



NHÀ ĐẦU TƯ

BẢN TIN

INVESTORS BULLETIN



DPM CAM KẾT QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP
THEO CHUẨN MỰC THẾ GIỚI
DPM COMMIT TO WORLD BEST PRACTICES
OF CORPORATE GOVERNANCE

DPM ĐẠT TOP 10 TRONG
“50 DOANH NGHIỆP HIỆU QUẢ NHẤT VIỆT NAM”
DPM IN TOP 10 OF “50 MOST EFFECTIVE VIETNAMESE BUSINESSES”

NHÀ ĐẦU TƯ QUAY TRỞ LẠI,
DPM TIẾP TỤC DẪN ĐẦU THỊ TRƯỜNG URÊ NỘI ĐỊA
INVESTORS COME BACK, DPM LEADS DOMESTIC UREA MARKET

Mục Lục

- 4 Thư ngỏ ban biên tập
- 6 6 tháng đầu năm 2013: Bức tranh sáng màu
- 8 Sự kiện nổi bật: Hội nghị khách hàng năm 2013 thành công tốt đẹp
- 10 Thị trường phân bón: Vấn đề lớn nhất là hàng giả, hàng kém chất lượng
- 14 Nguồn cung dồi dào, áp lực giảm giá
- 20 Báo cáo tài chính
- 22 Nhà Đầu tư quay trở lại, DPM tiếp tục dẫn đầu thị trường ure nội địa
- 30 DPM cam kết quản trị doanh nghiệp theo chuẩn mực thế giới
- 34 Phát triển bền vững luôn đồng hành cùng quản trị rủi ro
- 36 Tối ưu hóa nguồn lực để phát triển bền vững
- 38 Truyền thông là yếu tố then chốt trong triển khai KPI
- 41 Thành viên HĐQT độc lập sẽ đưa ra những ý kiến mang tính khách quan hơn
- 44 Tin tổng hợp
- 50 Hỗ trợ nông dân thiết thực và bền vững

Contents

- 5 Message from editorial board
- 7 PVFCCo first half of 2013 is a bright picture
- 9 Key highlight event: Client conference 2013 - a great success
- 12 Fertilizer market: The most challenging issue is faked and low-quality products
- 17 Abundant supply, price decline pressure
- 20 Financial report
- 26 Investors come back, DPM leads domestic urea market
- 32 DPM commits to world best practices of corporate governance
- 35 Sustainable development accompanied by risk management
- 37 Optimize resources for sustainable development
- 38 Communication is key factor in KPI implementation
- 41 Independent non-executive director gives more objective opinions to the Board
- 44 News
- 51 Practical and sustainable support for farmers



TỔNG CÔNG TY PHÂN BÓN VÀ HÓA CHẤT DẦU KHÍ

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

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

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

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

Ông Dương Trí Hội
- Phó TGĐ
- Người phát ngôn Tổng công ty

Ông Huỳnh Kim Nhân
- Trưởng Ban Tài chính Kế toán

Ông Trương Thế Vinh
- Chánh Văn Phòng HĐQT

Bà Vũ Thi
- Trưởng Ban Tiếp thị và Truyền thông

Ông Nguyễn Văn Quyền
- Trưởng phòng Tài chính

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

Ông Đoàn Quốc Quân
- Ban Tiếp thị và Truyền thông

Ông Nguyễn Đăng Khoa
- Ban Tiếp thị và Truyền thông

Một số Cộng tác viên:
Công Ty Chứng Khoán HCM

THƯ NGỎ CỦA
BAN BIÊN TẬP

Kính gửi Quý cổ đông và Nhà đầu tư,

Hơn nửa chặng đường của năm 2013 đã trôi qua, 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 hoàn thành và hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh (SXKD) 6 tháng đầu năm 2013.

Về sản xuất:

- Urê Phú Mỹ: 432 ngàn tấn - đạt 105% kế hoạch 6 tháng đầu năm và 56% kế hoạch năm.
- Bao bì: 22 triệu bao - đạt 110% kế hoạch 6 tháng đầu năm và 54% kế hoạch năm.

Về Kinh doanh:

- Urê Phú Mỹ: 476.271 tấn - đạt 107% kế hoạch 6 tháng đầu năm và 60% kế hoạch năm.
- Phân bón tự doanh: 216.348 tấn - đạt 99% kế hoạch 6 tháng đầu năm và 56% kế hoạch năm.
- Hóa chất: 2.360 tấn - đạt 111% kế hoạch 6 tháng đầu năm và 56% kế hoạch năm.
- Bao bì: 22 triệu bao - đạt 110% kế hoạch 6 tháng đầu năm và 54% kế hoạch năm.

Các chỉ tiêu tài chính:

- Tổng doanh thu: 6.336 tỷ đồng - đạt 108% kế hoạch 6 tháng đầu năm và 59% kế hoạch năm.
- Lợi nhuận trước thuế: 1.838 tỷ đồng - đạt 159 % kế hoạch 6 tháng đầu năm và 87% kế hoạch năm.
- Nộp ngân sách nhà nước: 297 tỷ đồng - đạt 203 % kế hoạch 6 tháng đầu năm và 90% kế hoạch năm.

Mặc dù kết quả đạt được của Tổng công ty trong 6 tháng đầu năm 2013 hết sức khả quan, nhưng Ban lãnh đạo Tổng công ty nhận định nhiệm vụ SXKD 6 tháng cuối năm là rất thách thức.

Để có thể dự báo khái quát bức tranh về kết quả SXKD 6 tháng cuối năm, Ban Lãnh đạo Tổng công ty đã nhận định những yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến kết quả SXKD như sau:

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

Về nhu cầu phân đạm trong nước: do đặc tính mùa vụ nên thông thường nhu cầu sử dụng phân đạm 6 tháng cuối năm chỉ bằng 40% của cả năm, vì vậy dự báo tổng nhu cầu phân đạm trong nước 6 tháng cuối năm ước đạt khoảng 800 ngàn tấn.

Về nguồn cung trong nước, nhìn chung các nhà máy sản xuất phân đạm trong nước vận hành ổn định và đạt công suất thiết kế, ước tổng sản lượng phân đạm sản xuất 6 tháng cuối năm 2013 của các nhà máy trong nước đạt khoảng 1,16 triệu tấn. Như vậy nguồn cung trong nước dư thừa khoảng 360 ngàn tấn, có thể dùng làm nguyên liệu đầu vào cho sản xuất NPK và xuất khẩu.

Yếu tố thứ hai là tác động của giá urê thế giới đến giá urê trong nước:

Theo dự báo giá của CRU, giá urê thế giới các tháng 7,8,9,10 duy trì ổn định quanh mức 300 USD/mt (China Spot/ Urê FOB Prilled Bulk) và có xu hướng phục hồi nhẹ ở các tháng 11, 12 cuối năm 2013. Dự báo diễn biến giá urê tại Việt Nam cũng khá tương đồng với giá thế giới.

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 không thể dễ dàng hồi phục nhanh chóng vì áp lực nguồn cung vẫn còn đè nặng trong 6 tháng cuối năm 2013.

Yếu tố cuối cùng là kế hoạch dừng để sửa chữa bảo dưỡng nhà máy:

Theo kế hoạch kế hoạch sửa chữa bảo dưỡng tổng thể nhà máy định kỳ, dự kiến tháng 9/2013 Nhà máy Đạm Phú Mỹ sẽ dừng máy 01 tháng để tiến hành bảo dưỡng, do đó tổng sản lượng sản xuất 6 tháng cuối năm ước đạt 350 ngàn tấn.

Financial targets:

- Total revenues: VND 6,336 billion, reached 108% of the first 6 month plan and 59% of the whole year plan.
- Earnings before tax: VND 1,838 billion, reached 159% of the first 6 month plan and 87% of the whole year plan.
- Tax contribution: VND 297 billion, reached 203% of the first 6 month plan and 90% of the whole year plan.

Despite the satisfactory achievements in the first 6 months of 2013, PVFCCo Management Board still considers the last 6 month missions as great challenges.

In order to generalize the whole picture of business performance for the last 6 months, PVFCCo Management Board has identified crucial factors as follows:

The first one is domestic supply and demand pattern:

Due to the seasonal nature, domestic urea demand for the last 6 months only accounts for 40% of the whole year. In other words, total demand for the second half of the year is forecasted to be about 800 thousand tons while the total domestic supply estimation reaches 1.16 million tons as fertilizer plants are operating stably at designed capacity. This leads to a supply surplus of 360 thousand tons, which can be used as input for NPK production and export.

The second one is the impact of world urea price on domestic one:

According to CRU's forecast, world urea price in July, August, September and October will stabilize around 300 USD/MT (China Spot/ Urea FOB Prilled Bulk) and slightly revert in November and December. It is forecasted that domestic urea price fluctuation shares world price pattern.

Ban lãnh đạo Tổng công ty nhận định những yếu tố này ảnh hưởng quan trọng đến tình hình SXKD 6 tháng cuối năm 2013 và để ra các nhóm giải pháp nhằm khắc phục khó khăn, hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu SXKD Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) đã thông qua, cụ thể:

- Về sản xuất: Phân đầu hoàn thành đợt bảo dưỡng sửa chữa tổng thể Nhà máy với các tiêu chí: đảm bảo chất lượng, vượt tiến độ và tiết kiệm; Vận hành nhà máy an toàn, ổn định, hiệu quả và tiết kiệm. Phân đầu hoàn thành vượt mức sản lượng kế hoạch năm 2013 (770 ngàn tấn).
- Về kinh doanh: Tiếp tục đẩy mạnh kinh doanh các sản phẩm phân bón và hóa chất khác trên cơ sở đáp ứng nhu cầu sản xuất trong nước và đảm bảo hiệu quả; chuẩn bị nguồn hàng urê bù đắp sản lượng thiếu hụt cho thị trường trong thời gian dừng bảo dưỡng nhà máy trên cơ sở phân tích và dự báo thị trường; 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.
- Các chỉ tiêu tài chính: Thực hiện đồng bộ các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD, tiết giảm chi phí. Phân đầu hoàn thành chỉ tiêu về doanh thu; hoàn thành vượt mức từ 10-20% chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế.
- Về quản trị: Triển khai để án tái cấu trúc tổng thể Tổng công ty với mục tiêu nâng cao hiệu quả SXKD, bảo toàn và phát triển vốn trên nguyên tắc tập trung vào lĩnh vực SXKD chính. Với mục tiêu và nguyên tắc trên, PVFCCo sẽ thoái vốn tại các công ty không thuộc lĩnh vực SXKD chính, và trong năm 2013 này chúng tôi đang tiến hành các thủ tục để thoái vốn tại hai công ty liên kết là PSP và PAIC.

Bên cạnh đó, nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh Tổng công ty tiếp tục duy trì có hiệu quả cũng như triển khai các đề án: ERP, KPI, cải cách chính sách phân phối thu nhập, ...

Với những kết quả đạt được 6 tháng đầu năm, dự báo các yếu tố ảnh hưởng quan trọng đến kết quả và các mục tiêu, giải pháp đề ra cho 6 tháng cuối năm 2013, Ban Lãnh đạo Tổng công ty hoàn toàn tự tin và cam kết sẽ vượt qua các khó khăn thách thức phía trước để hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2013 và tiếp tục lập nên những thành công mới trong những năm tiếp theo.

Trân trọng,



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

MESSAGE FROM
EDITORIAL BOARD

Dear valued shareholders and investors,

It's definitely agreed that Petrovietnam Fertilizer and Chemicals Corporation (PVFCCo) has gone through a halfway of 2013 amid the world and domestic economy turbulent context and fierce competition from fertilizer firms. However, thanks to concerted efforts of PVFCCo staff and the support of shareholders, PVFCCo has met and exceeded its business targets for the first 6 months.

Production:

- Phu My Urea: 432 thousand tons, reached 105% of the first 6-month plan, and 56% of the whole year plan.
- Packaging: 22 million, reached 110% of the first 6 month plan and 54% of the whole year plan.

Sales:

- Phu My Urea: 476,271 tons, reached 107% of the first 6 month plan and 60% of the whole year plan.
- Other fertilizers: 216,348 tons, reached 99% of the first 6 month plan and 56% of the whole year plan.
- Chemicals: 2,360 tons, reached 111% of the first 6 month plan and 56% of the whole year plan.
- Packaging: 22 million packages, reached 110% of the first 6 month plan and 54% of the whole year plan.

The third one is the impact of agricultural product market:

Price of Vietnam's major agricultural products, such as rice and coffee, is currently reported to have been at a lower level YOY. It is also forecasted that this price trend will not easily recover due to high supply pressure in the second half of 2013.

The last one is periodical maintenance schedule of Phu My Fertilizer Plant:

Following the overall periodical maintenance, Phu My Fertilizer Plant is expected to have one month shutdown for maintenance this September. Hence, the total output for the last six months is estimated to be 350 thousand tons only.

Considering these factors as important determinants of business operation for last 6 months, Management Board of PVFCCo implemented solutions to overcome difficulties and exceed all targets, particularly:

- Production: PVFCCo will join great efforts to complete overall periodical maintenance of the Plant based on the following criteria: assuring quality, advancing schedule, and cost saving; operate the plants safely, stably, efficiently and economically; and accomplish the whole year production plan of 770 thousand tons.
- Sales: Intensifying sales of chemical fertilizer products to meet the domestic demand while assuring the efficiency; preparing urea inventories compensating for the shortage derived from the maintenance period based on market analysis and forecast; improving and upgrading the efficiency of export and distributed amount in the region to optimize overall business performance.

- Financial targets: Implementing comprehensive solutions to enhance the efficiency of business performance and squeeze expenses, aiming at reaching the revenue target and exceed earnings-after-tax target.

- Management: Deploying PVFCCo's overall restructure project aiming at upgrading the efficiency of business performance, sustaining and increasing capital focused on core business. Therefore, PVFCCo will withdraw capital from businesses outside its core business scope. Particularly, PVFCCo is conducting necessary documents to exit from PSP and PAIC in 2013.

In addition, in order to improve competitive capacity, PVFCCo will maintain and apply effectively and efficiently new projects such as ERP, KPI and reforming of salary policy...

With satisfactory achievements in the first 6 months, the forecast of crucial factors impacting on the results and targets, solutions to the second half of 2013, Management Board is completely confident to conquer challenges and exceed business targets of 2013, keeping on achieving success in the following years.

Faithfully,

Bui Minh Tien
Editor in Chief

Chairman



6 THÁNG ĐẦU NĂM 2013: BỨC TRANH SÁNG MÀU

Cuối tháng 6/2013, PVFCCo và các đơn vị thành viên đã tiến hành sơ kết hoạt động sản xuất, kinh doanh 6 tháng đầu năm 2013. Theo đó, hoạt động của PVFCCo trong nửa đầu năm 2013 là bức tranh màu sáng với việc hoàn thành vượt mức nhiều chỉ tiêu quan trọng cùng nhiều chuyển biến về chất, là đòn bẩy để PVFCCo hoàn thành sớm kế hoạch 6 tháng cuối năm và hoàn thành vượt mức kế hoạch của cả năm 2013.

Bức tranh sáng màu này được hoàn thiện từ những mảng ghép tươi tắn, đồng bộ từ các đơn vị thành viên, các lĩnh vực hoạt động của Tổng công ty, được tô sáng bởi việc hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu quan trọng về sản xuất, kinh doanh, doanh thu, lợi nhuận.

Về sản xuất, Nhà máy Đạm Phú Mỹ và Nhà máy Bao bì luôn vận hành an toàn, ổn định, hiệu quả, đạt sản lượng: 432.000 tấn Đạm Phú Mỹ- đạt 105% kế hoạch 6 tháng đầu năm và 56% kế hoạch năm, tăng 2% so với cùng kỳ 2012; 22 triệu bao bì - đạt 110% kế hoạch 6 tháng đầu năm và 54% kế hoạch năm, tăng 24% so với cùng kỳ 2012. Đặc biệt, ngày 16/05/2013, với kỷ lục thứ 2 thế giới về thành tích 188 ngày liên tục không ngừng máy, Nhà máy Đạm Phú Mỹ đã được Hãng Haldor Topsoe Đan Mạch - Nhà sản xuất công nghệ amoniac - trao Chứng nhận Vận hành xuất sắc Nhà máy.

Về kinh doanh phân bón, Tổng công ty đã có sự chuyển biến đột phá về cả chất và lượng trong việc đa dạng hóa sản phẩm, kinh doanh các mặt hàng phân bón tự

doanh; từ một sản phẩm truyền thống là Đạm Phú Mỹ, đã bước đầu xây dựng và phát triển thương hiệu gói sản phẩm phân bón Phú Mỹ có chất lượng cao. Tổng công ty đã đẩy mạnh kinh doanh các sản phẩm phân bón khác được đặt hàng gia công từ các nguồn sản xuất uy tín và mang thương hiệu Phú Mỹ như NPK Phú Mỹ, Kali Phú Mỹ, DAP Phú Mỹ..., đồng thời tiếp tục việc phân phối sản phẩm Đạm Cà Mau. Các bộ phận trong khối kinh doanh luôn bám sát các diễn biến của thị trường, tích cực triển khai việc tiêu thụ sản phẩm, phát triển hệ thống phân phối bền vững song song với tăng cường quảng bá thương hiệu, hướng dẫn kỹ thuật nông nghiệp và sử dụng phân bón hiệu quả. Do đó, mặt hàng Đạm Phú Mỹ vẫn tiếp tục dẫn đầu thị trường và việc kinh doanh hàng tự doanh đã đạt được kết quả khả quan. Cụ thể, kinh doanh Đạm Phú Mỹ: 476.271 tấn - đạt 107% kế hoạch 6 tháng đầu năm và 60% kế hoạch năm; kinh doanh phân bón tự doanh: 216.438 tấn - đạt 56% kế hoạch năm; đặc biệt, tỷ trọng doanh thu hàng tự doanh của PVFCCo trong 6 tháng đầu năm chiếm khoảng gần 1/3 tổng doanh thu, đạt hơn 1.600 tỷ đồng.

Về kinh doanh hóa chất, cũng có sự thay đổi tích cực với sản lượng kinh doanh là 2.303 tấn - đạt 108% kế hoạch 6 tháng đầu năm và 55% kế hoạch năm. Về phát triển thị trường quốc tế, vào tháng 5/2013, Tổng công ty đã nhận được Giấy phép hoạt động của Văn phòng đại diện Myanmar, đây là một dấu mốc quan trọng xác lập sự hiện diện chính thức của mình tại thị trường đầy tiềm năng - mảnh đất màu mỡ cuối cùng của châu Á.

PVFCCo FIRST HALF OF 2013 IS A BRIGHT PICTURE

In June, 2013 PVFCCo and associate companies conducted preliminary overview of first half business performance. Accordingly, the first half performance review is encouraging as it surpassed many critical targets, which can be leveraged to surpass the whole year planned targets.

This picture is comprised from many bright and consistent collages from associate companies, business sectors and enlightened by exceeding targets of production, sales, revenues, and earnings.

Regarding production, Phu My Fertilizer Plant and Dam Phu My Packaging Plant are under safe stable and ef-

fective mode, completing 432 thousand tons of urea or 105% of first half plan and 56% of the whole year plan, up 2% YOY, package production reached 23 million or 114% of firsthalf plan and 57% of the whole year plan, up 24% YOY. Especially, on May 16, 2013, with its second world record for 188-day consecutive operation, Phu My Fertilizer Plant was granted Certificate of Operation Excellence from Haldor Topsoe - the licenser of Ammonia production technology applied bythe Plant.

Regarding fertilizer business, PVFCCo had a breakthrough change in the quality and quantity of product diversification, gradually building high-quality Phu My product packages from its traditional product Phu My



TGB Cao Hoài Dương trao đổi với đại lý tại Daklak - President & CEO Cao Hoài Dương talked with an agent in Daklak

Bên cạnh đó, Tổng công ty đã tổ chức thành công các sự kiện lớn là Lễ kỷ niệm 10 năm xây dựng và phát triển; phiên họp năm 2013 của ĐHĐCĐ; tiếp tục truyền thống thực hiện tốt công tác an sinh xã hội, được dư luận, bà con nông dân đánh giá cao và thêm lòng tin yêu.

Tiếp nối thành công của 6 tháng đầu năm với tổng doanh thu đạt 6.336 tỷ đồng - tương đương 59% kế hoạch năm; lợi nhuận trước thuế đạt 1.838 tỷ đồng- tương đương 159% kế hoạch 6 tháng đầu năm và 87% kế hoạch năm, toàn Tổng công ty tiếp tục đặt mục tiêu hoàn thành và hoàn thành vượt mức kế hoạch cả năm 2013 bằng nhiều biện pháp quyết liệt và đồng bộ nhằm có một bức tranh tươi sáng màu trong cả năm 2013.

Urea. PVFCCo has promoted trading activities for other fertilizer products, which are outsourced from reputable sources, such as NPK Phu My, Potassium Phu My, DAP Phu My ..., and continued distributing Ca Mau Urea. Trading divisions always push the products throughout the channel, enhance a sustainable distribution system based on market status and simultaneously promote the brand, as well as provide technical guidance for fertilizer usage efficiency. Therefore, Phu My productscontinue leading the market and fertilizer business has achieved positive performance. Particularly, Phu My trading reached 476,271 tons or 107% of the first 6 month plan and 60% of the whole year plan; fertilizer trading accounts for 216,438 tons or 56% of the whole year plan, occupying one third of total fertilizer trading revenues, reaching more than 1,600 billion.

For chemicals trading, there were positive change with revenues of 2,303 tons or 108% of the first 6 month plan and 55% of the whole year plan.

Regarding international market expansion, in May of 2013, PVFCCo received the license for the establishment of PVFCCo representative office in Myanmar, which can be a substantial milestones in officially expanding into this potential market.

In addition, PVFCCo successfully celebrated 10 year anniversary of establishment, Annual General Meeting of Shareholders 2013, continues its good practices in social security activities, which enhance corporate image from farmers' perspective.

Following the success of the first half of 2013 with total revenues of VND 6,336 bil or 59% of the whole year plan, profit before tax of VND 1,838 bil or 159% of 6 month plan and 87% of the whole year plan, PVFCCo set goals to complete and exceed the whole year target via many drastic and comprehensive measures.



HỘI NGHỊ KHÁCH HÀNG NĂM 2013 THÀNH CÔNG TỐT ĐẸP

Ngày 05/07/2013, tại Đà Nẵng, PVFCCo đã tổ chức thành công Hội nghị khách hàng năm 2013. Đây là một hoạt động thường niên quan trọng của Tổng công ty nhằm đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh, quan hệ khách hàng trong năm 2012 và 6 tháng đầu năm 2013 đồng thời tạo cơ hội gặp gỡ, giao lưu, tri ân các đối tác, khách hàng, bạn hàng trong và ngoài nước. Hội nghị có sự tham dự của hơn 250 khách mời đến từ Bộ Công thương, Tập đoàn Dầu khí Việt Nam, các diễn giả uy tín và đông đảo đối tác, khách hàng tiêu biểu.

Mặc dù phải đương đầu với những khó khăn, thách thức chung của nền kinh tế thế giới và toàn cầu, nhưng với sự tin nhiệm, đồng hành của đối tác, khách hàng, năm 2012 và 6 tháng đầu năm 2013, PVFCCo tiếp tục gặt hái được những thành quả quan trọng, đặc biệt có ý nghĩa nhân kỷ niệm 10 năm thành lập TCT. PVFCCo đã trân trọng vinh danh 18 khách hàng, đối tác tiêu biểu trong cung cấp nguyên liệu, kinh doanh phân bón, hoá chất và 06 khách hàng tiêu biểu trong việc tiêu thụ các sản phẩm mới.

Tại Hội nghị, ông Nguyễn Sinh Khang – PTGD Tập đoàn Dầu khí Việt Nam đã biểu dương, tri ân những nỗ lực, thành tích mà PVFCCo cùng các khách hàng đối tác đã đạt được, đóng góp quan trọng vào thành công chung của PVN và nền kinh tế, đồng thời cam kết PVN sẽ cung cấp ổn định, kịp thời nguồn khí cho sản xuất phân đạm. Hội nghị cũng nghe TS. Võ Trí Thành – Phó viện trưởng Viện nghiên cứu Quản lý kinh tế Trung ương thông tin một cách sinh động, cập nhật về tình hình kinh tế, tài chính trong nước và thế giới, nghe chuyên gia đến từ Tập đoàn Ameropa – Thụy Sĩ thông tin, dự báo về tình hình thị trường phân bón quốc tế, khu vực và Việt Nam.

Ban lãnh đạo PVFCCo đã trân trọng tiếp thu các ý kiến chỉ đạo của lãnh đạo Tập đoàn, lắng nghe, phản hồi, giải đáp các ý kiến đóng góp hết sức chân tình, có tính xây dựng của các đối tác, khách hàng. Ban lãnh đạo Tổng công ty cũng cam kết nỗ lực hết sức để cung cấp sản phẩm có chất lượng cao nhất, điều chuyển hàng hợp lý nhất, nâng cao chất lượng dịch vụ hậu mãi đồng thời mong muốn nhận được sự hợp tác, đồng hành chặt chẽ hơn nữa của khách hàng, đặc biệt đối với các sản phẩm mới và trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế.



Hội nghị khách hàng PVFCCo 2013 - PVFCCo Client Conference 2013

CLIENT CONFERENCE 2013 A GREAT SUCCESS

On May 07, 2013, Da Nang city, PVFCCo held "Client Conference 2013". This is an important annual activity of PVFCCo to assess operating performance and customer relationship in 2012 and the first half of 2013 as well as create the chance to meet, exchange and express gratitude to domestic and global partners and clients. The conference was attended by over 250 guests from the Ministry of Industry and Trade, Vietnam Oil and Gas Group (PVN), prestigious speakers, numerous partners and clients.

Despite facing with the difficulties and challenges in the world and domestic economy, PVFCCo achieved substantial success in 2012 and the first half of 2013 with the trust and companion of partners and clients, contributing to 10 year anniversary of establishment. PVFCCo respectfully honored 18 best clients and partners in the supply of raw materials, fertilizer and chemicals trading and 06 clients in new product distribution.

At the meeting, Mr. Nguyen Sinh Khang - Deputy President of Vietnam Oil and Gas Group (PVN) honored and appreciated achievements that PVFCCo and its partners have achieved, contributing to the overall success of the PVN and the economy, and committed to provide stable and timely source of gas for fertilizer production. The conference also listened to Dr. Vo Tri Thanh - Deputy Director of Central Institute for Economic Management speaking about the world and domestic economy and financial situation. Experts from Ameropa Group - Switzerland also updated and forecasted about international, regional and domestic fertilizer market.

PVFCCo leaders respectfully listened to instructions from PVN leaders, and satisfactorily responded to constructive feedback from partners and clients. They also pledged to the highest product quality, smoothest product distribution, and best post-purchase policies. Last but not least, PVFCCo leaders showed their expect to receive tight cooperation from partners and clients in this turbulent context, especially cooperation towards new products.



TGD Cao Hoài Dương và Chủ tịch Bùi Minh Tiến tặng hoa biểu dương khách hàng - President Cao Hai Duong and Chairman Bui Minh Tien respectfully honored clients

THỊ TRƯỜNG PHÂN BÓN: VẤN NẠN LỚN NHẤT LÀ HÀNG GIẢ, HÀNG KÉM CHẤT LƯỢNG

BAN TIẾP THỊ - TRUYỀN THÔNG

Cục diện thị trường phân bón hóa học Việt Nam từ năm 2013 có thay đổi lớn khi hai nhà máy sản xuất phân đạm với tổng công suất gần 1,3 triệu tấn/năm đã đi vào hoạt động ổn định, nâng tổng năng lực sản xuất trong nước lên trên 8 triệu tấn/năm, đáp ứng trên 80% nhu cầu phục vụ sản xuất nông nghiệp. Theo chiến lược phát triển ngành phân bón của Chính phủ, dự kiến đến năm 2015 Việt Nam sẽ cơ bản chủ động nguồn cung phân bón trong nước.

Nhìn tổng thể, bức tranh cung cầu các loại phân bón hóa học tại Việt Nam hiện nay như sau:

Đơn vị: ngàn tấn

Loại phân bón	Nhu cầu	Nguồn cung	
		Trong nước	Nhập khẩu
Urê	2.000	2.200	-
SA	850	-	850
Kali	900	-	900
DAP	900	330	570
NPK	3.800	3.800	-
Lân chế biến	1.800	1.800	-
Tổng cộng	10.250	8.130	2.320

(Theo số liệu thống nhất giữa Bộ Công Thương và Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn cuối năm 2012)

Có thể thấy, hai mặt hàng chiếm tỷ trọng lớn nhất là urê và NPK (chiếm gần 60% tổng nhu cầu phân bón) thì sản xuất trong nước đã đáp ứng nhu cầu, thậm chí còn vượt. Tình hình đó đã làm thay đổi căn bản thị trường trong nước, giảm mạnh sự phụ thuộc vào nguồn hàng nhập khẩu cũng như mức độ ảnh hưởng từ những biến động về giá cả trên thị trường phân bón thế giới, đặc biệt là phân urê – mặt hàng có ảnh hưởng lớn nhất tới thị trường phân bón thời gian qua. Tình hình này kéo theo sự thay đổi trong chính sách quản lý thị trường phân bón.

Trước năm 2012, khi cả nước chỉ có 2 nhà máy sản xuất phân urê là nhà máy Đạm Phú Mỹ và Đạm Hà Bắc, với tổng công suất khoảng hơn 900 ngàn tấn/năm, đáp

ứng gần 50% nhu cầu, thì cơ chế quản lý thời kỳ này ưu tiên, tạo điều kiện cho nhập khẩu để cân đối cung cầu. Đến nay khi nguồn cung trong nước về phân urê đã vượt cầu thì chính sách chuyển dần sang khuyến khích phát triển hệ thống phân phối trong nước và xuất khẩu một cách hiệu quả.

Tại Hội nghị về cục diện thị trường và định hướng quản lý nhà nước về phân bón do Bộ Công Thương chủ trì tổ chức vào cuối tháng 5.2013, các ý kiến tham luận cho thấy vấn đề lớn nhất trên thị trường phân bón trong nước hiện nay là vấn đề hàng kém chất lượng, hàng giả hàng nhái.



Mô hình trình diễn sử dụng phân bón của PVFCCo - một giải pháp nhằm giúp bà con nông dân tiếp cận, phân biệt và sử dụng phân bón chất lượng cao

- Để xử lý tình trạng trên, một loạt biện pháp đã được đề xuất như sau:
- Gấp rút ban hành Nghị định mới thay thế các Nghị định cũ về quản lý trong lĩnh vực phân bón theo hướng quy định rõ: Bộ Công Thương thống nhất quản lý về phân bón và trực tiếp quản lý phân bón vô cơ, Bộ NN&PTNT quản lý phân bón hữu cơ và các loại phân bón khác.
 - Đưa phân bón vào diện sản xuất, kinh doanh có điều kiện.
 - Bổ sung danh mục các hành vi vi phạm trong lĩnh vực phân bón. Tăng mức độ xử phạt các hành vi vi phạm để có sức răn đe. Tăng cường công tác kiểm soát chất lượng phân bón lưu thông trên thị trường.
- Tại Hội nghị này, những ý kiến nêu trên căn bản nhận được sự đồng tình, thống nhất từ các cơ quan quản lý và các doanh nghiệp. Tuy vậy, cũng còn có một số ý kiến băn khoăn với đề xuất đưa phân bón vào danh mục sản xuất, kinh doanh có điều kiện. Theo họ, đây là biện pháp tiến kiểm trong khi nguyên nhân của việc sản xuất phân bón kém chất lượng không nằm ở năng lực tài chính hay công nghệ của doanh nghiệp, mà ở ý thức của người sản xuất. Do đó hoạt động hậu kiểm mới thực sự quan trọng.

FERTILIZER MARKET: THE MOST CHALLENGING ISSUE IS
FAKED AND LOW-QUALITY PRODUCTS

MARKETING & COMMUNICATIONS DIVISION

Vietnam agrochemicals market from 2013 witnesses major changes when two urea plants with total annual capacity of 1.3 million tons has stably operated, bringing the total capacity up to 8 million tons per year, meeting over 80% of domestic demand. According to the development strategy in fertilizer industry of the Government, Vietnam will take control over domestic fertilizer supply by 2015.

Below is the overall picture of the supply and demand of chemical fertilizers in Vietnam:

Unit: thousand ton

Fertilizer type	Demand	Supply	
		Domestic	Import
Urea	2,000	2,200	-
SA	850	-	850
Potassium	900	-	900
DAP	900	330	570
NPK	3,800	3,800	-
Processed phosphate	1,800	1,800	-
Total	10,250	8,130	2,320

(Consolidated figures from Ministry of Industry and Trade and Ministry of Agriculture and Rural Development in 2012)

It can be observed that domestic supply can meet domestic demand for urea and NPK, two components accounting for the largest percentage of total demand (60%). This leads to a basic change in domestic fertilizer market. In other words, domestic market is less dependent on import and less affected by world price fluctuation, especially price of urea, the most influential product in the market up to date. This situation results in a change in regulation policies for fertilizer market.

Before 2012, when there were only two fertilizer plants (Phu My Fertilizer Plant and Ha Bac Fertilizer Plant with total annual capacity of 900 thousand tons, close to 50% of domestic demand), the regula-

tion policies prioritized import to balance supply and demand. As domestic market becomes oversupplied, the policies turn into encouraging export and effectively strengthening distribution network.

The Workshop on "Fertilizer market overview and the governmental regulation policies", hosted by Ministry of Industry and Trade in late May of 2013, raised the issues of faked and low-quality products.

Some measures are suggested to solve above issues:

- Quickly issue new decree to replace former decrees in the field of fertilizer. The new decree should clearly specify: Ministry of Industry and



Experimentation models used PVFCCo's fertilizer - a solution to help farmers know, distinguish and apply high-quality fertilizer

Trade is in charge of fertilizer regulation and directly regulates chemical fertilizers while Ministry of Agriculture and Rural Development is in charge of organic fertilizers and other fertilizer products.

- Put fertilizer in conditional production & trading category.
- Remove List of fertilizer products allowed to manufacture and trade. Instead of that, enterprises self get their products examined, announce their product specifications and take full responsibility for that.

- Add new kinds of violation in fertilizer field. Increase the fines for violations and intensify commodities quality control.

In this workshop, almost opinions from governmental agencies and enterprises expressed consensus with above recommendations. However, there were still some disagreements with the recommendation to put fertilizer in conditional category. Those people argued that this measure is a pre-control measure and will not solve out the issue of fake & low quality products, which is derived from manufacturers' intention rather than their financial and technology capability. Post-control should be intensified hence.



NGUỒN CUNG DỒI DÀO,
ÁP LỰC GIẢM GIÁ

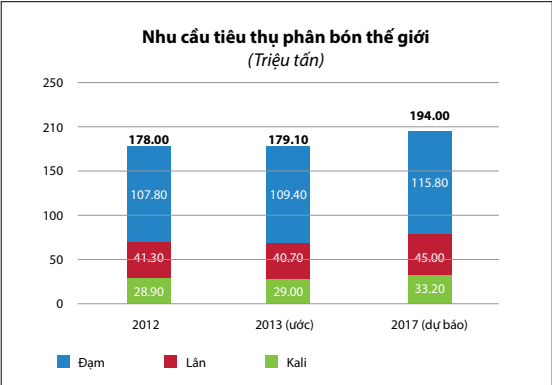
BAN PHÂN BÓN

THỊ TRƯỜNG PHÂN BÓN THẾ GIỚI VÀ TRONG NƯỚC TRONG 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2013 CHỊU ÁP LỰC GIẢM GIÁ LỚN TỪ NGUỒN CUNG TĂNG VÀ THỜI TIẾT BẤT LỢI, KỶ VỌNG SẼ HỒI PHỤC Ở MỨC ỔN ĐỊNH TRONG CÁC THÁNG CUỐI NĂM.

THỊ TRƯỜNG PHÂN BÓN THẾ GIỚI

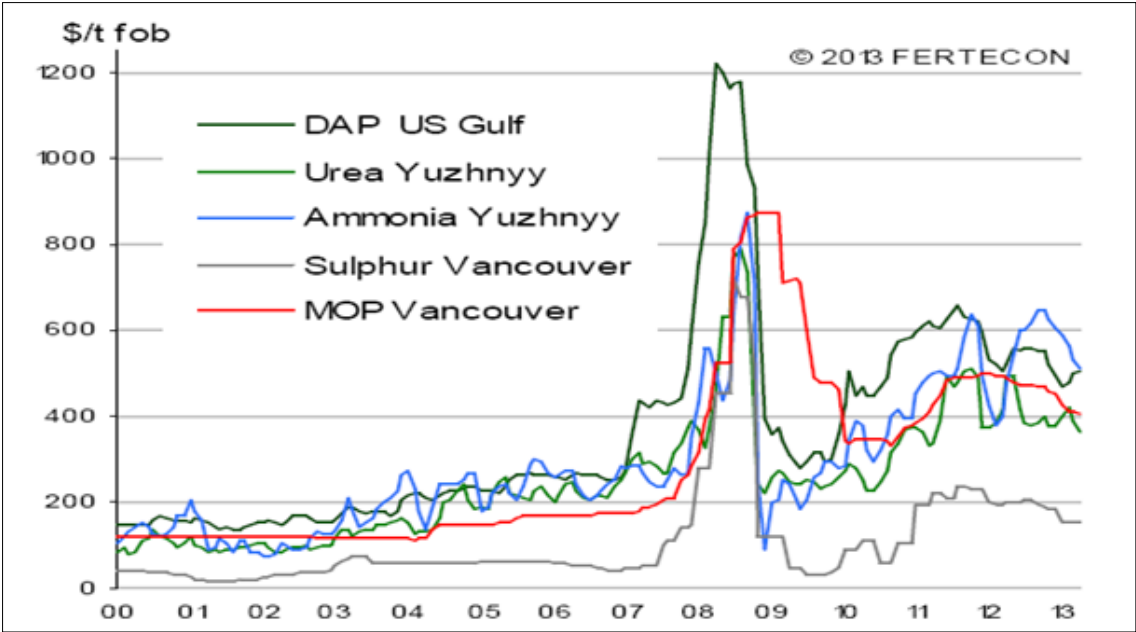
Trong năm 2013, nền kinh tế toàn cầu tiếp tục suy thoái và vẫn chưa có nhiều dấu hiệu hồi phục. Cùng với đó, sự biến đổi khí hậu gây ra những điều kiện thời tiết bất lợi như hạn hán và lũ lụt, kéo theo tình trạng tồn trữ cao và giá nông sản xuống thấp. Thị trường tài chính tiền tệ còn nhiều bất ổn gây ra các biến động tỷ giá. Đây là những nhân tố có tác động lớn đến thị trường phân bón toàn cầu, là nguyên nhân chính dẫn tới sự sụt giảm nhu cầu sử dụng phân bón.

Ngoài ra, với năng lực nguồn cung ngày càng tăng ở hầu hết các loại phân bón, các nhà cung cấp đã phải vất vả cạnh tranh tìm kiếm cơ hội và thị trường tiêu thụ khiến cho giá cả các loại phân bón thế giới sáu tháng đầu năm 2013 đều ở tình trạng lao dốc.



Nguồn: IFA (T5, 2013)

Diễn biến giá các loại phân bón chính thế giới 2000 – 2013



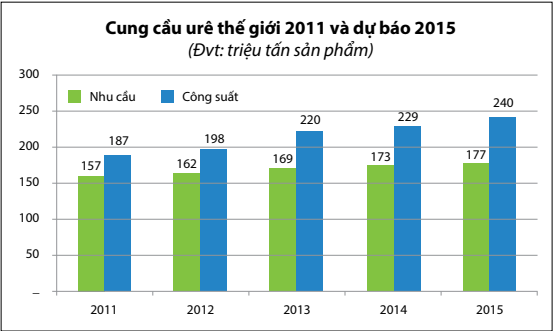
Nguồn: Fertecon

Cũng trong bối cảnh này, thị trường urê thế giới sáu tháng đầu năm 2013 khởi đầu với xu hướng giá tăng và đạt đỉnh trên 400 USD/tấn FOB trong quý I/2013 do lo ngại thiếu hụt nguồn cung Trung Đông và nhu cầu nhập khẩu của thị trường Nam Á, châu Mỹ và châu Âu gia tăng.

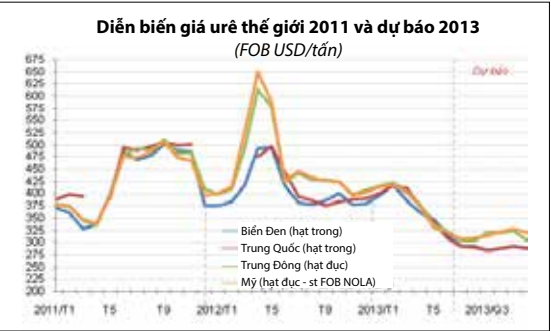
Tuy nhiên, sau khi đạt đỉnh, giá urê đã liên tục suy giảm khi nguồn cung được cải thiện từ sự hoạt động trở lại và đẩy mạnh sản xuất của nhiều nhà máy trên thế giới, từ áp lực gia tăng của nguồn cung giá rẻ là urê Iran và Trung Quốc xuất khẩu, từ nhu cầu suy giảm cộng với lượng tồn kho tại các thị trường tiêu

thụ chính còn cao, từ tâm lý giao dịch của các nhà XNK khi bên chờ mua và bên tranh bán, đã kéo giá urê thế giới suy giảm còn trên dưới 300 USD/tấn FOB trong tuần cuối tháng Sáu.

Dự báo trong sáu tháng cuối năm 2013, mặc dù nhu cầu có hồi phục nhưng áp lực giảm giá vẫn rất cao với nguồn cung gia tăng mạnh khi Trung Quốc bắt đầu “mở cửa” xuất khẩu urê từ 1/7 và sản lượng từ một số nhà máy mới tại Trung Đông và Bắc Phi chính thức tham gia thị trường. Dự kiến giá có thể xuống dưới mức 300 USD/t FOB đối với urê hạt trong (prill) và dưới 330 USD/t FOB đối với urê hạt đục (granular).



Nguồn: Fertecon

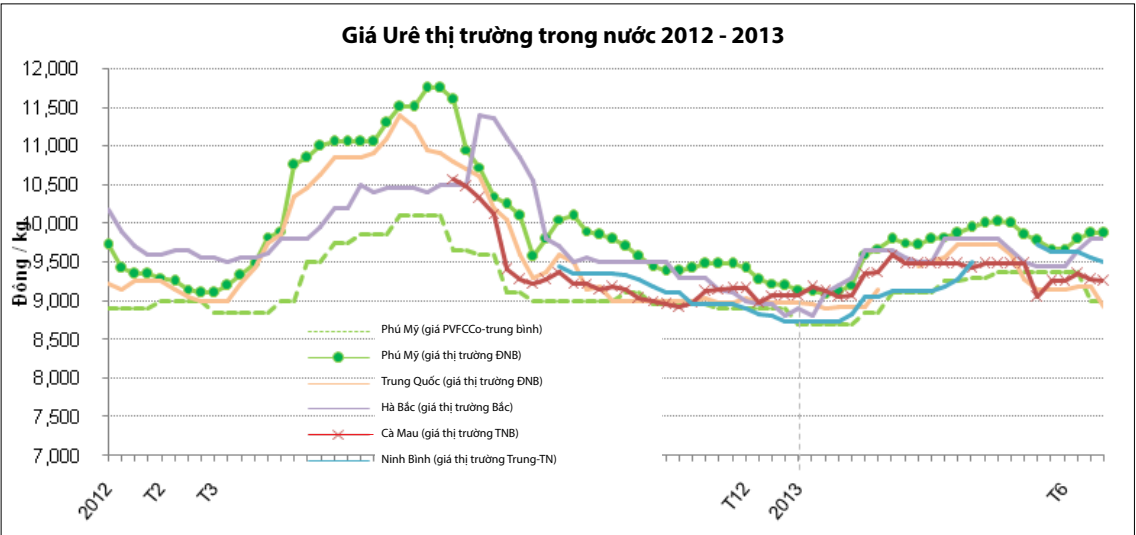


Nguồn: Fertecon

THỊ TRƯỜNG TRONG NƯỚC

Trong quý I/2013 thị trường phân bón trong nước nhìn chung vẫn ảm đạm, giao dịch thấp do nhu cầu không nhiều trong khi nguồn cung dồi dào. Giá đã liên tục đi xuống từ quý IV/2012 và kéo dài sang tháng 1/2013 do các tỉnh ĐBSCL hầu như đã bón xong đợt 1 và đợt 2 vụ Đông Xuân tạo áp lực lên mặt bằng giá. Mặc dù giá bắt đầu điều chỉnh tăng từ giữa quý I/2013 nhưng thực tế nhu cầu không cao do các tỉnh đang trong mùa thu hoạch và thời tiết nắng nóng nghiêm trọng đã tác động làm giảm nhu cầu, lượng hàng giao dịch chậm khiến cho giá chững lại sau đó.

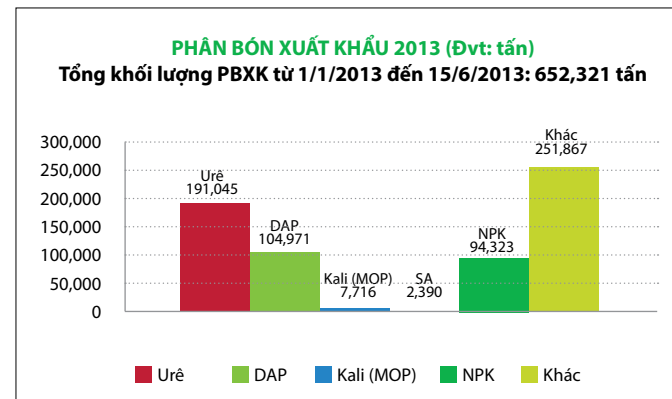
Thị trường chỉ thật sự chuyển biến tốt hơn từ quý II/2013 khi nhu cầu phân bón cho vụ Hè Thu bắt đầu gia tăng và các đại lý mua vào dự trữ. Trong khi đó, nguồn cung sản xuất trong nước thiếu hụt phân nào do vắng mặt của urê Ninh Bình khi nhà máy phải tạm dừng vì sự cố sản xuất và nguồn cung nhập khẩu thường có độ trễ. Dù vậy các đại lý vẫn mua hàng với số lượng không nhiều do tâm lý lo ngại giá suy giảm và rủi ro của thị trường. Hầu như các đại lý trong trạng thái không tích hàng dự trữ nhiều trong kho nên một số nơi đã xảy ra hiện tượng “khan hiếm” hàng cục bộ làm giá tăng cao.



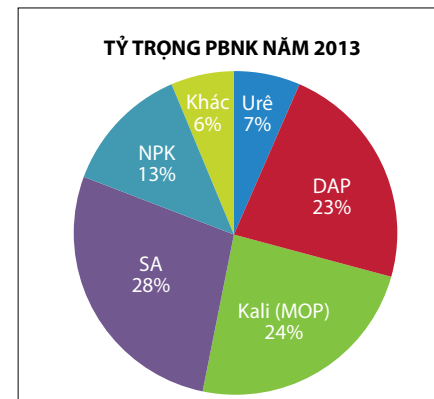
Nguồn: PVFCCo

Nhập khẩu phân bón từ đầu năm đến ngày 15/6/2013 là hơn 1,61 triệu tấn, tăng 42% so với cùng kỳ và đạt 51% so với cả năm 2012. Nhập khẩu nhiều nhất là SA (chiếm 28%). Riêng nhập khẩu urê là 108 ngàn tấn, chỉ chiếm 7% tổng khối lượng nhập khẩu, giảm 28% so với cùng kỳ và đạt 72% so với cả năm 2012. Tuy nhiên lượng urê nhập khẩu năm nay chủ yếu là hàng tiểu ngạch (chiếm 90%) và trong đó bao gồm cả hàng tái xuất đi nước thứ ba.

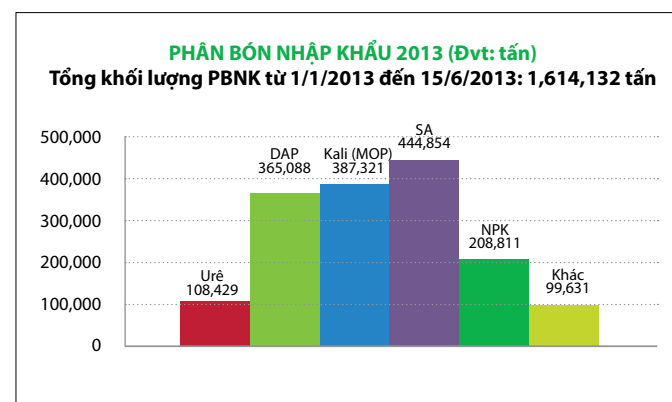
Xuất khẩu phân bón từ đầu năm đến ngày 15/6/2013 là hơn 652 ngàn tấn, tăng 16% so với cùng kỳ và đạt 58% so với cả năm 2012. Xuất khẩu nhiều nhất là urê với hơn 191 ngàn tấn, chiếm 29% tổng khối lượng xuất khẩu, nhưng giảm 8% so với cùng kỳ và đạt 49% so với cả năm 2012.



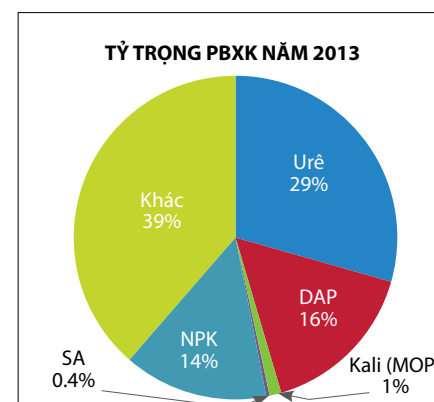
* PBXK (Phân bón xuất khẩu)



Nguồn: Hải quan



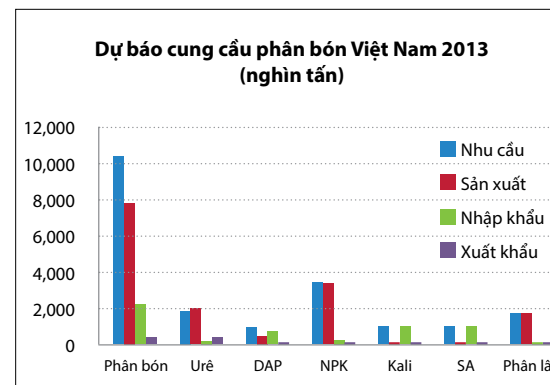
* PBNK (Phân bón nhập khẩu)



Nguồn: Hải quan

Dự báo trong các tháng cuối năm 2013, thị trường phân bón nội địa sẽ có những chuyển biến tích cực khi nhu cầu phân bón cho vụ Hè Thu và Thu Đông đang gia tăng và tiếp theo là vụ Đông Xuân. Riêng thị trường urê trong các tháng cuối năm sẽ ổn định do cung cầu tương đối cân bằng. Dù vậy, tại một số thời điểm nguồn cung có thể giảm do nhà máy Đạm Ninh Bình hoạt động chưa ổn định và các nhà máy đạm khác cũng có kế hoạch tạm dừng để bảo dưỡng sửa chữa. Ngoài ra, giá urê thế giới được dự báo giảm trong các tháng cuối năm cũng sẽ có tác động đến giá urê trong nước. Theo dự báo của Bộ NN&PTNT thì năm 2013, tổng nhu cầu phân bón của Việt Nam ở khoảng 10,3 triệu tấn. Riêng urê cần khoảng 2 triệu tấn, năng lực sản xuất của các nhà máy Đạm Phú Mỹ, Đạm Cà Mau, Đạm Ninh Bình, Đạm Hà Bắc trong năm nay sẽ ở khoảng 2,2 triệu tấn. Như vậy, nguồn cung đạm sẽ dư thừa nên các doanh nghiệp sẽ có xu hướng đẩy mạnh xuất

khẩu. Tuy nhiên, nguồn cung sẽ có những thay đổi đáng kể nếu thời điểm các nhà máy phải tạm dừng để bảo dưỡng hoặc xử lý sự cố không thích hợp.



Nguồn: Bộ NN&PTNT

ABUNDANT SUPPLY, PRICE DECLINE PRESSURE

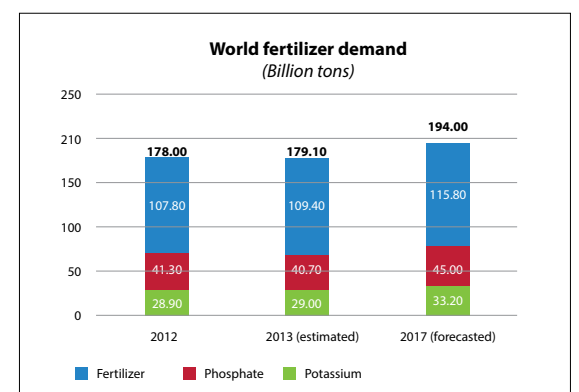
FERTILIZER DIVISION

WORLD AND DOMESTIC FERTILIZER MARKET IN THE FIRST 6 MONTHS OF 2013 WERE UNDER HIGH PRESSURE OF PRICE DECLINE DUE TO SHARP INCREASE SUPPLY AND ADVERSE WEATHER CONDITION. HOWEVER, IT IS EXPECTED THAT PRICE WILL REVERT STABLY IN THE SECOND HALF OF 2013.

WORLD FERTILIZER MARKET

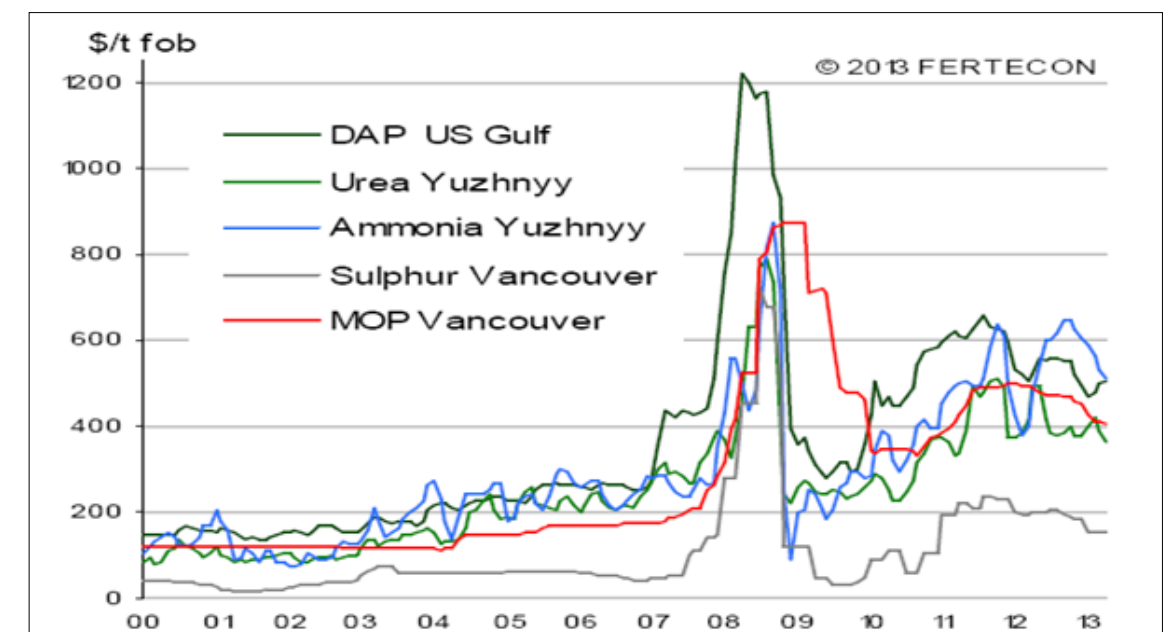
In 2013, world economy continued its recessive pattern without recovered signs. Droughts and floods, derived from changing climate, raise storage level and decrease agricultural product price. Monetary and financial turmoil caused exchange rate fluctuations. These above determinants not only substantially impact on global fertilizer market but also are decisive factors of sharp decrease in fertilizer demand.

In addition, as supply of all kinds of fertilizer increase, market players stuck in fierce competition and sought new opportunities, price in the first six months plummeted hence.



Source: IFA (May 2013)

Price pattern of world major kinds of fertilizer from 2000 to 2013

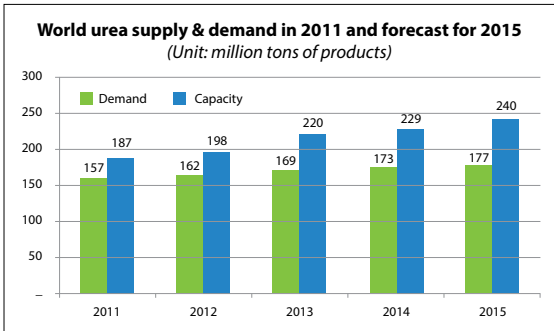


Source: Fertecon

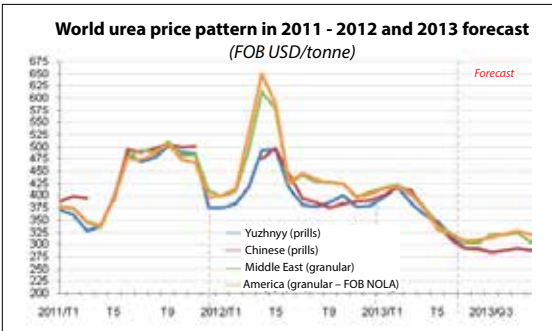
In fear of supply shortage from Middle East and increased export demand for Asia, America and Europe, world urea market started rising and peaked over USD 400/ ton FOB in the first quarter of 2013.

However, after reaching its peak, urea price has been decreasing continuously and stopped at USD 300/ ton FOB in late June when supply reverted from Iran & China low – price volume, lessened demand, high storage level in major markets and dilemma spirit of transactors.

In the second half of 2013, price is difficult to revert derived from high supply from China urea export policy (since July 1) and new supply from Middle East and North America plants despite recovered demand. Price is forecasted to fall under USD 300/ton FOB for prilled urea and USD 330 USD/ ton FOB for granular urea.



Source: Fertecon

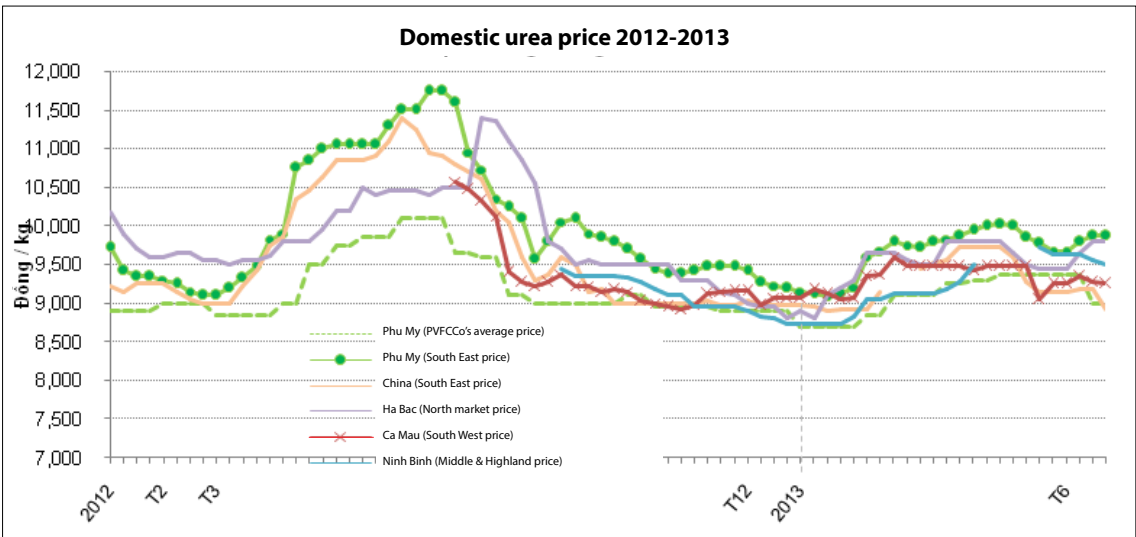


Source: Fertecon

THE DOMESTIC MARKET

In the first quarter of 2013, domestic fertilizer market is stagnant with low transactions due to oversupply status and low demand. Price plunged in the forth quarter of 2012 and January of 2013 as Mekong Delta finished first and second fertilizing in Winter Spring crop. Low demand stopped price increasing trend just starting from middle first quarter of 2013.

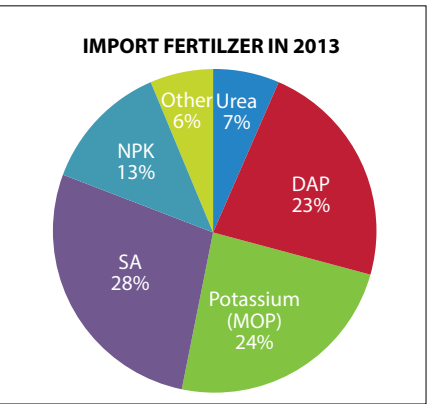
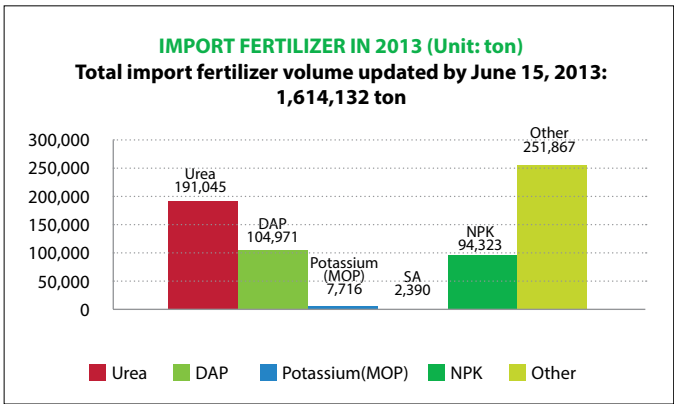
The market got better from the second quarter of 2013 when fertilizer demand for Summer-Fall crop began rising and agents start to purchase for reserve. At the same time, domestic supply shortages happened due to Ninh Binh Fertilizer Plant shutdown and lagged supply imports. Yet agents conducted low transactions, in fear of price decline and emerging risks, leading to local supply shortage and a sharp price rise.



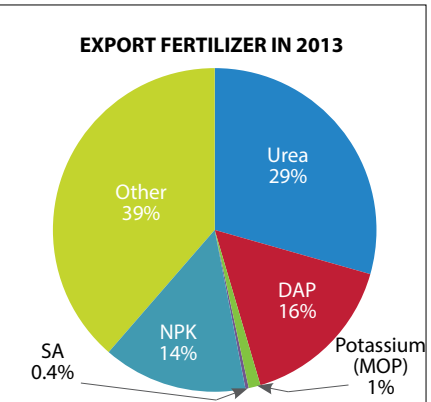
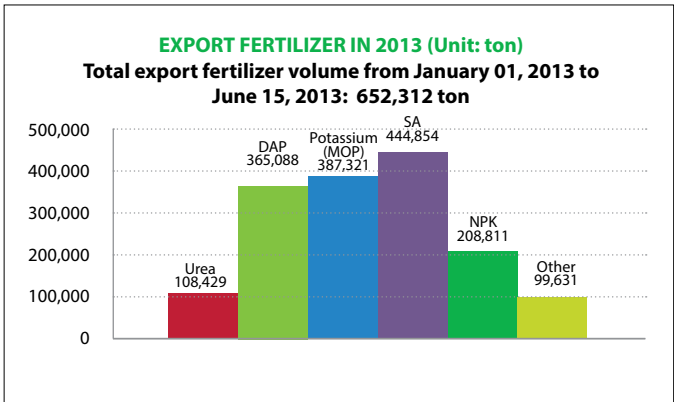
Source: PVFCCo

By June 15, 2013 fertilizer import is over 1.61 million ton, equals to 51%of 2012 volume, up 42% YOY. SA accounts for the largest percentage with 28% while urea volume is 108 thousand tons, occupying 7%, equals to 72% of 2012 volume, down 28% YOY. However, this year import urea is mainly conducted via boundaries

(90%), including re-export amount to third countries. Fertilizer exports from January to date is more than 652 thousand tons by June 15, 2013, reached 58% of 2012 volume, up 16% YOY. Export volume is from urea with more than 191 thousand tons, accounting for 29%, equals to 49% of 2012 volume and down 8% YOY.



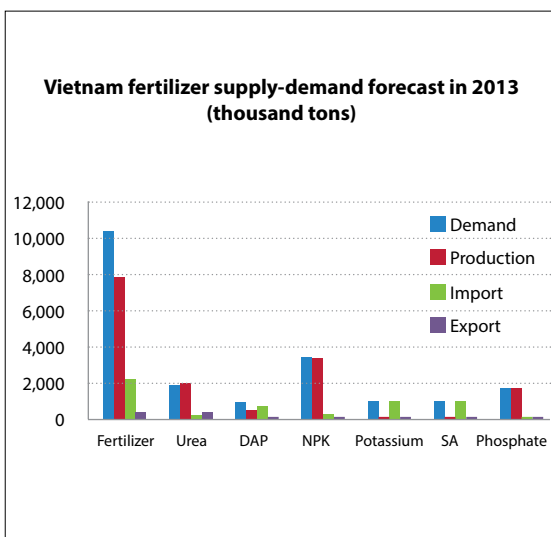
Source: Custom office



Source: Custom office

For the second half of 2013, domestic fertilizer market will encounter positive changes when fertilizer demand for the Summer-Fall crop, Fall-Winter crop and Winter-Spring Crop increase. Urea market will keep stable due to supply and demand equilibrium. However, supply can decline due to unstable operation of Ninh Binh Fertilizer Plant and some periodic maintenance plants' plans. In addition, decrease world urea price will affect the domestic urea price.

According to forecasts of the Ministry of Agriculture and Rural Development 2013, total demand for fertilizer in Vietnam at around 10.3 million tons. Total urea demand is 2 million tons while total supply from Phu My, Ca Mau, Ninh Binh and Ha Bac Fertilizer Plants will be about 2.2 million tons this year. Oversupply will happen as a result and fertilizer players will boost exports. However, the supply will have dramatical change if the plants come to shutdown for periodic maintenance or unexpected issues happened in operation.



Source: Ministry of agriculture and rural development

BÁO CÁO TÀI CHÍNH
FINANCIAL REPORT

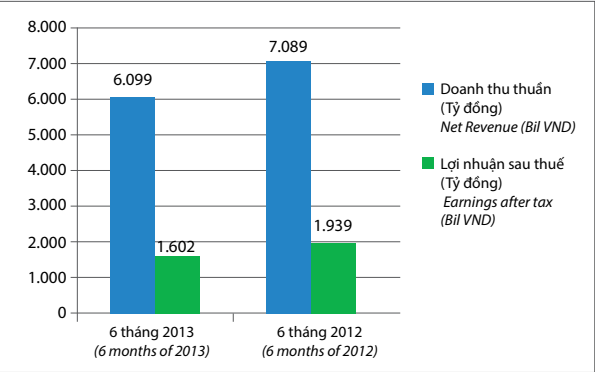
BAN TÀI CHÍNH KẾ TOÁN/ FINANCE - ACCOUNTING DIVISION

1. KHẢ NĂNG SINH LỜI - PROFITABILITY

Chỉ tiêu / Ratios	Quý 2/ Second quarter		06 tháng/ Accumulated 6 months	
	2013	2012	2013	2012
Lợi nhuận ròng/ Tổng tài sản bình quân (ROA) Return on asset	8%	9%	14%	18%
Lợi nhuận ròng/ Vốn CSH bình quân (ROE) Return on equity	9%	11%	17%	22%

Trong 6 tháng đầu năm 2013, các chỉ số tài chính của PVFCCo khá cao, cụ thể ROA đạt 14% và ROE đạt 17%. Tuy nhiên, các chỉ số này lại giảm nhẹ so với 6 tháng năm 2012, nguyên nhân là do trong năm 2013, PVFCCo không thực hiện việc bao tiêu sản phẩm Đạm Cà Mau, ngoài ra, trong năm 2012, PVFCCo có bán một lượng phân bón từ năm 2011 chuyển sang nên sản lượng tiêu thụ của năm 2012 cao hơn năm 2013 là 79.195 tấn. Bên cạnh đó, trong năm 2013, trên thị trường có nhiều sản phẩm phân bón cạnh tranh hơn, giá bán bình quân phân bón năm 2013 giảm 5% so với năm 2012 nên ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh của PVFCCo.

Over the first 6 months of 2013, PVFCCo's financial ratios remain rather high, of which ROA reached 14% and ROE reached 17%. However, these figures were a bit lower than those of 2012. This could be attributable to 3 main factors (i) PVFCCo stopped distributing Ca Mau Urea in 2013, (ii) extra urea volume from 2011 made sales volume of 2012 higher than those of 2013 up to 79,195 tons, and (iii) average fertilizer price in 2013 was 5% lower than that of 2012 due to new competitive fertilizer products.



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

Chỉ tiêu/ Ratios	6 tháng 2013/ Acc 6 months 2013	6 tháng 2012/ Acc 6 months 2012
Doanh thu thuần (Tỷ đồng) Net revenues (VND billion dong)	6.099	7.089
Lợi nhuận sau thuế (Tỷ đồng) Net profit (VND billion dong)	1.602	1.939

So với các công ty kinh doanh phân bón trong khu vực, các chỉ số tài chính của PVFCCo tốt. Cụ thể chỉ tiêu tài chính của một số công ty kinh doanh phân bón trong khu vực như sau:
PVFCCo's financial ratios are good in comparison with those of fertilizer trading companies in the regions. Follows are financial ratios of some fertilizer trading companies:

Stt/ No	Công ty/ Companies	ROE	ROA
1	Fauji Fertilizer Bin Quasim Ltd	49,33%	13,61%
2	Fatima fertilizers Company Limited	28,12%	9,54%
3	Gujarat Fertilizer Company	13%	7,5%

Nguồn: www.reuters.com (Source: : www.reuters.com)

2. KHẢ NĂNG THANH TOÁN - LIQUIDITY RATIOS

Chỉ tiêu/ Ratios	6 tháng/ 6 Accumulated months	
	2013	2012
Khả năng thanh toán hiện hành = Tài sản lưu động/Nợ ngắn hạn Current ratio = Current assets / Current liabilities	5,55	4,15
Khả năng thanh toán nhanh = (Tài sản lưu động – Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn Quick ratio = (Current assets - inventory)/ Current liabilities	4,64	3,63

Khả năng thanh toán hiện hành và thanh toán nhanh 6 tháng đầu năm 2013 vẫn duy trì ở mức cao và lớn hơn 1. Điều này cho thấy khả năng thanh toán các khoản nợ tốt; với lượng tiền mặt cuối kỳ là 5.910 tỷ đồng 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.

Its current and quick ratios are higher than 1, together with the cash fund of VND 5,910 billion, empowered PVFCCo in satisfying its debts, meeting due obligations to sustain its business performance.

Stt/ No	Một số chỉ tiêu cơ bản/ Income statement	6 tháng 2013 Acc 6 months 2013	6 tháng 2012 Acc 6 months 2012
1	Doanh thu thuần/ Revenues	6.099.651.679.074	7.089.022.202.713
2	Giá vốn hàng bán/ Cost of goods sold (COGS)	3.917.067.415.444	4.624.949.448.369
3	Lãi gộp/ Gross margin	2.182.584.263.630	2.464.072.754.344
4	Doanh thu từ HĐTC/ Financial income	227.790.593.099	308.220.501.643
5	Thu nhập khác/ Other income	8.919.195.957	2.188.344.746
6	Tổng chi phí hoạt động (trừ lãi vay)/ Total operating expenses (excluding interest expense)	4.483.681.893.585	5.171.612.826.119
7	Lợi nhuận từ công ty liên doanh liên kết/ Profit from joint venture & associates companies	(12.388.227.505)	(5.954.875.672)
8	EBIT	1.840.291.347.040	2.221.863.347.311
9	Lãi vay/ Interest expenses	1.913.622.114	484.818.462
10	Thuế TNDN/ Corporate income tax	214.180.062.343	254.207.934.916
11	Lợi nhuận sau thuế/ Profit (earnings) after tax	1.626.223.011.185	1.968.727.665.155
12	Lợi nhuận của cổ đông công ty mẹ/ Profit attributable to parent shareholders	1.602.112.388.436	1.939.549.250.085
13	Lãi cơ bản trên cổ phiếu/ Earning per share (EPS)	4.226	5.137
TÀI SẢN/ ASSETS		6 tháng 2013 Acc 6 months 2013	6 tháng 2012 Acc 96months 2012
1	Vốn bằng tiền/ Cash & cash equivalents	5.910.904.501.503	5.891.279.372.686
2	Đầu tư tài chính ngắn hạn/ Short term financial investment	336.669.130.366	242.106.465.800
3	Các khoản phải thu/ Account receivables	371.571.560.981	411.212.434.769
4	Hàng tồn kho/ Inventories	1.316.853.871.054	963.855.316.232
5	Tài sản lưu động/ Current assets	8.041.929.901.742	7.641.853.254.360
6	Tài sản dài hạn/ Longterm assets	3.329.366.950.038	3.265.771.669.295
TỔNG TÀI SẢN/ TOTAL ASSETS		11.371.296.851.780	10.907.624.923.655
NGUỒN VỐN/ LIABILITIES & EQUITY			
7	Nợ ngắn hạn/ Short term notes	1.449.814.056.688	1.841.402.810.253
	- Phải trả người bán/ Account payables	393.108.749.416	777.713.645.411
	- Người mua trả tiền trước/ Advance payment	91.179.169.209	162.628.384.326
8	Nợ dài hạn/ Long term debts	30.982.525.807	32.189.400.270
TỔNG NỢ/ TOTAL LIABILITIES		1.480.796.582.495	1.873.592.210.523
9	Vốn Chủ sở hữu/ Shareholders' equity	9.679.116.137.200	8.836.381.269.516
10	Lợi ích của cổ đông thiểu số/ Minority interest	211.384.132.085	197.651.443.616
TỔNG NGUỒN VỐN/ TOTAL SHARE HOLDERS' EQUITY & LIABILITIES		11.371.296.851.780	10.907.624.923.655



NHÀ ĐẦU TƯ **QUAY TRỞ LẠI,**
DPM **TIẾP TỤC DẪN ĐẦU** THỊ TRƯỜNG
URÊ NỘI ĐỊA

CÔNG TY CHỨNG KHOÁN HỒ CHÍ MINH

Từ đầu năm đến giờ đã liên tục có nhiều thông tin tốt được công bố, trong đó bao gồm việc Quốc hội thông qua đề xuất về miễn giảm thuế TNDN, để xuất miễn thuế cho Công ty Quản lý tài sản Việt Nam (VAMC) và bổ nhiệm Bộ trưởng tài chính, cùng với đó là việc Thủ tướng đã ký nghị định về thành lập VAMC và NHNN cũng đã cho triển khai gói tín dụng hỗ trợ nhà ở thu nhập thấp và nhà ở xã hội. Trong khi đó, NHNN cũng đã hoãn áp dụng thông tư 02 về phân loại nợ xấu và trích lập dự phòng thêm 1 năm theo đó tạo thêm điều kiện cho một số ngân hàng. Điều này đã đem lại kỳ vọng rằng Chính phủ hiện đã tập trung vào cải thiện niềm tin của cộng đồng doanh nghiệp cũng như xử lý vấn đề tín dụng.

Theo đó, tiền mặt vào thị trường chứng khoán đã tăng lên. Đồng thời, mức độ giao dịch ký quỹ của thị trường chứng khoán đã đạt mức cao trong tháng 6. Các NĐT trong nước đã quay trở lại thị trường trong những tuần gần đây với kỳ vọng (1) “room” dành cho NĐTNN được nâng lên sẽ có tác dụng nhiều hơn mong đợi (2) kỳ họp Quốc hội sẽ giúp cho những biện pháp kích thích kinh tế và xử lý nợ xấu có được những tiến triển rõ ràng (3) những thay đổi tích cực của các thị trường chứng khoán quốc tế sẽ có ảnh hưởng đến thị trường chứng khoán Việt Nam (4) lãi suất huy động & lợi suất trái phiếu giảm khiến cho thị trường chứng khoán trở nên hấp dẫn hơn.

THỊ TRƯỜNG PHÂN BÓN VIỆT NAM 2013: URÊ DƯ CUNG, GIÁ GIẢM NHẸ

Theo Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, trong năm 2013, Việt Nam sẽ cần 10,3 triệu tấn phân bón các loại, gồm 2,2 triệu tấn ure, 850 nghìn tấn SA, 950 tấn kali, 900 nghìn tấn DAP, 3,8 triệu tấn NPK và 1,8 triệu tấn phosphate.

Về urê, 2 nhà máy sản xuất urê mới đi vào hoạt động cuối năm 2012 là Ninh Bình và Cà Mau sẽ đưa ra thị trường khoảng 1.2 triệu tấn urê trong năm 2013 và khoảng 1.36 triệu tấn urê kể từ năm 2014 trở đi. Như vậy, trong năm 2013 sản lượng Urê trong nước sản xuất vừa đủ cung cấp cho nhu cầu trong nước và Việt Nam sẽ thừa cung ure từ năm 2014 trở đi.

Tuy nhiên, do giá urê Trung Quốc thường rẻ hơn giá urê sản xuất trong nước nên các công ty kinh doanh phân bón vẫn nhập khẩu urê Trung Quốc về bán trên thị trường nội địa. Tính từ đầu năm đến cuối tháng 6, tổng lượng urê nhập khẩu vào thị trường Việt Nam là khoảng 130 nghìn tấn, bằng 64% so với cùng kỳ năm trước. Như vậy, trong năm 2013 chúng tôi ước tính thị trường urê trong nước dư khoảng 30 nghìn tấn để gởi sang vụ Đông Xuân 2013 - 2014.

Tuy nhiên những luồng thông tin tích cực sẽ khó được duy trì trong dài hạn. Việc giải ngân 30.000 tỷ đồng cho vay mua nhà lãi suất thấp được coi là khá tích cực nhưng quá trình giải ngân có thể sẽ chậm hơn dự kiến vì những vấn đề về thủ tục; dự án có đủ điều kiện và quá trình đánh giá xét duyệt sẽ mất nhiều thời gian. Bên cạnh đó, nền kinh tế vẫn chưa thoát khỏi khó khăn, thể hiện ở (a) lạm phát thấp cho thấy nhu cầu trong nước yếu (b) chỉ số PMI HSBC tháng 5 đã giảm cho thấy ngành sản xuất đang bị suy giảm trở lại (c) giá thép và giá vật liệu xây dựng khác tính từ đầu năm tiếp tục giảm.

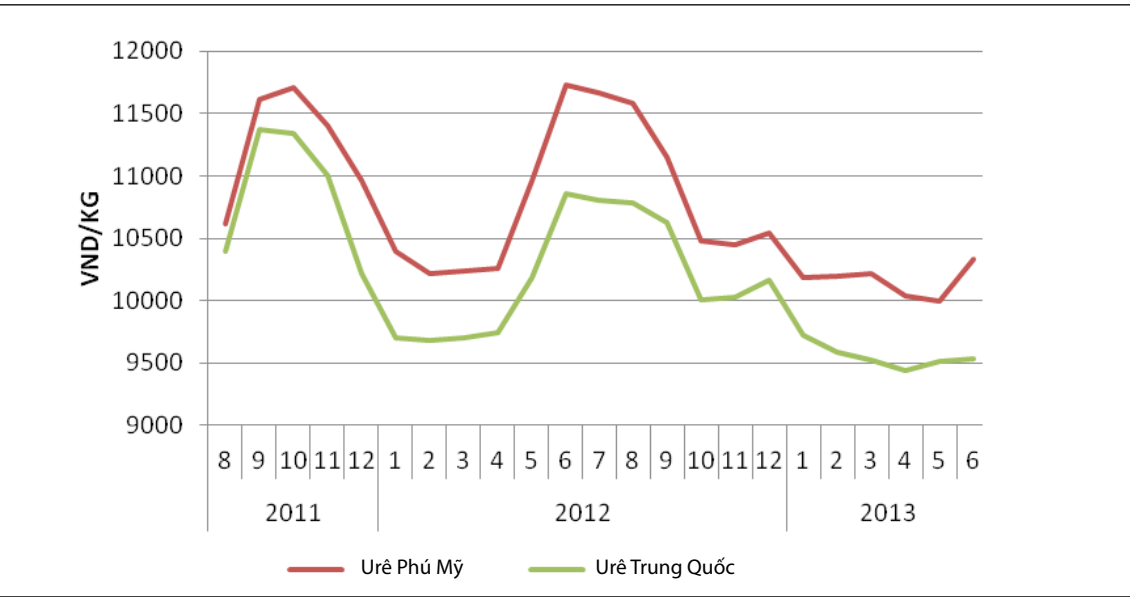
Điều mà chúng tôi chứng kiến từ đầu năm là sự tăng trưởng trên thị trường đã tập trung vào các cổ phiếu lớn đầu ngành trong những ngành hàng tiêu dùng; các tập đoàn đa ngành; hàng hóa tư liệu sản xuất và hàng hóa sản xuất khác. Nói cách khác, trong đó chỉ bao gồm các cổ phiếu tốt, không bao gồm cổ phiếu thuộc các ngành nhạy cảm với lãi suất như ngân hàng, BĐS, chứng khoán và bảo hiểm. Tuy nhiên, một số trong số những cổ phiếu này hiện đã hơi đắt trong khi lợi nhuận của nhiều công ty trong số này có lẽ sẽ khó có thể tăng trưởng mạnh trước năm 2014. Do vậy, chúng tôi khuyến nghị các NĐT nên chốt lời ở một số mã trong nhóm các mã bluechip có mức tăng giá mạnh trong thời gian vừa qua và chuyển sang các mã chưa tăng nhiều.

Cung cầu urê 2012-2013

Công ty	Công suất (nghìn tấn)	Sản lượng (nghìn tấn)	
		FY2013	FY2014
Đạm Phú Mỹ	800	770	800
Đạm Hà Bắc	180	180	180
Đạm Ninh Bình	560	450	560
Đạm Cà Mau	800	700	800
Nhập khẩu		130	-
Tổng cung	2,340	2230	2,340
Tổng cầu	2,200	2,200	2,200
Chênh lệch	140	30	140

Sự thay đổi trong quan hệ cung cầu đã gây áp lực lên giá ure trong nước. Thêm vào đó, từ đầu năm 2013, giá cả nông sản duy trì ở mức thấp làm giảm động lực thâm canh tăng năng suất do đó làm ảnh hưởng tới nhu cầu phân bón. Kết quả là giá urê trong nửa đầu năm 2013 giảm nhẹ từ 7-8% so với nửa cuối năm 2012 hay giảm khoảng 4% so với cùng kỳ năm 2012. Với tình trạng cung lớn hơn cầu như đã trình bày ở trên, chúng tôi dự báo rằng trong 6 tháng cuối năm giá urê trong nước tiếp tục duy trì ở mức thấp.

Đồ thị: Diễn biến giá phân urê trên thị trường An Giang



Nguồn: Agrodatta

DPM DẪN ĐẦU THỊ TRƯỜNG VỚI ƯU THẾ VỀ CHẤT LƯỢNG, VÀ HỆ THỐNG BÁN HÀNG

Đạm Phú Mỹ là nhà máy sản xuất phân bón đầu tiên ở Việt Nam áp dụng một chu trình sản xuất khép kín sử dụng khí thiên nhiên và không khí làm nguyên liệu cơ bản để sản xuất urê hạt trong với tổng sản lượng 800.000 tấn mỗi năm. Từ năm 2004 DPM đã trở thành thương hiệu phân bón hàng đầu Việt Nam. Nhờ đó, trên thị trường giá urê Phú Mỹ thường cao hơn giá urê Trung Quốc khoảng 3% - 5%.

Bên cạnh đó, DPM còn có hệ thống phân phối và kho bãi trải rộng khắp Việt Nam với khoảng 200 đại lý cấp 1 và 3000 đại lý cấp 2 cho phép Tổng công ty tối ưu hóa được chính sách bán hàng, vừa đảm bảo được lợi ích của Tổng công ty, hệ thống phân phối và người dân.

GIÁ VỐN ỔN ĐỊNH VÀ THẤP HƠN SO VỚI CÁC NHÀ SẢN XUẤT KHÁC TRONG NƯỚC

Tong giai đoạn 2004-2010 DPM đã thi hành chính sách khấu hao nhanh lên đến 1 nghìn tỷ mỗi năm, tương đương 20% giá trị tài sản cố định. Nhà máy Đạm Phú Mỹ đã được khấu hao hết vào giữa năm 2010, cho phép công ty giữ giá vốn ổn định khi giá khí thiên nhiên trong giai đoạn 2013-2016 chỉ tăng 2% mỗi năm theo hợp đồng đã ký với PV GAS, và hiện nay giá khí của Tổng công ty mua để sản xuất Đạm Phú Mỹ đã theo giá thị trường.

	Đạm Phú Mỹ	Đạm Cà Mau	Đạm Hà Bắc	Đạm Ninh Bình
Công suất ('000 tấn)	800	800	180	560
Sản phẩm	Urê hạt trong	Urê hạt đục	Urê hạt trong	Urê hạt trong
Nguyên liệu đầu vào chính	Khí tự nhiên	Khí tự nhiên	Than	Than
Giá đầu vào (2013)	US\$6.56/MMBTU	US\$6.56/MMBTU	US\$170/tấn	US\$170/tấn
Giá vốn đơn vị (US\$/tấn)	238	263	276	294

(Nguồn: PV GAS, Vinacomin)

KẾT QUẢ KINH DOANH 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2013 TỐT NHƯNG KHÔNG CÓ GÌ ĐỘT BIẾN

Tổng doanh thu 6 tháng đầu năm 2013 đạt 6.336 tỷ đồng (giảm 14% so với cùng kỳ năm ngoái) và lợi nhuận sau thuế đạt 1.602 tỷ đồng giảm 17% so với cùng kỳ năm 2012. Trong đó DPM sản lượng urê Phú Mỹ tiêu thụ là 476.271 tấn, còn sản lượng các loại phân bón và hóa chất khác (NPK, phân bón nhập khẩu, hoá chất...) là 218.708 nghìn tấn.

Doanh thu 6 tháng đầu năm giảm sút là do kể từ năm 2013 DPM không còn phân phối urê Cà Mau, trong khi riêng 6 tháng đầu năm 2012 DPM đã tiêu thụ 157 nghìn tấn urê Cà Mau. Ngoài ra, kể từ đầu năm 2013 giá urê nói riêng và các loại phân bón nói chung đều giảm nhẹ so với mức giá năm 2012.

Một yếu tố khác khiến cho lợi nhuận của DPM 6 tháng đầu năm 2013 giảm sút so với 6 tháng đầu năm 2012 là việc lãi suất tiền gửi trong nước đã giảm mạnh kể từ đầu 2013. DPM có nguồn tiền mặt dồi dào hiện lên tới 5.910 tỷ đồng (tại thời điểm 30/06/2013). Tuy nhiên, do lãi suất tiền gửi trong nước đã giảm mạnh từ khoảng 10%/năm trong 6 tháng đầu năm 2012 xuống còn khoảng 7%/năm trong 6 tháng đầu năm 2013, thu nhập tài chính của DPM cũng giảm từ 308 tỷ trong nửa đầu năm 2012 xuống còn 228 tỷ trong nửa đầu năm 2013.

DỰ BÁO DOANH THU CẢ NĂM 2013

Với tình trạng dư cung urê trên thị trường nội địa như đã trình bày ở trên, chúng tôi dự báo rằng trong 6 tháng cuối năm giá urê trong nước có thể giảm nhẹ so với mức bình quân 6 tháng đầu năm. Hơn nữa, nhà máy đạm Phú Mỹ dự kiến sẽ ngừng hoạt động khoảng 1 tháng trong quý 3/2013 để thực hiện bảo dưỡng định kỳ. Bởi vậy, sản lượng urê Phú Mỹ trong 6 tháng đầu năm sẽ kém hơn so với nửa đầu năm 2013.

Trong mô hình của mình, dựa trên các giả định là: sản lượng ure tự sản xuất của DPM sẽ đạt 770.000 tấn (giảm 10%), giá bán bình quân giảm 10% so với năm 2012 và sẽ không còn sản lượng đóng góp từ DCM; chúng tôi dự báo doanh thu cả năm 2013 đạt 10,7 nghìn tỷ đồng (giảm 21% so với 2012) và lợi nhuận thuần đạt 2,2 nghìn tỷ đồng (giảm 28,4% so với 2012). Chúng tôi ước tính thu nhập trên một cổ phiếu cả năm 2013 sẽ đạt 5.670 đồng, giảm 29% so với kết quả 2012

Mặc dù kết quả kinh doanh 2013 sẽ không ấn tượng như kết quả kinh doanh 2012 nhưng chúng tôi vẫn cho rằng DPM là một cổ phiếu tốt và đáng quan tâm khi so sánh với các công ty cùng ngành trong khu vực.

DPM không có đối tượng so sánh trực tiếp nào trong số các công ty niêm yết tại Việt Nam. Có khoảng 10 công ty sản xuất phân bón niêm yết ngoài Việt Nam có cùng quy mô vốn hóa thị trường và đang được giao dịch ở mức trung bình P/E dự phóng 2013 là 8,04. Chúng tôi cho rằng mức giá hợp lý cho DPM là 45.500 đồng. Mức giá này dựa trên mức P/E trung bình so sánh với các công ty cùng ngành trong khu vực. Chúng tôi cho rằng DPM xứng đáng được định giá bằng với mức trung bình của các công ty cùng ngành bởi vì ưu thế về dòng tiền mặt lớn, quỹ tiền mặt lên tới 6.000 tỷ và mức độ thanh khoản cao hoàn toàn bù đắp được nhược điểm của DPM là không có kế hoạch đầu tư và mở rộng cụ thể.

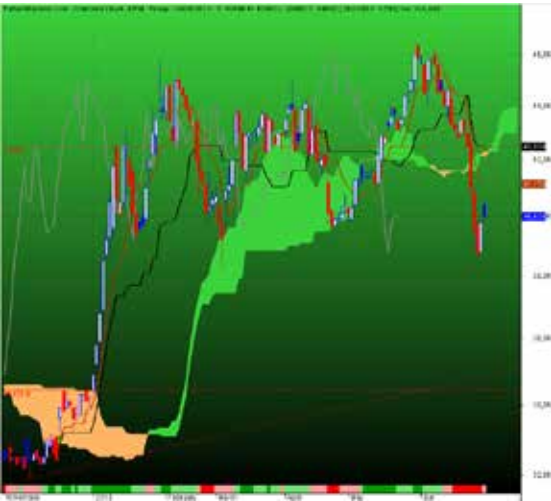
		Forward PE	Trailing PB	EV/EBITDA (fw)
Liaoning Huajin Tongda Chemical Co.	China	6.89	0.75	6.66
Hubei Yihua Chemical Industry Co.	China	7.31	0.95	5.57
China BlueChemical Ltd.	China	7.32	1.25	2.81
Chambal Fertilizers and Chemicals Ltd.	India	4.95	0.82	5.21
Fauji Fertilizers Bin Qasim Ltd.	Pakistan	6.68	3.16	4.05
Fauji Fertilizers Ltd.	Pakistan	6.76	5.29	5.61
Rashtriya Chemical and Fertilizers Ltd.	India	6.26	0.79	4.06
Luxi Chemical Group Co., Ltd.	China	7.73	0.97	N/A
Shandong Kingenta Ecological	China	12.90	2.77	6.94
Sichuan Meifeng Chemical Industry	China	13.62	1.51	7.97
Peer average		8.04	1.83	5.43
DPM at market price		7.05	1.54	2.60

(Nguồn: Bloomberg (truy cập ngày 28/06/2013)

PHÂN TÍCH KỸ THUẬT CỔ PHIẾU DPM

Về mặt kỹ thuật, từ đầu năm 2013 tới nay cổ phiếu DPM đã hình thành mô hình đi xuống 3 đỉnh với mức kháng cự chính ở mức giá 41,500. Bởi vậy, trong

trung hạn cổ phiếu DPM vẫn nằm trong xu hướng giảm giá về vùng hỗ trợ chính quanh mức giá 38,500 đ. cho đến khi phá vỡ ngưỡng kháng cự này.



INVESTORS COME BACK,
DPM LEADS DOMESTIC UREA MARKET

HO CHI MINH CITY SECURITIES COMPANY

Since the beginning of the year, there has announced many positive news including Government Decree on establishing of Vietnam Asset Management Corporation (VAMC), the approval of National Assembly for corporate income tax remission, VAMC tax exemption, the appointment of new Minister of Finance, and the State Bank's credit package for social houses for low-income people. Moreover, the State Bank decided to postpone applying Circular 02 about bad debt classification and reserve fund for one year, which is favourable for many banks. It is expected that the Government has concentrated on improving confidence of business community and solving credit problems.

As a result, cash flow into stock market increased, and the margin account trading volume jumped up in June. Domestic investors who have come back recently expect that (1) intensive rooms for foreign investors would result in more impacts (2) National Assembly Meeting will be a premise for significant

progress of economic stimulus policies and bad debt handling (3) positive signals from international stock market will positively impact on Vietnam stock market (4) decreased interest rate and bond yield will make the stock market more attractive.

However, these positive signals will not stand tall. The disbursement of VND 30,000 billion for low-interest loans is quite promising, but the process can be time-consuming due to complicated procedures.

It is witnessed that recent market growth derived from blue chips in FMCG, interdisciplinary corporations, manufacturing material and manufacturing industry. In other words, there has been no room for industries sensitive to interest rate like banks, real estates, securities and insurance. Some of stocks, however, are expensive if considering their low profitability till at least 2014. Hence, it's recommended that investors should switch to bluechip with lower growth rate.

VIETNAM FERTILIZER MARKET 2013:
UREA SURPLUS LEADS TO A SLIGHT DECREASE

Ministry of Agriculture and Rural development stated that in 2013 Vietnam fertilizer demand would reach 10.3 million tons, composing 2.2 million tons of urea, 850 thousand tons of SA, 950 tons potassium, 900 thousand tons of DAP, 3.8 million tons of NPK and 1.8 million tons of phosphate.

Ninh Binh and Ca Mau Fertilizer Plants coming into operation in late 2012 will provide 1.2 million tons

of urea in 2013 and 1.36 million tons from 2014. The total domestic urea supply meets its demand in 2013 and become oversupplied since 2014.

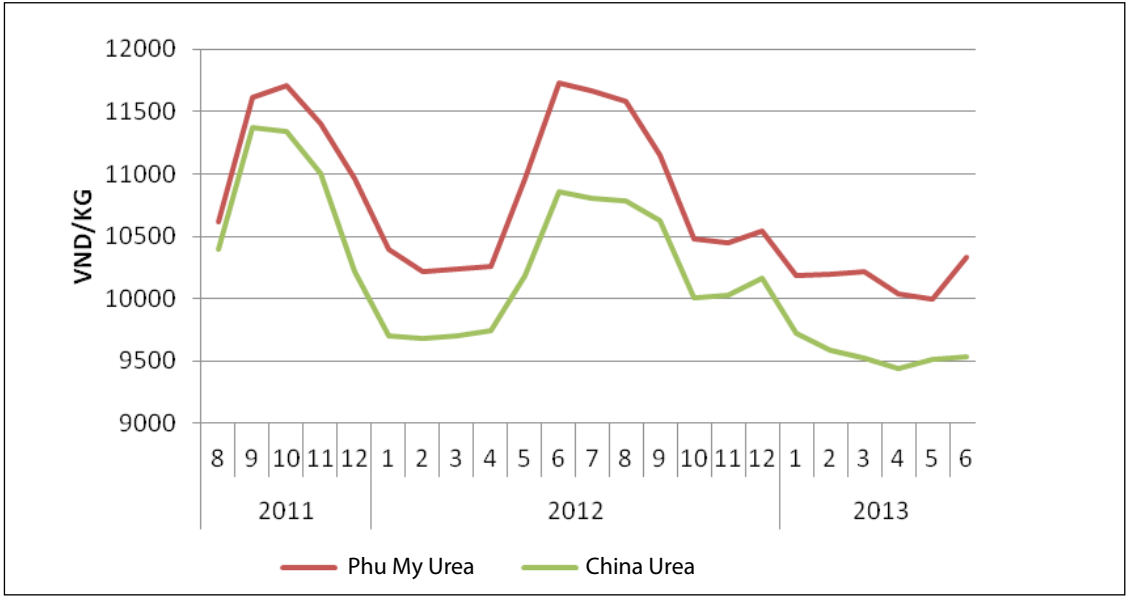
However, a lot of domestic firms imported Chinese-low-price to make profits. By late May, total imported urea has been up to 100 thousand tons, equal to 65.3% in quantity and 64% in price YOY. In other words, the market surplus of urea in 2013 is estimated to reach 30 thousand tons.

Urea supply demand from 2012 to 2013

Company	Capacity ('000 tons)	Yield (thousand tons)	
		FY2013	FY2014
Phu My Fertilizer Plant	800	770	800
Ha Bac Fertilizer Plant	180	180	180
Ninh Binh Fertilizer Plant	560	500	560
Ca Mau Fertilizer Plant	800	700	800
Import		100	-
Aggregate supply	2,340	2,230	2,340
Aggregate demand	2,200	2,200	2,200
Gap	140	30	140

The change in supply-demand correlation has pushed a lot of pressure on domestic urea price. Moreover, agricultural products sustain low prices, that reduces the cultivation force and lessens fertilizer demand. The urea price in first half of 2013, therefore, reduced 7-8% comparing with second half of 2012 and 4% YOY. It is also forecasted that domestic urea price will remain low in the second half due to oversupplied pattern.

Graph: Urea price fluctuation in An Giang market



Source: Agrodatta

DPM LEADS THE UREA MARKET BY 2 COMPETITIVE ADVANTAGES:
QUALITY AND DISTRIBUTION NETWORK

Phu My Fertilizer Plant is the first one which applied a closed manufacturing circle using natural gas and air as input materials for urea production to hit a total annual yield of 800,000 tons. Since 2004, DPM has become Vietnam leading fertilizer brand, and its product price is 3%-5% higher than that of Chinese product.

Besides, DPM has a nationwide distribution network with more than 100 wholesale agents and 3,000 retail shops, which allow PVFCCo to optimize sales policies to assure benefits for farmers, distribution channel and the organization as a whole.

COST OF GOODS SOLD IS MORE STABLE AND LOWER THAN THAT OF OTHER DOMESTIC MANUFACTURERS

In the period of 2004-2010, DPM deployed its high annual depreciation approach up to a thousand billions, equivalent to 20% of its fixed asset value. That Phu My Fertilizer Plant finished its depreciation by middle of 2010 helped DPM maintaining a stable production cost when natural gas price increases at an annual rate of 2% (2013-2016) according to the contract with PV GAS. Currently Phu My Urea production input cost stays at market price.

Cost of goods sold (COGS) of domestic urea plants

	Phu My Fertilizer Plant	Ca Mau Fertilizer Plant	Ha Bac Fertilizer Plant	Ninh Binh Fertilizer Plant
Capacity (thousand ton)	800	800	180	560
Product	Prilled urea	Granular urea	Prilled urea	Prilled urea
Main input	Natural gaz	Natural gaz	Coal	Coal
Input price 2013)	US\$6.56/MMBTU	US\$6.56/MMBTU	US\$170/ton	US\$170/ton
COGS (US\$/ton)	238	263	276	294

(Source: PV GAS, Vinacomin)

In our estimation, DPM’s production cost of goods sold is about USD 238/ton, lower than that of Ca Mau, Ha Bac and Ninh Binh Fertilizer Plants by 9.6%, 13.6% and 19% respectively. This contributes to DPM’s competitive advantages compared to other domestic and foreign manufacturers in this oversupplied market.

BUSINESS OPERATION PERFORMED WELL IN THE FIRST 6 MONTHS BUT WITHOUT ANY SUBSTANTIAL BREAKTHROUGH

DPM’s estimated revenues for the first half of 2013 reached VND 6,336 billion, down 14% YOY. Earnings after tax equal VND 1,602 billion (down 17% YOY). Phu My urea sold accounts for 476,271 tons, other chemicals and fertilizers (NPK, imported fertilizer) account for 218,708 tons.

The first 6-month revenues plunged because DPM stopped distributing Ca Mau Urea (DPM distributed 157 thousand tons of Ca Mau Urea in the first six

months of 2012). Moreover, price of urea and other fertilizer in the first six months experienced a slight reduction YOY.

One more factor declining DPM’s profit is the sharp decrease of domestic saving rate, from 10% to 7% YOY. DPM deposits it huge cash amount of VND 5,910 billion. The decline in saving rate resulted in much lower income, from VND 308 billion in 2012 to VND 228 billion in 2013.

2013 WHOLE YEAR REVENUES FORECAST

With the above marke surplus, it is estimated for a slide decrease in domestic selling price in the second half of 2013. In addition, Phu My Fertilizer Plant will shut down for periodic maintenance in 1 month in the 3rd quarter. These will be attributable to a lower production in the second half of the year.

Our calculation, based on following assumptions: DPM’s self-produced output will reach 770,000 tons (10% lower), average selling price will suffer a 10% decrease YOY and no revenues from distribution of Ca Mau urea, forecasts the whole year revenues will reach VND 10.7 thousand billion (down 21% YOY) and net profit will reach VND 2.2 thousand billion (down 28.4% YOY). Also, our estimated EPS will be VND 5,670, down 29% YOY.

Despite a less impressive performance compared with 2012, we still believe that DPM still remains a profitable and considerable stock among regional fertilizer and chemical companies.

DPM has no direct competitors among listed companies. There are about 10 fertilizer companies outside Vietnam with same market value and whose stocks are being traded at the forecasted P/E of 8.04. We think that, the reasonable price for DPM is VND 45,500, based on the average benchmark P/E compared to other fertilizer companies in our region. We also conceived that, DPM deserved an acessment that equals to the average value of all fertilizer companies for our huge cash fund of VND 6,000 billion and high liquidity. These advantages can compensate for its lack of business expansion and investment plans.

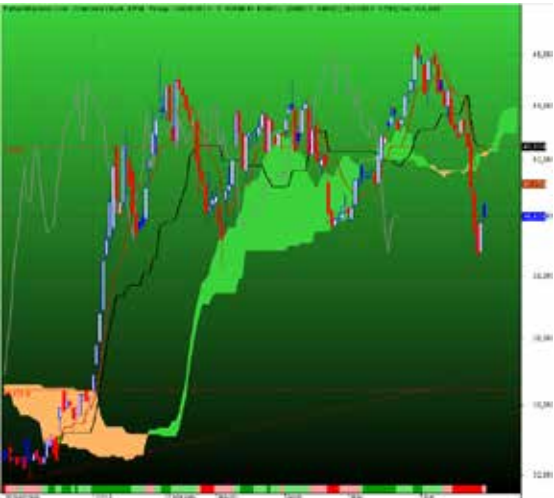
		Forward PE	Trailing PB	EV/EBITDA (fw)
Liaoning Huajin Tongda Chemical Co.	China	6.89	0.75	6.66
Hubei Yihua Chemical Industry Co.	China	7.31	0.95	5.57
China BlueChemical Ltd.	China	7.32	1.25	2.81
Chambal Fertilizers and Chemicals Ltd.	India	4.95	0.82	5.21
Fauji Fertilizers Bin Qasim Ltd.	Pakistan	6.68	3.16	4.05
Fauji Fertilizers Ltd.	Pakistan	6.76	5.29	5.61
Rashtriya Chemical and Fertilizers Ltd.	India	6.26	0.79	4.06
Luxi Chemical Group Co., Ltd.	China	7.73	0.97	N/A
Shandong Kingenta Ecological	China	12.90	2.77	6.94
Sichuan Meifeng Chemical Industry	China	13.62	1.51	7.97
Peer average		8.04	1.83	5.43
DPM at market price		7.05	1.54	2.60

Source: Bloomberg (updated on 28 June 2013)

TECHNICAL ANALYSIS FOR DPM

On technical view, from the beginning of the year, DPM has formed a 3-peak downward sloping graph, the ressistance level at VND 41,500/share.

Hence, for a middle term, DPM is still on its downtrend to the support area of VND 38,500/share until it breaks the ressistance.



DPM CAM KẾT QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP THEO CHUẨN MỰC THẾ GIỚI

VĂN PHÒNG HĐQT

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ TỔNG CÔNG TY NHIỆM KỲ MỚI CÙNG VỚI BAN ĐIỀU HÀNH CAM KẾT THỰC HIỆN QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP MỘT CÁCH MINH BẠCH, HIỆU QUẢ, PHÙ HỢP VỚI CHUẨN MỰC QUẢN TRỊ TRÊN THẾ GIỚI.



Đại diện cổ đông chúc mừng HĐQT và Ban Kiểm Sát nhiệm kỳ mới 2013 - 2018

Năm 2013 bắt đầu cho nhiệm kỳ thứ hai của Hội đồng quản trị và Tổng giám đốc. Trong nhiệm kỳ đầu tiên kể từ khi Tổng công ty được chuyển đổi thành công ty cổ phần (2007-2012), Hội đồng quản trị và ban điều hành đã xây dựng và hoàn thiện công tác quản lý từ một doanh nghiệp nhà nước sang hình thức công ty cổ phần và đặc biệt là tuân theo chuẩn mực quản trị của một công ty đại chúng, niêm yết trên thị trường chứng khoán. Công tác quản trị, điều hành đã đưa Tổng công ty đến những thành công được cổ đông đánh giá cao trong thời gian vừa qua.

Tại phiên họp Đại hội đồng cổ đông thường niên 2013 vừa qua, Hội đồng quản trị nhiệm kỳ thứ hai đã được bầu ra và các thành viên Hội đồng quản trị đã đón nhận nhiệm vụ trước những thách thức, cơ hội mới với những đòi hỏi nâng cao công tác quản trị doanh nghiệp.

Trong chặng đường 10 năm xây dựng và phát triển Tổng công ty (2003-2013), Hội đồng quản trị đánh giá công tác quản trị doanh nghiệp dựa trên những nền tảng cơ bản sau:

- Kế thừa một phần công tác quản trị doanh nghiệp nhà nước và không thể không nhắc đến vai trò và sự hỗ trợ lớn từ cổ đông đại diện sở hữu phần vốn nhà nước - Tập đoàn Dầu khí Việt Nam về các nguồn lực từ tài chính, công nghệ, nguyên liệu chính, hoạch định chiến lược cho đến con người;
- Tiến trình đổi mới doanh nghiệp chung của cả nước, với sự hoàn thiện dần các quy định, chuẩn mực quản trị trong pháp luật về doanh nghiệp, việc niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán;
- Và đặc biệt, trong bối cảnh chung là sự thuận lợi về thị trường tiêu thụ sản phẩm phân bón trong nước đi cùng sự phát triển của nền sản xuất nông nghiệp.

Đối với chặng đường sắp tới, những đòi hỏi về nâng cao năng lực quản trị, điều hành doanh nghiệp xuất phát từ bối cảnh:

- Nền kinh tế đất nước ngày càng hòa nhập hơn, vận hành và chịu tác động như một thực thể ngày càng rõ nét của kinh tế toàn cầu.
- Thị trường phân bón, đặc biệt là đối với sản phẩm chủ lực của Tổng công ty là phân đạm, đã bước vào trạng thái bão hòa với nguồn cung ứng từ các nhà sản xuất trong nước vượt khỏi nhu cầu tiêu thụ nội địa, dẫn tới trạng thái cạnh tranh ngày càng khốc liệt.
- Việc đầu tư phát triển mở rộng sản xuất về phân bón và đặc biệt là lĩnh vực hóa chất đòi hỏi Tổng công ty phải có nỗ lực mạnh mẽ trong tìm kiếm cơ hội và chuyển những mục tiêu chiến lược đã hoạch định thành hiện thực, mặc dù trong giai đoạn vừa qua Tổng công ty đã chủ động nhiều giải pháp đẩy mạnh phát triển mảng hoạt động này nhưng kết quả vẫn còn hạn chế.

Trước những thách thức, yêu cầu trong tình hình mới, Hội đồng quản trị đã chỉ đạo Tổng công ty triển khai những hoạt động nhằm đánh giá thực trạng và tìm ra những giải pháp nâng cao năng lực quản trị Tổng công ty nói riêng và duy trì, phát triển hoạt động SXKD nói chung. Trong năm 2013 Tổng công ty đã tổ chức những hội nghị chuyên đề lớn trong nội bộ về các lĩnh vực: kinh doanh, kỹ thuật - công nghệ - đầu tư, tài chính - kế toán - kiểm soát, tổ chức - nhân sự, xây dựng văn hóa doanh nghiệp. Từ các hội nghị, hội thảo này Hội đồng quản trị đã đề ra các giải pháp về quản trị như sau:

- Thứ nhất**, duy trì và hoàn thiện ở chuẩn mực cao trong quản trị công ty niêm yết, thông qua việc đào tạo, củng cố kiến thức, kỹ năng và ý thức của từng thành viên tham gia trong công tác quản trị. Chủ động tổ chức và tham gia các khóa đào tạo quản trị cho các đối tượng theo quy định và còn mở rộng thêm những cán bộ có liên quan nhằm tạo ra nền tảng nhận thức chung về quản trị doanh nghiệp trong rộng rãi đội ngũ cán bộ quản lý.
- Thứ hai**, cải tiến mạnh về hoạt động tổ chức quản lý nguồn nhân lực: Tổng công ty đã tiến hành bài bản đề án cải cách toàn diện về công tác tổ chức, tuyển dụng, chính sách tiền lương và dự kiến đến năm 2014 đưa vào áp dụng, trong đó có thể nói đến những cải cách then chốt là xây dựng hệ thống mô tả chức danh công việc (KPI), hệ thống thang bảng lương và hệ thống đánh giá kết quả công việc của cán bộ công nhân viên...
- Thứ ba**, đưa vào áp dụng triệt để hệ thống quản trị nguồn lực doanh nghiệp ERP. Giai đoạn 1 của hệ thống ERP đã hoàn thành áp dụng năm 2012 và giai đoạn 2 đang được chuẩn bị để triển khai.
- Thứ tư**, hoàn chỉnh chính sách quản trị rủi ro trong hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Hiện tại Tổng công ty đã xây dựng bộ máy kiểm toán nội bộ đạt mức đảm bảo tuân thủ và hướng tới tầm mức chủ động, chiến lược trong trung và dài hạn.
- Thứ năm**, xây dựng văn hóa PVFCCo. Nền quản trị tiên tiến của PVFCCo phải gắn với văn hóa doanh nghiệp bao trùm lên toàn bộ hoạt động của các thành viên PVFCCo.

Tất cả các giải pháp trên đòi hỏi bộ máy và con người của toàn Tổng công ty phải nhận thức, quán triệt và quyết tâm thực hiện.

Nhận thức rõ vai trò, tầm quan trọng và ảnh hưởng mang tính quyết định của công tác quản trị đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đặc biệt trong bối cảnh thị trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, Hội đồng quản trị Tổng công ty nhiệm kỳ mới sẽ cùng với Ban điều hành cam kết thực hiện quản trị doanh nghiệp tại Tổng công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí một cách minh bạch, hiệu quả, phù hợp với chuẩn mực quản trị trên thế giới trên cơ sở kế thừa và phát huy những thành quả mà Hội đồng quản trị và Ban điều hành nhiệm kỳ I đã làm được.



DPM COMMITS TO WORLD BEST PRACTICES OF CORPORATE GOVERNANCE

BOD OFFICE

BOARD OF DIRECTORS AND MANAGEMENT BOARD OF PVFCCO COMMIT TO AN EFFICIENT, TRANSPARENT CORPORATE GOVERNANCE WHICH IS ALIGNED TO WORLD BEST PRACTICES OF CORPORATE GOVERNANCE.



Board of Directors and Management Board commit to world best practices of corporate governance

2013 begins the second tenure of Board of Directors and Management Board. In the first tenure of a listed company (2007-2012), Board of Directors and Management Board succeeded in transforming a state-owned management apparatus into a joint stock corporate governance, gradually complying strict standards of a public/ listed company and were highly appreciated by shareholders.

At 2013 Annual General Meeting of Shareholders, the second Board of Directors was elected with the requirement of enhancing corporate governance to overcome obstacles and seize opportunities.

Criteria Board of Directors used to evaluate corporate governance during the last ten year journey:

- Inheriting state-owned management apparatus with great supports from Petrovietnam in terms of finance, technology, input, strategic planning and human resources.
- The country development progress with improved regulations regarding to management standards, listing procedures.
- Favourable product consumption in aligned with agriculture development.

The new business environment, which urges PVFCCo to enhance corporate governance, includes:

- Domestic economy becomes integrated into world economy and increasingly reflects its changing pattern.
- Fertilizer market, especially urea – main product of PVFCCo, becomes saturated and hyper-competitive with oversupply from domestic plants.
- Investment in expansion of fertilizer and chemicals production requires more efforts in seizing market opportunities and visualizing strategic objectives for better results compared with last efforts and limited gains.

Amid the new context, Board of Directors instructed Management Board to review existing status and seek for sound solutions to enhance corporate gov-

ernance and business operation as a whole. In 2012, PVFCCo organized symposia on sales, techniques – technology- investment, finance-accounting-audit, human resources, and corporate culture building, which generated some solutions toward corporate governance:

1. **Firstly**, retaining and upgrading corporate governance of a listed company via training to provide knowledge, skill and heighten awareness at managerial level; actively organizing and joining managerial courses for managers, then extending to relating officers to build basic foundation on business administration.
2. **Secondly**, intensifying human resource management: implementing comprehensive projects on organizing, recruitment, compensation policy, which tentatively come into effect in 2012, of which key reforming issues are building key performance indicators (KPI) system, payroll system and performance review standards...
3. **Thirdly**, thoroughly implementing enterprise resource planning (ERP), of which the first phase was successfully applied in 2012 and the second phase is about to run.
4. **Fourthly**, perfecting risk management in business operation. Currently, PVFCCo has built internal audit system with reactive measures, aiming at implementing active ones in the long run.
5. **Fifthly**, building PVFCCo corporate culture as leading guidelines for all PVFCCo members' activities within its advanced management.

The solutions require the whole organization's thorough commitment in terms of thoughts, actions, and resources.

Understanding the importance of decisive impact of corporate governance on business in this fiercely competitive context, new tenure Board of Directors and Management Board commit to build an efficient and transparent corporate governance, which is aligned with world best practices, inheriting and promoting the previous Board's performance.



PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG LUÔN ĐỒNG HÀNH CÙNG QUẢN TRỊ RỦI RO

Một trong các giải pháp quản trị quan trọng được Ban lãnh đạo PVFCCo ưu tiên là hoàn thiện chính sách quản trị rủi ro. PVFCCo đã từng bước kiện toàn cơ sở hạ tầng về kiểm soát và quản trị rủi ro thông qua việc củng cố không ngừng các hàng phòng ngự và nhận diện các nhóm rủi ro để kịp thời triển khai các biện pháp ứng phó:

3 HÀNG PHÒNG NGỰ

- HÀNG PHÒNG NGỰ THỨ NHẤT:
Rà soát và bổ sung các Quy định, Quy trình nhằm hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ.
- HÀNG PHÒNG NGỰ THỨ HAI:
Ban kiểm toán nội bộ và KPMG (tư vấn quản trị rủi ro) rà soát, đánh giá hệ thống kiểm soát & đưa ra khuyến nghị các giải pháp và bổ sung quy trình kiểm soát.
- HÀNG PHÒNG NGỰ THỨ BA:
Nhận thức của Ban lãnh đạo về khả năng chấp nhận rủi ro và truyền tải nhận thức và kiến thức đó tới các cấp quản lý trong toàn hệ thống.

3 NHÓM RỦI RO

Nhóm rủi ro	Nhận diện rủi ro	Biện pháp ứng phó
Rủi ro liên quan tới môi trường hoạt động	Tốc độ phát triển và thay đổi công nghệ	Rà soát, cập nhật chiến lược phát triển tới năm 2025; xúc tiến đầu tư đa dạng hóa sản phẩm; mở rộng quy mô và năng lực kinh doanh; hạn chế tối đa rủi ro phát sinh
	Tính thanh khoản của khách hàng	Đánh giá khả năng chịu rủi ro để làm tiền đề xây dựng chính sách quản trị rủi ro liên quan tới khách hàng
	Biến động tỷ giá và lạm phát	Chủ động lập kế hoạch tài chính, đặc biệt là dòng tiền ngoại tệ; kiểm soát chi phí hoạt động; lập và phân tích đầy đủ các phương án kinh doanh và đầu tư
	Cung vượt cầu	Nâng cao năng lực kênh phân phối hiện hữu; rà soát, hoàn thiện chính sách bán hàng, hậu mãi; chủ động thị trường xuất khẩu
Rủi ro về hệ thống quản lý	Rủi ro hoạt động sản xuất của Nhà máy	Quản triệt nhận thức về tầm quan trọng của sản xuất an toàn – hiệu quả của Nhà máy và ý thức trách nhiệm trong vận hành tới toàn bộ CBCNV
	Rủi ro trong việc phát triển sản phẩm mới	Chú trọng công tác đa dạng hóa sản phẩm, phát triển các sản phẩm mới, mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh đáp ứng nhu cầu của thị trường
	Rủi ro về chất lượng sản phẩm	Xây dựng quy trình kiểm tra chất lượng sản phẩm chặt chẽ ở tất cả các khâu từ sản xuất tới lưu thông
	Rủi ro về an toàn lao động	Luôn cập nhật, hoàn thiện các quy trình đào tạo, kiểm tra đánh giá về an toàn sức khỏe môi trường
	Rủi ro về quản lý dự án	Tuân thủ nghiêm ngặt quy trình quản lý dự án; Xem xét, phân tích, đánh giá dự án đầu tư trên nhiều khía cạnh nhằm đảm bảo hiệu quả cao nhất
Rủi ro mang tính chiến lược	Rủi ro trong việc xây dựng đội ngũ kế thừa	Không ngừng cải tiến hệ thống quản trị nguồn nhân lực
	Rủi ro trong công tác kế hoạch và dự báo	Xây dựng quy trình lập kế hoạch chi tiết tới từng đơn vị theo từng mảng hoạt động; kiểm soát ngân sách và dự báo để quản lý tốc độ tăng trưởng

(Nhà đầu tư có thể tham khảo thêm thông tin Báo cáo Quản trị rủi ro, trang 88-93, Báo cáo thường niên 2012 tại website www.dpm.vn mục Quan hệ Nhà đầu tư)

SUSTAINABLE DEVELOPMENT ACCOMPANIED BY RISK MANAGEMENT

One of important management solutions which PVFCCo leaders prioritize to invest is risk management. PVFCCo has taken steps to perfect the infrastructure of risk control and management via continuously improving the defence and identifying risk types to have timely responses:

3 LINES OF DEFENCE

- THE FIRST LINE OF DEFENCE:
Examine and complement regulations, processes to perfect internal control system.
- THE SECOND LINE OF DEFENCE:
Internal Audit Division and KPMG (risk management advisory firm) examine, assess internal audit system, propose measures and complement audit process.
- THE THIRD LINE OF DEFENCE:
The view and practical awareness of Management Board toward risk acceptance, communicating the awareness and knowledge to the managers throughout the organization.

3 TYPES OF MAJOR RISK

Risk types	Identify	Measures
Risks relating to external business context	Technology development & change speed	Examine, update development strategy envisioned 2025; facilitate investment in product diversification; expand business scale and business competence; and mitigate emerging risks.
	Payment ability of customers	Assess risk acceptance to lay the foundation on building risk management policies relating to customers.
	Fluctuation of exchange rate & inflation	Actively formulate financial plans, especially foreign currency flow; control operational costs, analyze and build respective contingency plans for business operation and investment.
	Oversupply	Enhance capability of existing distribution channel; examine, perfect sales & post - purchase customer service policies, take initiatives in export activities.
Risks relating to management system	Risks in Phy My Fertilizer Plant daily operation	Heighten thorough awareness of the significant role of safety and efficiency of Phu My Fertilizer as well as operating-responsibility among the whole organization.
	Risks in new products	Emphasize on product diversification & new product development, and expand business scale to meet market demand.
	Risks in product quality	Build product quality control system at every minor expertise team from production to route-to-market.
	Risks in labor safety	Keep on updating, perfecting training process; cross-checking and assessing environmentally friendly factors.
	Risks in project management	Strictly comply project management process; review, analyze, assess multi-factors of project investment to optimize project efficiency.
Strategic risks	Risks in building up succeeding generation	Keep on improving human resource management.
	Risks in planning and forecast	Formulate planing process dedicated to every expertise team; control and forecast budget to manage its growth rate.

(For further information, investors can access www.dpm.vn and refer to Risk management report, P. 88-93, Annual Report 2012, Investor Relation)

TỐI ƯU HÓA NGUỒN LỰC
ĐỂ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Để từng bước triển khai thực hiện tầm nhìn chiến lược: “Phát triển trở thành doanh nghiệp hàng đầu của Việt Nam và trong khu vực về lĩnh vực sản xuất và kinh doanh phân bón, hóa chất nông dược và hóa chất phục vụ ngành Dầu khí”, PVFCCo đã và sẽ tiếp tục tập trung xây dựng nguồn lực con người và coi đây là yếu tố đảm bảo sự phát triển mạnh mẽ và bền vững cho Tổng Công ty.

Việc xây dựng và hoàn thiện một hệ thống quản lý nhân sự tiên tiến và phù hợp với nhu cầu phát triển của PVFCCo nhằm sử dụng hiệu quả nguồn nhân lực hiện có và đảm bảo xây dựng được đội ngũ nhân sự đáp ứng các nhiệm vụ trước mắt cũng như lâu dài là một nhu cầu cấp bách và cần thiết đối với PVFCCo. Một hệ thống quản lý dựa trên phương thức quản lý định lượng và đo lường được sẽ khơi dậy các năng lực tiềm tàng sẵn có trong đội ngũ nhân viên sản xuất kinh doanh hiện tại cũng như cải thiện chất lượng nhân sự trong tương lai, góp phần giúp PVFCCo trở thành một doanh nghiệp vững mạnh và phát triển mạnh mẽ.

KPI là gì? KPI là phương pháp Đo lường hiệu suất (kết quả thực hiện công việc) bằng cách thiết lập một Hệ thống chỉ số hiệu suất (một tập hợp có tính hệ thống của các chỉ số đo lường hướng vào các phương diện hoạt động của tổ chức), bao gồm khoảng 100 chỉ số, chia làm 3 loại chỉ số: KRI (Chỉ số kết quả cốt yếu), PI (Chỉ số hiệu suất) và KPI (Chỉ số hiệu suất cốt yếu). Các chỉ số trên không đo lường một cách ngẫu nhiên mà hướng theo Sứ mệnh, Tầm nhìn, Chiến lược của Công ty và hệ thống chỉ số này được thiết kế phân bổ từ cấp tổ chức đến cấp tổ/nhóm/cá nhân, thể hiện được kết quả hoạt động của tất cả các cấp độ trong tổ chức.

KPI dùng để làm gì? KPI đảm bảo cho Tổng Công ty thực hiện thành công Sứ mệnh, Tầm nhìn và Chiến lược bằng việc xây dựng một hệ thống các chỉ số hiệu suất các cấp từ Tổng Công ty cho đến ban/phòng/xưởng và cá nhân trong đơn vị. Dựa vào đó tiến hành thực hiện, đo lường và quản lý việc thực thi Chiến lược của Tổng Công ty.

Lợi ích của KPI đối với hoạt động của doanh nghiệp:

- KPI giúp các cấp quản lý trong công ty xác định rõ các mục tiêu, cách thức thực hiện và đo lường kết quả dựa vào các chỉ số hiệu suất.
- KPI đo lường được kết quả thực hiện công việc trong Quá khứ, Hiện tại, Tương lai của các cấp độ trong tổ chức, tạo điều kiện cho khắc phục tức thời

và điều chỉnh từng bước đi thích hợp để thực hiện thành công Chiến lược.

- Đo lường được các yếu tố trọng yếu của tổ chức để đảm bảo thành công trong hiện tại, tương lai và phát triển bền vững.
- Bản thân các thước đo đã là công cụ dẫn đường và tạo sức hút lôi kéo mọi người thực hiện cải tiến liên tục. Nếu các thước đo này nhằm đến việc thực thi Chiến lược, Sứ mệnh thì chúng sẽ là công cụ đắc lực để quản lý Chiến lược hữu hiệu.
- Khắc phục được hạn chế của các phương pháp truyền thống như đo lường năng suất, quản lý theo phương pháp tài chính, đó là: chu kỳ còn đo dài (chậm cải tiến), chưa chỉ rõ được vấn đề (cái gì, ở đâu và do ai).
- Giải quyết được căn bản 4 rào cản lớn trong thực thi Chiến lược - lý do chính của vấn nạn thất bại trong quản lý Chiến lược là: Rào cản Tầm nhìn, Rào cản con người, Rào cản nguồn lực và Rào cản quản lý.
- Từ việc chấm điểm kết quả thực hiện KPI giúp đánh giá chính xác kết quả công tác đạt được của mỗi cấp độ, có thể đưa ra chính sách đãi ngộ, khen thưởng thích đáng, kịp thời.
- Tạo cơ sở khoa học cho hoạch định, phát triển các tài sản vô hình như: Chiến lược đào tạo, phát triển tri thức của doanh nghiệp; Tối ưu hóa Giá trị của yếu tố quản lý thuộc các quá trình nội bộ; Khai thác các Giá trị có thể từ khách hàng. Đó là nền tảng để có được các thành công về tài chính.

Quá trình triển khai xây dựng hệ thống KPI của PVFCCo:

- Đơn vị tư vấn: Công ty CP Phát triển năng lực tổ chức (OCD).
- Khởi động: tháng 03/2013, dự kiến hoàn thành vào tháng 11/2013.
- Mục tiêu: Hoàn thành xây dựng chỉ tiêu đo lường KPI cấp Tổng công ty, bản đồ chiến lược và các yếu tố thành công cơ bản, KPI của từng bộ phận, cá nhân.
- Trong suốt quá trình triển khai, có sự tham gia tích cực, quyết liệt của toàn thể Ban lãnh đạo và CBCNV.



OPTIMIZE RESOURCES
FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

In an effort to realize strategic vision to become the number one in Vietnam and one of leading enterprises in the region in fertilizer, agrochemicals and petrochemicals business, PVFCCo has concentrated on human resources as the decisive factor to sustain its substantial and sustainable growth.

It is vital for PVFCCo to build and perfect its human resources which are advanced and tailor made with its development direction to optimize existing pool and build qualified labor force for immediate and long term business requirements.

Quantitative & measurable management methods can evoke potential capabilities among employees as well as enhance the quality of future labor force, contributing to build a strong and sustainable enterprise.

What is KPI? It is a type of performance measurement, formulated by a set of values of all operational perspectives to measure against. KPI includes 100 indicators with 3 main types: KRI (Key Result Indicators), PI (Performance Indicator) and KPI (Key Performance Indicator). KPI is designed based on corporate vision, mission, strategies and tailor-made to individuals, expertise teams, and divisions to assess performance efficiency of each individual, expertise team, and division in relation with the whole organization performance.

What is KPI used for? KPI facilitates PVFCCo to realize its vision, mission and strategies via a set of performance indicator applicable to individuals, expertise teams, and divisions and conduct frequent measures and control over corporate strategy implementation.

This KPI will deliver some following benefits:

- Helping managerial levels identify specific objectives, measures, and conduct performance review based on performance indicators.
- Measuring all-level performance efficiency of activities done in the past, present and future; creating a condition to take immediate actions and gradually adjust tactical steps to realize the strategies.

- Measuring major factors of the corporation to assure sustainable success and growth.
- Effective performance review standards are not only the guideline to encourage non-stop improvement but also the sound strategic management tool.
- Overcoming traditional performance review tool based on productivity, financial management as KPI offer the longer measured process (avoid underestimating laggards) and help identifying key causes and PIC for any object.
- Solve basically 4 major barriers in strategy implementation: Vision, Human, Resource and management.
- Helping accurately review all-level performance to propose satisfactory and timely compensation policies via scoring attained performance.
- Formulate scientific foundation for strategic planning and development for intangible asset including: Training strategy to develop knowledge for the whole organization, optimize value of internal process management; Leverage customer value to deliver maximum financial value.



Process of formulating and building KPI of PVFCCo:

- Consulting partner: Organizational Capacity Development Joint Stock Company.
- Launched on March of 2013 and expected to finish on November of 2013.
- Objectives: Finish corporate key performance indicators, strategy map and critical success factors and KPI for individuals and divisions.
- The process is implemented with high commitment and involvement of Management Board and the whole staff.



TRUYỀN THÔNG LÀ YẾU TỐ THEN CHỐT TRONG TRIỂN KHAI KPI

COMMUNICATION IS KEY FACTOR IN KPI IMPLEMENTATION

BÀ NAM PHƯƠNG, TƯ VẤN TRƯỞNG DỰ ÁN, CÔNG TY TƯ VẤN OCD CHIA SẼ MỘT SỐ KINH NGHIỆM ĐỂ THÀNH CÔNG VÀ TRÁNH THẤT BẠI TRONG VIỆC XÂY DỰNG VÀ ÁP DỤNG HỆ THỐNG BSC – KPI TRONG DOANH NGHIỆP.

MRS. NAM PHUONG, CHIEF CONSULTANT OF THE PROJECT AS WELL AS REPRESENTATIVE OF ORGANIZATIONAL CAPACITY DEVELOPMENT JOINT STOCK COMPANY (OCD), SHARES HER EXPERIENCES TO SUCCESSFULLY APPLY BSC-KPI INTO ENTERPRISES.



1. Chào chị. Được biết cty OCD đang tư vấn cho PVFCCo xây dựng hệ thống BSC-KPI. Chị có thể giải thích một cách đơn giản BSC-KPI là gì?

BSC là viết tắt của từ Balanced ScoreCard - Thẻ điểm cân bằng, là một hệ thống các mục tiêu chiến lược và chỉ tiêu đo lường xây dựng từ mục tiêu đó, được kết nối với nhau theo nguyên tắc nhân quả trong tập hợp của bốn viễn cảnh: tài chính, khách hàng, quy trình nội bộ và học hỏi phát triển. Chỉ tiêu đo lường BSC thường là các "chỉ tiêu đánh giá hiệu suất cốt lõi", viết tắt là KPI (Key Performance Indicators).

Sự khác biệt căn bản của hệ thống BSC so với các hệ mục tiêu thông thường của doanh nghiệp là tính kết nối với chiến lược và bao trùm được các khía cạnh tài chính và phi tài chính của doanh nghiệp.

1. PVFCCo is consulting PVFCCo to build BSC-KPI system. Can you specify BSC-KPI terminology?

BSC is the acronym of Balanced Scorecard (BSC), which is a set of strategic objectives and its derivable performance indicators in a mixture of 4 perspectives: finance, customer, internal process, and learning & growth, which are connected in a "cause and effect" manner. Key Performance Indicators (KPIs) are usually performance measures of BSC.

The key differences of BSC from other sets of business objectives are the alignment with corporate strategies and combination of financial measures and non-financial measures.

2. Xin chị cho biết giá trị mà BSC-KPI có thể tạo ra cho doanh nghiệp? Vui lòng nêu một vài ví dụ cụ thể.

Có 3 giá trị căn bản mà BSC-KPI mang tới cho các nhà quản lý và nhân viên là:

Một là, BSC – KPI giúp doanh nghiệp triển khai chiến lược một cách nhất quán và cụ thể theo thời gian và không gian.

Hai là, BSC-KPI là một công cụ hữu hiệu để thực hành giao việc và quản lý theo mục tiêu. Đây là một hình thức quản trị nhân sự tiên tiến, tạo sự chủ động, năng động và tinh thần đồng đội cao. Với hệ mục tiêu được thiết kế và áp dụng theo nguyên tắc thống nhất qua thời gian, nhà quản lý không cần phải can thiệp vào công việc hàng ngày của nhân viên, có nhiều thời

gian để tập trung vào những hoạt động quản lý khác. Đây cũng là cơ hội để nhân viên có thể chủ động và sáng tạo thực hiện công việc của mình, quản lý được kỳ vọng của cấp trên cũng như kết quả của mình.

Ba là, KPI giúp cho nhà quản lý có cơ sở để đánh giá, phân tích và ra quyết định liên quan tới kết quả và hiệu quả công việc. Với một hệ chỉ tiêu lượng hóa và khách quan, việc đánh giá trở nên minh bạch và khách quan hơn, có nhiều hơn những số liệu giúp cho nhà quản lý ra quyết định tốt hơn. Bản thân nhân viên cũng rõ hơn tiến độ thực hiện và chất lượng công việc của mình qua hệ thống theo dõi thực hiện hàng kỳ, thấy rõ được tính khách quan và công bằng trong đánh giá.

Rất nhiều doanh nghiệp trên thế giới đã áp dụng thành công BSC và đây được coi là một trong những công cụ quản lý được sử dụng rộng rãi nhất tại Việt Nam, Công ty CP Cơ điện Lạnh Thủy sản (Searefico) là một trong những doanh nghiệp đầu tiên áp dụng và áp dụng thành công BSC. Cụ thể, sau 2 năm năng suất lao động tăng hơn 2 lần và lợi nhuận tăng gần gấp 2 lần so với trước khi tái cơ cấu và áp dụng BSC.

2. Can you share more about values that BSC-KPI can bring to enterprises with specific examples?

There are 3 basic values that BSC-KPI can deliver to managerial levels and staffs:

1. Firstly, BSC-KPI can help enterprise implementing strategy consistently and specifically in term of scope and time.

2. Secondly, BSC-KPI is an effective tool to assign and manage workflow by objectives which can encourage ownership, aggressiveness and team work. As the set of objectives and principles was designed and fixed at the beginning, managers will not be involved in staff's daily tasks, hence allocating this amount of time for other managerial activities. This characteristic can be in turn considered as chance for staff to demonstrate their job ownership and initiatives, manage expectations from superiors and their own performance.

3. Thirdly, KPIs provide managers with standards to review, analyze and make decision relating to performance efficiency. Via a set of objective and quantitative indicators, performance review become transparent and more objective, more sound decisions

based on fact and figures can be made as a result. Moreover, staffs can track their working status and quality via periodical monitoring system, assuring objectivity and fair in performance review.

Many international enterprises have applied successfully BSC, which makes this tool being considered as the most popular applied tool in performance management. In Vietnam, Searefico is the pioneer applying successfully BSC. Particularly, Searefico has doubled its productivity and earnings after 2 years of BSC application.

3. Vì sao có doanh nghiệp ứng dụng KPI thành công, và có doanh nghiệp không thành công? Những sai lầm chủ yếu nào cần tránh?

KPI, cũng như rất nhiều các phương pháp công cụ quản trị khác, đòi hỏi kiến thức và kỹ năng của người sử dụng. Những doanh nghiệp ứng dụng không thành công KPI thường có mấy sai lầm căn bản sau đây:

- Không coi việc xây dựng KPI là công việc của cấp lãnh đạo.
- Không có hệ thống theo dõi giám sát thực hiện chỉ tiêu.
- Xây dựng KPI không xuất phát từ mục tiêu chiến lược.
- Không biết cách kết nối KPI với kế hoạch kinh doanh.
- Thiết kế quá nhiều chỉ tiêu KPI cho một bộ phận, vị trí.
- Đánh giá quá cao vai trò của KPI, dẫn đến việc triển khai xây dựng hệ thống chỉ tiêu KPI cho tất cả các vị trí.
- Giao chỉ tiêu một cách máy móc mà không phân tích rõ (1) khả năng tác động của bộ phận/cá nhân đó vào chỉ tiêu và (2) cách thức tác động vào chỉ tiêu.
- Giao chỉ tiêu KPI không gắn với hệ thống trả lương, thưởng.

Những doanh nghiệp ứng dụng thành công là vì họ đã tránh được các sai lầm vừa nêu.

3. There are some enterprises having succeeded in KPI application while some have not. Can you enumerate major mistakes PVFCCo should avoid when applying KPIs?

Like other management tools, KPIs require knowledge and skills from people within the applied enterprise. Follows are some basic mistakes enterprise may make:

- Consider building KPIs as management boards' duties.
- No monitor system to track KPIs.
- KPIs are not derived from strategic objectives.
- KPIs are not aligned with business plan.
- Assign too many KPIs for one position or division
- Overestimate KPI roles, resulting in designating too many KPIs for a single task or position.
- Assign indicators dogmatically without proper consideration on (i) the interaction/ alignment of an/a individual/ division with indicators (ii) interaction methods with indicators.
- KPIs are not aligned with compensation policies.

Enterprises who succeed in applying BSC are those avoid the above mistakes.

4. Trong vai trò là nhà tư vấn, OCD nhận xét thế nào khi tư vấn triển khai dự án này cho PVFCCo? OCD có khuyến nghị gì thêm với PVFCCo để dự án tiến hành thành công?

Chúng tôi có nhiều thuận lợi trong thực hiện dự án này tại PVFCCo. Đầu tiên là sự hỗ trợ và sát sao của Ban lãnh đạo đối với quá trình dự án. Chúng tôi luôn có được phản hồi nhanh và rõ ràng từ Ban lãnh đạo công ty đối với các hoạt động của dự án, có được sự chú ý và quan tâm giải quyết mỗi khi có khó khăn trong thực hiện công việc.

Một yếu tố thuận lợi nữa là khá nhiều anh chị em Trưởng Ban là những người có trình độ cao, dễ nắm bắt kiến thức mới và tích cực áp dụng. Hơn nữa, Tổ dự án của PVFCCo cũng là một nhóm làm việc ăn ý, tận tâm và có kế hoạch phối hợp tốt.

Chúng tôi chỉ có gặp chút khó khăn khách quan do lịch và cường độ làm việc của đội ngũ cán bộ chủ chốt thường trải rộng, dày và thường xuyên đi công tác trong khi dự án đòi hỏi có sự hiểu biết và thống nhất tại các buổi tập huấn, thảo luận chung. Tuy nhiên, khó khăn này đã được thống nhất và tháo gỡ ngay.

Trong thời gian tới, khi triển khai KPI đến từng bộ phận và cá nhân, chúng tôi và các bộ phận liên quan sẽ triển khai truyền thông về dự án một cách phù hợp nhất, nhằm đảm bảo cho toàn thể CBCNV đều thông hiểu và tham gia tích cực, đây là điều rất quan trọng góp phần vào thành công của dự án.

Cám ơn bà!

4. As a consultant, what is OCD's overview about implementing KPI at PVFCCo? What are OCD's recommendations to conduct this project successfully?

Working in this project at PVFCCo, we have many favourable conditions. Firstly is commitment from Management Board to the project progress. We receive quick and clear feedback from Management Board as well as their support when facing difficulty. Moreover, many heads of division are well-educated, easily adapted to new knowledge and eager to apply it. Finally, PVFCCo project team is dedicated and under good coordination.

The minor difficulty in the project is time arrangement to meet and work with all heads of divisions as they are usually on business trips while this project needs all participants to speak the same language to assure efficiency and consistency. However, this problem was quickly solved.

In the next time, when KPI implementing goes to individuals and division level, we and relating divisions will conduct proper communication, assuring common understanding and enthusiastic participation among staff, which is the most decisive factor of this project success.

Special thanks!

THÀNH VIÊN HĐQT ĐỘC LẬP SẼ ĐƯA RA NHỮNG Ý KIẾN MANG TÍNH KHÁCH QUAN HƠN

INDEPENDENT NON-EXECUTIVE DIRECTOR GIVES MORE OBJECTIVE OPINIONS TO THE BOARD

ÔNG ĐINH QUANG HOÀN, PHÓ TGĐ CTCP CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT VÀ LÀ THÀNH VIÊN HĐQT ĐỘC LẬP CỦA DPM, CHIA SẺ MỘT SỐ Ý KIẾN VỀ VAI TRÒ CỦA THÀNH VIÊN HĐQT ĐỘC LẬP CHUYÊN TRÁCH TRONG VIỆC GÓP PHẦN NÂNG CAO SỰ MINH BẠCH VÀ TÍNH KHÁCH QUAN TRONG DOANH NGHIỆP NIÊM YẾT.

MR. DINH QUANG HOAN, DEPUTY CHIEF OPERATING OFFICER OF VIET CAPITAL SECURITIES (VCSC), SHARE HIS IDEAS ABOUT THE ROLE OF INDEPENDENT NON-EXECUTIVE DIRECTORS IN BUILDING TRANSPERANCY AND GOVERNANCE IN LISTED COMPANIES.

1. Sau một thời gian đảm nhiệm vai trò là thành viên HĐQT không đại diện cho cổ đông lớn nào tại DPM, ông có những nhận định gì về công tác quản trị tại DPM?

Tôi rất vinh dự được tham gia vào HĐQT của DPM, là công ty có lợi nhuận nằm trong top 5 doanh nghiệp niêm yết có lợi nhuận lớn nhất. Tuy DPM là doanh nghiệp trẻ, mới có 10 năm lịch sử, nhưng công tác quản trị của DPM được tổ chức tốt và chặt chẽ, các quy trình nội bộ và hệ thống giám sát đầy đủ và hiệu quả. HĐQT tham gia công tác giám sát, chỉ đạo ban Tổng Giám đốc một cách sâu sát và thường xuyên. DPM là một trong số ít các công ty có thành viên HĐQT chuyên trách, các thành viên HĐQT chuyên trách có mặt ở văn phòng Tổng công ty hàng ngày nên HĐQT theo dõi được hoạt động kinh doanh của công ty sát sao từ đó có chỉ đạo thường xuyên đối với định hướng của công ty. Các thành viên kiêm nhiệm tuy không có mặt hàng ngày ở Tổng công ty nhưng vẫn tham gia công tác giám sát đầy đủ và thường xuyên. Các vấn đề quan trọng trong chỉ đạo điều hành được Ban Tổng Giám đốc báo cáo thường xuyên và các thành viên HĐQT thảo luận chi tiết và cởi mở nhằm đưa ra định hướng tốt nhất cho công ty cũng như đảm bảo việc tuân thủ pháp luật. Ban Tổng Giám đốc ngoài việc phối hợp và tương tác hiệu quả với HĐQT vẫn chủ động được công việc điều hành dựa trên các quyền hạn được phân công.

1. After 2 months working as independent non-executive director who does not represent any of big shareholders, how do you comment on DPM corporate governance?

It's my great honor to join Board of Directors of DPM, an enterprise in top 5 most profitable listed companies in Vietnam Stock Exchange. Despite being a young enterprise (ten year journey), DPM corporate governance is good with an efficient and sufficient

internal control system. Board of Directors closely monitors and supervises Management Board on a daily basis. DPM is one of the very little listed companies with full-time Board of Directors who come to the offices daily to oversee executive activities, providing proper instructions, ensuring their alignment with company strategy. Other outside directors are not involved in the day-to-day running of business but discharge their duties on a regular basis. Management Board has reported material issues to Board of Directors who is open to discuss for the best direction in the light of law and the whole organization benefits. Moreover, on top of making effective coordination and interaction with Board of Directors, Management Board takes its full initiative on its authorized tasks, obligation and rights.

2. Ông có những kỳ vọng gì khác về công tác quản trị tại đây?

Hiện tại công tác quản trị của công ty là tốt. Tuy nhiên, môi trường hoạt động kinh doanh luôn biến động không ngừng, tôi mong rằng công tác quản trị cũng luôn phải được hoàn thiện, nâng cao hơn nữa hiệu quả quản trị để công ty luôn đứng vững với vị thế là 1 trong 5 công ty hàng đầu trong các doanh nghiệp niêm yết về quy mô lợi nhuận, mang lại giá trị tối ưu cho các cổ đông cũng như cán bộ công nhân viên công ty.

2. Can you please specify your expectations of DPM corporate governance?

DPM's current corporate governance is good. However, it should be improved and upgraded to cope with continuously changing environment and sustain its top 5 position in terms of profitability, delivering optimal benefits for shareholders and employees.



Ông Đinh Quang Hoàn hiện là Phó Tổng giám đốc CTCP chứng khoán Bản Việt, với hơn 14 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tư vấn tài chính, kế toán và kiểm toán. Ông Hoàn từng giữ chức vụ Phó Trưởng phòng Tư vấn của CTCP Chứng khoán Bảo Việt - Chi nhánh Tp. HCM, phụ trách các lĩnh vực phát hành, niêm yết chứng khoán, bảo lãnh phát hành, cổ phần hóa, tái cấu trúc hoạt động các công ty. Và trước đó, Ông làm việc tại Công ty kiểm toán quốc tế KPMG với chức vụ Trưởng phòng kiểm toán, phụ trách các dự án kiểm toán, soát xét tài chính cho các tập đoàn đa quốc gia cũng như các doanh nghiệp trong nước.

Ông có bằng Thạc sỹ kinh tế chuyên ngành Tài chính và bằng Cử nhân chuyên ngành Kế toán Kiểm toán của trường Đại học Kinh tế Tp. HCM. Ông có chứng chỉ kiểm toán viên độc lập của Bộ Tài Chính và là thành viên của Hiệp hội Kế toán viên công chứng - Vương quốc Anh (ACCA).

Tại phiên họp Đại hội đồng cổ đông năm 2013 của DPM, nhóm cổ đông thuộc các tổ chức lớn nắm giữ trên 6% tổng số cổ phần, đã đề cử ông Đinh Quang Hoàn vào HĐQT DPM, và Ông đã trúng cử, trở thành thành viên HĐQT nhiệm kỳ 2013-2018.

Mr. Đinh Quang Hoàn has over 14 years of experience in finance, accounting and auditing. Before joining VCSC, he was a Deputy Director of corporate finance at Bao Viet Securities (BVSC) – Ho Chi Minh City Branch, where he was in charge of shares issuance, shares listing, underwriting, privatization and corporate restructuring.

Prior to BVSC, Hoàn worked for KPMG as a Manager of the auditing department, which covered all auditing projects, financial advisory, corporate restructuring, and M&A services for multinational and domestic corporations.

Hoàn holds a Master of Finance and a Bachelor of Finance and Auditing from the Economics University of Ho Chi Minh City. He also holds a CPA from the Ministry of Finance and completed the ACCA certification of the United Kingdom.

At DPM Annual General Meeting of Shareholders in 2013, institutional investors holding 6% of total shares nominated Mr Đinh Quang Hoàn into PVFCCo's Board of Directors. He was elected as a member of Board of Directors during 2013-2018 tenure.



3. Hiện nay, rất nhiều công ty đại chúng, niêm yết cho rằng khó đáp ứng tiêu chuẩn 1/3 thành viên HĐQT độc lập theo thông tư 121/2012/TT-BTC, ông có nhận định gì về vấn đề này?

Đúng là tiêu chuẩn 1/3 thành viên HĐQT độc lập là tiêu chuẩn rất cao, được áp dụng trong các nước phát triển thuộc khối OECD như các nước châu Âu và Mỹ, Nhật... mục đích là nhằm bảo vệ quyền lợi của cổ đông nhỏ lẻ một cách thiết thực và cụ thể. Ở các nước phát triển, công ty niêm yết đa số có lượng cổ đông rất lớn và ít cổ đông lớn chi phối, một phần do thị trường phát triển rất lâu đời, vốn hóa các công ty lớn và chính sách áp dụng trước khi niêm yết là phải IPO 1 tỷ lệ cổ phiếu nhất định. Tiêu chuẩn 1/3 thành viên HĐQT rất hay, nhưng áp dụng vào thị trường Việt Nam thì có lẽ là còn sớm, bởi các quy định để nâng cao chuẩn niêm yết cho công ty cũng mới áp dụng từ 2012, hoặc có những cái Việt Nam chưa bắt buộc như IPO trước khi niêm yết,...nên tôi được biết các cơ quan quản lý cũng đang xem xét việc hoãn áp dụng tiêu chuẩn này một thời gian. Với hơn 700 công ty niêm yết trên 2 Sở Giao dịch TP HCM và Hà Nội, thì số lượng nhân sự HĐQT độc lập cần lên đến hơn 1.000 người. Theo tôi, để việc áp dụng này được tận dụng hết các ưu điểm của HĐQT độc lập thực sự thì nhiệm kỳ đầu tiên áp dụng tiêu chuẩn này cũng có nhiều vấn đề cần khắc phục về kinh nghiệm quản trị, nguồn nhân lực để đáp ứng yêu cầu của pháp luật cũng như mong đợi của cổ đông đại chúng.

3. A lot of public companies share same opinion about meeting Circular No. 121/2012/TT-BTC that stipulates independent directors make up one third of all board members. How do you comment on this opinion?

This highly strict standard is applied in OECD countries including EU, US, Japan, where the market has passed through a long history, market capitalization is huge, the number of shareholders are numerous with little influential shareholders on decision making, companies become listed only after underwriting a particular number of stocks via IPO, to assure the Board shall not ignore interest of minority shareholders.

In spite of being good to follow, it's too early for Vietnam stock market to apply this standard due to some existing drawbacks: advanced listing standards had just been complied since 2012, it is not compulsory for Vietnam firms to go IPO before becoming listed. As far as I'm concerned, relating governing authorities are considering a delay of this circular application. Pursuant to this standard, it will need more than 1000 independent directors for 700 listed companies on both HOSE and HNX. Moreover, to optimize the exercise and prime role of independent directors, we need to take into consideration of other issues like management experiences, resources in the first tenure application in accordance with the law as well as expectations of public shareholders.



4. Theo ông, thành viên độc lập nên thể hiện vai trò của mình như thế nào trong tập thể HĐQT? Những cổ đông nhỏ có thể trông đợi gì từ thành viên độc lập?

Thành viên HĐQT độc lập có ưu điểm là hoạt động không dựa trên quyền lợi của đối tượng, nhóm cổ đông lớn nên việc đưa ra ý kiến có thể sẽ mang tính khách quan hơn, kiến nghị có thể sẽ gồm nhiều vấn đề được tập hợp từ yêu cầu, kiến nghị của nhiều cổ đông khác nhau. Mặt khác, cũng do thành viên HĐQT độc lập không đại diện cho ai cả, và có thể họ sẽ ít được sự trợ giúp của tổ chức liên quan nên uy tín, năng lực của HĐQT sẽ quyết định đến hiệu quả của thành viên này. Nếu cổ đông đã tín nhiệm để cử thành viên HĐQT độc lập đại diện cho họ thì cũng cần có gặp gỡ, trao đổi và đề xuất kiến nghị về hoạt động điều hành của công ty đến thành viên này để từ đó kiến nghị HĐQT, Ban điều hành định hướng hoạt động tốt hơn cho công ty. Tuy nhiên, cũng xin lưu ý là nguyên tắc quyết định của HĐQT là dựa trên đa số ý kiến tán thành nên tiếng nói của thành viên HĐQT đại diện cho cổ đông lớn vẫn giữ vai trò quyết định đến quyết định của HĐQT trong trường hợp HĐQT không thống nhất ý kiến.

4. In your opinion, how can independent directors exercise their independent judgment in carrying out the responsibilities within the Board? What can minority shareholders expect from independent directors?

As independent directors do not act upon any shareholder group's benefits, they have formed independent and objective opinions which are integrated via many perspectives from a myriad of shareholders.

On the other hand, due to this nature, independent directors may receive little support from relating organizations, their performance are reviewed based on the capability and prestige of the Board.

Shareholders who nominated independent directors have the right to get regular contacts and meetings to discuss about managerial operations and propose their ideas to the Board. However, it should be noted that decision making principle of the Board is based on consensus of majority of members representing substantial shareholders in case of conflict.

5. Theo ông, các doanh nghiệp niêm yết cần phải làm gì để nâng cao tính minh bạch, tạo niềm tin cho nhà đầu tư?

Ở thị trường chứng khoán, niềm tin vào sự minh bạch của doanh nghiệp có vai trò quyết định đến việc đầu tư vào doanh nghiệp, các doanh nghiệp có thông tin minh bạch thì sẽ nhận được nhiều quan tâm của nhà đầu tư, đặc biệt là các nhà đầu tư tổ chức, từ đó doanh nghiệp được định giá cao hơn, và thanh khoản của cổ phiếu sẽ tốt hơn. Để doanh nghiệp được minh bạch thì cần thực hiện các biện pháp sau:

- Bộ phận quan hệ nhà đầu tư được tổ chức chuyên trách để có thể tập trung công việc hiệu quả nhất.
- Thường xuyên và định kỳ tổ chức gặp gỡ nhà đầu tư, giải đáp thắc mắc về kết quả hoạt động kinh doanh và định hướng của Công ty.

- Công ty thường xuyên công bố các sự kiện gây ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh của công ty, các sự kiện được công bố một cách rõ ràng, đầy đủ.

- Việc công bố thông tin định kỳ cũng cần được công bố đúng hạn, hạn chế tối đa việc xin hoãn công bố thông tin định kỳ nhằm tạo sự tin tưởng cho nhà đầu tư. Hình thức công bố thông tin cũng cần đa dạng, dưới nhiều hình thức để sức lan tỏa công bố thông tin cao đến các nhà đầu tư.

- Công ty có phản ứng nhanh trước các tin đồn của thị trường về hoạt động của công ty.

- Kế hoạch sản xuất kinh doanh cũng cần được xây dựng sát theo theo tình hình kinh doanh thực tế của công ty, và được điều chỉnh khi kế hoạch khác xa với thực hiện.

- Các giao dịch với bên liên quan cần được công bố rõ ràng và đầy đủ, tuân thủ theo quy định về giao dịch với bên liên quan.

- Công ty có quy trình cụ thể để tuân thủ chặt chẽ các quy định của pháp luật về kinh doanh, thị trường chứng khoán, áp dụng các tiêu chuẩn quản trị tiên tiến.

Xin cảm ơn Ông!

5. How can listed companies enhance its transparency to build investors' trust?

Trust in the firm's transparency is key to make any investment decision. Particularly, transparent firms will attract a lot of attention from investors, especially institutional investors, which can result in a higher valuation and better stock liquidity. Some proposed measures for betterment of transparency:

- Investor relations department should include full-time staff to be dedicated to their tasks.
- Holding regular and periodical meeting with investors to clear up their concerns on business performance and corporate strategy.
- Actively announcing highlight events impacting on business activities in a clear and sufficient manner.
- Periodical information disclosure should be conducted on time, minimizing delay to retain trust. Information disclosure forms should be diverse to optimize the efficiency.
- Timely response to any rumor about firm's performance.
- Business plan should be reflected the corporate business performance and adjusted if any change happens in operation.
- Transactions with relating partners should be officially announced in accordance with the law.
- Translating regulation on business operation and stock exchange into strict and specific internal process, applying advanced management best practices.

Special thanks!



TIN TỔNG HỢP - NEWS

TIN PVFCCo PVFCCo NEWS



KỈ NIỆM 10 NĂM THÀNH LẬP VÀ ĐÓN NHẬN HUÂN CHƯƠNG LAO ĐỘNG HẠNG NHẤT

Ngày 26/3/2013, tại Tp.HCM, PVFCCo đã trang trọng tổ chức Lễ kỉ niệm 10 năm thành lập Tổng công ty (28/3/2003 – 28/3/2013). Với những thành tích xuất sắc trong quá trình “10 năm xây dựng và phát triển”, Tổng Công ty và Nhà máy đạm Phú Mỹ đã vinh dự được đón nhận Huân chương Lao động hạng Nhất – phần thưởng cao quý do Nhà nước trao tặng. Tại sự kiện này, Nhà nước cũng trao tặng Huân chương Lao động hạng Ba cho 1 tập thể và 4 cá nhân, Bằng khen của Thủ tướng Chính phủ cho 7 tập thể, 17 cá nhân đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ, Bằng khen của Ủy ban Trung ương Mặt trận Tổ quốc Việt Nam về công tác an sinh xã hội.

PVFCCo CELEBRATED ITS 10TH ANNIVERSARY AND RECEIVED FIRST CLASS LABOR MEDAL

HCMC, March 26 2013, PVFCCo solemnly commemorated its 10-year anniversary of establishment (March 28, 2003 - March 28, 2013). Performing excellent achievements throughout “10 years of establishment and development”, PVFCCo was honorably rewarded First Class Labor Medal - a noble prize from The State. At this event, representatives of The State also gave Third Class Labor Medal for 1 team and 4 individuals, Certificates of Merit from the Prime Minister for 7 teams, 17 individuals who had successfully completed their missions over the last periods, Certificates of Merit from the Vietnam Fatherland Front's Central Committee for PVFCCo's social activities.

CHÍNH THỨC THÀNH LẬP VĂN PHÒNG ĐẠI DIỆN TẠI MYANMAR

Ngày 13/5/2013, Cục Quản lý Doanh nghiệp & Đầu tư (Bộ Kế hoạch & Phát triển kinh tế quốc gia Myanmar) đã chính thức cấp giấy phép thành lập Văn phòng đại diện (VPĐD) cho Tổng công ty tại Myanmar.

Theo đó, thời gian tới, VPĐD sẽ tập trung vào việc thiết lập quan hệ với chính quyền và các đối tác địa phương, quảng bá hình ảnh, thương hiệu, sản phẩm, hỗ trợ công tác xuất khẩu sản phẩm sang Myanmar, cũng như tham gia các hoạt động xúc tiến thương mại giữa hai nước.

Được biết, Myanmar là nước có diện tích đất nông – lâm nghiệp lớn, từng là cường quốc sản xuất và xuất khẩu gạo. Tổng cầu phân đạm hàng năm của Myanmar vào khoảng 1,5 triệu tấn/năm và dự báo sẽ còn tăng cao trong những năm tới do nước này đang muốn gia tăng năng suất vốn đang ở dưới khả năng trong nhiều năm qua.

OFFICIAL ESTABLISHMENT OF REPRESENTATIVE OFFICE IN MYANMAR

On May 13, 2013, Department of Business Administration & Investment - Ministry of Planning and Economic development of Myanmar issued license for the establishment of PVFCCo representative office in Myanmar.

Accordingly, this office will concentrate on establishing relationship with local authority and partners, building the corporate images, corporate brand, product brand, supporting export activities as well as joining in mutual trade promotion activities.

Myanmar, with a large area of agricultural land and forest land, used to be a great rice producing and exporting country. Annual aggregate fertilizer demand of Myanmar reaches 1.5 million tons. It's forecasted that this amount is going to increase in coming years since the nation wants to enhance its return on equity which has been under its capacity recent years.



PVFCCo NHẬN CHỨNG CHỈ VẬN HÀNH XUẤT SẮC NHÀ MÁY ĐẠM PHÚ MỸ CỦA HADOR TOPSOE A/S

Ngày 16 và 17/5/2013, tại Copenhagen Đan Mạch, Đoàn công tác của PVFCCo do ông Cao Hoài Dương - TGD TCT dẫn đầu đã làm việc với Công ty Haldor Topsoe A/S - nhà bản quyền công nghệ sản xuất Amôniac của Nhà máy Đạm Phú Mỹ, đối tác cung cấp dịch vụ kỹ thuật và chất xúc tác cho PVFCCo.

Trong chương trình làm việc, ông Bjerne S. Clausen - Tổng Giám đốc Haldor Topsoe A/S đã trao cho PVFCCo Chứng nhận Vận hành xuất sắc Nhà máy Đạm Phú Mỹ cho thành tích vận hành an toàn, ổn định, đạt và vượt công suất thiết kế trong nhiều năm, cộng với kỷ lục thứ 2 thế giới về 188 ngày vận hành liên tiếp không dừng máy của Nhà máy Đạm Phú Mỹ. Ngoài ra, hai Bên đã thông tin về tình hình hoạt động của mỗi đơn vị, thảo luận về các chương trình hợp tác trong thời gian qua và các kế hoạch hợp tác chặt chẽ hơn nữa trong tương lai.

PHU MY FERTILIZER PLANT RECEIVED CERTIFICATE OF OPERATIONAL EXCELLENCE FROM HADOR TOPSOE A/S COMPANY

On May 16 & 17, 2013, in Copenhagen - Denmark, PVFCCo's delegation led by Mr. Cao Hoai Duong – President & CEO, worked with Haldor Topsoe A/S - the licensor of Ammonia production technology applied by Phu My Fertilizer Plant as well as the supplier of technology service and catalysts for PVFCCo.

Throughout the working session, CEO of Haldor Topsoe A/S, Mr. Bjerne S. Clausen awarded Phu My Fertilizer Plant with Certificate of Operational Excellence for its stable and safe operation in exceeding designed capacity for years as well as its world record for 188-day consecutive operation. Beside that, two parties shared updates about operation and discussed about past cooperation programs as well as future plans.

PVFCO TIẾP ĐOÀN CÔNG TÁC CỦA TẬP ĐOÀN HYUNDAI

Ngày 4/6/2013, đoàn công tác của Tập đoàn Hyundai do ông Monghyuck Chung – Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc dẫn đầu đã đến thăm và làm việc tại Văn phòng PVFCO.

Ông Cao Hoài Dương – TGDCT đã nhiệt liệt chào mừng ông Monghyuck Chung và đoàn đã đến làm việc với PVFCO và bày tỏ hi vọng hai bên sẽ nhanh chóng phát triển mối quan hệ đối tác chặt chẽ giữa hai bên đồng thời trở thành những người bạn thân thiết của nhau.



Tại buổi làm việc, hai Bên đã giới thiệu, trao đổi cập nhật về tình hình hoạt động của mỗi đơn vị, tìm hiểu thêm về khả năng hợp tác trong lĩnh vực thương mại phân bón, hóa chất và các dự án tiềm năng.

PVFCO WELCOMED HYUNDAI CORPORATION DELEGATION

On June 4, 2013, delegation of Hyundai Corporation leaded by Mr. Monghyuck Chun- Chairman and CEO paid a visit to PVFCO head office.

Mr. Cao Hoai Duong - President & CEO of PVFCO shared his pleasure for the chance to welcome and work with the delegation. Also, he showed the expectation for a close relationship and long lasting friendship.

During the meeting, two parties introduced and updated all the latest news, further acknowledgement about co-operation in fertilizer and chemicals trading as well as other potential projects.

NORGES BANK ĐÃ MUA THÊM 95,000 CP DPM

Ngày 25/6/2013, Norges Bank mua thêm 95,000 cp DPM nâng số cổ phiếu sở hữu lên 2.6 triệu cp.

Trước giao dịch, Norges Bank nắm 2,554,500 cp DPM, tương đương 0.67% tỷ lệ sở hữu. Sau khi mua thêm 95,000 cp DPM, Norges Bank nâng sở hữu lên thành 2,649,500 cp DPM, tương đương 0.7% tỷ lệ sở hữu.

Được biết, Amersham Industries Limited, Balestrand Limited, Grinling International Limited, Venner Group Limited, Wareham Group Limited và Vietnam Enterprise Investment Limited là các tổ chức có liên quan đến Norges Bank. Hiện các tổ chức này đang nắm lần lượt 1.28%, 0.13%, 0.75%, 0.41%, 0.94% và 0.81% tỷ lệ sở hữu DPM. Theo đó, sau khi Norges Bank mua thêm 95,000 cp DPM thì Norges Bank và các tổ chức liên quan nâng tổng sở hữu lên thành 19,052,700 cp DPM, tương đương 5.01% tỷ lệ sở hữu và trở thành cổ đông lớn kể từ ngày 25/06.

(Theo CafeF)

NORGES BOUGHT 95,000 DPM SHARES

On June 25, 2013, Norges Bank has reported buying DPM 95,000 shares, bringing the total number of shares held by the company to 2.6 million shares. Before the transaction, Norges Bank held 2,554,500 DPM shares, equivalent to 0.67% DPM charter capital. After the trading, Norges Bank holds 0.7 % of DPM charter capital with 2,649,500 shares.

Amersham Industries Ltd, Balestrand Limited, Grinling International Limited, Venner Group Limited, Wareham Group Limited and Vietnam Enterprise Investment Limited belong to Norges Bank and hold 1.28%, 0.13%, 0.75%, 0.41%, 0.94% và 0.81% of DPM shares respectively.

Buying 95,000 DPM shares on June 25 helped increasing Norges Bank group's DPM shares of 19,052,000, equivalent to 5.01% of ownership rate, and became one of DPM's large shareholders.

(Source: CafeF)

PVFCO ĐẠT TOP 10 TRONG “50 DOANH NGHIỆP HIỆU QUẢ NHẤT VIỆT NAM”

Sáng 28/6/2013, PVFCO vinh dự nhận danh hiệu “Top 50 công ty kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam” do Tạp chí Nhịp cầu Đầu tư chủ trì tổ chức bình chọn.

Theo danh sách công bố của Ban tổ chức, năm nay PVFCO lọt vào Top 10 (xếp hạng thứ 8/50) doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam do những thành công vượt bậc về kết quả kinh doanh trong giai đoạn 2010-2012. Đây là năm thứ 2 liên tiếp PVFCO được trao danh hiệu này, khẳng định tên tuổi của một doanh nghiệp lớn, có sự tăng trưởng ổn định, hiệu quả.

Để đánh giá tốt nhất hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp được khảo sát, Hội đồng khảo sát đã căn cứ vào 3 chỉ số tăng trưởng gồm Tăng trưởng doanh thu kép (CAGR), lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE), lợi nhuận trên vốn (ROC) của bình quân 3 năm 2010-2012 với tỷ trọng đánh giá lần lượt là 30%, 35%, 35%. Bảng xếp hạng được dựa trên tổng điểm của 3 tiêu chí.

Theo Ban tổ chức, phương pháp khảo sát trên tham chiếu từ các bảng xếp hạng doanh nghiệp có uy tín quốc tế như “Bloomberg Business Week 50”, “Fortune 500”, các phương pháp đánh giá chiến lược doanh nghiệp của tổ chức tư vấn quản lý toàn cầu McKinsey và các tài liệu phân tích chiến lược Harvard Business Review. Khảo sát nhằm đánh giá những điểm mạnh và hạn chế trong mô hình kinh doanh, cách thức quản trị doanh nghiệp, tầm nhìn của Ban lãnh đạo qua giai đoạn kinh tế 3 năm 2010-2012.

PVFCO IN TOP 10 OF “50 MOST EFFECTIVE VIETNAMESE BUSINESSES”

On June 28, 2013, PVFCO was honorly recognized as one of “50 most effective Vietnamese businesses” by Nhịp Cầu Đầu Tư magazine.

In this list, this year, PVFCO is in top 10 (ranking 8 out of 50) of Vietnamese most effective businesses due to remarkable performance in the period of 2010-2012. This is the second year PVFCO has got this title, confirming its leading brand as well as its effective and stable growth.

In other to have the holistic evaluation of business effectiveness of surveyed enterprises, steering council considered 3 growth criteria: compounding annual growth rate (CAGR), return on equity (ROE) and return on capital (ROC). This ratio is calculated by the average of 3 years, with respective ratio of 30%: 35%: 35%. The final ranking list is based on the sum of 3 mentioned criteria.

According to the organizers, the survey method referred from the international reputable enterprise ranking as “Bloomberg Business Week 50”, “Fortune 500”, the evaluation methods of business strategy consultancy from global management consultancy company McKinsey & Company and strategic analysis materials from Harvard Business Review. The survey is conducted to assess the strengths and limitations of the business model, corporate governance, and leadership vision through economic period from 2010 to 2012.





Lãnh đạo PVFCCo nhận giải BCTN xuất sắc nhất năm 2013 - PVFCCo leader granted Top Ten Good Annual Report Award 2013

BCTN PVFCCo ĐẠT NHIỀU GIẢI THƯỞNG CAO

Theo BTC cuộc thi Bình chọn Báo cáo thường niên (BCTN) tốt, PVFCCo nằm trong TOP 10 (thứ hạng 4/10) doanh nghiệp có BCTN xuất sắc nhất năm 2013.

Sau 6 năm niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán, PVFCCo đã 5 lần đoạt giải BCTN tốt nhất, đặc biệt lọt vào TOP 10 trong ba năm liên tiếp 2011, 2012 và 2013. Đây là năm thứ năm Cuộc bình chọn BCTN được tổ chức nhằm tôn vinh những doanh nghiệp niêm yết có nhiều nỗ lực tuân thủ nghĩa vụ công bố thông tin. Cuộc bình chọn do Sở GDCK TP. HCM và Báo Đầu tư sáng lập từ năm 2008 với sự phối hợp của Sở GDCK Hà Nội và nhà tài trợ độc quyền Dragon Capital.

BCTN 2012 của DPM đã đạt nhiều giải thưởng lớn tại cuộc thi BCTN toàn cầu do Hiệp hội chuyên gia truyền thông Mỹ (LACP) tổ chức, cụ thể: Giải Bạch kim (Giải cao nhất & duy nhất) cho BCTN xuất sắc nhất trong lĩnh vực nông nghiệp; Giải Vàng cho BCTN tiến bộ nhất Khu vực Châu Á - Thái Bình Dương; Top 100 BCTN xuất sắc toàn cầu (vị trí 30/100); Top 50 BCTN xuất sắc khu vực Châu Á - TBD (vị trí 12/50); Giải đồng cho BCTN tiến bộ nhất toàn cầu.

BCTN 2012 của PVFCCo cũng vừa được Tổ chức Mercomm Inc (Mỹ), đơn vị tổ chức Giải thưởng BCTN tốt nhất toàn cầu, trao Giải vàng, hạng mục dữ liệu tài chính trong lĩnh vực nông nghiệp.

ANNUAL REPORT OF PVFCCo WAS HONORED WITH NUMEROUS AWARDS

According to organizers of Good Annual Report Award, annual report of PVFCCo was voted in Top 10 (4 out of 10) Vietnamese annual reports in 2013.

After 6 years listed on Vietnam stock market, annual report of PVFCCo has successively won this award 5 times, particularly present in top 10 list from 2011 - 2013. It is known that this annual report award was held to honor listed company efforts in complying legal regulation of information disclosure and transparency. This award is jointly founded by Hochiminh Stock Exchange and Vietnam Investment Review in 2008, in cooperation with Hanoi Stock Exchange and the exclusive sponsor of Dragon Capital.

This year, PVFCCo's annual report was honored with numerous awards in Annual report competition held by League of American Communications Professionals (LACP), including: Platinum Award (the highest & unique award) for best annual report in the agricultural sector; Most Engaging Annual Report - Gold in the Asia - Pacific Region; Top 100 Annual Reports Worldwide (ranking at #30); Top 50 Annual Reports in the Asia - Pacific Region (ranking at #12); Most Engaging - Bronze (worldwide).

PVFCCo Annual Report 2012 also has received Golden Award for Financial Data Category - Agriculture Business in ARC Awards, another international competition honoring outstanding achievement in annual reports held by Mercomm Inc, (USA).

TIN NGÀNH & PVN INDUSTRY & PVN NEWS

PVN HOÀN THÀNH CÁC CHỈ TIÊU 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2013

Tại buổi họp báo thường kỳ tháng 6 và 6 tháng đầu năm 2013, Bộ Công Thương thông báo Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (PVN) cơ bản hoàn thành và hoàn thành vượt mức tất cả các chỉ tiêu, đặc biệt là các chỉ tiêu về sản xuất đều có mức tăng trưởng cao hơn nhiều so với cùng kỳ năm trước.

Trong 6 tháng đầu năm, PVN đã ký 5 thỏa thuận và 3 hợp đồng dầu khí mới, đưa 01 mỏ dầu mới vào khai thác (mỏ Hải Sư Trắng vào ngày 19/5/2013). Sản lượng khai thác dầu ước tính tháng 6 đạt 1,36 triệu tấn, bằng 105,4% kế hoạch tháng; tính chung 6 tháng đầu năm đạt 8,33 triệu tấn, bằng 102,6% kế hoạch. Sản lượng khai thác khí tính chung 6 tháng đầu năm ước đạt 5,25 tỉ m3. Sản xuất điện tính chung 6 tháng đầu năm đạt 9,15 tỉ kWh; sản xuất đạm ước đạt 870 nghìn tấn. Sản xuất xăng dầu của PVN tính chung 6 tháng đầu năm đạt 3,02 triệu tấn. Tổng doanh thu 6 tháng đạt 360.640 tỉ đồng.

(Theo PetroTimes)

PVN SURPASSED FIRST HALF TARGETS

In the press conference for June and the first half of 2013, Ministry of Industry and Trade announced that Petrovietnam surpassed its first half targets, especially production ones.

In the first six months, PVN signed 5 MOU and 3 new contracts of gas and exploited one new oil well (Hải Sư Trắng well on May 15, 2013). Petroleum exploitation yield of June is 1.36 million ton, equals to 105.4% monthly plan; 6 month yield is 8.33 millions ton, equals to 102.6% planned target. Gas exploitation yield is 5.25 billion m3. Electricity yield is 9.5 billion kWh, fertilizer volume is 870 thousand ton, and petroleum output is 3.02 billion ton. Total six month revenues are VND 360,640 billion.

(PetroTimes)

PVFC - WESTERNBANK HỢP NHẤT THÀNH NGÂN HÀNG ĐẠI CHÚNG

Ngày 26/6, TCT Tài chính CP Dầu khí Việt Nam (PVFC) và Ngân hàng TMCP Phương Tây (WTB) thông báo đã chính thức được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận chủ trương hợp nhất hai bên.

Ngân hàng hợp nhất dự kiến tên là Ngân hàng Đại Chúng với vốn điều lệ 9.000 tỉ đồng, ứng với 900 triệu cổ phần mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần, quy mô tài sản gần 100.000 tỉ đồng. Cổ đông cũ của 2 bên sẽ được hoán đổi trở thành cổ đông sở hữu cổ phần của ngân hàng hợp nhất và được hưởng mọi quyền, lợi ích và có

đầy đủ các nghĩa vụ với tư cách là cổ đông của ngân hàng hợp nhất. Tỷ lệ sở hữu của cổ đông lớn, Tập đoàn Dầu khí Việt Nam, là 52%.

(Theo CafeF)

WESTERN BANK AND PVFC MERGES INTO PVCOMBANK

On June 26, Petrovietnam Finance Joint Stock Corporation (PVFC) and Western Bank were officially merged by the State Bank of Vietnam (SBV). The merger is tentatively named PVCombank with the charter capital up to VND 9,000 billion or 900 million shares of VND 10,000 of par value, equivalent to the total assets of VND 100,000 billion.

Old shareholders of two parties will become shareholders of new bank with respective obligations, rights, and benefits of a merged bank. Petrovietnam Oil and Gas Group holds 52% stake of the merged bank.

(CafeF)

PVEP PHÁT HIỆN KHÍ TẠI LÔ M2, NGOÀI KHƠI MYANMAR

Ngày 8/6/2013, Giếng khoan SYT-1X thuộc dự án thăm dò dầu khí Lô M2, ngoài khơi Vịnh Moattama, Cộng hòa Liên bang Myanmar đã cho kết quả thử vỉa thành công với phát hiện khí đầu tiên.

Đây là một cột mốc quan trọng trong quá trình phát triển dự án nói riêng do Tổng công ty Thăm dò Khai thác Dầu khí (PVEP) là nhà điều hành, và trong công tác tìm kiếm thăm dò dầu khí của PVEP tại nước ngoài nói chung. Với kết quả thử vỉa cho phát hiện khí đầu tiên tại lô M2, PVEP đã tiếp tục khẳng định chủ trương đúng đắn của Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam trong công tác đầu tư tìm kiếm thăm dò khai thác dầu khí ra nước ngoài và đặc biệt là tại thị trường tiềm năng Myanmar.

(PetroTimes)

PVEP DISCOVERED GAS AT BLOCK M2, OFFSHORE MYANMAR

On June 08, 2013, SYT - 1X well of Block M2 in gas & petroleum exploitation project, offshore Moattama Gulf, Republic of the Union of Myanmar, discovered first gas flow.

This is a remarkable milestone of the project of Petrovietnam Exploration Production Corporation (PVEP) in its effort in venturing farther offshore. This event proves sound policy of PVN in foreign gas and petroleum exploration, especially in potential Myanmar.

(PetroTimes)



HỖ TRỢ NÔNG DÂN THIỆT THỰC VÀ BỀN VỮNG

BAN TIẾP THỊ - TRUYỀN THÔNG

Thấu hiểu những khó khăn của bà con nông dân khi thị trường tiêu thụ lúa gạo gặp nhiều bất lợi, trong tháng 7/2013 PVFCCo đã triển khai chương trình tặng phân bón cho khoảng 2.600 hộ nông dân nghèo tại 08 tỉnh ĐBSCL nhằm kịp thời hỗ trợ mỗi hộ nông dân gần một nửa chi phí phân bón cho vụ sau.

HỖ TRỢ KỊP THỜI, THIẾT THỰC

Được mùa nhưng không được giá dường như không chỉ là hiện tượng cá biệt mà đã trở thành điệp khúc của thị trường nông sản, đặc biệt là đối với lúa gạo. Vụ Hè Thu 2013 không là ngoại lệ, nhiều nơi lúa trổ mùa nhưng giá rất sâu. Thêm vào đó, thị trường xuất khẩu trong những tháng đầu năm 2013 bị chứng lại khiến việc tiêu thụ lúa gạo thêm phần khó khăn.

Khi bà con nông dân gặp khó, không chỉ có Chính phủ, các cấp bộ ngành, chính quyền địa phương mà nhiều doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, đã vào cuộc. Là doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực phân bón, trong tháng 7/2013, PVFCCo đã triển khai hoạt động hỗ trợ thiết thực cho nông dân nghèo thông qua Chương trình trao tặng phân bón trực tiếp cho 2.600 hộ nông dân nghèo.

Chương trình tặng phân bón cho các hộ nông dân có hoàn cảnh khó khăn được doanh nghiệp tổ chức trong trung tuần tháng 7 tại 8 tỉnh vùng đồng bằng sông Cửu Long, vừa là chính của đất nước và cũng là khu vực gặp khó khăn hơn cả.

Theo chương trình này, mỗi hộ nông dân khó khăn được nhận một phần quà gồm một bao 25 kg phân Đạm Phú Mỹ và một bao 25 kg phân NPK Phú Mỹ hoặc DAP. Lượng phân này đủ để bón một lượt cho 2,5 công ruộng, tương đương 2.500m², đây cũng là diện tích canh tác trung bình của các hộ nông dân khu vực này. Với phần hỗ trợ này, bà con giảm bớt được một nửa gánh nặng chi phí phân bón cho vụ lúa Thu Đông 2013.

Được trực tiếp tham dự vào chương trình tổ chức tại xã Long Phú, huyện Long Phú, tỉnh Sóc Trăng, một trong những địa phương khó khăn nhất khu vực đồng bằng sông Cửu Long, đại đa số các hộ nông dân được nhận hỗ trợ là đồng bào Khmer, tổ công tác thấy thật phần khởi khi thấy niềm vui rạng rỡ bùng lên trên khuôn mặt những người nông dân lam lũ khi họ được nhận phần quà của mình.

Anh Thạch Dũng, một nông dân Khmer ấp Bưng Long kể, vụ trước ruộng nhà anh bị nhiễm mặn, thất mùa, đã thế giá lúa lại rớt, khó khăn ghê lắm. Thành ra đối với gia đình anh, đây là khoản hỗ trợ đáng kể để yên tâm bước vào sản xuất vụ tới, và hơn thế nữa, làm cả gia đình anh cũng như những hộ dân trong xã ấm lòng, bởi biết rằng còn nhiều bàn tay chung sức với họ vượt khó khăn.

Trong buổi trao tặng phân bón tại thành phố Vị Thanh, Hậu Giang, ông Trần Ngọc Thế, Chi cục trưởng Chi cục Bảo vệ thực vật Hậu Giang phát biểu, món quà này tuy không thể giúp bà con giàu lên, nhưng nó là tấm lòng của doanh nghiệp, theo tinh thần của ít lòng nhiều, lá lành đùm lá rách. Ông cũng nhắn nhủ bà con nông dân đừng vì thấy đây là quà tặng miễn phí mà dùng phung phí, hãy sử dụng đúng lúc, đúng tỷ lệ, liều lượng để đạt hiệu quả cao nhất cho cây lúa.

ĐẦU TƯ ĐỂ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Được biết, chương trình tặng phân bón cho nông dân là một trong chuỗi hoạt động an sinh xã hội mang tính bền vững, tạo sinh kế cho bà con nông dân mà DPM đã và đang triển khai với ngân sách mỗi năm lên tới hơn 100 tỷ đồng. Đó là tặng xuống và lưới cho đồng bào nghèo vùng sông nước, hỗ trợ tặng bò sinh sản cho người dân các xã vùng cao, biên giới trong khuôn khổ dự án Ngân hàng bò, các chương trình tặng học bổng cho con em nông dân có hoàn cảnh khó khăn, xây dựng trường học, trạm y tế, cầu đường nông thôn, xây nhà Đại Đoàn Kết, hướng dẫn kỹ thuật nông nghiệp... Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh tăng trưởng ổn định của DPM trong nhiều năm qua giúp doanh nghiệp có tiềm lực để thực hiện các hoạt động đó. Đây cũng là cái tâm của DPM đối với bà con nông dân, lực lượng lao động đông đảo nhất, điểm tựa giúp đất nước trụ vững trong những hoàn cảnh khó khăn, nhưng đồng thời cũng là tầng lớp dễ bị tổn thương nhất.



PRACTICAL AND SUSTAINABLE SUPPORT FOR FARMERS

MARKETING & COMMUNICATION DIVISION

Understanding the difficulties of farmers when rice market encounters some disadvantages, in July of 2013, PVF-CCo has implemented a program to donate approximately 2,600 poor families in 08 provinces in Mekong Delta to give timely support which can help victims afford nearly half fertilizer cost for the next crop.

TIMELY AND PRACTICAL SUPPORT

Bountiful crop followed by price coming down was not new to Vietnam agricultural products, especially for rice. Summer-Autumn 2013 crop was not an exception. In addition, the stagnant export market in early 2013 resulted in low rice consumption.

Not only the government but also relating ministries, local authorities and fertilizer enterprises joined hands to help farmers deal with this situation. Considered as leading fertilizer brand, in July of 2013, PVFCCo deployed a practical support program for poor farmers called "Fertilizer Donation Program to 2,600 poor farmer families", held in middle July at 8 provinces of Mekong Delta – the main rice granary and most in-need area of the country.

Accordingly, each poor family was donated with a gift package of 25 kg of Phu My Urea and 25 kg Phu My NPK or DAP, which is equivalent to once fertilizing amount for 2,500m² (average cultivated area in this region) or half fertilizer cost for the Autumn Winter 2013 crop.

Joining in the program held at the Long Phu commune, Long Phu district, Soc Trang province, one of the most difficult area in Mekong Delta, the delegation feels happy seeing the in-need farmers' joy getting the gifts.

Thach Dung, a Khmer farmer living in Bung Long hamlet said, his previous crop was damaged by saltwater. The low market price made the situation worse, which was terribly difficult. Therefore the gift was so valuable for his family to enter new crop. Moreover, the gift also made his family warm as he felt the joint support from many heart-warmed organizations.

In the ceremony in Vi Thanh City, Hau Giang, Mr Tran Ngoc Can, Director of Hau Giang Plant Protection Department spoke that although the gifts could not help farmers get rich, they expressed enterprises' goodwill under the spirit of mutual affection and sharing. He also reminded farmers to use the free gifts properly to reach best crop.

INVESTMENT FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

This activity belongs to DPM social activity series with annual budget of more than VND 100 billion. It includes donating boats and fishing nets for waterways farmers, breeding cows to highland people in the framework of Cow Bank Project; granting scholarship to in-need farmer children; as well as building schools, health clinics, rural roads, bridges and Great Solidarity Houses; last but not least, agricultural technical guidance programs... Stable business performance for years helps DPM perform such activities. The activities express DPM's deeply sentimental spirit to farmers, the largest workforce who helps the country stand in difficult circumstances, but at the same time is the most vulnerable class.



In frame of farmer supporting activity series to sustainably invest for agriculture, in June of 2013 PVFCCo deployed free medical checkup and medicine offering program for 2,500 poor people in Mekong Delta. This program took place respectively in 10 districts in Can Tho, An Giang, Tien Giang, Dong Thap with the budget of VND 1.3 billion. The program deployed with the medical consultancy from Hoan My – Cuu Long hospital, the support of local authorities and local Red Cross Organization.

Joining in the program, farmers were advised to prevent from some common diseases such as dengue fever, diarrhea ..., being checked up and receive free medicines from prescriptions. Many farmers told that this was the first time they made the acquaintance of modern medical equipments like ultrasound machines, ECG, skilled and dedicated doctors, as well as considerate and enthusiastic health-care team.



Cũng nằm trong chuỗi hoạt động hỗ trợ nông dân, đầu tư bền vững cho ngành nông nghiệp, trong tháng 6, PVFCCo khởi động chương trình khám bệnh và phát thuốc miễn phí cho khoảng 2.500 bà con nông dân có hoàn cảnh khó khăn tại khu vực Đồng bằng Sông Cửu Long. Chương trình khám bệnh được tổ chức tại các xã thuộc 10 huyện của 04 tỉnh ĐBSCL là Cần Thơ, An Giang, Tiền Giang, Đồng Tháp với tổng kinh phí khoảng 1,3 tỷ đồng. Chương trình được triển khai với sự tham gia về chuyên môn của Bệnh viện đa khoa Hoàn Mỹ – Cửu Long và sự hợp tác của chính quyền, Hội chữ thập đỏ địa phương.

Tham gia chương trình, bà con nông dân được tư vấn để phòng tránh một số bệnh thường gặp như sốt xuất huyết, tiêu chảy..., khám tổng quát và nhận thuốc miễn phí theo kết quả khám. Tham gia chương trình này, có những nông dân cho biết đây là lần đầu tiên được khám bệnh, được tiếp xúc với các trang thiết bị khám bệnh hiện đại như máy siêu âm, điện tâm đồ..., các bác sĩ có tay nghề cao, ân cần và đội ngũ tổ chức hết sức chu đáo, nhiệt tình.

Đạm Phú Mỹ khuyên chỉ cần bón VỪA ĐỦ



KỶ NIỆM

TỔNG CÔNG TY PHÂN BÓN VÀ HÓA CHẤT DẦU KHÍ