hiệu phân đạm đúng đầu thị trường nội địa.

## Đa dạng hóa sản phẩm

Thực hiện chiến lược đa dạng hóa sản phẩm nhằm tăng doanh thu, trong năm 2013 PVFCCo đã đẩy mạnh kinh doanh các mặt hàng phân bón khác ngoài Đạm Phú Mỹ. PVFCCo xác định thương hiệu uy tín, chất lượng sản phẩm tốt, cung cấp gói dịch vụ đi kèm là yếu tố cạnh tranh chính so với các sản phẩm cùng loại trên thị trường. Bên cạnh đó, PVFCCo cũng mong muốn đem lại nhiều sự lựa chọn cho bà con đã và đang tin dùng sản phẩm Đạm Phú Mỹ với gói sản phẩm phân bón chất lượng khác với thương hiệu Phú Mỹ có chất lượng tốt, giá cả phù hợp. Đây cũng là thử thách đối với PVFCCo khi bước đầu gia nhập thị trường phân bón các loại. Với mục tiêu chiến lược cụ thể, trong giai đoạn vừa qua PVFCCo đã bước đầu có chỗ đứng nhất định về thị phần sản phẩm phân bón tự doanh trên thị trường, đem lại

lợi nhuận tuy không nhiều nhưng là nỗ lực đáng ghi nhận của PVFCCo khi chuyển đổi chiến lược kinh doanh đa dạng hóa sản phẩm.

Trong năm 2013, sản lượng phân bón kinh doanh tự doanh là 291.340 tấn gồm Kali, NPK, Lân. Sản lượng kinh doanh Đạm Cà Mau đạt khoảng 51.945 tấn. Lượng hàng tự doanh đóng góp 2.284 nghìn tỷ đồng vào doanh thu của công ty trong 9T/2013. Dự kiến trong năm 2013, PVFCCo sẽ cung cấp ra thị trường nội địa khoảng 770.000 tấn Đạm Phú Mỹ, 360.000 tấn phân bón các loại, doanh thu ước đạt khoảng 10.400 tỷ đồng.

Trong nhóm sản phẩm tự doanh, sản phẩm NPK Phú Mỹ là dòng sản phẩm có triển vọng nhất. Nguồn cung NPK cả nước khoảng 3,5 triệu tấn, vượt nhu cầu tuy nhiên hầu hết là loại phối trộn công nghệ thấp. Sản phẩm NPK 1 hạt hàm lượng cao vẫn chưa đáp ứng đủ nhu cầu về số lượng và chất lượng, Việt Nam vẫn phải nhập khẩu khoảng 500 ngàn tấn NPK/năm, chủ yếu nhập từ Philippines, Nga. Giá bán sản phẩm NPK trên thị trường tùy theo công thức. Phổ biến nhất là công thức 16-16-8-13S, giá bán hiện tại khoảng 10.500-11.000 VND/kg, hay công thức 15-15-15 giá từ 13.000-15.000 VND/kg tùy thương hiệu.

## Củng cố hệ thống phân phối

Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng quyết liệt, cung đã vượt cầu, PVFCCo đã củng cố hệ thống phân phối để nâng cao lợi thế cạnh tranh, xác định thị trường trọng điểm theo thứ tự ưu tiên cho các dòng sản phẩm. Việc xây dựng hệ thống phân phối với 04 công ty vùng miền nông cốt giúp PVFCCo quản lý được nguồn hàng phân phối, kiểm soát chặt chẽ chất lượng, giá sản phẩm tới từng vùng thị trường đặc thù, đảm bảo nông dân được mua hàng có chất lượng với giá hợp lý. Hệ thống tiêu thụ của PVFCCo hiện nay có khoảng 128 đại lý cấp 1; 2.850 cửa hàng cấp 2 và 10 chi nhánh trực thuộc công ty.

Trong những năm qua PVFCCo đã xây dựng được hệ thống phân phối trong nước bao gồm các đại lý và cửa hàng tiêu thụ sản phẩm Đạm Phú Mỹ, phân bón khác phủ khắp các vùng miền trong cả nước, đặc biệt tại các vùng trọng điểm nông nghiệp tại Miền Bắc, Miền Trung, Đông Nam Bộ và Tây Nam Bộ. Các đơn vị này giữ vai trò rất lớn trong công tác phối hợp tốt cùng với các công ty vùng miền trong việc thực hiện các chương trình xúc tiến thương mại nhằm quảng bá thương hiệu Đạm Phú Mỹ tại địa bàn tiêu thụ của mình nhằm tăng sức cạnh tranh cho sản phẩm bằng dịch vụ bán hàng. Các công ty phân phối và đại lý là đầu mối để triển khai các hướng dẫn về dịch vụ kỹ thuật nông nghiệp, tổ

chức các mô hình trình diễn sản phẩm, các hội thảo hướng dẫn kỹ thuật sử dụng, chuyển giao quy trình canh tác tiên tiến trong trồng trọt, giới thiệu sản phẩm của Tổng công ty tới bà con nông dân. Cho tới nay, Tổng công ty đã xây dựng được thương hiệu uy tín lâu năm, luôn chia sẻ và đồng hành với bà con nông dân.

## Thị trường mục tiêu

Việt Nam là quốc gia nông nghiệp, với diện tích đất nông nghiệp khoảng 9,4 triệu ha, nhu cầu về phân bón trong cả nước năm 2013 cần khoảng trên 10,4 triệu tấn phân bón các loại, trong đó khả năng sản xuất trong nước hiện vào khoảng 8 triệu tấn và vẫn phải nhập khẩu khoảng 2,4 triệu tấn (theo số liệu của Bộ Công thương). Dựa vào đặc tính thổ nhưỡng cùng cơ cấu cây trồng khác nhau và sự xuất hiện của một số nhà sản xuất urê mới trong năm 2013, PVFCCo đã có những đánh giá, phân tích thị trường phân bón tại 04 vùng trọng điểm, đặc biệt là sản phẩm phân đạm để đưa ra chính sách bán hàng phù hợp với từng vùng thị trường.

## Thị trường Miền Bắc

Khu vực Miền Bắc có địa lý và địa hình rất đa dạng và phức tạp gồm đồi núi và miền đồng bằng, trong đó miền núi chiếm 2/3 diện tích toàn miền và đồng bằng chiếm 1/3 diện tích toàn miền. Miền đồng bằng do phù sa của hệ thống Sông Hồng và Sông Thái Bình bồi đắp, diện tích này dùng để trồng cây ngắn ngày như lúa, hoa màu lương

thực, cây công nghiệp hàng năm. Qua thống kê của Cục trồng trọt, nhu cầu phân bón urê của khu vực Miền Bắc khoảng trên 600 ngàn tấn/năm nhưng thị trường này cạnh tranh rất khốc liệt bởi urê giá rẻ nhập tiểu ngạch từ Trung Quốc. Ngoài ra, thị trường này có sự tham gia của 02 nhà sản xuất phân Đạm trong nước là đạm Ninh Bình và đạm Hà Bắc, khi sản xuất ổn định thì thị trường urê tại khu vực này xảy ra tình trạng cung vượt cầu. Tại thị trường này, sản phẩm của PVFCCo gặp phải sự cạnh tranh gay gắt do khoảng cách về vị trí địa lý và khó khăn trong vận chuyển.

## Thị trường Miền Trung – Tây Nguyên

Khu vực Tây Nguyên chủ yếu là các đồi núi cao phù hợp cho việc trồng cây công nghiệp có giá trị kinh tế cao. Còn tại khu vực Bắc Trung Bộ và Nam Trung Bộ có hệ thống sông ngòi ngắn và dốc, các miền đồng bằng chủ yếu do sông và biển bồi đắp, khí hậu thì tương đối khắc nghiệt nên việc canh tác và gieo trồng chủ yếu là cây lương thực và cây lâu năm. Bên cạnh đó, bà con nông dân tại khu vực này khi canh tác luôn muốn tìm những loại phân bón có chất lượng cao và thích hợp với từng loại cây trồng để đạt hiệu quả cao nhất, nhu cầu phân bón tại khu vực này hàng năm cũng tăng trưởng khá cao, trong đó nhu cầu về phân urê hàng năm vào khoảng trên 300 ngàn tấn. Đây được coi là thị trường chủ lực của PVFCCo. Hiện nay, Đạm Phú Mỹ đang chiếm khoảng 80% thị phần phân đạm tại thị trường này.





**Thị trường Đông Nam Bộ**

Khu vực Đông Nam Bộ là vùng chuyển tiếp giữa vùng kinh tế Tây Nguyên, vùng duyên hải Nam Trung Bộ với vùng đồng bằng sông Cửu Long. Đây là vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, vùng kinh tế phát triển nhất đất nước. Tổng diện tích đất nông nghiệp là 2,2 triệu ha, trong đó diện tích đất trồng cây công nghiệp là 1,2 triệu ha, diện tích đất trồng cây lương thực và cây lâu năm khoảng 1 triệu ha. Cơ cấu cây trồng tại khu vực này là các loại cây công nghiệp có giá trị cao như cao su, tiêu, điều vì vậy người dân khi canh tác luôn muốn tìm những loại phân bón có chất lượng cao và thích hợp với từng loại cây trồng để đạt hiệu quả cao nhất, nhu cầu phân bón tại khu vực này hàng năm cũng tăng trưởng khá cao, trong đó urê là khoảng 400 ngàn tấn và sản phẩm Đạm Phú Mỹ là mặt hàng được bà con nông dân tại khu vực này ưa dùng.

**Thị trường Tây Nam Bộ**

Khu vực Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) với tiềm năng đa dạng, phong phú và là vùng trọng điểm sản xuất lương thực. Tại khu vực này diện tích cây lúa chiếm hơn 90% diện tích đất canh tác. Sản lượng lúa chiếm khoảng

52% tổng sản lượng lúa của cả nước. Sản xuất lúa ở ĐBSCL đóng vai trò đặc biệt quan trọng trong việc đảm bảo an ninh lương thực quốc gia và góp phần tích cực trong xuất khẩu. Nhu cầu tiêu thụ phân đạm khoảng 700 ngàn tấn/năm, ngoài ra các loại phân bón khác như NPK, DAP cũng tăng đáng kể. Thị trường này cạnh tranh ngày càng quyết liệt do Nhà máy Đạm Cà Mau mới đi vào hoạt động sản xuất từ năm 2012 với công suất 800 ngàn tấn/năm, cộng với lượng hàng urê Trung Quốc nhập khẩu theo đường tiểu ngạch làm cho thị trường có nhiều sự lựa chọn.

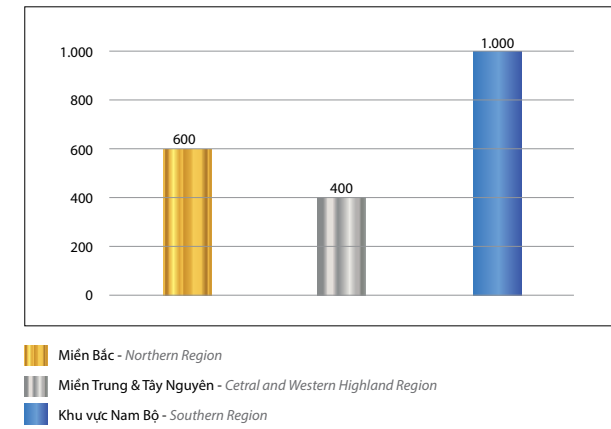
**Campuchia và Myanmar**

Trong vài năm gần đây, PVFCCo tích cực triển khai phát triển hệ thống phân phối sang các nước lân cận có nhu cầu sử dụng phân bón cao như Campuchia và Myanmar, là những nước nông nghiệp và có nhiều tiềm năng để phát triển kinh doanh phân bón. Đây là các thị trường mục tiêu và triển vọng đối với PVFCCo để xuất khẩu urê và các sản phẩm tương lai. Trong năm 2014, PVFCCo có kế hoạch xuất khẩu khoảng 45.000 tấn Đạm Phú Mỹ và vẫn duy trì, tập trung vào các thị trường truyền thống trong khu vực như Campuchia, Myanmar, Thái Lan, Malaysia.



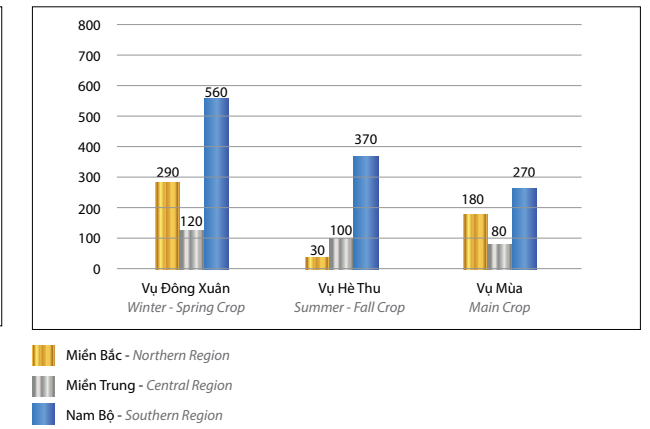
**Nhu cầu theo vùng (phân chia theo các vùng thổ nhưỡng) (Nghìn tấn)**

Regional demand (dividing following regional land) (thousand tons)



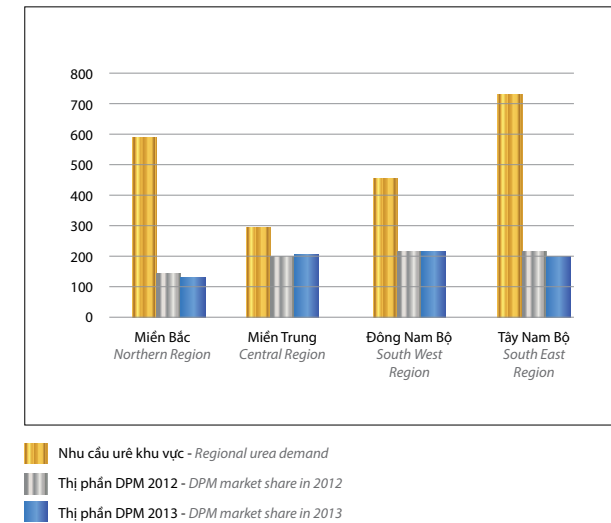
**Nhu cầu theo thời vụ (Nghìn tấn)**

Seasonal demand (thousand tons)



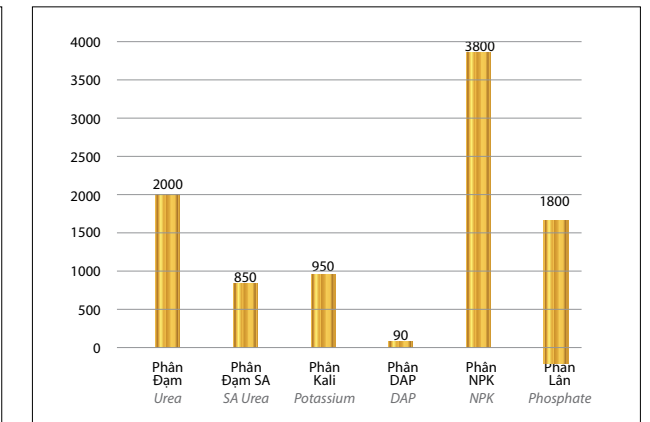
**Nhu cầu urê tại các khu vực và thị phần của Đạm Phú Mỹ (Nghìn tấn)**

Regional urea demand and market shares of Phu My Urea (thousand tons)



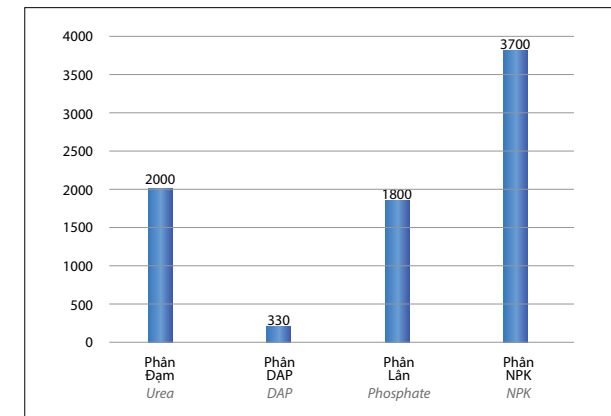
**Nhu cầu các loại phân bón tại Việt Nam (Nghìn tấn)**

Fertilizer demand in Viet Nam (thousand tons)



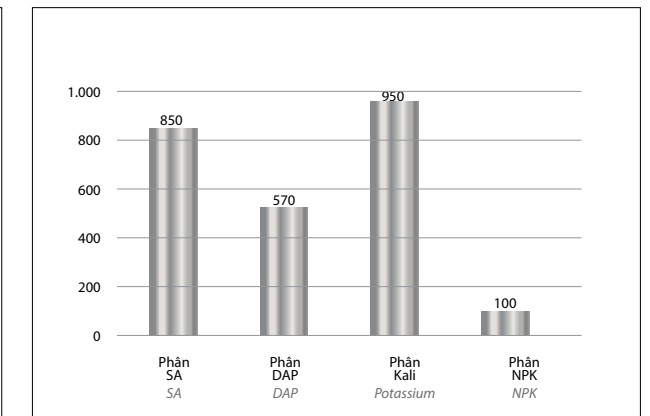
**Nguồn cung sản xuất trong nước (Nghìn tấn)**

Domestic supply (thousand tons)



**Phân bón nhập khẩu (Nghìn tấn)**

Imported supply (thousand tons)



Nguồn: Bộ NNPTNT (Số liệu năm 2013)  
Source: Ministry of Agriculture and Rural Department (Updated in 2013)



# Consolidate market position and get ready for challenging goals

FERTILIZER DIVISION

2013 IS A VERY TOUGH AND CHALLENGING YEAR FOR VIET NAM FERTILIZER MARKET AS THE PRICES HAVE CONTINUOUSLY DROPPED DOWN. THIS IS ESPECIALLY TRUE TO THE UREA PRICE BECAUSE THE SUPPLY HAS INCREASED SIGNIFICANTLY. PVFCCo IMPLEMENTED VARIOUS SOLUTIONS TO ENHANCE COMPETITIVENESS SO AS TO STRENGTHEN THE POSITION OF A LEADING FERTILIZER BRAND NAME IN THE DOMESTIC MARKET.

## Challenging market

Global fertilizer prices in 2013 have continuously dropped, especially urea price, which is currently around 300 USD/ton FOB. The cheap urea volume imported across borders from China has also increased, making domestic supply more abundant while fertilizer demand declined. The supply and demand situation put downward pressure on urea price. There are about 300 firms manufacturing urea, potassium, DAP, and NPK. Total yields of large urea producers such as Phu My, Ca Mau, Ninh Binh, Ha Bac reach around 2.3 million tons/year.

The market is getting increasingly competitive due to domestic urea surplus and a variety of product offerings in terms of types and packaging. Moreover, unpredictable weather changes and saltwater intrusion have changed the farming habit and crop structure. Low agricultural trading price reduced fertilizer investment of a certain group of farmers.

At present, low price, abundant supply and other factors have made the fertilizer market more turbulent and challenging, especially urea market.

In 2013, the domestic urea demand was at over 2 million tons (including the amount used as NPK production input). Amid changes in the industry and fierce competition, PVFCCo has implemented solutions to enhance competitive advantages and retain the leading urea brand name in the domestic market.

## Product diversification

In 2013, aiming to increase revenues by product diversification, PVFCCo promoted trading fertilizer products other than Phu My Urea at a reasonable price to provide farmers with more choices. It's really challenging for PVFCCo to make the very first step into these competitive markets. However, PVFCCo has gradually built its position in the market with an encouraging earning. This can be considered as a reflection of recognizable efforts of the whole company in visualizing its product diversification strategy.

In the first 9 months of 2013, trading volumes of potassium, NPK and phosphate reached 291,340 tons, Ca Mau Urea sales reached 51,945 tons, contributing to total revenues of VND 2,284 billion. In 2013, PVFCCo is estimated to supply domestic market with 770 thousand tons of Phu My Urea, 360 thousand tons of other fertilizers, contributing to approximately VND 10,400 billion in revenues.

Among other fertilizers, Phu My NPK has the most potential. Although current domestic NPK market is oversupplied of 3.5 million tons, high quality NPK products are still in high demand as Vietnam must import an annual amount of 500 thousand tons from the Philippines and Russia. NPK prices are currently set based on their component and formulas. Particularly, the most popular type is 16-16-8-13S, which is priced at VND 10,500-11,000 /kg, NPK 15-15-15 is priced at VND 13,000-15,000/kg.

## Consolidate distribution system

Amid fiercely competitive and oversupplied scenario, PVFCCo has consolidated the distribution system to enhance competitive advantages, and identified preferential markets for each product line. Strengthening distribution channel via 4 regional companies helps PVFCCo strictly control inventories, product quality and price to assure a reasonable price for the farmers. PVFCCo distribution network is currently composed of 128 tier 1 agents, 2850 tier 2 outlets and 10 subsidiaries.

In recent years, PVFCCo has already established a strong distribution channel to push through Phu My Urea and other fertilizers nationwide, especially major agricultural regions in North, South, Middle, South East and South West. These channel members play an important role in coordinating with regional companies to conduct promotion programs to enhance Phu My Urea brand via sales service at local markets. They are also the contact points in deploying farming

support programs such as: agricultural technique instructions, product experimentation models, usage guidance seminars, transferring advanced cultivation procedures to farmers. Up to now, PVFCCo has successfully built long time credibility by going and supporting our farmers all the way.

## Targeted markets

Viet Nam is an agriculture country, whose total agricultural area is 9.4 million ha. Annual domestic fertilizer demand is about 10.4 million tons while domestic supply is about 8 million tons, which means Vietnam still need import an annual amount of 2.4 million (according to Ministry of Industry and Trade). Based on the different land characteristics, crop structure, and increased volume from new urea producer entrants in 2013, PVFCCo has evaluated and analyzed 4 regional markets to adjust proper sales policies.

### Northern market

Northern regions have complex geographical terrains composed of mountains and plains. Two thirds of the northern area is a mountainous region while the plain accounts for only one third. The North is considered as a rich rice farming delta, built by the Red River and Thai Binh River, which is very ideal to cultivate annuals crops such as: rice, fruit, food and industrial crops.

According to the Department of Crop production, Northern's annual urea demand is at 600 thousand tons/year. However, the market is fiercely competitive due to cheap products imported across borders from China. Additionally, the market is also joined by Ninh Binh and Ha Bac Fertilizer Plant which lead to oversupplied status when the two come into stable operation. Moreover, PVFCCo also has to deal with geographic distance and transportation costs.

### Central-Western Highland

Central Highland is composed mainly of high mountains and hills, which are favorable for high economic valued industrial crops. North Central and South Central are full of short and sloped rivers. The lands, mainly shaped by rivers and the weather, are suitable for food and perennials crops.

In addition, local farmers are rather choosy thus fertilizer choices are made as to which best fits each plant to assure the highest yield. Therefore, annual fertilizer demand here grows quite fast, in which urea demand currently reaches 300 thousand tons. This area is considered as PVFCCo's key market. Phu My Urea is currently holding about 80% of total market shares in this region.

### South East market

South East is a transitional area between Western Highland, South Central and Mekong Delta. This is the Southern key economic region, best developed area in our country. Total agricultural area is 2.2 million ha, including 1.2 million ha of industrial crops and 1 million ha of food and perennials crops. Local main crops are high valued industrial trees such as rubber, pepper and peach. Local farmers always seek for high quality fertilizers that fit their featured crops to assure the highest yield. Annual fertilizer demand grows quite fast, wherein urea demand currently reaches 400 thousand tons. In this market, Phu My Urea is always the favorite choice of majority of the farmers.

### South West market

Mekong Delta is the key food production area of our country. Rice cultivation area accounts for more than 90% of local cultivation area. Rice yield accounts for 52% of total domestic yields. Rice production here is very crucial for domestic food security as well as export. Urea demand is derived at 700 thousand tons/year while other fertilizer demand such as NPK, DAP increase significantly. The fierce competition has arisen from Ca Mau Fertilizer Plant whose annual capacity is at 800 thousand tons and products imported across borders from China, which offer the farmers with more choices.

### Cambodia and Myanmar market

In recent years, PVFCCo has expanded distribution network into high fertilizer demand markets such as Cambodia and Myanmar. They are PVFCCo's promising target markets for urea and future products. In 2014, PVFCCo targets to export about 45,000 thousand tons Phu My Urea to traditional markets such as Cambodia, Thailand, Myanmar and Malaysia.





# Nhận định của các công ty phân phối tại các vùng thị trường

GIÁM ĐỐC PHỤ TRÁCH THỊ TRƯỜNG CÁC VÙNG NHẬN ĐỊNH NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM TRONG NĂM TỚI LÀ CƯỜNG CỐ KÊNH PHÂN PHỐI, HƯỚNG TỚI KHÁCH HÀNG ĐỂ GIỮ VỮNG THỊ PHẦN.

## Ông Trương Công Minh, Giám đốc CTCP Phân bón và Hóa chất Dầu khí Miền Bắc - PVFCCo North

Trước năm 2013, tổng khối lượng cung ứng ra thị trường miền Bắc của các đơn vị sản xuất urê trong nước khoảng 300.000 tấn/năm trong khi nhu cầu urê khu vực k h o ả n g 600.000 tấn/năm. Bởi vậy, Nhà nước đã tạo điều kiện cho các doanh nghiệp nhập khẩu phân đạm thông qua ưu tiên ngoại tệ, cho phép nhập khẩu qua đường tiểu ngạch. Việc này tạm thời cân

bằng cán cân cung cầu của thị trường nhưng cũng khiến thị trường urê tiềm ẩn nhiều rủi ro, biến động lên xuống theo tình hình thế giới, bên cạnh đó một số doanh nghiệp lợi dụng chính sách của Nhà nước để kinh doanh hàng trốn thuế đã tạo ra thị trường cạnh tranh không lành mạnh.

Từ năm 2012, sự có mặt của sản phẩm Đạm Ninh Bình đã góp phần tăng nguồn cung urê trong nước. Trong năm 2014, khi các nhà máy sản xuất urê ở Việt Nam đi vào hoạt động ổn định và chạy hết công suất sẽ cho tổng nguồn cung xấp xỉ 2,7 triệu tấn, dẫn tới tình trạng dư cung trên thị trường. Hàng hóa sản xuất trong nước dần chiếm ưu thế do đảm bảo chất lượng, đã từng bước thay thế hàng nhập khẩu tiểu ngạch, làm chủ thị trường nội địa.

Nhận thức rõ thực trạng cung vượt cầu và thị trường urê tại khu vực phía Bắc sẽ bước vào cuộc cạnh tranh gay gắt (tổng lượng sản xuất urê trong nước tại khu vực là khoảng 1 triệu tấn), PVFCCo đã có những chỉ đạo quyết liệt với PVFCCo North để nhanh chóng thích ứng với sự biến chuyển của thị trường.

Theo đó PVFCCo North tập trung kinh doanh Đạm Phú Mỹ tại các vùng thị trường trọng điểm nhằm giữ vững thị phần đã đạt được. Bên cạnh đó, PVFCCo North tăng cường công tác đào tạo nhằm xây dựng đội ngũ cán bộ chuyên nghiệp, đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của thị trường, đồng thời đẩy mạnh kinh doanh các mặt hàng phân bón mang thương hiệu Phú Mỹ như NPK Phú Mỹ, Kali Phú Mỹ... để đảm bảo các mục tiêu phát triển bền vững.

### Mr. Trương Công Minh, Director of PVFCCo North

Before 2013, the total urea supply to northern markets of domestic producers was about 300,000 tons/year while the region's demand was about 600,000 tons/year. Therefore, the State has created favorable conditions for urea import through a foreign currency exchange priority policy and cross boarder import.

This brings to a temporary supply-demand equilibrium but expose the market to potential risks from being affected by world urea price pattern. Aside from that, a number of enterprises taking advantage of the State's policies to evade corporate tax evasion, leading to an unfair market competition.

From 2012, the participation of Ninh Binh Fertilizer Plant has contributed to increase the supply of urea. In 2014, when all urea production plants in Vietnam come into stable operation at full designed capacity, a total supply will reach approximately 2.7 million tons, leading to an over-supplied market. Due to high quality, domestic products dominate the market gradually over the imported ones from cross boarder.

Mastering the North market situation with total supply of 1 million tons, PVFCCo North employed instructions from PVFCCo to deal properly with oversupplied and increasingly fierce competition.

Accordingly, PVFCCo North focused on trading Phu My Urea in major markets to maintain market share by investing on training a good pool of high quality staff, intensifying trading of other fertilizers under the Phu My Brand name such as Phu My NPK, Phu My potassium for sustainable growth.

# Market evaluation by DPM's regional distribution directors

REGIONAL DISTRIBUTION DIRECTORS CONSIDERE THAT THE MAIN TASKS IN THE COMING YEARS ARE STRENGTHENING DISTRIBUTION CHANNELS AND IMPROVING CONSISTENT CUSTOMER-ORIENTED SERVICE TO SUSTAIN MARKET SHARE.

## Ông Cao Trung Kiên, Giám đốc CTCP Phân bón và Hóa chất Dầu khí Miền Trung - PVFCCo Central

Năm 2013, khu vực Miền Trung - Tây Nguyên chịu nhiều ảnh hưởng xấu bởi thời tiết khắc nghiệt. Tình trạng hạn hán kéo dài tại Tây Nguyên vào đầu năm làm thiệt hại nhiều diện tích cà phê. Cuối năm, người dân Miền Trung lại liên tục phải đối phó với bão, lũ. Thời tiết bất lợi làm ảnh

hưởng lớn tới hoạt động sản xuất nông nghiệp, sản lượng thu hoạch giảm trong khi giá nhiều mặt hàng nông sản giảm thấp, đặc biệt như giá cà phê xuất khẩu có thời điểm chạm mức thấp nhất trong vòng 7 năm qua, giá cao su bình quân giảm 17% so với năm 2012 và tình hình tiêu thụ khó khăn.

Hiệu quả đầu tư thấp hoặc không đủ bù chi phí làm cho người dân không thể tái đầu tư. Nhiều nông trường giảm lượng phân bón cho cây hoặc sử dụng những loại phân bón giá rẻ với hàm lượng dinh dưỡng thấp, thậm chí có nơi chỉ tưới chạy. Đây là một trong những cơ hội để nhiều loại phân bón giả, phân bón kém chất lượng nhưng giá rẻ ra đời, thâm nhập thị trường và cạnh tranh không lành mạnh.

Bên cạnh đó, nguồn cung phân bón không ngừng tăng lên do các nhà máy sản xuất phân bón mới đã từng bước hoạt động ổn định, phân bón Trung Quốc dư thừa với khối lượng lớn, được ồ ạt nhập về Việt Nam với giá rẻ. Nhìn chung năm 2013, thị trường phân bón trong khu vực diễn biến chậm với khối lượng giao dịch thấp và mức độ cạnh tranh cao.

Trước thực trạng trên, PVFCCo Central xác định nhiệm vụ trọng tâm năm 2014 là hướng tới khách hàng, luôn đảm bảo uy tín, chất lượng sản phẩm, tiếp tục hoàn thiện hệ thống phân phối, không ngừng cải tiến và nâng cao chất lượng dịch vụ, tư vấn hỗ trợ nông dân sử dụng phân bón hiệu quả. Công ty đã và đang xây dựng kế hoạch chi tiết, cụ thể để thực hiện chiến lược phát triển thị trường. Một mục tiêu quan trọng Công ty cũng đang thực hiện là tiết kiệm chi phí và tối ưu hoá hiệu quả sử dụng các nguồn lực để không ngừng nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường.

### Mr. Cao Trung Kien, Director of PVFCCo Central

In 2013, the central highland region was badly affected by severe weather. Prolonged drought in the Central Highlands in the early part of the year damaged many coffee plantation areas. In the end of the year, people constantly have to deal with storms and floods at the Central Region. Adverse weather caused a lot of harm on agricultural production which resulted to lower crop yields. Besides, farmers also faced with low transaction volume and decreased prices of many agricultural commodities. Particularly, the price of coffee exports has dipped to its lowest point in around 7 years, the average price of rubber fell 17% YOY. The low return on investment is not enough for farmers to offset the expenses. Thus they are unable to reinvest. Some farmers even don't use fertilizers, or reduce fertilizer amount for plants or use cheap fertilizers with low nutrient content. This has created more opportunities for low quality fertilizers with low price to enter the market and put PVFCCo Center in an unfair competition.

Besides, the supply of fertilizer sharply increased when the new fertilizer plants came into stable operation and Chinese cheap fertilizer was imported to Vietnam in large quantities. Overall, the fertilizer market in 2013 has seen slow movement, low trading volume and high-level of competition.

Addressing the fact above, PVFCCo Central considers customer centric as main tasks in 2014 through product quality, improved distribution system, good customer service (providing technical guidance on how to use fertilizer to farmers to maximize fertilizer efficiency). Moreover, the company has built a detailed and specific plan to implement new market expansion as well as turn on cost saving mode to optimize resources and enhance competitive advantages.



**Ông Trịnh Văn Khiêm, Giám đốc CTCP Phân bón và Hóa chất Dầu khí Đông Nam Bộ - PVFCCo SE**



Diễn biến thị trường phân bón khu vực Đông Nam Bộ năm 2013 hết sức phức tạp, khiến hoạt động sản xuất kinh doanh phân bón gặp nhiều bất lợi. Ngoài ra, suy thoái kinh tế cũng đã gây ảnh hưởng sâu sắc đến tình hình thị trường phân bón khu vực.

Từ tháng 6/2013 đến nay, giá phân bón liên tục giảm do nguồn cung dồi dào và có dấu hiệu vượt

cầu. Đặc biệt khi Trung Quốc (TQ) nới lỏng thuế xuất khẩu cho urê, DAP... thì lượng hàng giá rẻ từ TQ nhập khẩu vào Việt Nam đã thiết lập mặt bằng giá mới (thấp nhất trong 2 năm gần đây). Bên cạnh đó, nhu cầu tiêu thụ phân bón cũng giảm đáng kể do giá cả nông sản được thu mua đang ở mức thấp. Ở thời điểm cuối tháng 11, giá một số nông sản chủ lực của khu vực như: cà phê, điều, cao su... đã giảm khá mạnh, đặc biệt cà phê, cao su giảm chỉ bằng 50% so với giá thu mua năm 2009. Với mức giá nông sản thấp như hiện nay, người nông dân đang gặp rất nhiều khó khăn, dẫn đến tâm lý e dè khi tái đầu tư bón phân cây trồng các vụ sau.

Với tình hình như hiện nay, có thể nói thị trường phân bón đang ở vào giai đoạn đáy của sự suy giảm và khó có thể kỳ vọng thị trường sẽ tạo được sức bật mạnh mẽ trong thời gian tới nếu như không có sự thay đổi căn cơ về chính sách và môi trường kinh tế vĩ mô (chính sách thuế về nhập khẩu phân bón và sự đi lên của nền kinh tế).

Năm 2014, PVFCCo SE sẽ tập trung công tác củng cố, sàng lọc kênh phân phối nhằm lựa chọn các khách hàng có năng lực tài chính và hệ thống phân phối mạnh mẽ, ổn định để

gắn bó lâu dài. Ngoài ra, Công ty cũng đẩy mạnh công tác phát triển thị trường cho các sản phẩm mới bằng nhiều chính sách marketing sâu rộng, hướng đến hệ thống bán lẻ và người tiêu dùng trực tiếp. Bên cạnh đó, PVFCCo SE nhận định rằng thị trường sản phẩm phân hữu cơ khoáng có chất lượng cao rất có tiềm năng nhưng vẫn còn đang bỏ ngỏ. Thời gian tới, Công ty sẽ đẩy mạnh công tác nghiên cứu phát triển, dựa trên đặc thù cây trồng khu vực để xem xét khả năng sản xuất các loại phân bón này.

**Mr. Trinh Van Khiem, Director of PVFCCo South East**

South East fertilizer market movements in 2013 are very complex, which brought a lot of disadvantages to fertilizer production and trading. In addition, the economic recession has deeply affected the situation of regional fertilizer market.

From June of 2013, fertilizer prices continued to fall due to abundant supply. Especially when China made easy for export tax for urea, DAP ..., the amount of cheap products imported from China into Vietnam has set a new price level (lowest in the recent 2 years). In addition, fertilizer demand reduced significantly due to low trading agricultural prices in the market. In late November, the prices of some major agricultural products in the region such as coffee, cashew, rubber... have fallen sharply, especially prices of coffee, rubber down 50% compared to the trading price in 2009. Farmers are experiencing much hardship to reinvest at this low price level.

In other words, fertilizer market has reached its bottom and it is hard to revert without radical changes in the political and macroeconomic environment (tax policy on fertilizer imports and the rise of the economy).

In 2014, PVFCCo SE will focus on strengthening distribution channels by refining agents with strong financial capacity and distribution system to ensure long term commitment. In addition, the company also promotes many intensive marketing campaign targeting to agents and farmers. PVFCCo SE also figures out that the market of high quality organic- mineral products is very potential with less players and entrants. Therefore, the company will invest on R&D to consider the possibility of producing these fertilizers based on regional

**Ông Nguyễn Đức Hiền, Giám đốc CTCP Phân bón và Hóa chất Dầu khí Miền Tây Nam Bộ - PVFCCo SW**



Khu vực Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) là vùng trọng điểm về sản xuất nông nghiệp của cả nước, nhu cầu sử dụng phân bón luôn ở mức cao. Tại thị trường này, PVFCCo SW luôn hướng đến mục tiêu duy trì và phát triển thị phần, nâng cao chất lượng dịch vụ, xây dựng và củng cố mạng lưới phân phối hợp lý và hiệu quả, sao cho

nông dân tiếp cận được sản phẩm với một mức giá ít biến động nhất.

Đứng trước sự lan tràn của các mặt hàng phân bón giả như hiện nay, để bảo vệ quyền và lợi ích cho người nông dân, giúp họ tránh được những tổn thất không đáng có, bên cạnh mặt hàng chủ lực là Đạm Phú Mỹ, Công ty còn phát triển đa dạng các mặt hàng, cung ứng cho thị trường những sản phẩm có nguồn gốc và chất lượng cao như Kali, DAP, NPK. Kèm theo đó là các đợt hội thảo hướng dẫn về kỹ thuật sử dụng, giới thiệu các giải pháp canh tác hiệu quả.

Thông qua các chuỗi hội thảo này, Công ty đã giúp nông dân tiếp cận và ứng dụng những tiến bộ kỹ thuật về sử dụng phân bón, cần đổi hợp lý mang lại hiệu quả cao trong sản xuất nông nghiệp.

Cùng với Tổng công ty, PVFCCo SW luôn đặt mục tiêu giữ vững thị phần, giữ vững được giá trị thương hiệu. Trên lộ trình phát triển của mình, chúng tôi luôn xác định tất cả đều không nằm ngoài lợi ích của nông dân và sự phát triển chung: nông nghiệp – nông dân – nông thôn của toàn khu vực.

**Mr. Nguyen Duc Hien, Director of PVFCCo South West**

The fertilizer demand of Mekong Delta, the major area of agricultural production of the country, remains high. In this market, PVFCCo SouthWest always aims to maintain and gain more market share, improve service quality, build and strengthen distribution channel reasonably and efficiently so that farmers have access to a stable product price.

To protect the rights and benefits of farmers in such a spread of fake products, the company has promoted a variety of high quality products such as Kali, DAP, NPK and provide them with a lot of workshops on technical guidelines, efficient farming solutions. Through these workshops, the company has helped farmers access and apply technological advances in fertilizer usage to generate highest crop yields.

Along with PVFCCo, PVFCCo South West's key tasks are maintaining market share and sustaining the brand value. We base our business philosophy on the farmers' benefits and not defined ourselves beyond regional rural and the agriculture development.





# Giá urê dự báo phục hồi nhẹ vào đầu năm 2014

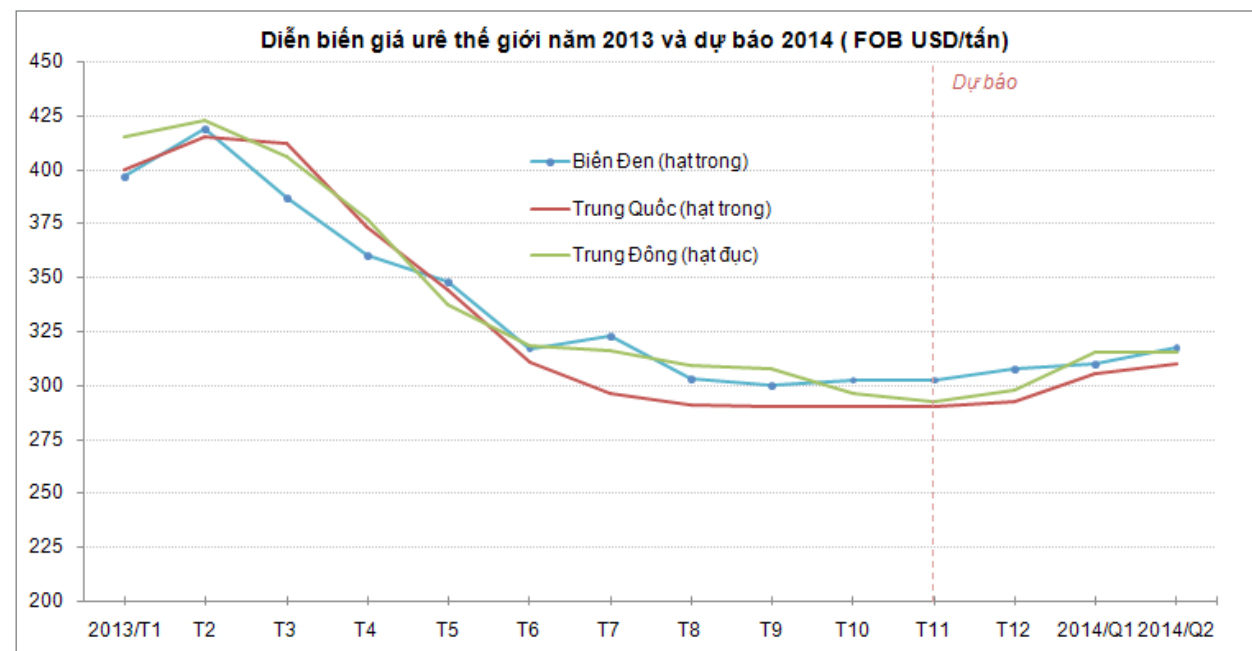
BAN PHÂN BÓN

GIÁ URÊ DỰ BÁO PHỤC HỒI NHẸ TRONG NĂM 2014 NHƯNG VẪN GIỮ Ở MỨC THẤP DO ÁP LỰC CẠNH TRANH TĂNG TỪ NGUỒN CUNG GIÁ RẺ TỪ TRUNG QUỐC VÀ CÁC NHÀ MÁY MỚI TẠI TRUNG ĐÔNG VÀ CHÂU PHI.

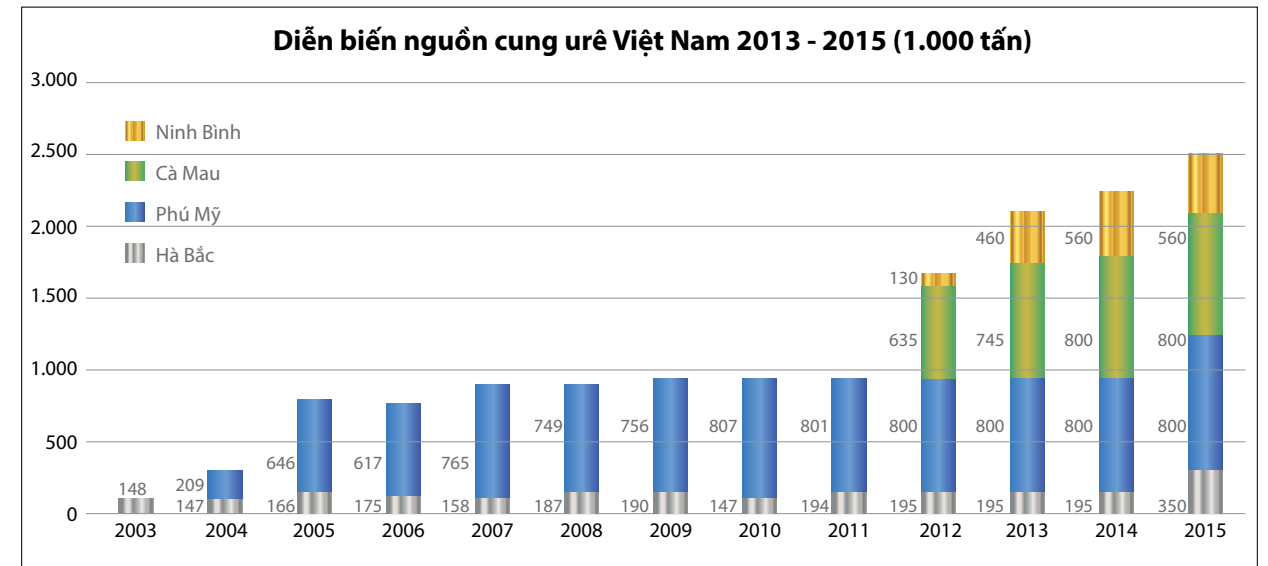
## Tổng quan thị trường thế giới và trong nước

Trong năm 2013, giá urê thế giới liên tục giảm và hiện đang ở mức thấp khoảng 300 USD/tấn FOB. Nguyên nhân chính là do dư thừa nguồn cung từ các dự án nhà máy mới đi vào hoạt động khiến thị trường cạnh tranh gay gắt. Các nhà máy mới chủ yếu ở khu vực Trung Đông và Châu Phi nơi có nguồn khí dồi dào nên giá thành sản xuất thấp và khả năng cạnh tranh cao. Dự kiến sản lượng urê thế giới tăng thêm khoảng 3 triệu tấn trong năm 2013, nâng tổng sản lượng urê thế giới lên 165 triệu tấn. Ngoài ra, việc Trung Quốc nới rộng chính sách xuất khẩu urê do nguồn cung dồi dào cũng tác động lớn đến giá urê thế giới.

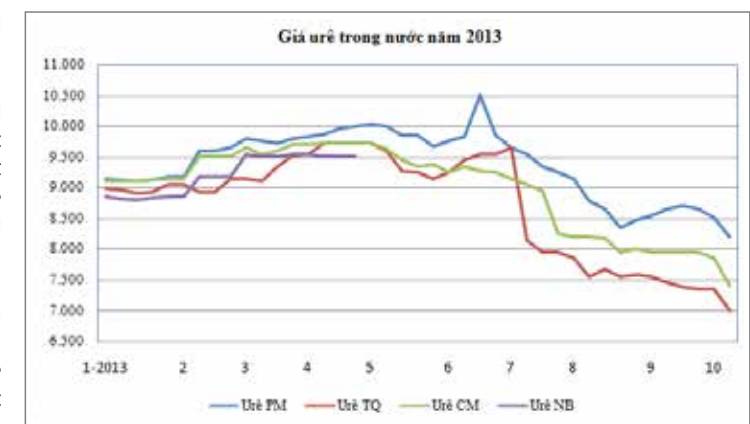
Xu hướng giá urê thế giới được dự báo ổn định ở mức thấp trong các tháng cuối năm 2013 và có thể hồi phục tăng từ đầu năm 2014 nhờ nhu cầu mùa vụ tăng. Giá urê thế giới dự báo sẽ có xu hướng giảm trong những năm tới do sản lượng urê ngày càng tăng trong khi nhu cầu ổn định. Đặc biệt, các nhà sản xuất urê tại Nga và Ukraine sẽ chịu cạnh tranh gay gắt từ urê Trung Quốc và các nguồn cung mới từ Trung Đông và Châu Phi. Lợi thế sẽ thuộc về các nhà sản xuất có giá nguyên liệu đầu vào thấp trong khi các nhà máy cũ gây ô nhiễm môi trường và các nhà máy có nguồn cung khí giá cao sẽ buộc phải đóng cửa do không thể cạnh tranh.



Thị trường urê trong nước sôi động hơn từ khi có thêm 2 nhà sản xuất mới tham gia thị trường, nâng tổng công suất urê cả nước lên 2,35 triệu tấn. Ước tính sản lượng sản xuất trong nước năm 2013 đạt khoảng 2,1 triệu tấn so với nhu cầu ổn định ở mức 2 triệu tấn urê/năm. Các nhà máy mới dự kiến hoạt động đủ công suất từ năm 2014, cùng với đó nhà máy Đạm Hà Bắc dự kiến nâng công suất lên 350 ngàn tấn từ năm 2015, tiếp tục đẩy nguồn cung lên mức 2,5 triệu tấn. Hiện tại nguồn cung urê trong nước đã đủ đáp ứng nhu cầu và không phụ thuộc vào hàng nhập khẩu. Tuy nhiên lượng urê nhập khẩu vẫn ở mức cao, chủ yếu là urê Trung Quốc tiểu ngạch. Theo thống kê của Hải quan, lượng urê nhập khẩu 10 tháng đầu năm 2013 đạt khoảng 700 ngàn tấn, trong đó bao gồm một lượng tái xuất khoảng 300 ngàn tấn.



Trong các tháng đầu năm 2013, giá urê trong nước ổn định trên mức 9.000 đồng/kg nhờ nhu cầu mùa vụ tăng. Tuy nhiên bắt đầu từ giữa năm giá urê thế giới giảm tác động đến thị trường trong nước, đặc biệt nguồn cung urê Trung Quốc dư thừa liên tục giảm giá để cạnh tranh xuất khẩu. Lượng urê Trung Quốc tiểu ngạch giá rẻ nhập khẩu về Việt Nam tăng khiến nguồn cung trong nước dồi dào, trong khi nhu cầu mùa vụ giảm khiến mặt bằng giá urê giảm xuống dưới mức 8.000 đồng/kg. Hiện tại nguồn cung urê vẫn dồi dào và đủ đáp ứng nhu cầu vụ Đông Xuân 2013-2014. Dự báo cùng xu hướng với giá urê thế giới, giá urê trong nước các năm tới sẽ ở mức thấp, khó đạt mức trung bình của năm 2013.



## Ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh của DPM

Trong năm 2013, tổng công suất của các nhà máy urê trong nước dự kiến đạt khoảng 2,3 triệu tấn/năm so với nhu cầu cả nước khoảng 2 triệu tấn/năm, tuy nhiên nhà máy Đạm Ninh Bình mới đi vào hoạt động chưa đạt hết công suất nên cung cầu urê trong nước tương đối ngang bằng. Thị trường phân bón trong nước ổn định trong các tháng đầu năm 2013, tác động tích cực đến hoạt động sản xuất kinh doanh của PVFCCo. Kết quả 6 tháng đầu năm 2013 của PVFCCo, sản lượng kinh doanh Đạm Phú Mỹ và các loại phân bón khác đều đạt kế hoạch đề ra, doanh thu và lợi nhuận vượt mức kế hoạch.

Bắt đầu từ giữa năm 2013, giá urê thế giới và trong nước đều có xu hướng giảm. Giá bán Đạm Phú Mỹ trung bình 9 tháng đầu năm đạt 98% so với kế hoạch năm và bằng 96% so với cùng kỳ năm 2012. Giá bán phân bón giảm trong khi các chi phí tăng (giá khí tăng 2%, cước vận chuyển bốc xếp tăng trung bình 10%) cũng ảnh hưởng đến doanh thu và lợi nhuận của PVFCCo. Doanh thu đạt kế hoạch 9 tháng đầu năm tuy nhiên chỉ bằng 76% so với cùng kỳ năm trước. Tương tự, lợi nhuận sau thuế vượt mức so với kế hoạch 9 tháng nhưng cũng chỉ tương đương 80% cùng kỳ. Bên cạnh đó thời

tiết xấu, thiên tai bão lũ và giá các loại nông sản giảm cũng tác động không nhỏ đến việc kinh doanh phân bón. Ước cả năm 2013, doanh thu sẽ đạt kế hoạch và lợi nhuận vượt kế hoạch hơn 10%.

Với sự tham gia của các nhà máy phân bón mới và nhiều sản phẩm phân bón nhập khẩu, thị trường ngày càng sôi động hơn và cạnh tranh cũng gay gắt hơn. PVFCCo luôn ý thức được việc không ngừng phấn đấu để giữ được vị thế và phát triển. Trong bối cảnh mới nhiều thách thức, PVFCCo đặt ra mục tiêu linh hoạt, đa dạng để phát triển. Đa dạng từ sản phẩm cung ứng ra thị trường, không giới hạn ở Đạm Phú Mỹ mà còn mở rộng ra NPK Phú Mỹ, Kali Phú Mỹ, SA Phú Mỹ, DAP Phú Mỹ, đồng thời áp dụng chính sách bán hàng linh hoạt phù hợp với nhiều đối tượng khách hàng. Trọng tâm và nền tảng của mục tiêu là phát triển Hệ thống phân phối (HTPP) bền vững, bao gồm việc củng cố HTPP và tạo sự khác biệt so với đối thủ cạnh tranh. HTPP hiện tại của PVFCCo bao gồm 10 cửa hàng Phân bón và Hoá chất Dầu khí trực thuộc 4 công ty thành viên, 128 đại lý, cửa hàng cấp 1 và hơn 2.850 cửa hàng cấp 2 trên toàn quốc. PVFCCo tạo sự khác biệt từ việc chăm sóc khách hàng, dịch vụ hậu mãi và cung ứng gói dịch vụ kỹ thuật đi kèm với sản phẩm. Cùng với sự quyết tâm cao và tinh thần "vượt thách thức để thành công", PVFCCo giữ vững mục tiêu trở thành doanh nghiệp sản xuất - kinh doanh phân bón hoá chất hàng đầu cả nước.

# Urea predicts a slight recovery in 2014

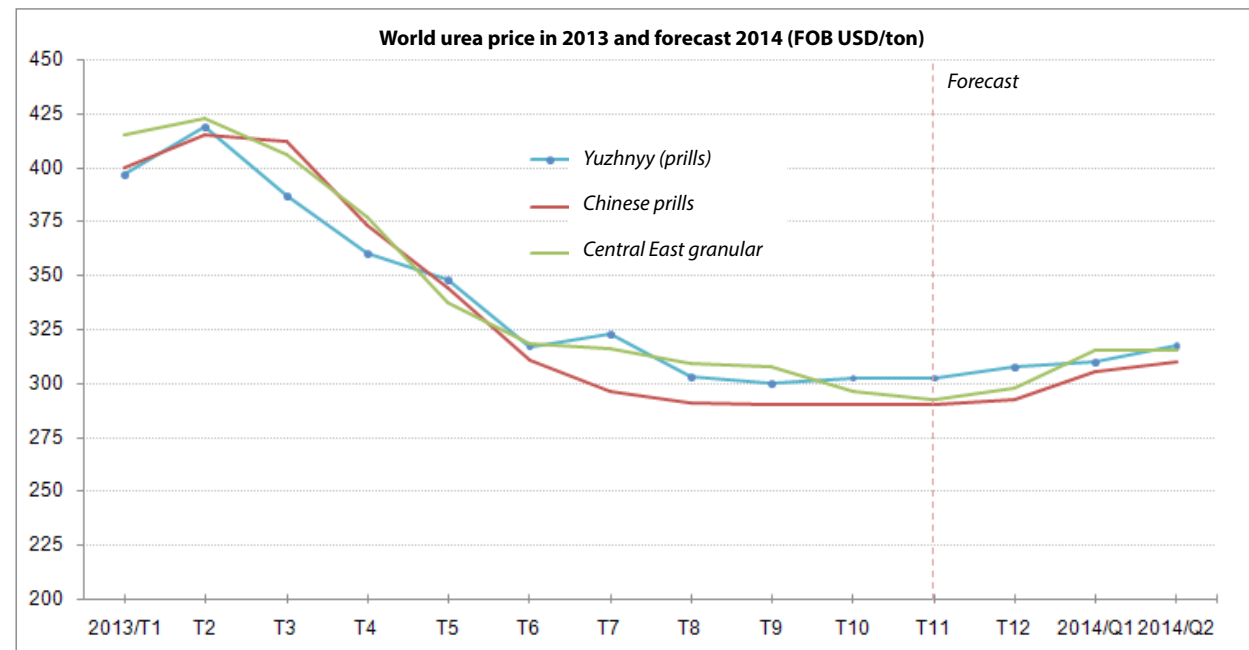
FERTILIZER DIVISION

UREA PRICE IS FORECASTED TO RECOVER SLIGHTLY IN 2014 BUT STILL REMAINS LOW DUE TO INCREASED COMPETITIVE PRESSURE FROM CHEAP SUPPLY IN CHINA AND NEW PLANTS IN THE MIDDLE EAST AND AFRICA.

## Overview of world and domestic markets

In 2013, world urea prices continued to drop down to as low as \$ 300/ton fob. The main reason is due to oversupply from new plant projects, making the market fiercely competitive. The new plants are mainly located in the Middle East and Africa where there is abundant gas and low production costs. Estimated world production of urea increased by about 3 million tons in 2013 and brought the total global urea production to 165 million tons. In addition, China's import policies were open, bringing about a major impact on global urea prices.

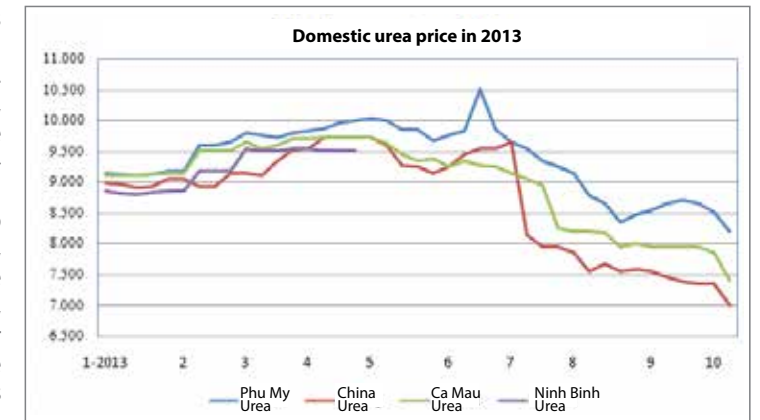
Trends in global urea prices were forecasted to stabilize at a low level in the last months of 2013 and may rebound in early 2014 due to increased seasonal demand. A downward trend of world urea prices in the coming years is supposed to happen derived from an increased urea production and a steady demand level. Especially, urea manufacturers in Russia and Ukraine will be fiercely competed by those from China, Middle East and Africa. Players with low input cost will finally win the game over.



Domestic urea market became active since the participation of 2 new manufacturers, which increased the total urea capacity to 2.35 million tons nationwide. Estimated domestic production in 2013 reached about 2.1 million tons compared with steady demand at an annual amount of 2 million tons of urea. The new plants, expected to operate at full capacity in 2014, along with an increased capacity of Ha Bac Fertilizer Plant to 350 thousand tons in 2015, push supplies up to 2.5 million tons. Current supply of urea can meet domestic demand, hence the domestic market does not depend on import. However, urea imports remained high, mainly due to cross boarder from China. According to the customs statistics, imported urea in the first 10 months of 2013 reached 700 thousand tons, including a re-export volume of about 300 thousand tons.



Despite fluctuations in price, in the first months of 2013, domestic urea price was stable at around VND 9,000/kg due to increased seasonal demand. However, starting from the middle of the year, world urea prices decrease, influencing on the domestic market. Under supply surplus circumstance, China urea price continuously declined to gain export competitiveness. Abundant cheap Chinese urea import increased domestic supply, while reducing seasonal demand makes the price of urea fall below VND 8,000/kg. At the present, urea supply is sufficient to meet the demand for Winter-Spring of 2013-2014. Sharing the same pattern with world urea price, the domestic one is forecasted to be low and difficult to revert the average level of 2013 in the following years.



## Effects on PVFCCo's business performance

In 2013, the total output of the urea plants in the country was expected to reach about 2.3 million tons compared with the national demand of about 2 million tons. However, as Ninh Binh Fertilizer Plant did not reach full capacity, domestic urea supply and demand was in equilibrium. Stabilized domestic fertilizer market in the early months of 2013 brought positive impact on PVFCCo business performance. In first half of 2013, PVFCCo's sales volume of Phu My Urea and other fertilizers reached the targets, making revenues and profits exceeded the plan.

From mid-2013, world and domestic urea price tend to decrease. Phu My Urea's average price in the first 9 months reached 98% the plan, but equaled to 96% YOY. Low selling price and highly increased input cost (gas price up 2%, freight loading cost up 10% in average) also affected the revenues and profits of PVFCCo. Revenues for the first 9 months were at 76% YOY. Similarly, profit after tax exceeds the plan, but only equivalent to 80% YOY. Aside from the bad weather, natural calamities, price reduction of agricultural products also had negative impact on the fertilizer business. In sum-

mary, estimated total revenues in 2013 will reach the plan and profits will exceed over 10% of the plan.

With the participation of the imported fertilizer products and new plants, the market is crowded with increasingly fierce competition. PVFCCo is always aware of constantly striving to maintain and enhance its position. In the context of new challenges, PVFCCo's sales policies are set to be flexible to suit with reality and meet the demand of its various customers by diversifying products from Phu My Urea to Phu My NPK, Phu My potassium, Phu My SA, Phu My DAP. The key task for sustaining growth was to sustainably develop distribution system to differentiate itself from its competitors. PVFCCo distribution system now include: 10 stores owned by 4 trading member companies, 128 tier - 1 dealers and agencies and 2,850 tier 2 agencies nationwide. PVFCCo also differentiates itself from its competitors via the customer service, post purchase service and technical guidance service. Along with the determination and spirit "overcoming challenges to succeed", PVFCCo always keep its objective as a leading fertilizer and chemicals enterprise in Vietnam.



# TIN PVFCCo

## PVFCCo News

### PVFCCo ký Biên bản thỏa thuận kinh doanh phân bón với đối tác Campuchia

Ngày 26/12/2013, tại Hà Nội, PVFCCo đã ký kết Biên bản ghi nhớ hợp tác kinh doanh phân bón với Công ty Phân bón và Hóa chất Campuchia (Nitrogen Chemicals and Fertilizer Cambodia Ltd – NCFC). Ông Cao Hoài Dương – Tổng giám đốc TCT và Ông Neak Oknha Kith Meng – Chủ tịch kiêm Tổng giám đốc NCFC đã đại diện hai đơn vị ký Biên bản trong khuôn khổ chuyến thăm chính thức của Thủ tướng Hun Sen tại Việt Nam với sự chứng kiến của Thủ tướng và đoàn lãnh đạo cấp cao hai nước.

Theo Biên bản thỏa thuận, PVFCCo và NCFC sẽ hợp tác chặt chẽ để phân phối các sản phẩm phân bón Phú Mỹ với giá hợp lý tại thị trường Campuchia nhằm đẩy mạnh việc phát triển nông nghiệp và hỗ trợ nông dân tại thị trường này.

Ngoài ra, PVFCCo sẵn sàng cung cấp dịch vụ quản lý dự án, đào tạo nhân lực vận hành dự án nếu NCFC có nhu cầu trên cơ sở ký kết hợp đồng dịch vụ quản lý vận hành. Được biết, NCFC đang nghiên cứu đầu tư xây dựng Nhà máy sản xuất phân bón tại tỉnh Sihanouk Ville.

NCFC là thành viên của Royal Group of Companies, Tập đoàn Hoàng gia đầu tư đa ngành có tiềm lực tài chính, hoạt động trong nhiều lĩnh vực tại Campuchia.

Campuchia là một trong những thị trường xuất khẩu mục tiêu của PVFCCo trong những năm gần đây. PVFCCo đã chính thức thành lập chi nhánh tại Phnom Penh từ năm 2011 và tới nay đã xuất khẩu khoảng 32.500 tấn phân bón (chủ yếu là sản phẩm Đạm Phú Mỹ và Đạm Cà Mau) sang thị trường này. Ngoài việc ký kết hợp đồng phân phối sản phẩm với các đại lý lớn, Chi nhánh PVFCCo tại Campuchia cũng bán hàng trực tiếp tới các đại lý nhỏ ở các tỉnh nhằm phát triển hệ thống phân phối và triển khai nhiều hoạt động hỗ trợ kỹ thuật nông dân Campuchia.

### PVFCCo signed a MOU with Cambodian partner

On December 26, 2013, at Ha Noi, PVFCCo signed a Memorandum of understanding (MOU) with NCFC (Nitrogen Chemicals and Fertilizer Cambodia Ltd) about fertilizer trading co-operation. Mr. Cao Hoai Duong, CEO of PVFCCo, and Mr. Neak Oknha Kith Meng, Chairman & CEO of NCFC, represented the two parties to sign the memorandum. This signing ceremony was joined by Prime Minister Hun Sen and other leaders of two countries on the official visit of this Prime Minister to Vietnam.

According to the Memorandum, PVFCCo and NCFC will tightly co-operate to distribute Phu My Urea at reasonable price level in Cambodia market. This will enhance the agricultural activities as well as provide more support to the farmers here. Moreover, PVFCCo will also offer project

management and training service when NCFC needs with further service contracts of operating management. NDFC is known as being conducted studies on investment in building fertilizer plant in Sihanouk Ville province.

NCFC is a member of Royal Group of Companies, a multi-disciplinary corporation via strong financial capacity in Cambodia.

Cambodia is one of targeted exporting market of PVFCCo in recent years. PVFCCo's branch was officially established in Phnom Penh in 2011 and up to now, exporting yield has reached approximately 32,500 tons of fertilizers (mainly from Phu My Urea and Ca Mau Urea). The main task of this branch is not only to sign distribution contracts with large subsidiaries but also sells directly to smaller subsidiaries in other provinces to develop the distribution channel and deploy technical supportive activities for Cambodian farmers.



Ngày 4/10/2013, HĐQT PVFCCo ra Nghị quyết điều chỉnh một số chỉ tiêu sản xuất kinh doanh 2013. Theo đó, do giảm sản lượng kinh doanh sản phẩm Đạm Cà Mau, PVFCCo điều chỉnh giảm tổng doanh thu hợp nhất xuống 10.100 tỷ đồng và sản lượng phân bón tự doanh xuống 315 nghìn tấn. Ngoài ra, do chuyển tiếp giải ngân một số hạng đầu tư, góp vốn năm 2012 chưa có trong kế hoạch, PVFCCo điều chỉnh tăng tổng vốn đầu tư xây dựng và mua sắm trang thiết bị lên 396,64 tỷ đồng.

On October 4, 2013, Board of Directors and Management Board of PVFCCo issued a resolution adjusting some production and business targets in 2013. Accordingly, due to a decrease in Ca Mau Urea trading volume, PVFCCo adjusted the total consolidated revenues down to VND 10,100 billion, and other fertilizers' output down to 315 thousand tons. Besides, PVFCCo increased the capital for Property plant & Equipment (PPE) by VND 396.64 billion to continue financing some invested categories in 2012.

Ngày 25/9/2013, HĐQT PVFCCo đã thông qua phương án nhận lại toàn bộ vốn góp trị giá 1 tỷ đồng tại Công ty CP Thể thao Dầu khí (PSCC). Như vậy, sau khi hoàn tất các thủ tục liên quan, PVFCCo không còn nắm giữ vốn đầu tư tại PSCC.

On September 25, 2013, a solution to receive the entire capital of VND one billion invested in Petroleum Sport and Culture Company (PSCC) was approved by the PVFCCo's Board of Directors and Management Board. Hence, upon the completion of the relevant procedures, PVFCCo pulled out its investment at PSCC.

Ngày 12/9/2013, HĐQT PVFCCo đã ra Nghị quyết thoái vốn khỏi Công ty CP Bao bì Dầu khí Việt Nam (PSP). Theo đó, PVFCCo sẽ chuyển nhượng toàn bộ vốn góp 475.000 cổ phần, tương ứng với 14,55% vốn điều lệ của PSP cho cổ đông lớn khác. Như vậy, sau khi hoàn tất các thủ tục liên quan, PVFCCo không còn nắm giữ vốn đầu tư tại PSP.

On September 12, 2013, PVFCCo's Board of Directors and Management Board passed a resolution to withdraw the investment from PSP. PVFCCo will transfer the entire equity of 475,000 shares, which accounts for 14.55% of PSP's total chartered capital to other large shareholders. Thus, upon the completion of the relevant procedures, PVFCCo no longer held any investment in PSP.



## Ban lãnh đạo PVFCCo tiếp xúc, làm việc với các nhà đầu tư

Trong quý III-IV/2013, Ban lãnh đạo PVFCCo cùng Tổ IR đã có nhiều buổi tiếp xúc với các nhà đầu tư hiện tại và tiềm năng nhằm tăng cường trao đổi thông tin, cập nhật kết quả hoạt động của PVFCCo trong năm 2013.

Ngày 12/12/2013, tại trụ sở PVFCCo, ông Lê Cự Tân, Chủ tịch HĐQT, bà Nguyễn Thị Hiền – Phó Chủ tịch HĐQT, bà Lê Thị Thu Hương – Phó TGD và Tổ IR đã có buổi gặp mặt và làm việc với đoàn lãnh đạo cấp cao Quỹ Franklin Templeton Investments (Mỹ). Về phía Quỹ Franklin Templeton, có ông Mark Mobius - Chủ tịch Quỹ Templeton Emerging Markets Group, ông Richard Piliero – Giám đốc điều hành Quỹ phụ trách khu vực Đông Nam Á cùng các đại diện Quỹ tại Việt Nam và Singapore. Tại buổi làm việc, Ban lãnh đạo và Tổ IR đã cung cấp các thông tin cập nhật về kết quả sản xuất kinh doanh năm 2013 của PVFCCo, thông tin về thị trường phân bón, các dự án đầu tư và định hướng phát triển của PVFCCo trong những năm tới, giới thiệu về quy trình sản xuất của Nhà máy Đạm Phú Mỹ tại Phòng truyền thống PVFCCo. Ông Mark Mobius đã chân thành cảm ơn sự đón tiếp nồng hậu, bày tỏ sự quan tâm và đánh giá cao trước những thông tin bổ ích, các kết quả đạt được cũng như tiềm năng phát triển lâu dài của cổ phiếu DPM nói riêng và của Tổng công ty (TCT) nói chung. Trong đó, ông đặc biệt ấn tượng về các hoạt động trách nhiệm xã hội của TCT và các danh hiệu, giải thưởng nổi bật mà TCT đã đạt được trong năm qua. Franklin Templeton Investments hiện là một trong những quỹ quản lý tài sản lớn nhất thế giới với hơn 844.7 tỷ USD trị giá tài sản thuộc quyền quản lý, đại diện cho hơn 25 triệu nhà đầu tư từ nhân chuyên nghiệp và tổ chức trên toàn thế giới. Trong vài năm gần đây, Quỹ Franklin Templeton đã đầu tư hàng trăm triệu USD vào thị trường chứng khoán Việt Nam.

Ngày 29/10/2013, tại trụ sở PVFCCo, Ban lãnh đạo công ty đã tổ chức buổi gặp mặt Nhà đầu tư nhằm cập nhật tình hình thực hiện 9 tháng đầu năm 2013, kế hoạch Quý IV/2013 và năm 2014 và giải đáp các câu hỏi của các nhà đầu tư lớn,

các công ty chứng khoán đến từ hơn 50 đại diện của các tổ chức đầu tư lớn như Vinacapital, Dragon Capital, Templeton, JP Morgan, Citi Bank, ... và các công ty chứng khoán lớn như SSI, Bảo Việt, FPT, Bản Việt, VinaSecurities...

Ngày 01/10/2013, tại trụ sở PVFCCo, Ông Cao Hoài Dương, TGD đã đại diện Ban lãnh đạo công ty chủ trì buổi tiếp xúc với đoàn nhà đầu tư tiềm năng đến từ Thái Lan, gồm trên 30 đại diện của các công ty chứng khoán, quỹ đầu tư và kênh truyền hình Money Channel (Thái Lan). Tại buổi làm việc, các nhà đầu tư Thái Lan đã được thông tin chi tiết về quá trình hình thành, hoạt động sản xuất kinh doanh của PVFCCo, thông tin về thị trường phân bón và định hướng phát triển của PVFCCo trong những năm tới.

Ngày 28-30/8/2013, Bà Nguyễn Thị Hiền – Phó chủ tịch HĐQT và Tổ IR của PVFCCo cũng đã tham dự sự kiện Thailand Focus 2013, diễn đàn đầu tư thường niên do Sở Chứng khoán Thái Lan tổ chức cùng sự hỗ trợ của 02 tập đoàn tài chính là Merrill Lynch (Mỹ) và Phatra (Thái Lan).

## PVFCCo leaders meet investors

In the third and fourth quarter of 2013, PVFCCo leaders and IR team had many meetings with existing and potential investors to exchange information and update PVFCCo business performance.

On 12<sup>th</sup> December 2013, at PVFCCo's headquarters, Mr. Le Cu Tan, Chairman of BOD of PVFCCo and other leaders such as Ms. Nguyen Thi Hien, Vice Chairwoman of BOD, Ms. Le Thi Thu Huong, Vice President as well as IR team met and discussed with the delegations of Franklin Templeton Investments (USA). The representatives of Franklin Templeton Investments include Mr. Mark Mobius – Chairman of Templeton Emerging Markets Group, Mr. Richard Piliero – Executive Director in charge of the Southeast Asia as well as other representatives of the Franklin Templeton Funds in Vietnam and Singapore. At the meeting, Mr. Le Cu Tan and PVFCCo's leaders and IR team provided updated information about production and business performance in 2013, overall in-

formation about the fertilizer market, investment projects and development orientation of PVFCCo in upcoming years. After that, Franklin Templeton's delegations visited PVFCCo tradition hall where they were introduced about the production process of Phu My Urea. Mr. Mark Mobius was really grateful for the warm welcoming of PVFCCo and appreciated the useful information, significant achievements and development potential of DPM stock as well as PVFCCo. Moreover, he was strongly impressed by high level of corporate social responsibility, titles and awards of PVFCCo in recent years. Franklin Templeton Investments is currently one of the largest asset management funds in the world with total managed assets up to USD 844.7 billion. This group also represents for 25 billion professional individual investors and organizations in the world. In recent years, Franklin Templeton Investments has invested a huge amount in VN stock exchange, up to hundreds of million US dollars.

On October 29, 2013, at PVFCCo headquarters, PVFCCo leaders held a meeting to update investors of the business

performance of the first 9 months of 2013 and the fourth quarter plan of 2013. PVFCCo leaders also addressed questions from more than 50 representatives of major institutional investors such as Vinacapital, Dragon Capital, Templeton, JP Morgan, Citi Bank, ... and securities companies such as SSI, Bao Viet, FPT, Ban Viet, VinaSecurities ...

On October 1, 2013, at PVFCCo headquarter, on behalf of PVFCCo leaders, President Cao Hoai Duong, hosted the meeting with potential investors from Thailand, including over 30 representatives of the securities companies, investment funds and Money Channel (Thailand). At the meeting, Thai investors was informed in detail on PVFCCo establishment process, business performance, fertilizer market and PVFCCo directed strategies in the following years.

From August 28 to 30, 2013, Ms Nguyen Thi Hien – PVFCCo vice Chairwoman & IR team also attended Thai Focus 2013 event, Annual Investment Forum held by the Stock Exchange of Thailand with the joined support of 2 financial groups Merrill Lynch (U.S.) and Phatra (Thailand).

## PVFCCo làm việc với đối tác Nhật Bản

Trong các ngày từ 4-9/11/2013, đoàn công tác do Bà Nguyễn Thị Hiền – Phó Chủ tịch HĐQT dẫn đầu đã sang thăm và làm việc với các đối tác Nhật như: ECCJ (Energy Conservation Center Japan), AGC Studio, Trung tâm ITTC (Idemitsu Technical Training Center), Nhà máy lọc dầu ChiBa.

Đoàn đã trao đổi, tìm hiểu, học hỏi kinh nghiệm quản lý năng lượng nhằm tối ưu hóa hiệu quả sử dụng năng lượng trong sản xuất cũng như các hoạt động chung của doanh nghiệp. Các đối tác Nhật Bản đã chia sẻ một số thông tin và các tiêu chí cơ bản giúp xây dựng mục tiêu chiến lược, phương thức triển khai thực hiện công tác tiết kiệm năng lượng theo đặc thù doanh nghiệp.

## PVFCCo working with Japanese partners

From November 4 to 9, 2013, delegation led by Ms. Nguyen Thi Hien - Vice Chairwoman, paid a visit to Japan and worked with such partners as ECCJ (Energy Conservation Center, Japan), AGC Studio, ITTC (Idemitsu Technical Training Center), and Chiba refinery factory.

The delegation exchanged information about general business operations and learned from management experience to optimize energy efficiency in production. Japanese partners shared some criteria to help building strategic objectives, implement energy-saving methods customized for particular enterprises.

## Forbes Việt Nam xếp hạng PVFCCo là Top 3 công ty niêm yết tốt nhất Việt Nam

Ngày 3/9/2013, Tạp chí Forbes Việt Nam công bố danh sách 50 công ty niêm yết tốt nhất trên thị trường chứng khoán Việt Nam, trong đó PVFCCo ở vị trí Top 3 trong bảng xếp hạng.

Đây là bảng xếp hạng đầu tiên do Tạp chí Forbes nghiên cứu thực hiện tại Việt Nam, dựa trên phương pháp xếp hạng công ty của tạp chí mẹ, có cân nhắc đến đặc thù các công ty niêm yết tại Việt Nam. Dữ liệu sử dụng để đánh giá dựa trên báo cáo tài chính có kiểm toán của 3 năm liên tiếp, từ năm 2010 đến 2012, năm tài chính gần nhất kết thúc ngày 31/12/2012. Được biết, tổng doanh thu 2012 của 50 công ty tốt nhất đạt 413.000 tỷ đồng, bằng 43% tổng doanh thu của các DN niêm yết tại hai sàn chứng khoán HOSE và HNX.

## Forbes Vietnam rating PVFCCo as Top 3 best listed company in Vietnam

On September 3, 2013, Forbes Vietnam Magazine published a list of 50 best listed companies on Vietnam's Stock Exchange, PVFCCo was ranked at Top 3 in the list.

This is the first ranking that Forbes Magazine conducted in Vietnam, based on the corporate ranking method from the original magazine, taking into consideration the characteristics of listed companies in Vietnam. The data used to evaluate was from audited financial statements in three consecutive years, from 2010 to 2012, and the latest fiscal year which ended on December 31, 2012. It is known that the total revenues of the 50 best companies reaching VND 413 trillion, or 43% of the total revenues of all listed companies on two stock exchanges: HOSE and HNX in 2012.







**NHÀ MÁY ĐẠM PHÚ MỸ  
ĐẠT MỐC SẢN LƯỢNG  
7 TRIỆU TẤN  
HOÀN THÀNH XUẤT SẮC  
BẢO DƯỠNG TỔNG THỂ 2013**

Vào lúc 10h05 phút ngày 20/12/2013, Nhà máy Đạm Phú Mỹ đã cán mốc sản lượng 7 triệu tấn sau 10 năm hoạt động an toàn, ổn định.

Buổi chiều cùng ngày, tại Nhà máy Đạm Phú Mỹ, PVFCCo đã tổ chức buổi lễ đón mừng và công bố sản phẩm Đạm Phú Mỹ thứ 7 triệu. Phát biểu tại buổi lễ, thay mặt Ban lãnh đạo Tổng công ty, ông Cao Hoài Dương – Tổng Giám đốc PVFCCo khẳng định đây là sự kiện rất có ý nghĩa và là một dấu mốc của chặng đường phát triển vững mạnh của Tổng công ty cũng như ngành nông nghiệp nước nhà. Trước đó, vào tháng 9/2013, PVFCCo đã hoàn thành xuất sắc đợt bảo dưỡng tổng thể năm 2013 trước kế hoạch 38h, đạt 4 chỉ tiêu an toàn, chất lượng, tiến độ và tiết kiệm chi phí. Đây là đợt bảo dưỡng lớn nhất kể từ khi Nhà máy bắt đầu hoạt động từ năm 2004. Việc hoàn thành vượt tiến độ công tác bảo dưỡng đã làm lợi cho PVFCCo hàng chục tỷ đồng và góp phần kịp thời cung ứng phân đạm cho vụ Đông Xuân sắp tới. Nhà máy Đạm Phú Mỹ cũng đã đạt 100% kế hoạch sản xuất ure năm 2013 trước thời hạn 20 ngày.

Trong nhiều năm qua, Nhà máy Đạm Phú Mỹ luôn đảm bảo vận hành thiết bị an toàn, ổn định, đạt và vượt công suất thiết kế, rút ngắn thời gian thực hiện bảo dưỡng tổng thể định kỳ, giảm thiểu thời gian dừng máy dự kiến, giữ kỷ lục thứ 2 thế giới về 188 ngày vận hành liên tiếp không dừng máy và được nhà bản quyền công nghệ Haldor Topsoe A/S vinh danh bằng Giấy chứng nhận vận hành xuất sắc (Certificate of Operational Excellence). Đây là những dấu son thành tích rất đáng tự hào trong chặng đường 10 năm xây dựng và phát triển Nhà máy nói riêng và PVFCCo nói chung.

Bản tin Nhà đầu tư số này hân hạnh chia sẻ một số khoảnh khắc đáng nhớ được ghi lại trong quá trình bảo dưỡng Nhà máy và thời khắc đón nhận mốc sản lượng 7 triệu tấn ure.

**PHU MY FERTILIZER PLANT  
REACHED THE  
7 MILLIONTH TON  
OF UREA AND EXCELLENTLY FINISHED THE  
OVERALL PERIODIC MAINTENANCE IN 2013**

At 10:05am on December 20, 2013, total output of Phu My Fertilizer Plant reached the 7 millionth ton of urea after 10 years operating safely and stably.

In the afternoon, PVFCCo held a ceremony to welcome the 7 millionth ton of urea at Phu My Fertilizer Plant. At the ceremony, on behalf of PVFCCo leaders, Mr Cao Hoài Dương, PVFCCo's president & CEO, stated that this was a very significant event and a key milestone in PVFCCo's established development journey and Vietnam agriculture. In September, 2013 PVFCCo excellently finished the overall periodic maintenance of Phu My Fertilizer Plant, 38 hours ahead of schedule and met requirements of safety, quality, progress and cost saving.

This has been the biggest maintenance since Phu My Fertilizer Plant's official running in 2004. The completion ahead of schedule has saved PVFCCo tens of VND billion, contributing to timely fertilizer supplies for the coming Winter-Spring Crop. The Plant finished urea production plan of 2013, 20 days ahead of schedule.

During many years, Phu My Fertilizer Plant always assured safe and stable operation at designed capacity, reducing pausing time for maintenance. In addition, Phu My Fertilizer Plant held the second world record for 188-day consecutive operation, and was awarded with Certificate of Operational Excellence by the licensor of Ammonia production Haldor Topsoe A/S. This was an important achievement in a ten year grown up journey of Phu My Fertilizer Plant in particular and PVFCCo in general.

In this issue, we are very proud to share some memorable moments during the maintenance and the time slot when the Plant's output reached the 7 millionth ton of urea.





# Gần nông dân hơn nữa

BAN TIẾP THỊ - TRUYỀN THÔNG

Năm 2013 chứng kiến nhiều khó khăn và bất lợi xảy ra với ngành nông nghiệp Việt Nam khi liên tiếp phải đón nhận thiên tai, bão lũ, giá nông sản xuống thấp, gây nhiều thiệt hại cho người nông dân. Với phương châm luôn đồng hành cùng nông dân, PVFCCo tập trung triển khai nhiều chương trình hỗ trợ tiếp giúp nông dân vượt qua khó khăn, ổn định cuộc sống.

Mặc dù thị trường phân bón năm 2013 có nhiều thử thách, PVFCCo cam kết không giảm ngân sách dành cho lĩnh vực an sinh xã hội, giữ ở mức như năm trước là khoảng 100 tỷ đồng nhằm đảm bảo người nông dân, đối tượng khách hàng chính của công ty được hỗ trợ kịp thời khi gặp khó khăn. Không nằm ngoài việc tập sự hỗ trợ vào 4 lĩnh vực chính là 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, nhưng các hoạt động an sinh xã hội trong năm nay của PVFCCo được thiết kế và triển khai để gần gũi và thiết thực với nông dân hơn nữa.



## Sẻ chia hạt dẻ

Năm 2013, giá nông sản xuống thấp, tình hình thiên tai lũ lụt tại các tỉnh khu vực Miền Trung - Tây Nguyên diễn biến bất thường, liên tiếp hứng chịu các cơn bão lớn khiến cho đời sống bà con nông dân đã khó khăn nay còn khó khăn hơn.

Là một doanh nghiệp luôn gắn bó với bà con nông dân, thấu hiểu được những khó khăn vất vả mà bà con đang phải trải qua, PVFCCo và các công ty thành viên đã khẩn trương phối hợp với các cơ quan quản lý, chính quyền địa phương để tổ chức kịp thời hàng loạt các chương trình cứu trợ cho các nạn nhân bị thiệt hại nặng nề. Hàng loạt các đợt trao tặng phân bón đã được gấp rút triển khai với tổng số lượng hơn 20 ngàn suất, tương đương trên 500 tấn phân bón các loại, trị giá hơn 5,5 tỷ đồng. Bên cạnh đó, PVFCCo cũng phát động phong trào quyên góp, ủng hộ đồng bào vùng lũ tới toàn thể cán bộ công nhân viên.

Song song với từng đợt trao tặng phân bón, PVFCCo còn phối hợp với các cơ quan nông nghiệp tại địa phương thực hiện thông tin, hướng dẫn sử dụng phân bón, tư vấn kỹ thuật nông nghiệp tại từng địa phương cho từng vụ để giúp bà con có thể sử dụng phân bón sao cho hiệu quả nhất.

Thực tế cho thấy, khi thiên tai xảy ra, trẻ em là đối tượng chịu nhiều tổn thương nhất khi gia đình lâm vào cảnh khó khăn do chỗ ở bị thiên tai tàn phá, nguồn thu nhập và hoạt động sản xuất kinh doanh bị ảnh hưởng. Chính vì lý do đó, đối tượng hỗ trợ thiên tai của PVFCCo còn hướng tới nhóm trẻ em, học sinh là con em của các gia đình nông dân tại các khu vực chịu ảnh hưởng. Song song với hoạt động trao tặng phân bón cho bà con nông dân chịu thiệt hại do thiên tai, nông dân còn được PVFCCo hỗ trợ hiện kim, con em họ được hỗ trợ sách vở, trang thiết bị dụng cụ học tập với tổng giá trị lên tới hơn 400 triệu đồng.

Thiên tai đã tạm lắng xuống, nhưng những con số thống kê thiệt hại về người và của tại miền Trung trong những tháng cuối năm 2013 vẫn tiếp tục tăng. Các thông tin này luôn được PVFCCo cập nhật để triển khai các hoạt động hỗ trợ kịp thời.

## Chăm sóc sức khỏe nông dân

Chia sẻ khó khăn với nông dân vùng nông thôn, tạo cơ hội để người dân nghèo tiếp cận với dịch vụ y tế cơ bản, trong năm 2013, PVFCCo bắt đầu triển khai chương trình

khám bệnh, phát thuốc miễn phí và tặng quà cho nông dân tại các tỉnh phía Nam. Chương trình đã tổ chức khám bệnh, phát thuốc miễn phí và tặng quà cho khoảng 2.500 nông dân có hoàn cảnh khó khăn với kinh phí khoảng 2 tỷ đồng.

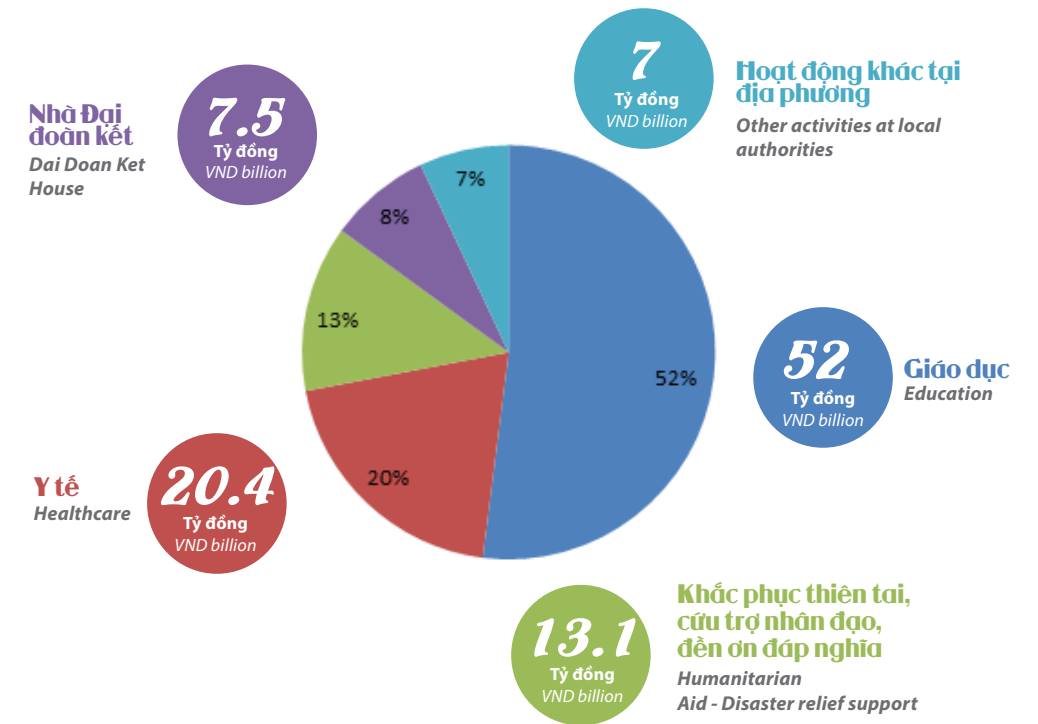
## Chấp cánh tương lai

Nhằm hiện thực hóa lời cam kết của Tổng công ty về việc thực hiện trách nhiệm xã hội, đặc biệt là trách nhiệm với thế hệ trẻ - tương lai của đất nước, PVFCCo tiếp tục dành nguồn ngân sách đáng kể để triển khai các chương trình học bổng, hỗ trợ các quỹ khuyến học dành cho con em các gia đình có hoàn cảnh khó khăn trên cả nước. Chương trình học bổng Đạm Phú Mỹ niên khóa 2013 - 2014 là chương trình học bổng thường niên với tổng giá trị lên tới gần 4 tỷ đồng dành cho các học sinh, sinh viên có thành tích học tập tốt tại 20 trường đại học, cao đẳng trên cả nước. Đây là chương trình học bổng có giá trị lớn nhất kể từ khi Quý học bổng được khởi xướng trong 5 năm gần đây. Sau 5 năm triển khai, chương trình học bổng Đạm Phú Mỹ đã trao hơn 2.000 học bổng với tổng giá trị lên tới 11.8 tỷ đồng.



Với những chương trình đầu tư xã hội được triển khai một cách thiết thực, hiệu quả và bền vững, PVFCCo và thương hiệu Đạm Phú Mỹ đã vinh dự được vinh danh trong Top 10 doanh nghiệp tiêu biểu về trách nhiệm xã hội giải thưởng Sao Vàng Đất Việt 2013. Đây là lần thứ 2 Đạm Phú Mỹ được bình chọn trong danh sách này.

Ngân sách hoạt động an sinh xã hội năm 2013 theo lĩnh vực:  
Social Responsibility Budget in 2013 (by sectors)





# Being closer to farmers

MARKETING & COMMUNICATIONS DIVISION

In 2013, the country has seen and experienced many difficulties which brought to some extent, disadvantages for Vietnam's agriculture industry. Unexpected natural disasters came consecutively, causing floods which then led to low crop prices, and has thus seriously affected farmers. Following the guideline of "always with farmers", PVFCCo focused on implementing many direct support programs to help them overcome difficulties and rebuild their lives.

Although the fertilizer market in 2013 faced many challenges, PVFCCo sustained its commitment to corporate social responsibility (CSR) efforts, thus it - promised not to reduce the budget for CSR activities as that of the previous year which is at VND 100 billion. The decision is aimed to assure the farmers, its main customers, of its timely & unwavering support. Focusing on 4 main fields: Health - Education, Dai Doan Ket House (house for the Poor), Humanitarian Aid- Disaster relief support, and Island Construction Works & Favors Returning, this year, PVFCCo's social activities have been deployed and designed more practically and in close coordination with the farmers.



## Urea donation

In 2013, the price of agricultural products was very low due to the flood situation in the central region and highland provinces. After consecutively suffering from strong storms, their simple lives have become utterly impoverished.

As a enterprise who always works with farmers, we deeply understand the hardship that these farmers are going through. And so, PVFCCo and its members promptly coordinated with the local authorities to hold a series of relief programs for the victims whose livelihood and lives have been affected. We had a series of fertilizer donation programs with more than 20 thousand servings, equivalent of 500 fertilizer tons (over VND 5.5 billion). Aside from that, PVFCCo encouraged its staff to open their generous hearts and help providing relief through donations for the flood victims.

In parallel with each batch of fertilizer distributed, PVFCCo also coordinated with other local agricultural agents to update and provide technical guidance for fertilizer usage, agricultural advice in each locality for each crop to help farmers maximize fertilizer efficiency.

In fact, when natural disasters occurred, children are the ones most affected. Their families are left homeless after their houses are destroyed and now with the crops destroyed, they're faced with having to do with little income to continue to live on. Therefore, PVFCCo also paid attention to these young children in need of help - to make them feel that all will be well and life will go on. They were given books, school supplies while their parents were given cash with a total value of up to more than VND 400 million.

Through the relief efforts, the evidence of disaster has temporarily subsided, but the statistics of the damage to human casualties and properties in the central region in the last months of 2013 continued to increase. PVFCCo always makes sure that it is updated with this kind of information to deploy timely support.

## Farmer's health care

In 2013, PVFCCo began deploying medical programs, giving away free medicines and conducting gift granting to farmers in the southern provinces. The reasons for these activities are to share difficulties with farmers in the rural areas and provide the poor with the basic health services. The free medical check-ups and free medicine distribution were given to 2,500 impoverished farmers with a budget of about VND 2 billion.

## Take-off for bright future

In order to implement PVFCCo's commitment on corporate social responsibility, particularly to younger generations - the future of the country,

PVFCCo continues to raise a significant fund for the scholarship programs, and Study Encouragement Society support nationwide. Phu My Urea Scholarship Program in school year 2013 - 2014 is an annual scholarship program totaling up to nearly VND 4 billion for the students, who have good academic performance at 20 universities and colleges across the country. This scholarship program is considered to have the highest value since the scholarship was initiated 5 years ago. After 5 years of implementation, the scholarship program has awarded more than 2,000 scholarships worth up to VND 11.8 billion.

These social investment programs, which were implemented in a practical, efficient and sustainable way, helped PVFCCo and Phu My Urea brand receive recognition and honor as one of the "TOP 10 enterprises best performed social responsibility - Vietnam Gold Star" in 2013. This is the second time Phu My Urea brand was present in this list.





# PHÂN BÓN PHÚ MỸ

*Cho mùa bội thu*



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

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