



THÔNG TIN CẬP NHẬT VỀ Ý KIẾN CỔ ĐÔNG

Trong thời gian qua, cổ đông của Tổng công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí – CTCP (viết tắt PVFCCo, mã chứng khoán DPM) là Tổng công ty cổ phần Vật tư nông nghiệp Nghệ An (Agrimex NA) liên tục đưa ra các thông tin chưa chính xác, mang tính phiến diện, thể hiện quan điểm cá nhân và thiếu tinh thần xây dựng về hoạt động quản trị, điều hành và kết quả sản xuất kinh doanh của PVFCCo. Để các cơ quan báo chí, cổ đông, nhà đầu tư có được thông tin đầy đủ, chính xác, đa chiều về các vấn đề trên, PVFCCo xin cung cấp thông tin cập nhật, chính thức như sau:

1. Tóm tắt về mối quan hệ giữa PVFCCo và Agrimex NA

Trước khi trở thành cổ đông của PVFCCo, Agrimex NA đã có thời gian là đối tác của PVFCCo trong hoạt động phân phối sản phẩm phân bón tại khu vực miền Bắc. Từ năm 2004 đến năm 2007 Agrimex NA là Đại lý trực tiếp phân phối sản phẩm Đạm Phú Mỹ tại khu vực miền Bắc. Năm 2008, PVFCCo tổ chức lại hệ thống phân phối, khi đó Agrimex NA chỉ được phân phối tại tỉnh Nghệ An thông qua hợp đồng Đại lý với Công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí Miền Bắc – Công ty con của PVFCCo. So với các đại lý khác trên địa bàn, sản lượng bán hàng Đạm Phú Mỹ của Agrimex NA giảm dần qua các năm: 2008 là 20.035 tấn, 2009 là 13.887 tấn, 2010 là 5.067 tấn và năm 2011 là 1.790 tấn. Việc suy giảm sản lượng tiêu thụ của đại lý Agrimex NA so với các đại lý khác là tiêu chí cơ bản để Nhà sản xuất đánh giá năng lực của Nhà phân phối trong chiến lược xây dựng và phát triển hệ thống phân phối/tiêu thụ sản phẩm sau này, vì chính sách bán hàng, điều kiện đại lý tiêu thụ của PVFCCo với các đơn vị phân phối là bình đẳng, không có sự phân biệt, và sản lượng Đạm Phú Mỹ tiêu thụ tại thị trường miền Bắc từ thời kỳ đó cho đến nay đều ổn định và tăng trưởng.

Vào cuối năm 2010 - đầu năm 2011, thực hiện chủ trương của Chính phủ về việc hỗ trợ cho bà con nông dân khu vực Bắc Trung Bộ bị thiệt hại nặng nề bởi cơn bão lịch sử Meiji, PVFCCo triển khai chương trình bán Đạm Phú Mỹ ưu đãi với mức giảm giá cho bà con nông dân bị thiệt hại do lũ lụt. UBND tỉnh Nghệ An chỉ định Agrimex NA là đơn vị đầu mối nhận và phân phối 10.000 tấn Đạm Phú Mỹ theo chương trình này tại Nghệ An. PVFCCo đã ký các quy chế, thỏa thuận với Agrimex NA để Agrimex NA triển khai nhận và phân phối qua hệ thống của Agrimex NA với mức giá ấn định, hỗ trợ vận chuyển và không tính lãi trong khâu phân phối (6.600 đ/kg). Trong quá trình thực hiện, khi PVFCCo kiểm tra tại các đại lý phân phối có phản ánh Agrimex NA không thực hiện theo giá ấn định mà bán cho đại lý với giá chênh lệch cao hơn (7.400 đ – 7.600 đ/kg) khiến họ phải bán cho bà con nông dân với giá tương ứng. Việc này làm mất đi ý nghĩa hỗ trợ của chương trình. PVFCCo đã có biên bản ghi nhận sự việc, văn bản gửi đến UBND tỉnh Nghệ An đề nghị chấn chỉnh, chỉ đạo Agrimex NA thực hiện đúng mục đích hỗ trợ theo thỏa thuận với PVFCCo.

Năm 2012, PVFCCo và Agrimex NA chấm dứt quan hệ đại lý.

Năm 2016, sau khi mua cổ phiếu DPM của PVFCCo, đại diện Agrimex NA đã tham dự họp Đại hội đồng cổ đông, sau đó đã gửi đăng báo một số ý kiến thắc mắc dù tại phiên họp ĐHĐCĐ đã được đại diện PVFCCo giải thích rất cụ thể. Tiếp đó, lãnh đạo PVFCCo đã trực tiếp gặp đại diện Agrimex NA tại Nghệ An và Tp.HCM để tiếp tục giải thích các nội dung mà Agrimex NA cho là chưa được giải thích thỏa đáng. Tại các buổi

tiếp xúc này Agrimex NA có gợi ý về việc tham gia phân phối sản phẩm Đạm Phú Mỹ. PVFCCo sẵn sàng nối lại hợp tác với Agrimex NA với các điều kiện, chính sách như mọi đại lý phân phối khác hiện tại. Tuy nhiên Agrimex NA muốn được PVFCCo chỉ định làm đơn vị phân phối độc quyền tại Nghệ An. Nếu chấp thuận đề nghị của Agrimex NA có nghĩa rằng PVFCCo phải hủy bỏ quan hệ đại lý với các đơn vị khác hiện tại ở thị trường Nghệ An, trong khi các đại lý này đang thực hiện đúng hợp đồng với PVFCCo, tiêu thụ Đạm Phú Mỹ rất tốt và tích cực làm thị trường cho sản phẩm NPK Phú Mỹ. Quan điểm của PVFCCo là ủng hộ Agrimex NA làm đại lý cùng với các đại lý hiện hữu với chính sách bán hàng giữa các đại lý là bình đẳng như nhau. Từ quan điểm khác nhau đó, giữa PVFCCo và Agrimex NA chưa thể nối lại quan hệ hợp tác phân phối sản phẩm với nhau.

Bên cạnh đó, từ năm 2012, PVFCCo triển khai kinh doanh sản phẩm phân bón NPK Phú Mỹ nhằm chuẩn bị thị trường cho dự án Nhà máy sản xuất NPK công nghệ hóa học. Thị trường Nghệ An là một trong những địa bàn tiêu thụ quan trọng và hiệu quả của NPK Phú Mỹ. Trong các năm gần đây, cùng với Đạm Phú Mỹ, NPK Phú Mỹ trở thành sản phẩm chủ lực của PVFCCo. Bản thân Agrimex NA cũng có Nhà máy sản xuất phân bón NPK, có khả năng kinh doanh sản phẩm phân bón từ tất cả các nhà sản xuất khác trong nước cũng như có khả năng nhập khẩu phân bón từ nước ngoài để tiêu thụ, cạnh tranh với chính các sản phẩm chủ lực của PVFCCo.

Từ thực tế hợp tác giữa hai bên trong thời gian trước đây, và hiện nay đang là đối thủ cạnh tranh trực tiếp tại thị trường Nghệ An, thì việc hợp tác kinh doanh cũng như quan hệ doanh nghiệp – cổ đông giữa PVFCCo và Agrimex NA luôn có những khó khăn và khác biệt nhất định.

Với tất cả các ý kiến, thắc mắc, khiếu nại của Agrimex NA với tư cách là cổ đông, trên tinh thần cầu thị, tuân thủ theo quy định pháp luật và quan hệ doanh nghiệp – cổ đông, trong suốt các năm 2016, 2017, 2018, 2019, lãnh đạo PVFCCo và bộ phận quan hệ nhà đầu tư đã nhiều lần có văn bản và trực tiếp giải đáp cặn kẽ, toàn diện, chi tiết mọi vấn đề, viện dẫn các quy định cụ thể của pháp luật cũng như Điều lệ doanh nghiệp, tình hình thị trường... mà PVFCCo dùng làm cơ sở cho các quyết định của mình PVFCCo đưa ra các bằng chứng cho thấy các khiếu nại/kiến nghị của cổ đông Agrimex NA là thiếu căn cứ, suy diễn chủ quan. Riêng đối với các góp ý hợp lý của các cổ đông, kể cả Agrimex NA, PVFCCo luôn ghi nhận, tiếp thu và áp dụng vào công tác quản trị, điều hành của mình. Tất cả các nội dung kiến nghị của Agrimex NA dù đã được PVFCCo làm rõ (gặp mặt trao đổi, trả lời bằng văn bản) với các thông tin rõ ràng, minh bạch nhưng vẫn bị cổ đông này sử dụng để loan truyền nội dung không đúng sự thật.

Có thể thấy trong quá trình xử lý liên quan đến các kiến nghị của Agrimex NA, PVFCCo đã rất tôn trọng, cầu thị và phúc đáp nghiêm túc, đầy đủ theo đúng các quy định của pháp luật về quản trị doanh nghiệp và thậm chí có phần đáp ứng hơn cả quy định của pháp luật.

2. Để báo chí, cổ đông, nhà đầu tư có cái nhìn toàn diện, PVFCCo thông tin đầy đủ về các ý kiến chính của cổ đông Agrimex NA và nội dung phản hồi của PVFCCo như sau:

2.1 Về ý kiến có những bất cập trong quản lý, điều hành kinh doanh

Những con số về kết quả sản xuất kinh doanh hàng năm của PVFCCo luôn được công khai trong hệ thống báo cáo tài chính, báo cáo cổ đông định kỳ theo đúng quy định. Số liệu này phản ánh thực tế hạch toán trong kế toán tài chính theo các kỳ kế toán. Khi sử dụng báo cáo tài chính để phân tích, đánh giá theo nhu cầu kế toán quản trị, mỗi chủ thể sẽ có những nhìn nhận, đánh giá khác nhau. Ban quản trị, điều hành PVFCCo có những cơ sở, căn cứ, dự báo... để đưa ra các chính sách, giải pháp quản trị, xây dựng và thực hiện kế hoạch SXKD trong các năm. Có thể do chưa nắm bắt được hết các yếu tố trong hoạt động điều hành SXKD của PVFCCo và đem những quan điểm, thực trạng

của doanh nghiệp khác để so sánh, đánh giá rồi sau đó kết luận về trách nhiệm quản trị điều hành của PVFCCo.

Nhìn nhận một cách tổng thể, kết quả SXKD hàng năm của PVFCCo phù hợp với điều kiện khách quan của thị trường, năng lực quản lý điều hành của ban quản trị, điều hành. Thị trường phân bón từ năm 2014 đến nay đánh giá chung là khó khăn, cạnh tranh ngày càng gay gắt. Chi phí đầu vào của PVFCCo có những yếu tố thay đổi đáng kể như thay đổi về chính sách giá khí đầu vào, thay đổi chính sách thuế VAT, chuẩn bị thị trường cho sản phẩm mới... điều đó dẫn tới một số biến động tăng/giảm chi phí sản xuất, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí bán hàng... Kết quả lợi nhuận hàng năm cũng phản ánh phù hợp với tình hình thực tế và nỗ lực của ban quản trị điều hành, có năm tăng và có năm giảm.

Các số liệu sau cho thấy sự hợp lý về chi phí khí, giá bán Đạm Phú Mỹ các năm 2014-2018, cụ thể:

Giá khí cho sản xuất Đạm Phú Mỹ được căn cứ trên 46% giá dầu FO bình quân tháng tại thị trường Singapore và chi phí vận chuyển khí (tariff). Chi phí khí cho sản xuất Đạm Phú Mỹ năm 2014 là 3.001 tỷ đồng, năm 2015 là 1.848 tỷ đồng (giảm so với năm 2014 là 1.153 tỷ đồng), năm 2016 là 1.657 tỷ đồng (giảm so với năm 2015 là 191 tỷ đồng), năm 2017 là 2.082 tỷ đồng (tăng so với 2016 là 425 tỷ đồng), năm 2018 là 2.848 (tăng so với năm 2017 là 766 tỷ đồng).

Về giá bán: Đạm Phú Mỹ là mặt hàng phải kê khai giá theo đúng quy định của Bộ Tài chính và theo công thức giá quy định, trong đó có căn cứ theo giá thị trường quốc tế và trong nước. Giá bán Đạm Phú Mỹ qua các năm: năm 2014 bình quân là 7.398.318 đồng/tấn, năm 2015 bình quân là 7.306.854 đồng/tấn (giảm so với năm 2014 là 91.465 đồng/tấn), năm 2016 bình quân là 6.040.021 đồng/tấn (giảm so với năm 2015 là 1.266.833 đồng/tấn), năm 2017 giá bán bình quân là 6.339.149 đồng/tấn (tăng so với năm 2016 là 229.128 đồng/tấn), năm 2018 là 7.042.361 đồng/tấn (tăng so với năm 2017 là 703.212 đồng/tấn).

Đặc thù của bán lẻ phân bón tại Việt Nam là các cửa hàng thường bán nợ, bán thiếu, thậm chí một số vùng còn bán với số lượng nhỏ theo từng kg (từng cân, từng ký) cho bà con nông dân, trong khi chính sách bán Đạm Phú Mỹ của PVFCCo là bán sỉ, bán hàng thanh toán trước khi nhận hàng (để giảm tối đa rủi ro trong khâu bán hàng do bán nợ, bán thiếu), do đó các cửa hàng khi bán lẻ ra cho bà con nông dân ngoài các chi phí như bốc xếp, giao nhận, chi phí trong lưu thông, phân phối của họ, cửa hàng bán lẻ sẽ tính toán các chi phí tài chính bán lẻ và bán nợ (thông thường cho cây lúa 3 – 4 tháng, cây ăn quả và công nghiệp 9-10 tháng), các rủi ro do nông dân mất mùa và các yếu tố khác có thể dẫn tới cửa hàng bán lẻ không thu nợ được, nên giá bán lẻ thông thường, tùy thời điểm có thể cao hơn giá bán của PVFCCo khoảng từ 500 – 1.000 đồng/kg tùy vào quy mô, doanh số bán hàng của từng địa phương (ví dụ các cửa hàng bán lẻ ở miền Bắc do quy mô doanh số thấp, nên họ sẽ phải bán cao hơn để bù đắp đủ các chi phí, còn khu vực Tây Nam Bộ, Tây Nguyên doanh số bán hàng lớn thì lợi nhuận gộp họ cộng vào thấp). Do đó, không thể lấy giá bán lẻ của các cửa hàng bán lẻ để tính doanh thu cho PVFCCo vì như vậy không hợp lý.

Như vậy so sánh chi phí khí phải trả của năm 2016 thấp hơn năm 2015 là 191 tỷ đồng, tuy nhiên do giá bán năm 2016 giảm sâu, nên doanh thu Đạm Phú Mỹ năm 2016 bị giảm so với 2015 là 1.042 tỷ đồng. Năm 2017 giá khí phải trả cho sản xuất Đạm Phú Mỹ tăng 425 tỷ so với năm 2016, nhưng sản lượng thấp hơn 2016 (do Nhà máy dừng bảo dưỡng định kỳ hơn 1 tháng) nên dù giá tăng nhưng doanh thu Đạm Phú Mỹ chỉ tăng 238 tỷ. Năm 2018, giá khí phải trả cho sản xuất Đạm Phú Mỹ tăng 766 tỷ đồng và giá bán tăng khoảng 700 ngàn đồng/tấn tương đương doanh thu tăng 560 tỷ đồng/800 ngàn tấn Đạm Phú Mỹ, dẫn đến lợi nhuận giảm khoảng 200 tỷ đồng.

Trên cả thị trường thế giới, trong nước và đặc biệt đối với PVFCCo, giá dầu, giá khí và giá phân bón không phải lúc nào cũng diễn biến cùng nhịp, thuận chiều với nhau, mà có độ trễ, hoặc thậm chí ngược chiều nhau. Giá khí do PVFCCo phải trả được căn cứ theo giá bình quân của tháng, tức là giá dầu tăng thì ngay lập tức, giá khí nguyên liệu để sản xuất đạm tăng theo, trong khi giá phân bón không tăng ngay theo giá dầu, giá khí mà tùy thuộc vào tình hình thị trường, mùa vụ...

Thực tiễn biến động giá khí, giá dầu tác động đến chi phí đầu vào và giá bán sản phẩm hàng năm đều được ban quản trị, điều hành quan tâm, đánh giá một cách khách quan và thông tin minh bạch đến cổ đông. Ví dụ sau khi Chính phủ áp dụng giá khí theo công thức gắn với giá thị trường của dầu FO thay cho giá cố định theo lộ trình trước đó, vào năm 2015 giá dầu FO giảm dẫn tới việc PVFCCo được hưởng ngay lợi thế chi phí đầu vào trong khi giá bán ure đầu ra chưa bị ảnh hưởng, lợi nhuận năm 2015 của PVFCCo đã tăng 46% so với năm 2014.

Ngoài ra, PVFCCo từ năm 2015 do phân bón **không được khấu trừ thuế VAT** làm tăng chi phí lên qua các năm, năm 2015 là 290 tỷ, năm 2016 là 258 tỷ và năm 2017 là 371 tỷ đồng, năm 2018 là 408 tỷ đồng. Điều này ảnh hưởng trực tiếp tới lợi nhuận của PVFCCo.

Như vậy khi xem xét doanh thu, lợi nhuận thì phải xem xét tổng thể các yếu tố để thấy rõ bức tranh toàn cảnh; chỉ dựa trên con số lợi nhuận để phán xét là rất phiến diện.

PVFCCo cũng hết sức nỗ lực trong việc xây dựng bộ sản phẩm phân bón Phú Mỹ bao gồm: Kali Phú Mỹ, NPK Phú Mỹ, DAP Phú Mỹ, sản phẩm hóa chất và hàng năm các sản phẩm này đã chia sẻ chi phí quản lý chung cho sản phẩm Đạm Phú Mỹ và cũng góp phần tích cực vào doanh thu, lợi nhuận chung của PVFCCo. Cụ thể doanh thu và lợi nhuận trong hệ thống PVFCCo từ các sản phẩm phân bón và hóa chất khác ngoài Đạm Phú Mỹ từ năm 2014 – 2015-2016-2017-2018: doanh thu lần lượt đạt: 3.312 tỷ đồng, 3.661 tỷ đồng, 2.955 tỷ đồng và 2.960 tỷ đồng và 3.576 tỷ đồng và đem lại lợi nhuận lần lượt là: 274 tỷ đồng, 172 tỷ đồng, 409 tỷ đồng và 313 tỷ đồng và 307 tỷ đồng.

Bên cạnh đó, PVFCCo cũng tối ưu các loại chi phí sản xuất, chi phí quản lý, bán hàng theo hướng hiệu quả nhất, và nhìn chung, dù sản lượng kinh doanh tăng, có thêm sản phẩm mới, nhưng tổng chi phí qua các năm của PVFCCo theo xu hướng giảm: năm 2016, **tổng chi phí bán hàng, quản lý** là 1.234 tỷ đồng, giảm 38 tỷ đồng so với 2014 là 1.272 tỷ đồng (năm 2014, năm 2016, 2018 là các năm không thực hiện bảo dưỡng định kỳ Nhà máy, và nếu tính cả phần thuế VAT không được khấu trừ thì năm 2016 còn giảm chi phí bán hàng quản lý tới khoảng 300 tỷ đồng so với năm 2014), năm 2018 là 1.098 tỷ đồng, giảm 136 tỷ đồng so với năm 2016.

Ngoài ra, PVFCCo tích cực triển khai dự án mở rộng NH3 – NPK từ năm 2015. Song song với quá trình triển khai dự án là quá trình chuẩn bị thị trường cho các sản phẩm này, tăng cường truyền thông cho dự án nhằm giới thiệu về tiến độ triển khai, công nghệ hiện đại, qua đó gián tiếp cung cấp thông tin cho nhà đầu tư, làm ổn định và tăng giá cổ phiếu DPM cho các cổ đông, đây cũng chính là nhiệm vụ quan trọng của công tác marketing truyền thông từ năm 2015-2017. Từ năm 2018, khi đi vào vận hành thì đã chuẩn bị thị trường từ trước nên cả sản phẩm NH3 và NPK Phú Mỹ do nhà máy sản xuất đều tiêu thụ rất tốt, đạt kế hoạch đề ra và được bà con nông dân tin tưởng sử dụng.

Năm 2018, trong bối cảnh hết sức thách thức nhưng PVFCCo đã nỗ lực hoàn thành tốt kế hoạch với doanh thu và lợi nhuận trước thuế lần lượt là 9.439 tỷ đồng và 871 tỷ đồng.

Về hiệu quả và khấu hao của dự án, thông thường, đối với một dự án đầu tư, trong khoảng thời gian 2-3 năm đầu từ thời điểm đưa vào vận hành sẽ lỗ (do trích khấu hao và lãi vay trong những năm đầu cao và giảm dần ở các năm tiếp theo). Dự án NH3-NPK cũng không phải ngoại lệ, lỗ năm 2018 nằm trong KH ban đầu. Khi dự án đưa vào hoạt động,

sẽ tăng doanh thu và lợi nhuận hàng năm (tính trung bình năm lợi nhuận của dự án). Ngoài ra, các thông tin về tài chính, kế hoạch đã được PVFCCo cung cấp công khai theo đúng quy định cũng như đã nhiều lần trả lời, cung cấp thông tin cho cổ đông.

2.2 Về ý kiến việc điều chỉnh kế hoạch vào cuối năm để HĐQT hưởng thành tích và khen thưởng

Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) PVFCCo thông qua Kế hoạch hàng năm cho PVFCCo, không đưa ra định mức và quỹ thưởng cho Hội đồng quản trị và Ban điều hành căn cứ theo lợi nhuận. Đối với cổ đông, Hội đồng quản trị, Ban điều hành (HĐQT, BDH) PVFCCo hoàn toàn không được ĐHĐCĐ áp dụng chế độ thưởng hoàn thành hay vượt mức kế hoạch.

Do HĐQT và BDH PVFCCo phần lớn là người đại diện vốn của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (PVN) nên tổng dự toán chi phí lương HĐQT, BDH được ĐHĐCĐ thông qua hàng năm, khi chi trả thì phải tuân theo quy định của PVN, trong đó phân chia ra phần tiền lương cố định và phần còn lại gọi là tiền thưởng. Do vậy trong báo cáo thường niên hàng năm PVFCCo nêu chi tiết thu nhập của HĐQT, BDH gồm 2 khoản như trên.

Việc điều chỉnh kế hoạch của PVFCCo căn cứ vào tình hình thực tế, các điều kiện chủ quan, khách quan và yêu cầu quản trị sản xuất kinh doanh và thường được xem xét sau 6 tháng đầu năm và vào quý 3 hàng năm. Tuy nhiên việc xem xét điều chỉnh kế hoạch nếu có, phải qua quá trình báo cáo và chấp thuận rất chặt chẽ của cổ đông Nhà nước chi phối và còn phụ thuộc vào thời gian điều chỉnh giá dầu thô kế hoạch (vì kế hoạch của PVN/PVFCCo được lập dựa trên giá dầu), thường đến cuối quý 4 hàng năm mới được chấp thuận, do đó thời điểm HĐQT được phép ra quyết định điều chỉnh kế hoạch cũng bị muộn đến gần cuối năm, đây là thực tế khách quan chứ không phải là điều chỉnh về thủ tục nhằm mục tiêu thành tích hay khen thưởng.

2.3 Về ý kiến: điều chỉnh số liệu lợi nhuận trước thuế và sau thuế năm 2017 theo kết luận của Kiểm toán Nhà nước.

Năm 2016, 2017 PVFCCo đã hạch toán vào chi phí sản xuất kinh doanh một số hạng mục bảo dưỡng, sửa chữa tổng thể định kỳ của Nhà máy thực hiện tháng 12/2017. Theo kết luận của Kiểm toán Nhà nước, các hạng mục này có đủ yếu tố xác định là tài sản cố định và phải ghi nhận tăng tài sản cố định và trích khấu hao theo quy định thay vì ghi nhận chi phí như PVFCCo đã thực hiện. Thực hiện kiến nghị của KTNN, PVFCCo đã ghi tăng TSCĐ và trích khấu hao đối với các hạng mục này, đồng thời giảm chi phí sản xuất kinh doanh vào báo cáo tài chính năm 2018. Đây là vấn đề xác định lại thời điểm hạch toán tăng tài sản cố định, các khoản chi phí thực tế, hợp lý, hợp lệ đã được ghi nhận, không phải là sai sót hay kê khai thừa chi phí.

2.4 Về ý kiến: khoản chi phí quản lý chuyển cho Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (PVN).

Sau khi được cổ phần hóa, PVFCCo và các công ty thành viên của PVN đã sử dụng dịch vụ tư vấn quản lý từ PVN. Do vậy đây là khoản chi phí PVFCCo thanh toán cho các dịch vụ của PVN mà PVFCCo đã sử dụng trong thực tế, giống như đối với mọi dịch vụ do các đơn vị khác cung cấp.

2.5 Về ý kiến: chi phí thuê xe.

PVFCCo quan tâm và chú trọng trong việc quản lý và tối ưu, tiết giảm chi phí. Theo nhu cầu quản lý, điều hành PVFCCo có các hợp đồng thuê xe ô tô phục vụ cho hoạt động sản xuất, kinh doanh trên phạm vi cả nước. Toàn thể cán bộ, công nhân viên của PVFCCo có nhu cầu đi công tác, làm việc tại các địa bàn được bố trí, sắp xếp phương tiện đi lại phù hợp.

Việc thuê xe được thực hiện theo nhu cầu thực tế, dựa trên cơ sở kế hoạch chi phí hàng năm được ĐHCĐ/HĐQT thông qua và thực hiện theo các quy định/quy chế của PVFCCo ban hành để phục vụ công tác SXKD.

Việc bố trí sử dụng xe luôn được PVFCCo quán triệt theo tinh thần tiết kiệm, chống lãng phí. PVFCCo chỉ thực hiện thuê xe của các đơn vị cung cấp dịch vụ bên ngoài để phục vụ công việc, không đầu tư mua xe mới nhằm tiết giảm chi phí và chủ động sử dụng phương tiện xe ô tô một cách hiệu quả và linh động theo nhu cầu thực tế ở từng thời điểm.

2.6 Về ý kiến chi phí quảng cáo, truyền thông từ năm 2014 đến năm 2017 tăng mạnh và có sự bất hợp lý trong khi mặt hàng Đạm Phú Mỹ có lợi thế tiêu thụ, không cần phải chi nhiều cho quảng cáo

PVFCCo nhận thức và quán triệt quan điểm quản lý chi phí tối ưu, hiệu quả trong đó có chi phí về quảng cáo, tiếp thị, căn cứ theo chiến lược, kế hoạch kinh doanh tổng thể, dài hạn cũng như dựa trên nhu cầu thực tế tại từng thời kỳ, giai đoạn.

Chi phí quảng cáo, truyền thông ghi tóm tắt trong BCTC, nhưng thực tế bao gồm rất nhiều các hoạt động phục vụ tiếp thị, bán hàng, thương hiệu: quảng cáo, tiếp thị, truyền thông, chăm sóc khách hàng, hậu mãi, mô hình trình diễn, hội thảo đầu bờ, hội thảo hướng dẫn sử dụng sản phẩm cho bà con nông dân, chương trình hợp tác, hội thảo với các hiệp hội ngành phân bón, các cơ quan chức năng trong lĩnh vực phân bón, nông nghiệp, các địa phương... chứ không chỉ riêng công tác quảng cáo, truyền thông. Tổng thể hoạt động tiếp thị - bán hàng này PVFCCo thực hiện trên cơ sở phân tích, đánh giá tình hình thị trường hàng năm để hoạch định phù hợp, đảm bảo các yêu cầu duy trì thị phần, giá bán của sản phẩm hiện hữu, tạo lợi thế cho sản phẩm mới thâm nhập thị trường ... Từ năm 2015 chi phí VAT không được khấu trừ nên con số so sánh phải đưa về cùng mặt bằng, theo đó năm 2017 chỉ tương đương 158 tỷ đồng.

Cần lưu ý, các chi phí này không chỉ cho riêng sản phẩm Đạm Phú Mỹ mà còn phục vụ cho bộ sản phẩm phân bón Phú Mỹ, chuẩn bị thị trường sản phẩm mới (NPK-NH3) và các sản phẩm hóa chất khác.

Giai đoạn 2015-2017, chi phí này tăng theo lộ trình đã định bởi sự đầu tư cần thiết và bởi các lý do chính:

- *Thị trường cạnh tranh gay gắt:* từ năm 2013 trở lại đây Việt Nam có thêm hai nhà máy mới và Nhà máy Đạm Hà Bắc mở rộng, do đó cung đã vượt cầu (nhu cầu phân urea khoảng 2 – 2,2 triệu tấn và năng lực sản xuất khoảng 2,6 triệu tấn). Bên cạnh đó, Việt Nam đã gia nhập các hiệp định thương mại, nên thuế nhập khẩu urea bằng 0%, do đó urea của các nước như Indonesia, Malaysia về Việt Nam rất thuận tiện với chi phí cước tàu dao động khoảng 15 -20 USD/tấn và khoảng trong vòng 1 tuần là hàng về đến Việt Nam. Số lượng urea nhập khẩu về Việt Nam qua các năm: năm 2014 là 216.856 tấn, năm 2015 là 581.611 tấn, năm 2016 là 622.847 tấn và năm 2017 là 487.125 tấn. Từ năm 2015, tổng cung từ sản xuất trong nước và nhập khẩu mỗi năm là gần 2,9 triệu tấn phân đạm, tăng gần 500.000 tấn so với năm 2014, dư cung tới 700 - 900 ngàn tấn. Trước diễn biến thị trường như vậy, PVFCCo buộc phải đầu tư cho hoạt động tiếp thị, quảng cáo, thương hiệu... để hỗ trợ bán hàng, giữ vững sức mạnh thương hiệu, thị phần và giá bán.
- *Đẩy mạnh công tác chuẩn bị thị trường NH3-NPK Phú Mỹ:* PVFCCo đã khởi công xây dựng nhà máy từ cuối năm 2015, đến 2018 đi vào hoạt động, phải tiêu thụ thành công sản lượng 250.000 tấn NPK Phú Mỹ và 60.000 tấn NH3 tăng thêm. Song song với quá trình triển khai dự án là quá trình chuẩn bị thị trường cho các sản phẩm này, tăng cường truyền thông cho dự án nhằm giới thiệu về tiến độ triển khai, công nghệ hiện đại, qua đó gián tiếp cung cấp thông tin cho nhà đầu tư, làm ổn định giá cổ phiếu DPM, đây cũng chính là nhiệm vụ quan trọng của công tác marketing truyền thông các năm 2015-2017. Từ năm 2018, khi đi vào vận hành thì đã chuẩn bị thị trường từ trước nên

cả sản phẩm NH₃ và NPK Phú Mỹ do nhà máy sản xuất đều tiêu thụ rất tốt, đạt kế hoạch đề ra và được bà con nông dân tin tưởng sử dụng.

- *Đẩy mạnh công tác quản trị, bảo vệ thương hiệu, chống hàng giả*: là thương hiệu dẫn đầu ngành phân bón, nên trong tình hình thị trường khó khăn, nông dân ít có khả năng đầu tư cho phân bón, thì các loại phân bón giả, kém chất lượng lại càng hoành hành và vi phạm, nhái nhãn hiệu của các doanh nghiệp uy tín để nhập nhèm, lừa đảo bà con nông dân. Năm 2013-2014, chỉ có 4 vụ vi phạm nhãn hiệu của PVFCCo nhưng từ cuối năm 2015 đến nay, trung bình cứ 1 tháng PVFCCo phát hiện và xử lý 01 vụ vi phạm nhãn hiệu (tăng 3 lần so với các năm trước, tổng cộng trong 3 năm là gần 50 vụ và tính chất thì phức tạp hơn rất nhiều). Do đó, PVFCCo phải đầu tư đẩy mạnh công tác quản trị, bảo vệ thương hiệu, chống hàng giả bằng nhiều biện pháp khác nhau, từ tổ chức quản trị thương hiệu đến tăng cường truyền thông, phân biệt hàng chính hãng, hậu quả khi bán-sử dụng phân bón giả đến kết hợp với quản lý thị trường tuyên truyền, xử phạt...
- *Thiên tai, thời tiết khắc nghiệt kỷ lục* (xâm nhập mặn, khô hạn tại Đồng Bằng Sông Cửu Long và Miền Trung – Tây Nguyên, rét đậm rét hại tại Miền Bắc...), ảnh hưởng nghiêm trọng đến sản xuất nông nghiệp nên PVFCCo phải đẩy mạnh các hoạt động chăm sóc khách hàng, tư vấn kỹ thuật nông nghiệp, sử dụng phân bón cho cán bộ nông nghiệp, đại lý, bà con nông dân cả nước thông qua hàng ngàn cuộc tọa đàm, hội thảo, mô hình trình diễn.../năm.

Phải khẳng định là nhờ có hoạt động tiếp thị truyền thông tốt nên PVFCCo đã xây dựng được thương hiệu mạnh, nhờ đó luôn tiêu thụ hết sản phẩm và giá bán Đạm Phú Mỹ cao hơn giá phân đạm của các Nhà máy sản xuất trong nước và giá nhập khẩu. Số liệu thống kê so sánh giữa giá nhập khẩu bình quân (giá urea nhập khẩu về bán thực tế còn thấp hơn giá so sánh này) cụ thể như sau (lấy số tròn): Năm 2015 giá bán Đạm Phú Mỹ bình quân 7,3 triệu đồng/ tấn, giá urea nhập khẩu bình quân 6,7 triệu đồng/tấn (giá Đạm Phú Mỹ cao hơn 600 ngàn đồng/tấn); năm 2016 giá bán Đạm Phú Mỹ bình quân là 6 triệu đồng/ tấn, giá urea nhập khẩu bình quân là 5,1 triệu đồng/tấn (giá Đạm Phú Mỹ cao hơn 900 ngàn đồng/tấn); năm 2017 giá bán Đạm Phú Mỹ bình quân là 6,3 triệu đồng/ tấn, giá urea nhập khẩu bình quân là 5,8 triệu đồng/tấn (giá Đạm Phú Mỹ cao hơn 500 ngàn đồng/tấn). So với sản phẩm cùng loại của các nhà máy khác, giá Đạm Phú Mỹ cũng cao hơn từ 200 đ – 500 đ/kg.

Như vậy, với lợi thế thương hiệu, chỉ riêng việc tiêu thụ khoảng 800 ngàn tấn Đạm Phú Mỹ/năm với giá cao hơn đã mang lại phần lợi nhuận thặng dư hàng trăm tỷ đồng, cao hơn nhiều so với chi phí tiếp thị truyền thông đã đầu tư.

Thị phần, giá trị thương hiệu, lợi thế tiêu thụ của Đạm Phú Mỹ không phải tự nhiên có và cứ đương nhiên được duy trì nếu như không có sự quan tâm, đầu tư hợp lý. PVFCCo đã rất nỗ lực để đảm bảo chi phí đầu tư cho công tác tiếp thị, bán hàng đạt hiệu quả tối ưu.

So sánh tương quan nhóm chi phí này với một doanh nghiệp lớn cùng ngành cũng niêm yết và công khai thông tin báo cáo tài chính thì chi phí này tính trên mỗi tấn sản phẩm tiêu thụ của PVFCCo năm 2016, 2017 thấp hơn là 22% và 18%.

Theo lộ trình cũng như trong giai đoạn thị trường khó khăn như hiện nay, chi phí tiếp thị - bán hàng nói chung của PVFCCo tiếp tục được rà soát, tối ưu hóa việc sử dụng, có sự tiết giảm tuy nhiên những hoạt động hỗ trợ bán hàng trực tiếp vẫn được duy trì để đảm bảo giữ thị phần, doanh thu... Năm 2018, tổng chi phí quảng cáo truyền thông vào khoảng 105 tỷ đồng, giảm khoảng 40% so với năm 2017.

2.7 Về ý kiến chi phí nhân viên, chi phí quản lý ngày càng tăng

2.7.1 Về ý kiến chi phí nhân viên năm 2017 tăng so với 2016: Theo ghi nhận trên thuyết minh báo cáo tài chính 2017, mục chi phí nhân viên bao gồm nhiều các đầu mục nhỏ như chi phí tiền lương, chi phí bảo hiểm và các chính sách chế độ bắt buộc của nhà nước... Trong năm 2017, chi phí tiền lương không tăng so với năm 2016, các khoản tăng khác bao gồm chi phí bảo hiểm, chính sách do thay đổi hệ số lương và một phần chi phí phân loại lại giữa các kỳ kế toán theo quy định.

2.7.2 Về ý kiến chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2017 tăng nhiều so với 2016: Theo quy định về hạch toán kế toán, trong năm 2016, một số khoản chi phí quản lý đã thực hiện, tuy nhiên chưa đủ điều kiện ghi nhận vào chi phí trong kỳ 2016 nên PVFCCo ghi nhận vào năm 2017 dẫn đến giá trị tuyệt đối nhìn trên BCTC 2017 là tăng chi phí. Bên cạnh đó, một phần chi phí quản lý tăng là do chi phí thuế năm 2016 ghi nhận trên BCTC 2016 là tạm tính, đến đầu năm 2017 thực hiện quyết toán dẫn đến tăng trên BCTC 2017. PVFCCo luôn tuân thủ việc ghi nhận và hạch toán kế toán các khoản chi phí theo đúng quy định của Nhà nước, việc thuyết minh các chi phí tăng trên Báo cáo tài chính năm 2017 thực chất là phân loại giữa các kỳ kế toán, do chi phí năm 2016 chưa đủ điều kiện ghi nhận nên chuyển sang năm 2017 chứ thực tế năm 2017 các chi phí hầu như không tăng so với 2016.

Như vậy, trong quản lý chi phí, tổng thể chi phí được giảm nhưng theo quan điểm quản trị không có nghĩa là giảm đều mà có những khoản chi phí phải được duy trì hoặc thậm chí tăng lên, nhằm đạt được các mục tiêu tổng thể và theo lộ trình, chiến lược của mình. Ý kiến nhận định có sự bất hợp lý khi các chi phí tiếp thị, bán hàng, chi phí nhân viên tăng chỉ là một quan điểm đánh giá trong khi chưa xét đầy đủ đến các yếu tố thay đổi về thị trường, sản phẩm mới, quy định mới của pháp luật... PVFCCo là đơn vị SXKD có vốn chi phối của Nhà nước. Công tác hạch toán, quản lý chi phí được tuân thủ đúng quy định của pháp luật, được kiểm toán độc lập và công khai minh bạch đối với công ty đại chúng niêm yết. Hàng năm đều được các cơ quan như Kiểm toán Nhà nước, Thanh tra Bộ Tài chính, Tổng Cục Thuế... tiến hành thanh, kiểm tra và đều kết luận PVFCCo tuân thủ đầy đủ quy định các chế độ, chính sách quy định. Chính sách đối với nhân viên, quản lý cũng ràng buộc và đảm bảo tuân thủ các quy định của Chính phủ và Bộ LĐTĐ&XH về tiền lương, chế độ chính sách và các quy chế quản lý chặt chẽ của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam. Hội đồng quản trị, Ban điều hành PVFCCo đã thực hiện đúng trách nhiệm, tiếp thu, thực hiện những ý kiến góp ý hợp lý, có báo cáo, giải trình để cổ đông lớn (PVN) và ĐHĐCĐ xem xét, phê duyệt một cách chặt chẽ, nghiêm túc các nội dung kế hoạch, điều chỉnh kế hoạch hàng năm trên cơ sở phù hợp và thông qua các cấp thẩm quyền trong quản trị doanh nghiệp.

2.8 Về ý kiến: việc quản lý sử dụng vốn không hiệu quả và thiếu trách nhiệm.

Trong quản lý vốn bằng tiền của PVFCCo, Hội đồng quản trị đã ban hành Quy chế quản lý vốn bằng tiền để PVFCCo thực hiện theo mục đích bảo toàn, phát triển và tối ưu hiệu quả. PVFCCo có các khoản vay dài hạn để tài trợ vốn cho các dự án đầu tư, phát triển. Việc doanh nghiệp duy trì cơ cấu vốn vay trong dự án đầu tư dài hạn, đồng thời có vốn tiền mặt khác gửi ngắn hạn tại ngân hàng là hoạt động bình thường của doanh nghiệp. Dư nợ vay dài hạn của PVFCCo như cổ đông nêu ra khoảng 600 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng nhỏ trong cơ cấu tổng mức đầu tư các dự án dài hạn của PVFCCo đến gần 5.000 tỷ đồng.

2.9 Về ý kiến có hiện tượng tiêu cực trong bán hàng tại Công ty PVFCCo North (PVFCCo Miền Bắc)

Sau khi nhận được ý kiến phản ánh (mặc dù không có cơ sở, chứng cứ kèm theo) PVFCCo đã nhanh chóng chỉ đạo triển khai các công tác kiểm tra, xử lý: Tổ chức đoàn kiểm tra của PVFCCo làm việc với PVFCCo Miền Bắc và các nhà phân phối vào đầu tháng 10/2017; Tổ chức cuộc họp toàn thể với 22/23 nhà phân phối hiện tại của PVFCCo Miền Bắc về chính sách bán hàng và quan hệ hợp đồng đại lý; Tổ chức cuộc họp với các đơn

vị nguyên là nhà phân phối của PVFCCo Miền Bắc với sự tham gia của các ban chức năng liên quan của PVN, kết quả như sau:

- Ngày 17/10/2017, tại cuộc họp nghe các ý kiến của các Nhà phân phối cấp 1 hiện hữu của PVFCCo Miền Bắc về cách thức bán hàng và quy chế nhà phân phối phân bón Phú Mỹ tại khu vực Miền Bắc. Để đảm bảo khách quan, PVFCCo đã phát phiếu khảo sát ý kiến về chính sách bán hàng cũng như về vấn đề được nêu. Kết quả khảo sát cho thấy 100% nhà phân phối (NPP) hiện hữu khẳng định không có tình trạng tiêu cực trong bán hàng và đa số đều ủng hộ cách thức bán hàng mà PVFCCo Miền Bắc hiện tại đang áp dụng tại khu vực Miền Bắc.
- Cũng trong ngày 17/10/2017, PVFCCo đã mời các đơn vị nguyên là NPP và có 4 đơn vị đã đến tham gia cuộc họp cùng với Giám đốc của PVFCCo Miền Bắc có sự chứng kiến của đại diện một số ban chuyên môn của Tập đoàn Dầu khí VN (PVN) để lắng nghe ý kiến của các bên về một số nội dung được nêu. Tại cuộc họp, ba đơn vị là Bình Sâm, Toàn Xuân và Hồng Thắng khẳng định không phản ánh về các nội dung gửi giá, mọi vấn đề bức xúc về chấm dứt hợp đồng đại lý trước đây đã được giải tỏa trong cuộc họp và mong sự việc khép lại ở đây. Công ty Ánh Dương là đơn vị phản ánh tiêu cực nhưng đã có văn bản nêu rõ việc phản ánh liên quan đến tiêu cực *“trong trạng thái bức xúc, nóng nảy nên không kiểm soát được tính đúng đắn của các lời nói”*. Công ty Ánh Dương không có căn cứ nào để chứng minh tính đúng đắn trong nội dung phản ánh của mình nên đã đề nghị không ai được sử dụng các lời nói đó làm căn cứ khiếu nại hay tố cáo. Do Agrimex NA tiếp tục sử dụng thông tin và phản ánh không đúng bản chất sự việc nên ngày 6/6/2018, Công ty Ánh Dương tiếp tục có Công văn phủ nhận việc tố cáo tiêu cực và khẳng định việc nhân danh Công ty Ánh Dương tố cáo là không có căn cứ và không có giá trị.

Một số đơn vị không còn là NPP của PVFCCo Miền Bắc là do PVFCCo Miền Bắc chủ động dừng hợp tác, xuất phát từ lý do các đại lý này vi phạm các cam kết trong hợp đồng (Công ty Toàn Xuân không mua hàng theo cam kết trong hợp đồng) hoặc không còn đủ điều kiện để làm NPP (Công ty Bình Sâm; Công ty Phương Tâm Ninh Bình; Công ty Hồng Thắng; Công ty Ánh Dương). PVFCCo Miền Bắc cũng đã cung cấp các tài liệu để chứng minh việc dừng hợp đồng là phù hợp với các quy định của pháp luật, quy chế của Công ty và hợp đồng giữa các bên.

Ngoài ra, thị trường phân bón hiện nay cạnh tranh lành mạnh và bình thường khi các nhà phân phối thay đổi quan hệ đại lý từ nhà sản xuất này sang nhà sản xuất khác, ngược lại nhà sản xuất cũng lựa chọn, thay đổi đại lý phù hợp chứ không phụ thuộc vào một số đại lý nào đó để gọi là “xương sống”. Thực tế, thương hiệu Phân bón Phú Mỹ cho đến nay vẫn là thương hiệu dẫn đầu trên thị trường phân bón vì hầu hết các công ty kinh doanh phân bón trên cả nước đều mong muốn là một nhà phân phối sản phẩm của PVFCCo. Tại thị trường Miền Bắc, sản lượng Đạm Phú Mỹ và các sản phẩm thương hiệu Phú Mỹ khác qua các năm như sau: Năm 2015 sản phẩm Đạm Phú Mỹ bán ra là 160.549 tấn, NPK Phú Mỹ là 5.339 tấn, Kali Phú Mỹ là 18.760 tấn; Năm 2016 Đạm Phú Mỹ là 160.980 tấn, NPK Phú Mỹ là 10.214 tấn, Kali Phú Mỹ là 19.453 tấn; Năm 2017 Đạm Phú Mỹ là 144.126 tấn (do Nhà máy dừng bảo dưỡng 1 tháng đúng vào vụ đông xuân tại Miền Bắc nên chủ động giảm sản lượng Đạm Phú Mỹ xuống), NPK Phú Mỹ là 15.807 tấn, Kali Phú Mỹ là 25.392 tấn. Năm 2018, sản lượng Đạm Phú Mỹ là 165.003 tấn, NPK Phú Mỹ là 18.598 tấn, Kali Phú Mỹ là 20.411 tấn. Như vậy, việc tổ chức hệ thống phân phối tại Miền Bắc đang theo hướng tích cực, không những duy trì được thị phần Đạm Phú Mỹ, mà còn tăng trưởng nhanh sản phẩm NPK Phú Mỹ, Kali Phú Mỹ là những sản phẩm rất khó tiêu thụ tại thị trường Miền Bắc do đặc thù canh tác của bà con nông dân sử dụng các sản phẩm NPK hàm lượng thấp và thói quen ít sử dụng kali.

Như vậy, ý kiến Arimex NA cho rằng các đại lý “xương sống”, các đại lý lớn của PVFCCo đều lần lượt ra khỏi hệ thống với lý do chính là “không chịu nổi tiêu cực và quan hệ bạn hàng thiếu sự gắn bó”; hiện các NPP chủ yếu là “các doanh nghiệp tư nhân có năng lực cạnh tranh và năng lực tài chính thấp” là hoàn toàn không có cơ sở.

PVFCCo khẳng định Agrimex NA từ năm 2012 không phải là NPP của PVFCCo North, 5 đơn vị được Agrimex NA đưa ra cũng không còn là NPP của PVFCCo North từ năm 2016. Việc Agrimex NA nghe các thông tin không có căn cứ từ các đơn vị này và liên tục gửi văn bản đến các cơ quan chức năng, báo chí theo hướng suy diễn là không đúng với thực tế. Về việc phản ánh này, các NPP trong hệ thống phân phối hiện hữu đã có văn bản kiến nghị tập thể phản đối việc phản ánh sai sự thật của Agrimex Nghệ An.

PVFCCo đã tiếp nhận thông tin và tiến hành kiểm tra, xem xét nghiêm túc, đầy đủ và thấu đáo nội dung ý kiến phản ánh và đã trả lời rõ với cổ đông về những thông tin thiếu cơ sở của họ. PVFCCo nhất quán quan điểm không chấp nhận và dung túng cho hiện tượng tiêu cực trong mọi hoạt động SXKD của PVFCCo. PVFCCo đã đề nghị Agrimex Nghệ An cung cấp những thông tin, cơ sở mà họ có được để PVFCCo xử lý nhưng đến nay Agrimex Nghệ An không cung cấp thêm được cơ sở, bằng chứng nào ngoài những ý kiến đã nêu và được PVFCCo xác minh như trên. Nếu các cơ quan, đơn vị, đối tác có cơ sở về những hiện tượng này ở PVFCCo, rất mong được cung cấp thông tin, bằng chứng cụ thể để kiên quyết xử lý, chấn chỉnh.

2.10 Về ý kiến cổ đông không được nắm thông tin và có nghi ngờ về ý nghĩa và đối tượng hưởng lợi thực sự của chương trình phát hành 11,4 triệu cổ phiếu ESOP năm 2016

Chương trình phát hành ESOP của PVFCCo được thực hiện theo đúng các quy định của pháp luật liên quan đối với doanh nghiệp niêm yết và đơn vị có vốn góp chi phối của Doanh nghiệp Nhà nước. Cụ thể, số lượng phát hành, giá phát hành, đối tượng mua đều được PVFCCo xây dựng phương án, báo cáo PVN và các cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Trên cơ sở chấp thuận của Bộ Công thương và PVN, PVFCCo đã trình ĐHĐCĐ thông qua và đã triển khai. PVFCCo đã thực hiện đúng các thủ tục khi phát hành và báo cáo kết quả phát hành theo đúng trình tự thủ tục quy định của pháp luật Chứng khoán cũng như các văn bản hướng dẫn của Chính phủ, Bộ Tài chính.

- Giá phát hành bằng mệnh giá 10.000 đồng/Cp thấp hơn xấp xỉ 20.000 đ/Cp so với giá cổ phiếu tại thời điểm tháng 2/2016 là phù hợp với tính chất ưu đãi cho cán bộ công nhân viên – những người trực tiếp lao động sản xuất, mang lại lợi nhuận cho DN và cổ đông. Điều kiện hạn chế chuyển nhượng 12 tháng cũng là yếu tố rủi ro trong đầu tư của CBCNV. Việc coi số tiền chênh lệch dự tính là “thiệt hại” cho các cổ đông là suy nghĩ một chiều.
- Điều kiện ESOP của DPM là hạn chế giao dịch 12 tháng, một thời hạn rất phổ biến ở các công ty niêm yết khi phát hành ESOP ở VN, hơn nữa số cổ phiếu được mua của mỗi cán bộ và lãnh đạo PVFCCo không nhiều (tổng số CP phát hành là 11,4 triệu CP, 3% vốn điều lệ PVFCCo, chỉ có 1 đợt duy nhất trong 10 năm hoạt động, trong khi luật cho phép phát hành ESOP đến 5% vốn điều lệ mỗi 12 tháng).
- So sánh với ESOP của các doanh nghiệp khác thì mức ưu đãi giá, điều kiện và thời gian hạn chế giao dịch 12 tháng của chương trình ESOP của DPM là phù hợp. (Tập đoàn Masan mã MSN phát hành ESOP bằng mệnh giá 10.000 đ, giá thị trường 80.000 đ mà không hạn chế chuyển nhượng. Vinamilk (VNM) phát hành ESOP tương đương 1/4 giá thị trường, Thế giới di động (MWG) phát hành ESOP giá 0 đồng trong khi giá thị trường hơn 100.000đ và không hạn chế chuyển nhượng...).
- Chương trình ESOP đã được PVFCCo tuân thủ đầy đủ các quy định về thẩm quyền phê duyệt và công khai minh bạch thông tin với thị trường. Đối với các cổ đông phổ thông, pháp luật không quy định PVFCCo phải thông tin chi tiết danh sách từng người lao động cụ thể khác được tham gia chương trình ESOP. Đối với các thành viên HĐQT, BKS, Ban điều hành PVFCCo là đối tượng nội bộ, thì số cổ phiếu được mua theo

chương trình ESOP được PVFCCo công khai minh bạch theo Báo cáo thường niên 2016 và báo cáo tình hình quản trị PVFCCo bán niên và cả năm 2016 đã gửi đến toàn bộ thị trường chứng khoán để các cổ đông được biết. Tổng số cổ phiếu ESOP của 15 người trong Ban lãnh đạo PVFCCo khoảng 920.000 CP, chỉ chiếm 8% tổng số 11,4 triệu cổ phiếu ESOP phát hành cho CBCNV.

- Tất cả các đối tượng mua cổ phiếu ESOP của DPM đều tuân thủ đúng quy định về thời hạn nắm giữ và giao dịch cổ phiếu. Sau khi hết thời hạn hạn chế, một số cổ đông nội bộ khi bán cổ phiếu ESOP đã tuân thủ quy định, thông báo và báo cáo giao dịch đầy đủ. Mặt khác, trong cùng thời gian, có người bán và cũng có người mua thêm.

Như vậy, chương trình phát hành cổ phiếu ESOP của PVFCCo, giao dịch cổ phiếu sau khi hết thời hạn hạn chế đều được thực hiện theo đúng các quy định của pháp luật liên quan đối với doanh nghiệp niêm yết và đơn vị có vốn góp chi phối của Nhà nước; các thông tin được công khai minh bạch theo đúng quy định.

2.11 Về ý kiến vấn đề trách nhiệm trong các khoản đầu tư liên doanh liên kết

Về trách nhiệm của HĐQT, BDH liên quan đến các khoản đầu tư tại PVTex, PVC Mekong: Phần vốn đầu tư của PVFCCo tại các đơn vị chiếm tỷ trọng nhỏ, không chi phối, được PVFCCo thực hiện theo chiến lược chung của PVN và của PVFCCo trong giai đoạn 2008-2015. Hiện tại PVN và PVFCCo đang tích cực cùng với các cổ đông khác tại các đơn vị này triển khai các giải pháp phục hồi hoạt động, tạo cơ sở để thoái vốn.

PVFCCo cũng đã thực hiện trích lập dự phòng đầy đủ cho các khoản đầu tư nói trên theo quy định nhằm đảm bảo tình hình tài chính lành mạnh.

2.12 Về ý kiến rủi ro liên quan đến khoản tiền gửi tại Ngân hàng Oceanbank

Trước đây PVFCCo có các khoản tiền gửi ngắn hạn tại Oceanbank và khi Oceanbank được Ngân hàng Nhà nước đưa vào thực hiện tái cơ cấu, Ngân hàng Nhà nước thông báo các khoản tiền gửi của PVFCCo được tiếp tục hưởng lãi và tạm thời chưa tất toán cho đến khi Ngân hàng Nhà nước có phương án xử lý. Hiện tại PVFCCo tiếp tục theo dõi quá trình xử lý của Ngân hàng Nhà nước để thu hồi tiền gửi khi có điều kiện.

2.13 Về ý kiến có sự bất cập, sai phạm trong việc tổ chức họp Đại hội đồng cổ đông, nhiệm kỳ và bầu cử thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, số lượng và tư cách thành viên độc lập của Hội đồng quản trị :

PVFCCo luôn tổ chức các phiên họp của Đại hội đồng cổ đông theo đúng quy định pháp luật, điều lệ Công ty, quy định của phiên họp, thực hiện đúng, chính xác và minh bạch trong việc kiểm phiếu. Cuối phiên họp Chủ tọa đều xin ý kiến các cổ đông dự họp để thông qua Biên bản, Nghị quyết. Tất cả các Nghị quyết phiên họp đều được đại đa số các cổ đông thông qua và ghi nhận kết quả, phản ánh phù hợp trong Biên bản cuộc họp. PVFCCo cũng đã công bố công khai toàn văn các Biên bản và Nghị quyết phiên họp theo đúng quy định với đầy đủ thông tin về kết quả biểu quyết các nội dung của Đại hội đồng cổ đông. Kết quả số phiếu tán thành cao, cho thấy sự đồng thuận của hầu hết cổ đông với các nội dung mà PVFCCo đã trình (chi tiết xin xem các Biên bản, Nghị quyết các phiên họp đã được đăng tải trên www.dpm.vn và trang thông tin của Sở giao dịch chứng khoán TP HCM).

Về nhiệm kỳ và bầu cử thành viên HĐQT, Ban Kiểm soát: PVFCCo đã áp dụng theo quy định của Luật Doanh nghiệp 2014, theo đó bầu cử thành viên HĐQT/BKS theo nhiệm kỳ của thành viên chứ không còn có “nhiệm kỳ và bầu cử HĐQT/BKS” và có văn bản giải trình về cơ sở áp dụng tới các cơ quan chức năng và cổ đông. Tại phiên họp bất thường của Đại hội đồng cổ đông tổ chức ngày 10/1/2019, tiếp thu ý kiến phản ánh của cổ đông, để xác định cách hiểu thống nhất đối với các cổ đông, đồng thời cũng thực hiện theo

khuyến nghị của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, Đại hội đồng của cổ đông đã biểu quyết việc xác định nhiệm kỳ này với số phiếu tán thành cao.

Về số lượng và tư cách thành viên độc lập của HĐQT: cũng tại phiên họp bất thường của Đại hội đồng cổ đông tổ chức ngày 10/1/2019, các cổ đông đã bầu ông Lê Minh Hồng là thành viên độc lập của Hội đồng quản trị PVFCCo. Sơ yếu lý lịch và các thông tin về ứng cử viên HĐQT độc lập này đã được công bố công khai theo quy định tới các cổ đông để xem xét, quyết định việc bầu cử. Như vậy, hiện tại HĐQT PVFCCo có 02 thành viên HĐQT (độc lập) và đáp ứng đầy đủ các tư cách và số lượng của thành viên HĐQT (độc lập).

2.13 Về ý kiến: các phản ánh sai phạm, lãng phí khác trong quản trị.

- Chi phí tiếp khách: Hàng năm, các khoản chi phí tiếp khách của cả bộ máy PVFCCo được phê duyệt theo kế hoạch, nhu cầu công việc, giao dịch... của các bộ phận chức năng trong Tổng công ty theo quy chế về các chi phí hành chính.

- Chi phí thuê kiểm toán độc lập: Việc thuê kiểm toán báo cáo tài chính hàng năm của PVFCCo được trình Đại hội đồng cổ đông thông qua với danh sách lựa chọn từ trong số các công ty kiểm toán uy tín hàng đầu thế giới (Big 4) và trong danh sách các đơn vị được Bộ Tài chính chấp thuận thực hiện kiểm toán đối với công ty niêm yết. Năm 2018, dự toán phí kiểm toán Báo cáo tài chính công ty mẹ, Báo cáo tài chính hợp nhất TCT (6 tháng, năm) là 525.000.000 đồng, dự toán phí kiểm toán Báo cáo tài chính (6 tháng, năm) của 4 công ty con là 475.000.000 đồng. PVFCCo khẳng định Công ty mẹ không chi trả phí kiểm toán BCTC hàng năm của các công ty con. Công ty mẹ làm đầu mối đàm phán dịch vụ trọn gói với công ty kiểm toán để có lợi thế về giá phí. Chi phí kiểm toán thực tế được phân bổ, hạch toán riêng đối với công ty mẹ và các công ty con (đều đã niêm yết cổ phiếu) và phù hợp với quy mô, phạm vi công việc tương ứng và không có gì bất thường, theo từng hợp đồng dịch vụ kiểm toán riêng rẽ của công ty mẹ và từng công ty con.

- Nhập khẩu phân bón tổng hợp NPK: PVFCCo đã đầu tư nhà máy sản xuất phân NPK. Để chuẩn bị thị trường cho sản phẩm NPK Phú Mỹ của PVFCCo, từ nhiều năm trước PVFCCo đã tiến hành đặt hàng từ các nhà sản xuất nước ngoài có nhà máy với công nghệ tương tự dự án của PVFCCo, để sản xuất và cung cấp cho PVFCCo phân bón NPK, mang nhãn hiệu NPK Phú Mỹ theo đúng tiêu chuẩn chất lượng, mẫu mã sản phẩm mà nhà máy của PVFCCo sẽ sản xuất. Việc đưa sản phẩm để chuẩn bị thị trường từ trước đã giúp cho sản phẩm NPK Phú Mỹ chính thức được PVFCCo sản xuất từ năm 2018 được thị trường đón nhận nhanh chóng, đảm bảo sức cạnh tranh, kể cả việc cạnh tranh với sản phẩm của Agrimex Nghệ An tại địa bàn tỉnh Nghệ An. Đồng thời, hoạt động kinh doanh phân bón nhập khẩu trong đó có NPK đã đóng góp lợi nhuận và chia sẻ chi phí gián tiếp với các sản phẩm sản xuất của PVFCCo. Từ năm 2019, khi nhà máy NPK được vận hành đầy đủ, PVFCCo ưu tiên tập trung vào nhiệm vụ tiêu thụ tối đa sản phẩm NPK do nhà máy sản xuất.

Từ khi nhận được nhiều ý kiến phản ánh, kiến nghị từ cổ đông Agrimex Nghệ An, PVFCCo đã rất cầu thị, nghiêm túc tiếp nhận các thông tin phản ánh để kiểm tra, rà soát và có ý kiến phản hồi đầy đủ, rõ ràng cho cổ đông. Trong thực tế nhiều vấn đề mà cổ đông mong muốn cũng là những mong muốn của PVFCCo và PVFCCo đã nỗ lực thực hiện trong công tác quản trị doanh nghiệp, đảm bảo tối ưu hóa nguồn lực, hiệu quả, minh bạch. So với giai đoạn 2011-2015, kết quả lợi nhuận trong giai đoạn 2016-2018 có sự giảm sút do yếu tố thị trường khách quan, tuy nhiên PVFCCo khẳng định rằng Ban quản trị đã nỗ lực tối đa trong quản lý, điều hành để duy trì được kết quả như vậy trong bối cảnh thị trường khó khăn, nhiều doanh nghiệp sản xuất phân bón thua lỗ. Hơn nữa giai đoạn 2011-2015, chính sách giá khí của Nhà nước cho PVFCCo còn mang yếu tố hỗ trợ với mức thấp, PVFCCo có lợi thế về thị trường đầu ra nên đã đạt được lợi nhuận rất cao trong giai

đoạn này. PVFCCo cũng đã có báo cáo đến công ty mẹ - Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (PVN) để PVN có báo cáo gửi đến các cơ quan chức năng (Bộ Công Thương, Đoàn Đại biểu Quốc hội tỉnh Nghệ An, Ủy ban KTTW, Thủ tướng Chính phủ) và báo cáo tới Ủy ban Chứng khoán và Ủy ban Quản lý vốn Nhà nước tại doanh nghiệp.

Sau khi thực hiện đợt kiểm toán “Báo cáo tài chính, các hoạt động liên quan đến quản lý, sử dụng vốn, tài sản Nhà nước năm 2016, 2017” của PVFCCo, ngày 05/11/2018 Kiểm toán Nhà nước đã ra thông báo kết luận, cho thấy rằng công tác quản lý tài chính, kế toán tại công ty mẹ PVFCCo và các đơn vị thành viên được kiểm toán đã tuân thủ các quy định của pháp luật, chính sách và chế độ tài chính – kế toán của Nhà nước trong hoạt động sản xuất, kinh doanh. Kiểm toán Nhà nước cũng kết luận PVFCCo đã thực hiện đầy đủ quy định trong quản lý, sử dụng đất đai, cơ bản chấp hành pháp luật, chính sách, chế độ trong quản lý các dự án đầu tư và chế độ tài chính kế toán. Kiểm toán Nhà nước cũng chỉ ra một số vấn đề tồn tại, hạn chế để PVFCCo rút kinh nghiệm, chấn chỉnh, hoàn thiện và Hội đồng quản trị PVFCCo đã và đang chỉ đạo Tổng công ty thực hiện nghiêm túc, kịp thời, đầy đủ các kiến nghị của Kiểm toán Nhà nước để báo cáo Kiểm toán Nhà nước trước ngày 31/03/2019 theo yêu cầu của Kiểm toán Nhà nước.

PVFCCo cho rằng Quan hệ nhà đầu tư là một công việc quan trọng trong quá trình hoạt động của mình. PVFCCo đã thành lập bộ phận chuyên trách Quan hệ nhà đầu tư từ năm 2012 và bộ phận Quan hệ nhà đầu tư cũng như Ban quản trị, điều hành của PVFCCo thường xuyên tiếp nhận, phản hồi, xử lý với những ý kiến của cổ đông và nhà đầu tư.

PVFCCo luôn tôn trọng, cầu thị, tiếp thu những ý kiến hợp lý và phúc đáp nghiêm túc, đầy đủ với cổ đông, dù có thể những ý kiến đó lặp đi lặp lại nhiều lần, nhiều năm tháng, đáp ứng đúng và hơn những gì pháp luật quy định về quản trị doanh nghiệp. Trong suốt những năm qua, PVFCCo luôn lọt top 5 những đơn vị có Quan hệ nhà đầu tư tốt nhất do chính các nhà đầu tư bình chọn.

Qua những nội dung phản ánh của cổ đông Agrimex Nghệ An kể từ năm 2016 đến nay, PVFCCo thấy rằng trong đó chứa đựng những quan điểm, đánh giá của riêng Agrimex Nghệ An và có những vấn đề phản ánh chưa đầy đủ, có phần suy diễn chủ quan và phủ nhận những nỗ lực của ban quản trị, điều hành và tập thể người lao động tại PVFCCo. Đối với sự khác biệt trong quan điểm quản trị, điều hành hoạt động SXKD này, trong thời gian qua Hội đồng quản trị và Ban điều hành PVFCCo rất tôn trọng và cởi mở trong việc trao đổi, thảo luận, thông tin với cổ đông. PVFCCo cho rằng việc cổ đông Agrimex Nghệ An tiếp tục đưa những vấn đề bất đồng trong quan điểm với PVFCCo đến các cơ quan quản lý Nhà nước với những nội dung chưa đầy đủ, không đúng sự thật, sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến uy tín của PVFCCo cũng như của tập thể cán bộ, công nhân viên của PVFCCo và cổ phiếu DPM.

PVFCCo xin cập nhật thông tin chính thức như trên để các cơ quan báo chí, cổ đông, nhà đầu tư nắm được đầy đủ bản chất vụ việc, từ đó có thể phản ánh một cách khách quan, đúng đắn và công tâm.