



KIẾN TẠO GIẢI PHÁP PHỤNG SỰ NỀN NÔNG NGHIỆP



CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN

- 66 Tổng quan ngành Phân bón năm 2023
- 74 Triển vọng ngành Phân bón năm 2024
- 80 Phân tích SWOT
- 86 Chuỗi Giá trị Bền vững PVCFC
- 88 Định hướng phát triển



TỔNG QUAN NGÀNH PHÂN BÓN NĂM 2023

THỊ TRƯỜNG PHÂN BÓN THẾ GIỚI

THỊ TRƯỜNG URÊ

Năm 2023 đánh dấu một năm tăng trưởng đáng chú ý trên thị trường Urê toàn cầu, với công suất thiết kế đạt mức cao nhất trong 14 năm, cán mốc 190,4 triệu tấn, tăng 4,1% so với năm 2022. Tuy nhiên, thực tế sản lượng Urê chỉ tăng nhẹ 1% so với năm trước, đạt 157,9 triệu tấn. Sự tăng trưởng này chủ yếu đến từ khu vực Châu Á (Trung Quốc, Brunei, Indonesia, và Ấn Độ); Châu Âu (Nga và Ukraine). Trong khi đó, một số khu vực như Tây Á và Châu Mỹ chứng kiến suy giảm sản lượng.

Đặc biệt, Ấn Độ và Bangladesh chứng kiến sự khởi đầu hoạt động của các nhà máy Urê mới: Ấn Độ dự kiến có 6 nhà máy mới, mỗi nhà máy có công suất 1,3 triệu tấn/năm; và Bangladesh khai trương nhà máy Urê lớn nhất Nam Á với công suất 924 nghìn tấn Urê/năm. Trung Quốc cũng đưa vào sử dụng 3 nhà máy mới từ tháng 10/2023. Brunei và Indonesia ghi nhận sự tăng trưởng sản lượng Urê mạnh mẽ, trong khi khu vực Trung Đông, ngoại trừ Ai Cập, chứng kiến sự giảm sản xuất ở Iran và Ả Rập Saudi. Châu Âu, nhất là Nga và Ukraine, cũng ghi nhận sự tăng trưởng sản lượng Urê nhờ việc các nhà máy quay lại hoạt động sau giai đoạn khó khăn vì giá khí đốt tăng cao năm trước.



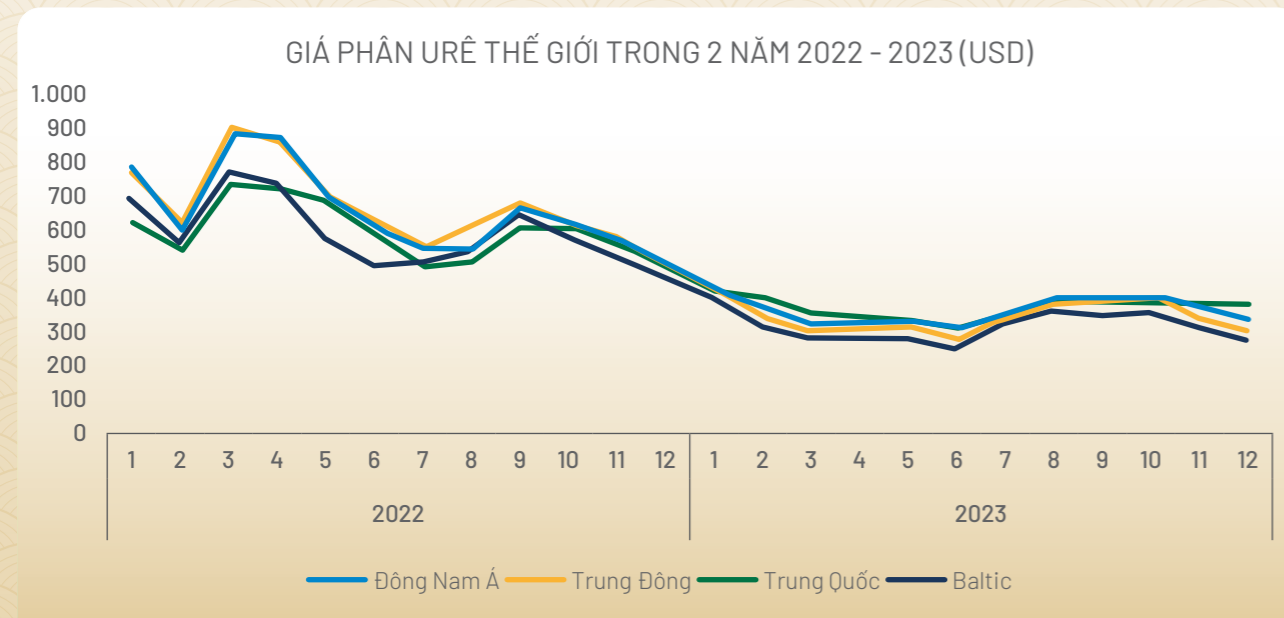
SẢN LƯỢNG URÊ TOÀN CẦU ĐẠT

157,9

TRIỆU TẤN

▲ 1%
SO VỚI NĂM 2022

Diễn biến giá Urê hạt đục thế giới tại một số thị trường



(Nguồn: Fertecon)



THỊ TRƯỜNG PHOSPHATE

Trong năm 2023, dự kiến năng lực sản xuất Phosphate toàn cầu sẽ đạt 63,6 triệu tấn P_2O_5 , tăng 3% so với năm trước. Sản lượng thực tế cũng dự kiến tăng 3% lên 52,7 triệu tấn P_2O_5 , nhờ sự phục hồi của ngành sản xuất ở Châu Phi, Nam Á, và Đông Á. Đến năm 2024, dự kiến năng lực sản xuất Phosphate sẽ tiếp tục tăng 2%, đạt 64,7 triệu tấn P_2O_5 , và sản lượng thực tế dự kiến tăng thêm 3%, lên 54,4 triệu tấn P_2O_5 .

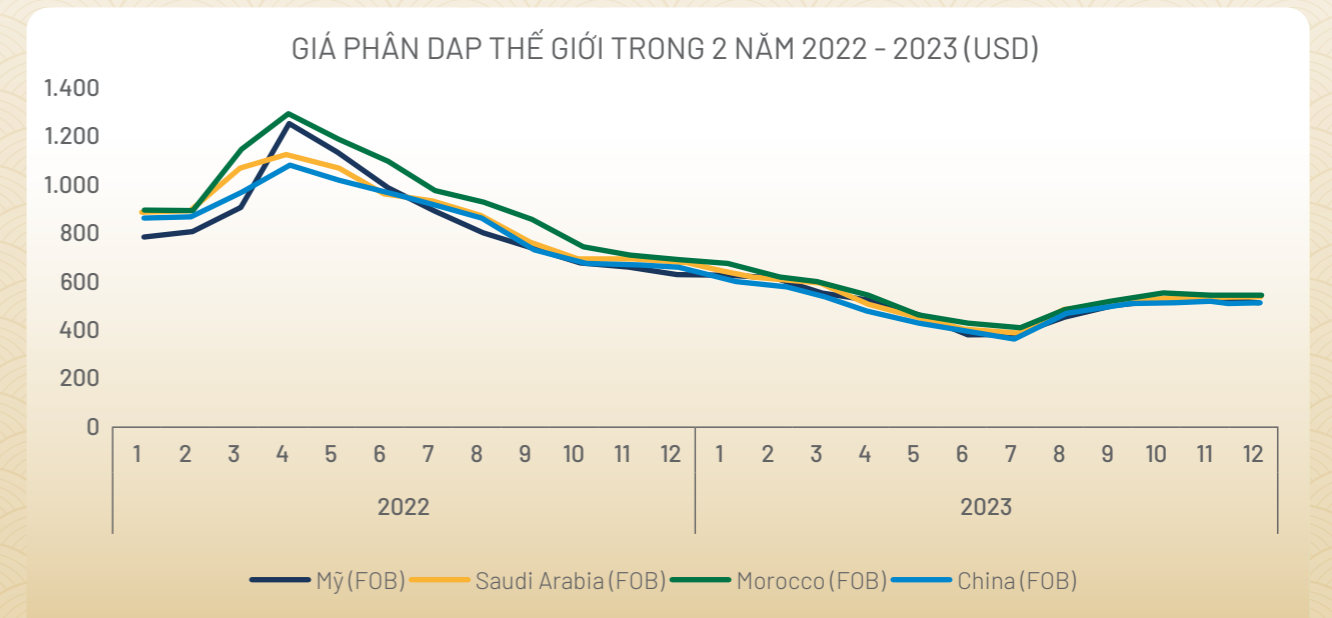
SẢN LƯỢNG P_2O_5 TOÀN CẦU ĐẠT

52,7

TRIỆU TẤN

▲ 3%
SO VỚI NĂM 2022

Diễn biến giá DAP thế giới tại một số thị trường



(Nguồn: Argus)

TỔNG QUAN NGÀNH PHÂN BÓN NĂM 2023

THỊ TRƯỜNG PHÂN BÓN THẾ GIỚI

THỊ TRƯỜNG KALI

Năm 2023, dự kiến năng lực sản xuất Kali toàn cầu sẽ đạt 64,3 triệu tấn, tăng 2% so với năm 2022. Sản lượng thực tế dự kiến đạt 48,5 triệu tấn, tăng 4% so với năm trước, do nguồn cung tăng từ các thị trường như Lào và Canada, cũng như từ việc vận hành các nhà máy mới và tăng công suất hoạt động. Tuy nhiên, sản lượng tại một số nhà máy ở Nga và Belarus giảm do ảnh hưởng của xung đột Nga-Ukraine và các lệnh trừng phạt từ Mỹ và EU.

Lào, Thái Lan, Việt Nam, và Canada là những điểm sáng về sự phát triển và kế hoạch mở rộng sản xuất Kali. Trong đó, Lào khởi động lại sản xuất MOP, Thái Lan tái khởi động dự án khai thác quặng Kali, Việt Nam lên kế hoạch sản xuất thương mại MOP và Canada tiếp tục phát triển dự án mỏ Kali Jansen. Tuy nhiên, Canada cũng ghi nhận sự giảm sản lượng tại nhà máy Mosaic và đóng cửa mỏ Kali do tồn kho cao, trong khi Hoa Kỳ dự kiến tăng doanh số bán Kali. Belarus và Nga chứng kiến sự giảm sản lượng do các lệnh trừng phạt và xung đột.

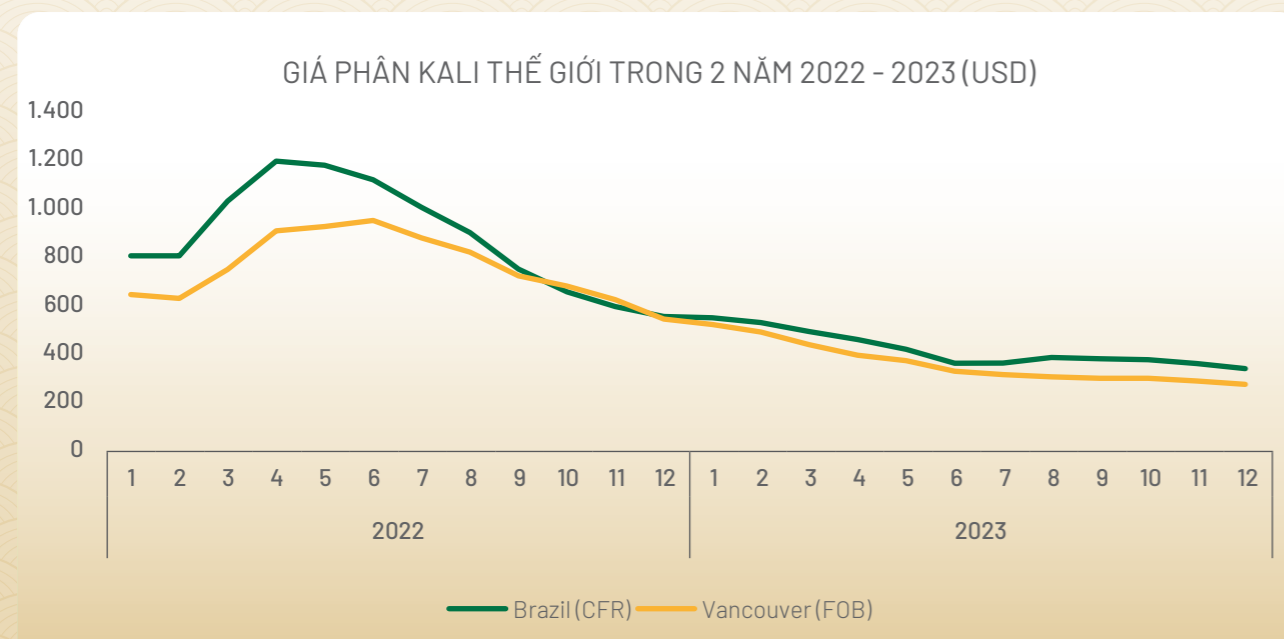
**SẢN LƯỢNG KALI
TOÀN CẦU ĐẠT**

48,5

TRIỆU TẤN

**▲ 4%
SO VỚI NĂM 2022**

Diễn biến giá Kali thế giới tại một số thị trường



(Nguồn: Argus)

THỊ TRƯỜNG NPK

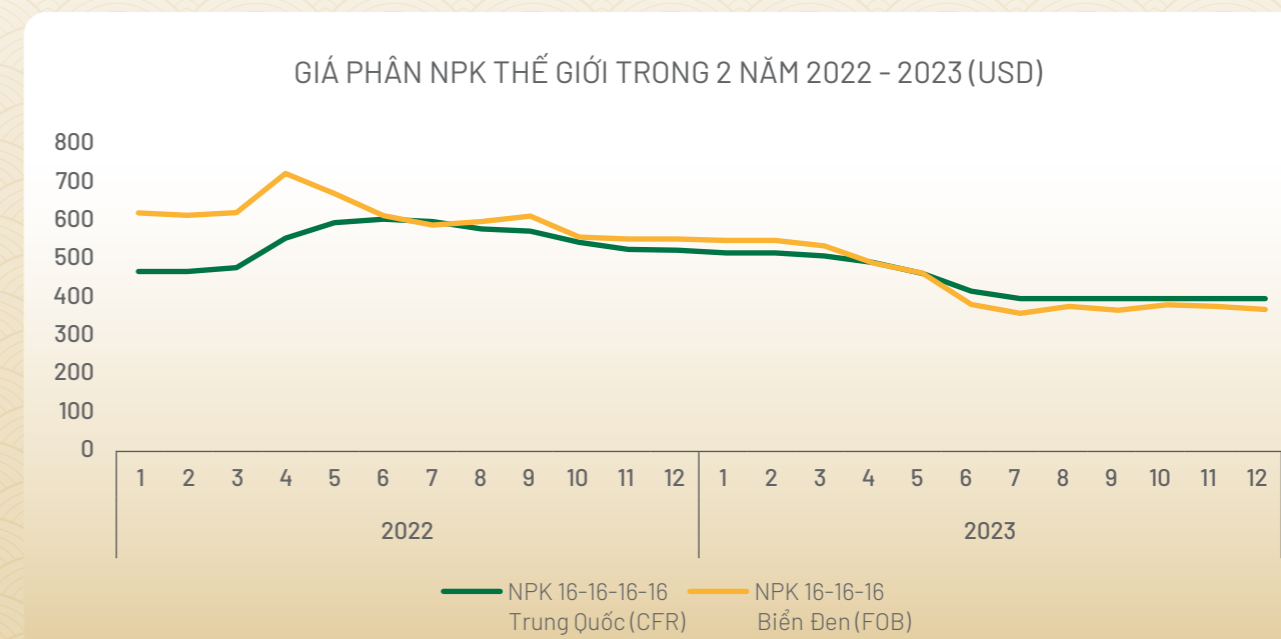
Giá NPK toàn cầu trong năm 2023 chứng kiến sự giảm liên tục từ tháng 1 đến tháng 7, do người mua hạn chế tham gia thị trường vì không chắc chắn về xu hướng giá, tồn kho cao, và giá phân đơn cũng giảm. Từ tháng 8 đến tháng 12, giá NPK nhích nhẹ trở lại ở hầu hết các thị trường do giá nguyên liệu thô tăng và nhu cầu mua cao. Điều này dẫn đến giá NPK 16-16-16 tại Đông Nam Á giảm 27% xuống 522 USD/tấn, và tại Trung Quốc giá NPK 15-15-15 giảm 22% xuống 554 USD/tấn. Tại Ma-rốc, giá giảm 32% xuống 506 USD/tấn.

Trong nửa đầu năm, thị trường NPK tập trung vào các đấu thầu lớn tại Ấn Độ nhưng nhiều đấu thầu bị hủy vì người mua không chấp nhận giá. Từ tháng 1 đến tháng 7, giá NPK 16-16-16

tại Đông Nam Á giảm 31%, và tại Ấn Độ giá NPK 10-26-26 giảm 32%. Nguồn cung hạn chế từ tháng 1 đến tháng 7 do Nga và Trung Quốc áp dụng hạn chế xuất khẩu.

Tuy nhiên, từ tháng 8 đến tháng 12, giá NPK tăng trở lại do nhu cầu cao và giá nguyên liệu thô tăng. Đặc biệt, nhu cầu tại Ấn Độ, Đông Nam Á, và Châu Âu tăng. Trong khi đó, nguồn cung từ Trung Quốc giảm do hạn chế xuất khẩu, và nguồn cung từ Nga cũng hạn chế. Vào tháng 12, giá NPK 15-15-15 tại Trung Quốc tăng 3% lên 492 USD/tấn, và tại Đông Nam Á, giá NPK 16-16-16 tăng 7% lên 490 USD/tấn.

Diễn biến giá NPK thế giới tại một số thị trường



(Nguồn: Argus)



TỔNG QUAN NGÀNH PHÂN BÓN NĂM 2023

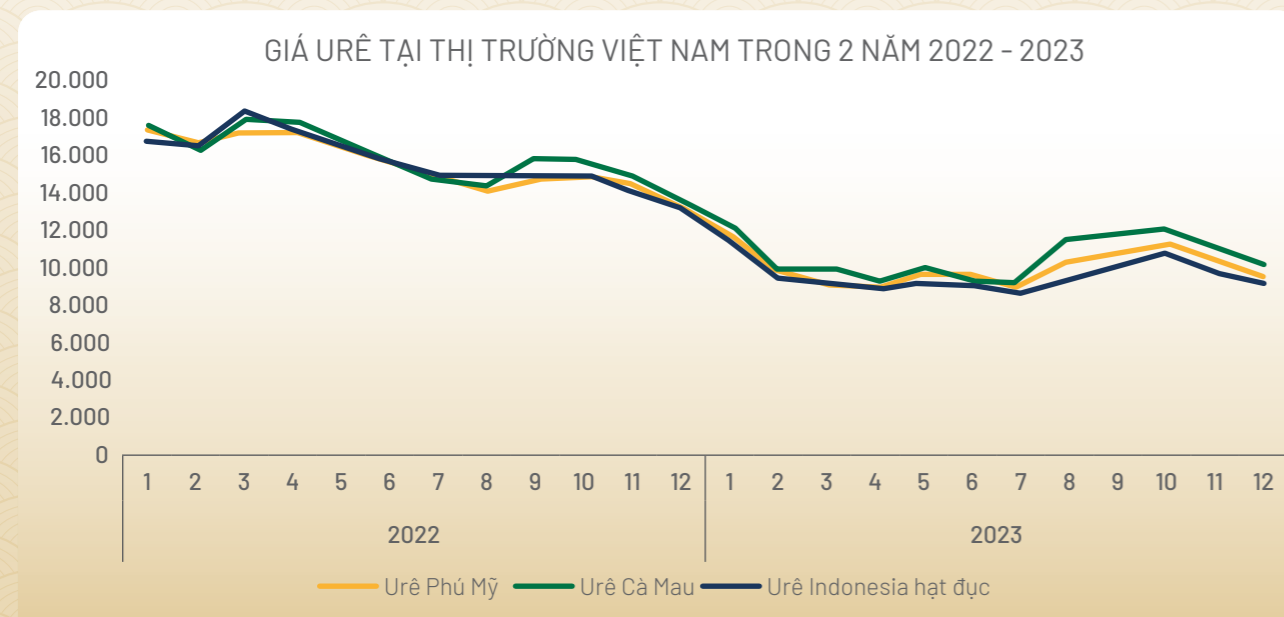
THỊ TRƯỜNG PHÂN BÓN VIỆT NAM

THỊ TRƯỜNG URÊ

Theo AgroMonitor, thị trường Urê tại Việt Nam trong năm 2023 chứng kiến sự gia tăng nguồn cung và sự sụt giảm nhẹ về tổng cầu, gây áp lực lên giá Urê. Giá Urê toàn cầu giảm trong nửa đầu năm cũng ảnh hưởng đến tâm lý người mua, với các giao dịch chủ yếu cho lô hàng lượng nhỏ và sự thận trọng từ phía các nhà phân phối. Tổng nguồn cung trong nước và nhập khẩu, cộng tồn kho ước tính 2,95 triệu tấn, tăng 2,35% so với năm trước. Lượng nhập khẩu tăng đáng kể, bù đắp cho sự giảm nhẹ trong sản xuất. Nhu cầu giảm nhẹ do sự sụt giảm mạnh mẽ trong xuất khẩu, trong khi tiêu thụ nội địa nhìn chung hồi phục nhẹ.

Tồn kho Urê trong năm 2023 cao hơn so với hai năm trước, với mức tồn kho đầu tháng trung bình vượt qua 400 nghìn tấn, so với 300 nghìn tấn trong năm 2022 và 220 nghìn tấn trong năm 2021. Tồn kho đạt mức cao nhất vào 2 tháng cuối năm do các nhà sản xuất và doanh nghiệp thương mại chuẩn bị hàng cho vụ Đông Xuân. Tuy nhiên, do vụ Đông Xuân bị trễ một tháng so với mọi năm, đã xảy ra tình trạng thặng dư cung trong hai tháng cuối năm, khiến giá Urê chịu áp lực giảm sau sự hồi phục nhẹ từ tháng 8 đến tháng 10.

Diễn biến giá Urê trong nước (ĐVT: đồng/kg)



(Nguồn: Tổng hợp từ AgroMonitor)

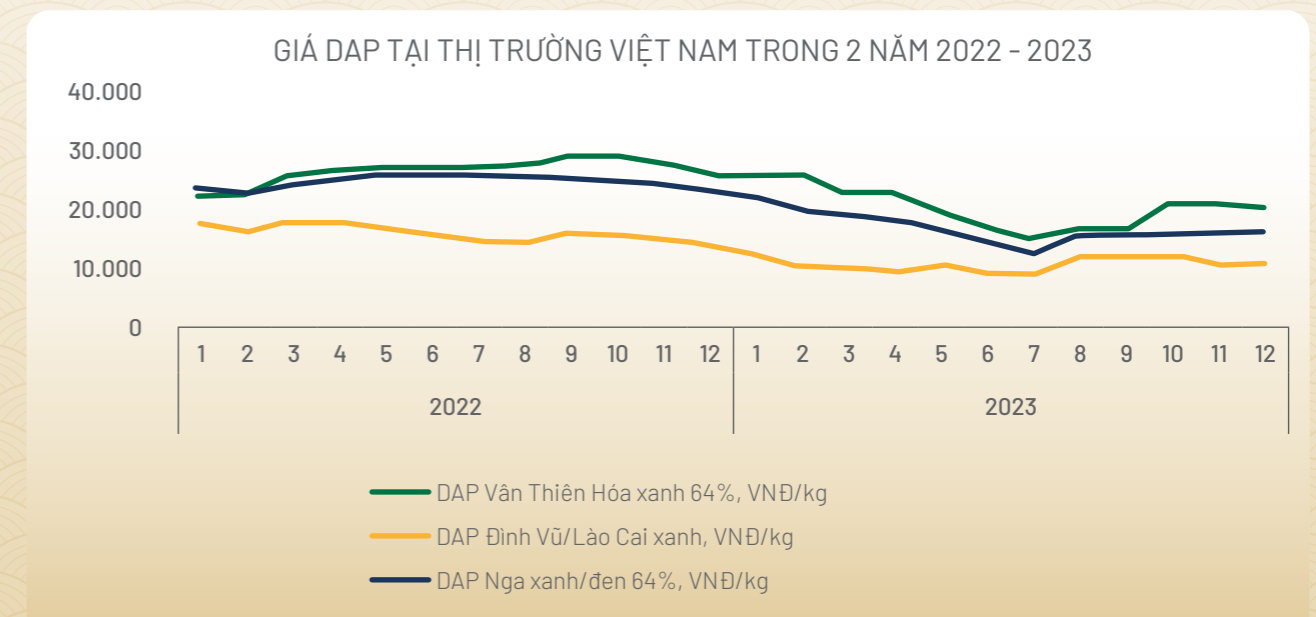
THỊ TRƯỜNG DAP

Theo AgroMonitor, năm 2023 chứng kiến sự gia tăng cả về nguồn cung và nhu cầu đối với DAP tại Việt Nam so với năm 2022. Tổng nguồn cung đạt 953 nghìn tấn, tăng 241 nghìn tấn, với lượng nhập khẩu tăng 25% lên 438 nghìn tấn, trong đó nhập khẩu từ Trung Quốc tăng 97%. Sản xuất trong nước cũng tăng 7,5%, dù vẫn thấp hơn so với giai đoạn 2020 - 2021 do khan hiếm quặng apatit.

Tổng cầu DAP trong năm ước đạt 710 nghìn tấn, tăng 150 nghìn tấn, với xuất khẩu tăng 50% lên 180 nghìn tấn. Lượng tiêu thụ nội địa cho sản xuất và trực tiếp cho cây trồng cũng đều tăng.

Tuy nhiên, do nguồn cung tăng cao hơn tổng cầu, tồn kho cuối năm 2023 tăng 59%, với tồn kho trong 7 tháng đầu năm duy trì ở mức 99 - 152 nghìn tấn và trong 5 tháng cuối năm tăng lên mức 170 - 250 nghìn tấn do lượng nhập khẩu tăng.

Diễn biến giá DAP trong nước (ĐVT: đồng/kg)



(Nguồn: Tổng hợp từ AgroMonitor)

**TỔNG NGUỒN CUNG
TRONG NƯỚC VÀ
NHẬP KHẨU, CỘNG
TỒN KHO ƯỚC TÍNH**

2,95

TRIỆU TẤN

▲ 2,35%
SO VỚI NĂM 2022

**TỔNG NGUỒN CUNG
TẠI VIỆT NAM**

953

NGHÌN TẤN

▲ 241 NGHÌN TẤN
SO VỚI NĂM 2022

TỔNG QUAN NGÀNH PHÂN BÓN NĂM 2023

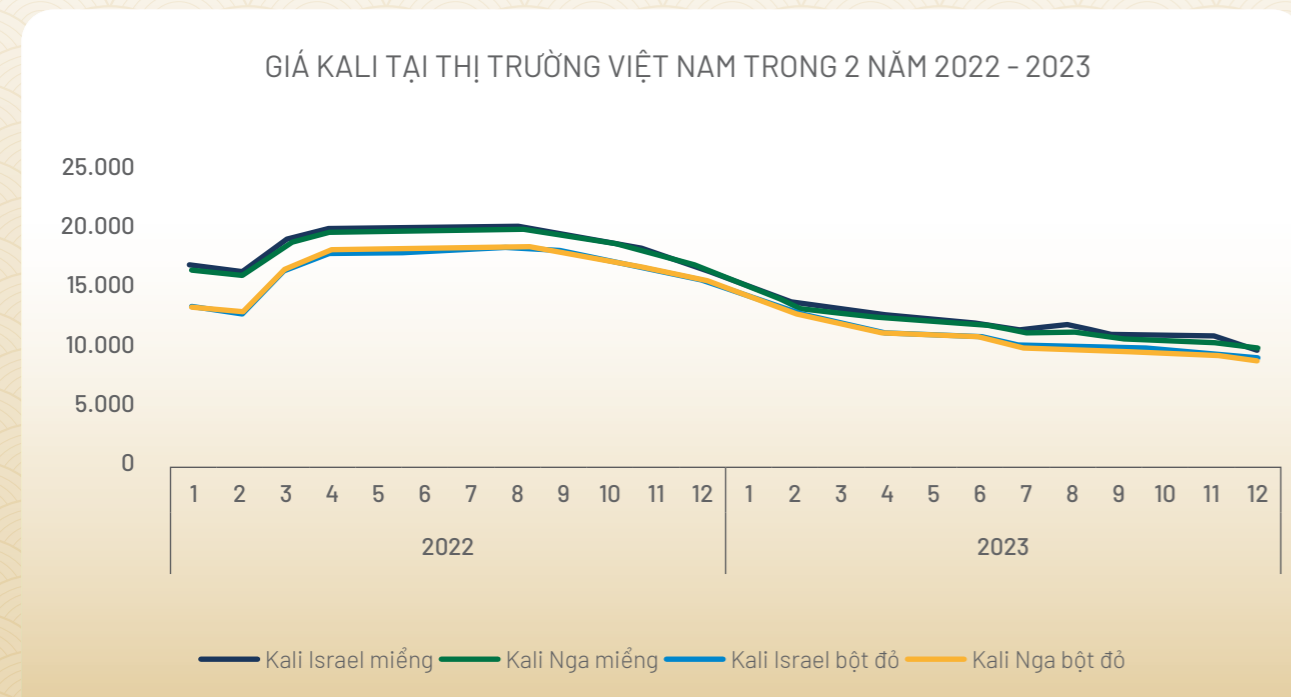
THỊ TRƯỜNG PHÂN BÓN VIỆT NAM

THỊ TRƯỜNG KALI

Theo AgroMonitor, giá Kali tại Việt Nam 2023 giảm liên tục nhưng không trở về mức giá trước khủng hoảng năng lượng của tháng 02/2021, dù giá Urê và DAP đã gần ngang bằng mức đó vào các tháng 06 - 07/2023. Giao dịch Kali ít sôi động do lo ngại rủi ro giá giảm, khiến các nhà phân phối hạn chế mua lượng lớn. Lượng tiêu thụ Kali cho cây trồng tăng nhẹ 5%, trong khi sử dụng trong sản xuất NPK giảm khoảng 15%. Tổng nhu cầu Kali giảm 17,3% so với năm trước, trong khi tổng cung cũng giảm 3,8%, chủ yếu do tồn kho đầu năm thấp, mặc dù nhập khẩu tăng 25% trong 5 tháng cuối năm. Tồn kho Kali giảm trong 7 tháng đầu năm do giải phóng hàng tồn kho giá cao và nhập khẩu hạn chế, nhưng tăng dần từ tháng 8 đến tháng 10, đạt mức cao nhất 252 nghìn tấn vào cuối tháng 10 và duy trì ở mức 228 - 238 nghìn tấn trong tháng 11 - 12.



Diễn biến giá Kali trong nước (ĐVT: đồng/kg)



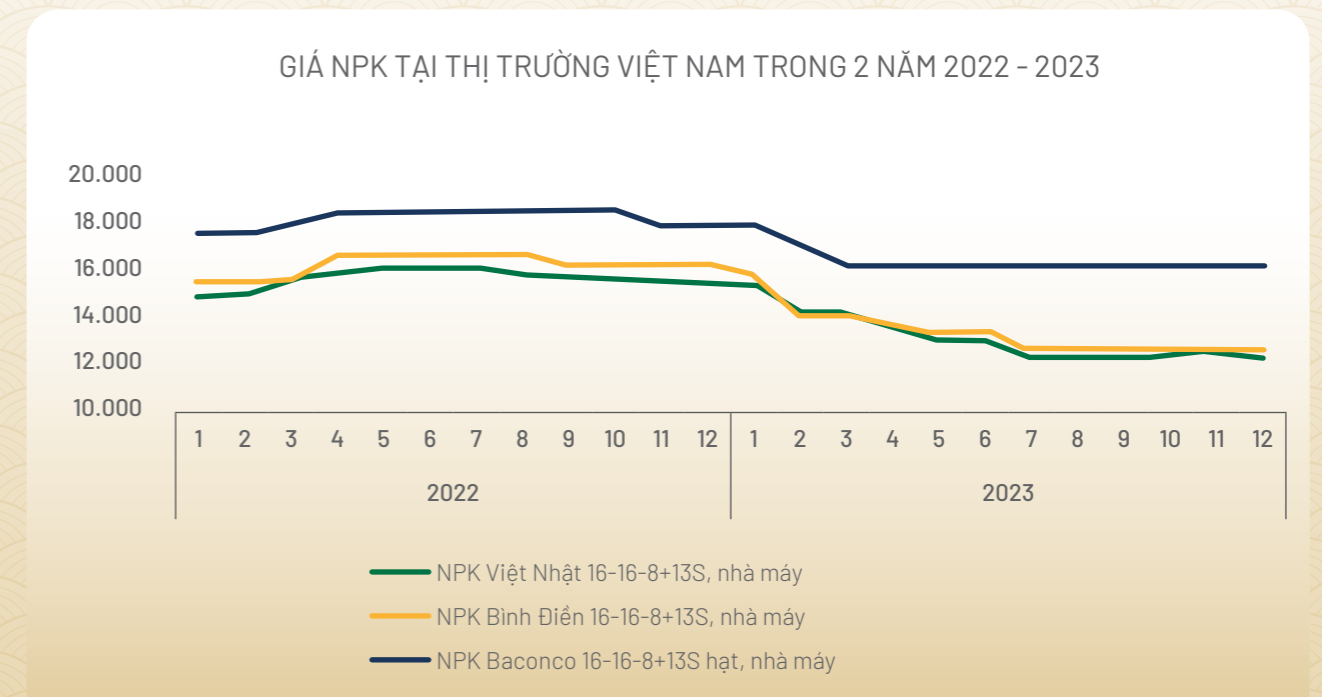
(Nguồn: Tổng hợp từ AgroMonitor)

THỊ TRƯỜNG NPK

Theo AgroMonitor, thị trường NPK 2023 tại Việt Nam chứng kiến sự biến động cả cung và cầu. Tồn kho đầu năm giảm 16% so với đầu năm 2022, với 279 nghìn tấn. Tổng sản xuất NPK trong nước tăng nhẹ 1,36% lên 2,63 triệu tấn, bất chấp tác động từ sự suy giảm giá phân đơn nhanh hơn so với phân hỗn hợp, dẫn đến tiêu thụ phân NPK chưa hồi phục hoàn toàn. Sản xuất của các nhà máy thuộc Tập đoàn Hóa Chất giảm 7% xuống còn khoảng 1,05 triệu tấn, trong khi các nhà máy khác tăng 7,8% lên 1,58 triệu tấn.

Nhập khẩu NPK trong năm tăng đáng kể 46,7% lên 548 nghìn tấn, với nhập khẩu từ Trung Quốc và Nga tăng lần lượt 43% và 86%. Giá nhập khẩu trung bình giảm so với năm 2022, thúc đẩy nhập khẩu. Cụ thể, giá NPK từ Nga là 508 USD/tấn và từ Trung Quốc là 524 USD/tấn, dù giảm so với năm 2022 nhưng vẫn cao hơn so với năm 2021.

Diễn biến giá NPK trong nước (ĐVT: đồng/kg)



(Nguồn: Tổng hợp từ AgroMonitor)

TỔNG SẢN XUẤT NPK TRONG NƯỚC

2,63
TRIỆU TẤN

▲ 1,36%
SO VỚI NĂM 2022

TRIỂN VỌNG NGÀNH PHÂN BÓN 2024

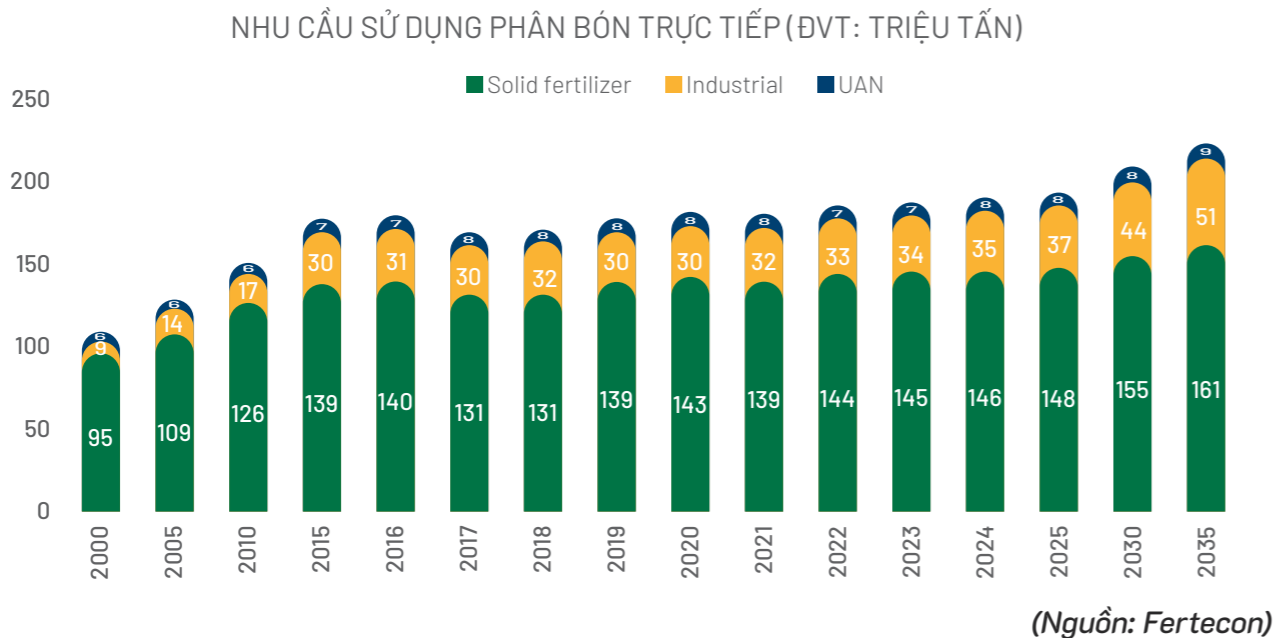


THỊ TRƯỜNG PHÂN BÓN THẾ GIỚI

THỊ TRƯỜNG URÊ

Công suất các nhà máy Urê thế giới năm 2024 ước đạt 237,232 triệu tấn, tiếp tục xu hướng tăng so với năm 2023.

Đông Nam Á duy trì nguồn cung ổn định ở mức 17,151 triệu tấn; Nam Á tăng lên 40,163 triệu tấn; Đông Á tăng lên 77,098 triệu tấn, Châu Phi tăng lên mức 17,025 triệu tấn.



Nhu cầu tiêu thụ Urê thế giới năm 2024 ước đạt 189 triệu tấn, tăng nhẹ so với năm 2023, trong đó nhu cầu Urê sử dụng phân bón trực tiếp dự đoán khoảng 146 triệu tấn.

Mức tăng trưởng nhu cầu, được dự báo vào khoảng 2,2 triệu tấn mỗi năm trong cùng kỳ (con số này bao gồm cả phân bón và Urê công nghiệp) đang thấp hơn mức tăng trưởng cung (công suất), vào khoảng 6,3 triệu tấn mỗi năm. Điều đó cho thấy sự cạnh tranh khắc nghiệt hơn trong tương lai đối với thị trường Urê.

Châu Á vẫn sẽ là thị trường lớn nhất về sử dụng Urê trực tiếp và cũng sẽ thống trị tăng trưởng trong hai thập kỷ tới về tổng khối lượng mặc dù tốc độ tăng trưởng phần trăm được dự báo sẽ ở mức vừa phải, chỉ 0,7% mỗi năm, với mức tăng khối lượng lớn nhất cho đến nay là ở Nam Á. Trung Quốc có tốc độ tăng trưởng chậm lại do sự bão hòa của thị trường kết hợp với sự can thiệp của chính phủ.

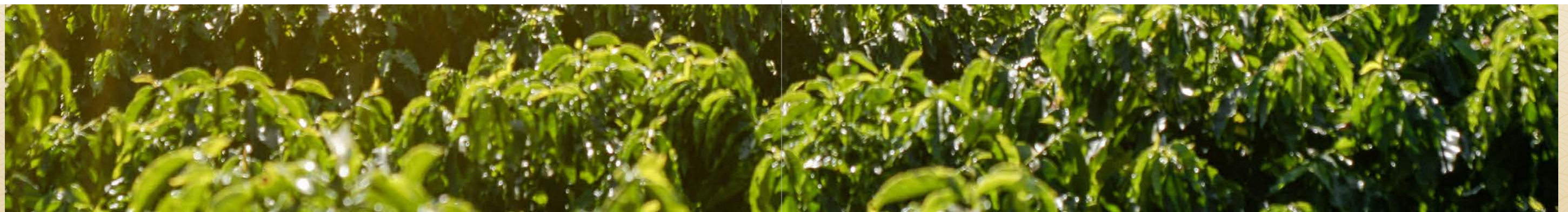
Dự báo tăng trưởng mạnh mẽ ở Châu Mỹ Latinh và Châu Phi, những khu vực có nhiều tiềm năng phát triển nhất trong lĩnh vực nông nghiệp.

**CÔNG SUẤT CÁC
NHÀ MÁY URÊ
THẾ GIỚI 2024
ƯỚC ĐẠT**

237,2
TRIỆU TẤN

**NHU CẦU TIÊU THỤ
ƯỚC ĐẠT**

189
TRIỆU TẤN



(Nguồn: Mosaic)

TRIỂN VỌNG NGÀNH PHÂN BÓN 2024

THỊ TRƯỜNG DAP THẾ GIỚI

Dự báo nhu cầu DAP toàn cầu năm 2024 khoảng 73-76 triệu tấn, tăng nhẹ so với năm ngoái do dự báo triển vọng mùa vụ và diện tích canh tác nông nghiệp thế giới được mở rộng hơn. Ngoài ra, do giá DAP liên tục giảm, góp phần kích thích nhu cầu tiêu dùng DAP trong khi giá một số nông sản chính như ngô, đậu tương so với giá DAP vẫn ở mức hấp dẫn với nông dân ở các thị trường tiêu thụ chính.

Nhìn chung, dự báo nhu cầu tiếp tục cải thiện ở các thị trường lớn Brazil, Argentina, Bắc Mỹ, Châu Á trong khi mức tiêu thụ ở Ấn Độ, Trung Quốc có phần chậm hơn so với phần còn lại của thế giới.

**DỰ BÁO NHU CẦU
DAP TOÀN CẦU
NĂM 2024**

73-76
TRIỆU TẤN

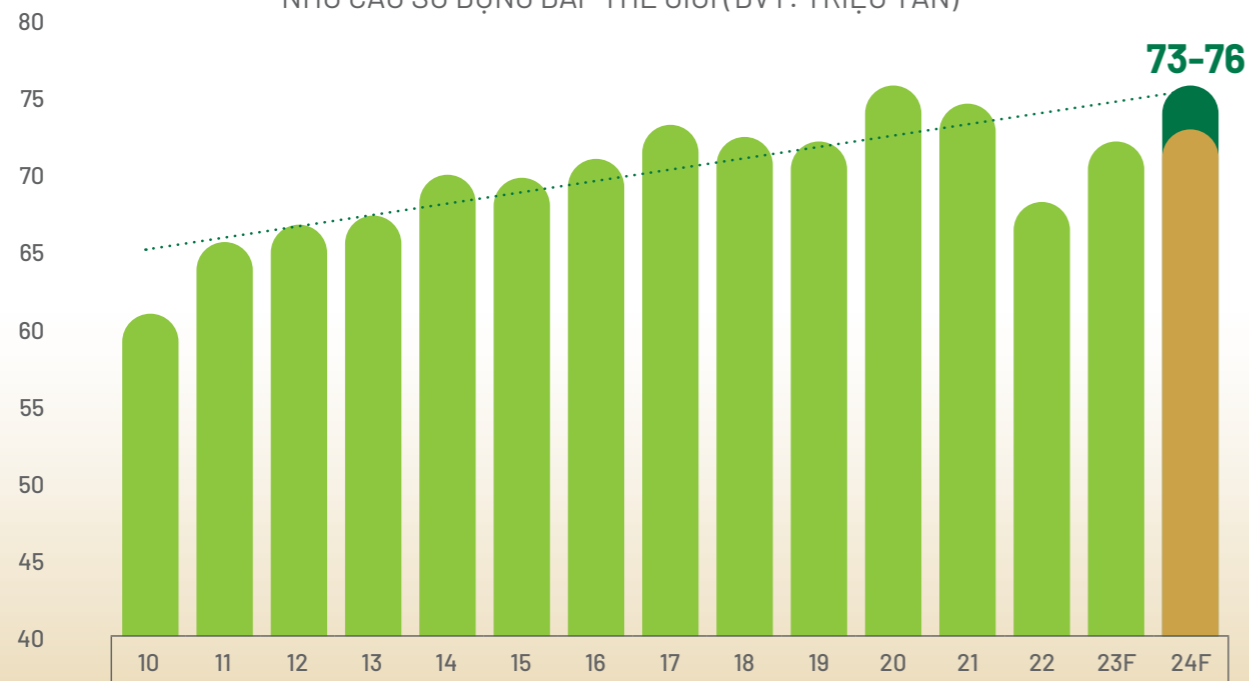
THỊ TRƯỜNG KALI THẾ GIỚI

Nhu cầu tiêu thụ Kali toàn cầu cải thiện mạnh trong năm 2024, ước đạt 68-72 triệu tấn, trong đó các thị trường tiêu thụ chính vẫn giữ được đà tăng trưởng, đáng kể phải kể tới là Mỹ Latinh (15-16 triệu tấn); Trung Quốc (14-16 triệu tấn); Bắc Mỹ (8,5-9,5 triệu tấn); Ấn Độ (2,6-3,2 triệu tấn); các nước Châu Á khác (8,5-9,2 triệu tấn)...

**DỰ BÁO NHU CẦU
KALI TOÀN CẦU
NĂM 2024**

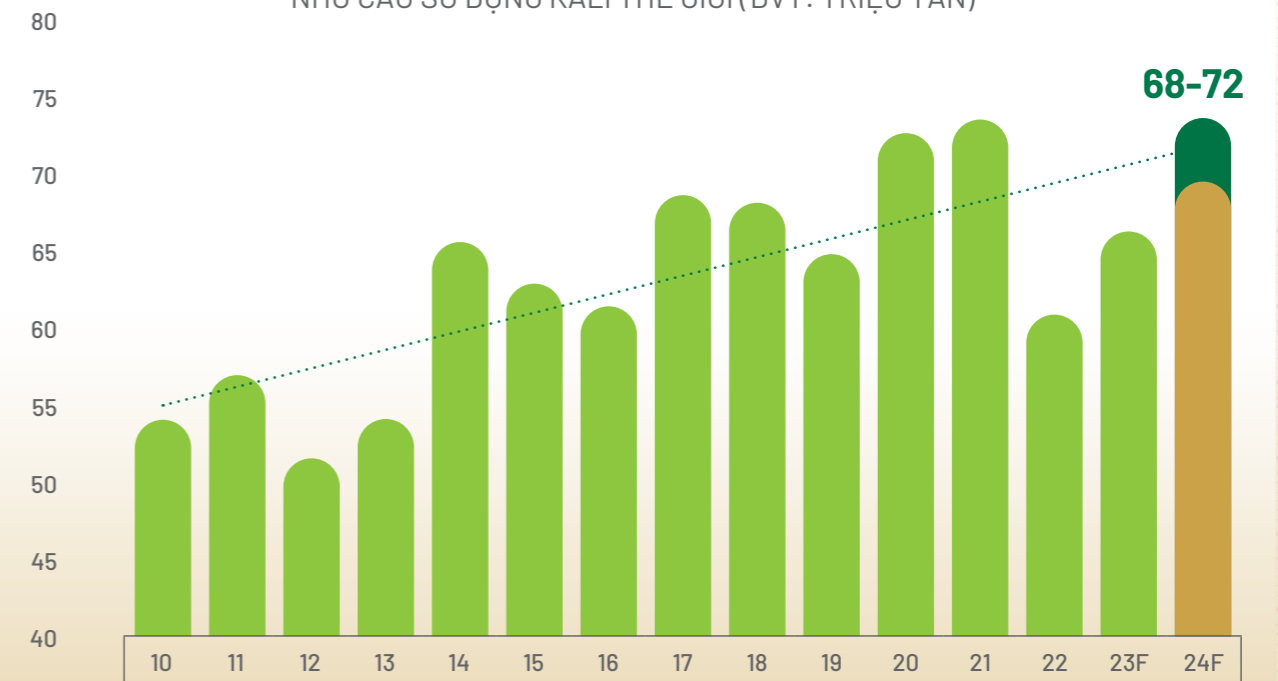
68-72
TRIỆU TẤN

NHU CẦU SỬ DỤNG DAP THẾ GIỚI (ĐVT: TRIỆU TẤN)



(Nguồn: Mosaic)

NHU CẦU SỬ DỤNG KALI THẾ GIỚI (ĐVT: TRIỆU TẤN)



(Nguồn: Mosaic)

TRIỂN VỌNG NGÀNH PHÂN BÓN 2024

THỊ TRƯỜNG PHÂN BÓN TRONG NƯỚC

THỊ TRƯỜNG URÊ VIỆT NAM

Năm 2024, dự báo nhu cầu Urê tại Việt Nam hồi phục sau 2 năm đối mặt với “bão giá”. Tuy nhiên, tăng trưởng này dự kiến không quá mạnh do giá Urê vẫn còn cao trong nửa đầu năm 2023. AgroMonitor dự báo tiêu thụ Urê trong nước tại Việt Nam năm 2024 sẽ ở mức 2,05-2,11 triệu tấn, tăng so với 1,74-1,93 triệu tấn trong năm 2022 - 2023.

Xuất khẩu Urê của Việt Nam năm 2024 dự báo sẽ tăng nhẹ hoặc ổn định so với năm 2023, với nguồn cung Nitơ toàn cầu dự kiến tăng. Khu vực Châu Á dự kiến sẽ chứng kiến sự gia tăng sản lượng

**DỰ BÁO
TIÊU THỤ URÊ
TRONG NƯỚC
NĂM 2024**

**2,05
-
2,11
TRIỆU TẤN**



từ các nhà máy Urê mới, đặc biệt là Ấn Độ và Bangladesh, điều này có thể sẽ tạo ra thêm cạnh tranh cho Việt Nam nhưng thị trường Campuchia vẫn mang lại tiềm năng xuất khẩu. Dự kiến xuất khẩu Urê của Việt Nam năm 2024 ở mức 550-570 nghìn tấn.

Nguồn cung Urê trong nước dự kiến đạt 2,2-2,4 triệu tấn. Dự báo nhập khẩu Urê năm 2024 giảm so với năm 2023, ước tính 200-250 nghìn tấn, phản ánh sự chậm lại sau một năm sôi động và sẽ phụ thuộc vào cạnh tranh từ sản xuất nội địa và chính sách giá.

THỊ TRƯỜNG DAP VIỆT NAM

Năm 2024, dự báo nhập khẩu DAP tại Việt Nam có thể tăng so với năm 2023, với khả năng phục hồi mạnh mẽ trong nửa sau của năm do các yếu tố như chính sách xuất khẩu của Trung Quốc và tình hình tại biển Đỏ. Dự kiến nhập khẩu DAP sẽ đạt 440-460 nghìn tấn. Trung Quốc, là nhà cung cấp lớn nhất, dự kiến hạn chế xuất khẩu trong quý 1 nhưng tăng sau mùa xuân. Nga, một nguồn cung quan trọng khác, sẽ tiếp tục áp thuế xuất khẩu, với cước vận chuyển dự kiến tăng do căng thẳng tại biển Đỏ. Hàn Quốc, mặc dù là thị trường lớn thứ 3, vẫn đối mặt với vấn đề hàm lượng Cadimi cao trong sản phẩm.

**SẢN LƯỢNG
DAP NỘI ĐỊA
NĂM 2024
DỰ KIẾN**

**400
-
420
NGHÌN TẤN**

Về nhu cầu, giá DAP thế giới dự kiến tăng trong quý 1/2024 nhưng giảm sau đó, hỗ trợ nhu cầu tiêu thụ DAP nội địa, đặc biệt vào đầu quý 2, khi bước vào vụ Hè Thu. Nhu cầu phân bón chứa P₂O₅ toàn cầu cũng dự kiến tăng nhẹ, với khu vực Đông Á, Nam Á, và Tây Á đều có sự gia tăng. Tiêu thụ DAP nội địa dự kiến tăng lên 620-660 nghìn tấn, so với 530 nghìn tấn năm 2023.

Sản xuất DAP nội địa dự kiến sẽ gia tăng, với các nhà máy điều chỉnh sản xuất theo tình hình cung cầu và xu hướng giá. Sản lượng dự kiến đạt 400-420 nghìn tấn, tăng so với 362 nghìn tấn năm 2023.

THỊ TRƯỜNG KALI VIỆT NAM

Triển vọng nguồn cung Kali tại Việt Nam trong năm 2024 dự kiến sẽ chịu ảnh hưởng bởi tình hình nguồn cung và giá cả Kali trên thế giới. Giá Kali dự báo sẽ ổn định hơn sau xu hướng giảm từ cuối năm 2023 đến đầu năm 2024, tiến gần về mức giá trước khủng hoảng năng lượng. AgroMonitor dự báo tiêu thụ Kali trong nước cho cây trồng và nguyên liệu sản xuất sẽ tăng, với lượng tiêu thụ dự kiến đạt 250-300 nghìn tấn cho cây trồng và 500-550 nghìn tấn cho nguyên liệu sản xuất.

**LƯỢNG KALI
TIÊU THỤ
NĂM 2024
DỰ KIẾN ĐẠT**

**250
-
300
NGHÌN TẤN
CHO CÂY TRỒNG**



**DỰ BÁO
NHẬP KHẨU
NPK NĂM 2024**

**500
-
550
NGHÌN TẤN**

Sản lượng sản xuất MOP của Lào, với kế hoạch mở rộng sản xuất, dự kiến sẽ tăng cung cho thị trường Đông Nam Á và ảnh hưởng đến dòng chảy thương mại khu vực. Điều này có thể tạo áp lực giá và cạnh tranh với các nhà cung cấp khác. Dự kiến lượng nhập khẩu Kali của Việt Nam trong năm 2024 sẽ tăng lên mức 800-850 nghìn tấn, phản ánh sự gia tăng nhập khẩu từ Lào và khả năng giảm nhập khẩu từ các nước như Nga, Canada, Israel, Belarus, và Uzbekistan do tác động của các vấn đề địa chính trị và cước vận chuyển có thể tăng.

THỊ TRƯỜNG NPK VIỆT NAM

Dự báo năm 2024, tiêu thụ và sản xuất NPK tăng, với tiêu thụ tăng 11-15% lên 2,9-3 triệu tấn và sản xuất tăng 1-3% lên 2,63-2,65 triệu tấn. NPK Cà Mau và NPK Phú Mỹ dự kiến tăng sản lượng.

Về nhập khẩu, dự kiến sẽ duy trì hoặc giảm nhẹ so với năm 2023, với nguồn cung chính từ Trung Quốc và Nga. Dự báo nhập khẩu NPK năm 2024 là 500-550 nghìn tấn, giảm so với 548 nghìn tấn năm 2023, tiếp tục xu hướng đa dạng hóa sản phẩm và phân phối hàng hóa nhập khẩu.



PHÂN TÍCH SWOT



DUY TRÌ VỊ THẾ DẪN ĐẦU THỊ TRƯỜNG

Thời gian qua, nói riêng về thị trường Urê, PVCFC là một trong những đơn vị tiên phong đi đầu trong việc định vị, dẫn dắt thị trường này về thị phần, thương hiệu, chính sách bán hàng và khả năng điều chỉnh linh hoạt giá bán.

PVCFC bảo đảm được khả năng cạnh tranh với các nhà sản xuất trong nước; từng bước cạnh tranh tốt với sản phẩm nhập khẩu. Duy trì khoảng cách giá bán nhất định so với sản phẩm cùng loại, hạn chế tham gia vào cuộc chiến về giá theo hướng tiêu cực, suy giảm nội lực và bất lợi cho doanh nghiệp.

Với việc đưa Nhà máy NPK Cà Mau đi vào hoạt động, PVCFC đang cụ thể hóa vai trò tiên phong, đi đầu trong việc khẳng định vị thế là nhà sản xuất kinh doanh phân bón hàng đầu tại Việt Nam và xa hơn là khu vực Đông Nam Á.

HỆ THỐNG PHÂN PHỐI CẤP 1 VÀ CẤP 2 VỮNG MẠNH, BAO PHỦ THỊ TRƯỜNG

Hệ thống phân phối cấp 1 và cấp 2 vững mạnh và bao phủ thị trường nhất là tại các thị trường trọng điểm khu vực ĐBSCL, Campuchia tạo nền tảng quan trọng giúp PVCFC triển khai chiến lược kinh doanh tập trung, có lựa chọn và ưu tiên nhằm tối ưu hóa doanh thu, giá bán, hiệu quả kinh doanh. Hiện trên 2/3 doanh số

của PVCFC đến từ thị trường vùng ĐBSCL, do đó, việc hoạch định bài toán phân phối luôn có vị trí quan trọng trong chiến lược kinh doanh của đơn vị.

TỔ CHỨC BỘ MÁY KINH DOANH, BÁN HÀNG GỌN NHẸ, TIẾT GIẢM CHI PHÍ

Trong thời gian tới, để phát huy hơn nữa để tối ưu hóa mô hình phân phối, PVCFC tiếp tục nghiên cứu và ứng dụng các hình thức phân phối mới, ứng dụng công nghệ trên cơ sở bảo đảm lợi ích hài hòa giữa nhà sản xuất - nhà phân phối - người tiêu dùng. Với việc tăng cường ứng dụng hệ thống CNTT vào quản trị sản xuất, bán hàng, phân phối, PVCFC coi đây là một trong những công cụ hữu hiệu, quan trọng cần áp dụng thường xuyên.

Hiện nay, hệ thống phân phối được tổ chức gọn nhẹ, ưu tiên sử dụng đội ngũ bán hàng bản địa, am hiểu thị trường, ngành hàng, văn hóa vùng miền; phát huy vai trò chủ động, năng động, sáng tạo của đội ngũ quản lý các cấp; đồng thời động viên, khích lệ nhân viên bán hàng theo định hướng kết quả và thù lao tương xứng với nỗ lực phấn đấu của nhân viên.

Trên hết, việc thiết lập hệ thống bán hàng tinh gọn phải bảo đảm cập nhật diễn biến kịp thời từ thị trường và đối thủ cạnh tranh; đáp ứng nhu cầu đa dạng, đòi hỏi khắt khe từ hệ thống phân phối và người tiêu dùng.

TỪNG BƯỚC CẢI THIỆN HIỆU QUẢ KINH DOANH TÀI SẢN HỮU HÌNH, GIA TĂNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN VÔ HÌNH

PVCFC luôn phấn đấu và bảo đảm mục tiêu quan trọng dành cho các cổ đông; không ngừng cải thiện chỉ số về tài chính như ROA, ROE, EPS... Thông qua các buổi làm việc với các tổ chức, định chế tài chính, quỹ đầu tư nước ngoài, nhìn chung, nhiều đánh giá đồng tình về việc PVCFC đang từng bước cải thiện các chỉ số về tài chính, kinh doanh.

Trong thời gian tới, PVCFC phấn đấu gia tăng hơn nữa giá trị tài sản vô hình như thương hiệu, bản quyền, bí quyết, công nghệ, bằng sáng chế, giải pháp hữu ích trong toàn thể chuỗi giá trị của doanh nghiệp nhằm gia tăng giá trị tài sản ròng của doanh nghiệp trên thị trường.



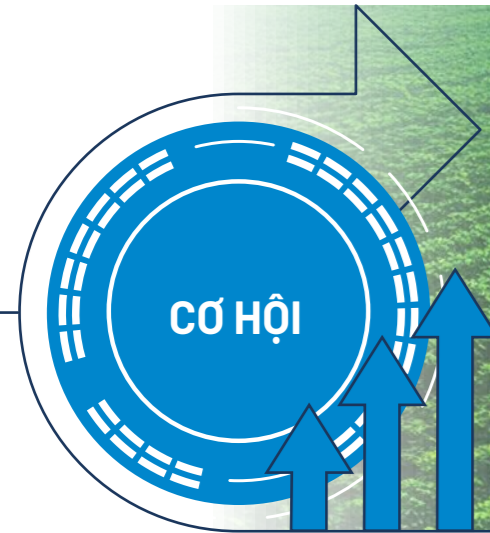
GIÁ THÀNH SẢN XUẤT VẪN TƯƠNG ĐỐI BẤT LỢI SO VỚI CÁC NƯỚC KHÁC

Do nhiều nguyên nhân, hiện tại giá thành sản xuất Urê của PVCFC so với một số nước trên thế giới vẫn khá cao. Chi phí giá thành ở một số nước dưới 200 USD/tấn do có lợi thế về tài nguyên, chi phí đầu tư ít hơn. Nhiều nước trong số này hiện diện ở khu vực Trung Đông, Baltic có lợi thế sở hữu về nguồn năng lượng dầu mỏ, khí đốt và có ngành công nghiệp dầu khí phát triển.

Tại Châu Á, một số nhà máy ở các nước Indonesia, Malaysia, Trung Quốc, Brunei có chi phí sản xuất cạnh tranh và thấp hơn so với chi phí của PVCFC. Do đó, việc cạnh tranh trên thị trường xuất khẩu của PVCFC ở một số thời điểm sẽ gặp bất lợi nhất định so với các đối thủ trong khu vực.

CHI PHÍ LOGISTIC VẪN CHIẾM TỶ TRỌNG CAO, HẠN CHẾ KHẢ NĂNG CẠNH TRANH VỀ DÀI HẠN

Hoạt động logistic trong chuỗi cung ứng, phân phối hàng hóa phân bón từ Nhà máy Đạm Cà Mau đến nhiều thị trường trong nước thực hiện bằng đa phương thức làm phát sinh chi phí logistic không hề nhỏ cho doanh nghiệp. Thời gian tới, việc này chưa thể sớm khắc phục và phụ thuộc vào nhiều đầu mối trung gian, từ đó ảnh hưởng nhất định đến chi phí phân phối sản phẩm của PVCFC đến tay người tiêu dùng trong nước.



LUẬT THUẾ VAT CÓ THỂ ĐƯỢC QUỐC HỘI SỚM THÔNG QUA

Từ năm 2014 đến nay, Luật thuế VAT áp cho các đơn vị sản xuất kinh doanh phân bón thuộc đối tượng không chịu thuế VAT, do đó PVCFC và nhiều đơn vị sản xuất kinh doanh trong ngành vẫn phải chịu các chi phí đầu vào khá lớn, và hàng năm, ước tính khoản chi phí đầu vào không được khấu trừ từ 500-700 tỷ đồng. Điều này gây khó khăn nhất định cho hoạt động SXKD của đơn vị trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt cả trong nước và quốc tế.

Tuy nhiên, hiện nay Luật này đang được các bộ ngành báo cáo Chính phủ trình Quốc hội xem xét, sửa đổi để phân bón là đối tượng chịu thuế VAT với mức thuế suất hợp lý tạo điều kiện hỗ trợ ngành sản xuất phân bón trong nước.

Theo các chuyên gia đánh giá, đạo luật này đang nhận được sự quan tâm, ủng hộ lớn từ phía Quốc hội, các bộ ngành và có thể sớm được thông qua trong các kỳ họp tới đây. Nếu khả thi, đây là cơ hội lớn đối với các đơn vị hoạt động trong ngành SXKD phân bón trong nước, tạo thuận lợi cho việc tiết giảm chi phí đầu vào, hạ giá thành sản phẩm, qua đó không chỉ nâng cao hiệu quả sản xuất của đơn vị, mà còn giúp đẩy mạnh lượng tiêu thụ nội địa.

KHAI THÁC TỐT CƠ HỘI TỪ PHÂN KHÚC LÚA VÀ CÂY ĂN TRÁI TẠI ĐBSCL

Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) là thị trường tiêu thụ phân bón lớn nhất cả nước với nhu cầu tiêu thụ Urê từ nông dân đạt 680.000 - 720.000 tấn/năm; phân DAP từ 360.000 - 390.000 tấn/năm; phân Kali từ 220.000 - 260.000 tấn/năm; phân NPK từ 800.000 - 1.100.000 tấn/năm và các phân bón khác từ 1.000.000 - 1.200.000 tấn/năm.

Nhà máy Đạm Cà Mau nằm ở ĐBSCL là thị trường có tiềm năng phát triển nông nghiệp, thủy hải sản lớn nhất cả nước, trong đó có mặt hàng sản xuất - xuất khẩu lúa gạo, cây ăn trái từ lâu vốn là thế mạnh chính của vùng. Hàng năm, diện tích canh tác lúa của vùng ổn định ở mức 1,6 triệu ha với 2 vụ chính Đông Xuân và Hè Thu, chưa kể vụ 3 với diện tích từ 650.000 - 750.000 ha hoạt động theo định hướng xuất khẩu (gạo xuất khẩu của ĐBSCL chiếm 80% tổng lượng xuất khẩu gạo cả nước hàng năm từ 6 - 7 triệu tấn, trị giá hơn 3 tỷ USD/năm). Có thể thấy, với quy mô thị phần Urê chiếm bình quân 60% - 65% thị phần tại ĐBSCL, đây là một lợi thế mà nhiều đơn vị sản xuất trong ngành khó có thể đạt được.

Về thị trường cây ăn trái, với quy mô diện tích cây ăn trái của ĐBSCL chiếm hơn 60% quy mô diện tích cây ăn trái cả nước hơn 1 triệu ha,

trong đó nhiều sản phẩm có giá trị cung cấp cho các nhà máy chế biến trong vùng phục vụ tiêu thụ nội địa và xuất khẩu. Phân khúc thị trường này chiếm vị trí quan trọng đối với các dòng sản phẩm mới và sản phẩm NPK Cà Mau của PVCFC trong các năm tới.

Theo nhiều chuyên gia kinh tế và đội ngũ nghiên cứu khoa học, nếu được đầu tư xứng đáng thì hiệu quả kinh tế thu được từ thị trường cây ăn trái còn cao hơn nữa so với hiệu quả trồng lúa, do đó, tiềm năng phát triển thị trường cây ăn trái tại ĐBSCL còn nhiều cơ hội khai thác và cải thiện trong tương lai.

Điều này giúp PVCFC tận dụng cơ hội cải thiện phân khúc tiêu thụ dòng sản phẩm phân bón mới, sản phẩm NPK và đưa ra các giải pháp dinh dưỡng hữu hiệu phục vụ nhu cầu phát triển của vùng trong tương lai.

Về thị trường rau màu, với diện tích canh tác lớn, phân bố tại các vùng đất màu mỡ trải dài trên các vùng đất trũng tập trung dọc lưu vực hệ thống sông Tiền Giang, sông Hậu Giang với thời gian canh tác ngắn ngày tạo thuận lợi cho PVCFC mở rộng cung ứng sản phẩm phân bón mới, phân hữu cơ có giá trị cao, góp phần quan trọng hỗ trợ cho chuỗi cung ứng đầu ra sản phẩm rau màu “xanh - sạch - đẹp” phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng và từng bước đáp ứng nhu cầu cho chuỗi hệ thống siêu thị bán lẻ của các tập đoàn lớn trong và ngoài nước.



Với mạng lưới hệ thống phân phối đại lý cấp 1 và cấp 2 lớn nhất cả nước, PVCFC đã và đang từng bước duy trì, phát triển thị phần các dòng sản phẩm phân bón chiến lược, góp phần quan trọng vào cơ cấu tiêu thụ sản phẩm của vùng này cũng như trong toàn Công ty. Ngoài ra, với lợi thế nằm cạnh Campuchia, các tỉnh vùng ĐBSCL đã và đang tích cực mở rộng hệ thống thương mại với các đối tác ở nước bạn trong các lĩnh vực; tăng cường liên kết thị trường chặt chẽ giữa ĐBSCL và Campuchia, tạo lợi thế bền vững cho việc duy trì và phát triển thương mại giữa hai nước nói chung và các thương nhân ở các tỉnh vùng biên giới nói riêng.

TẬN DỤNG CƠ HỘI TỪ PHÂN KHÚC CÂY CÔNG NGHIỆP TẠI ĐÔNG NAM BỘ VÀ TÂY NGUYÊN

Khu vực Đông Nam Bộ và Tây Nguyên (ĐNB & TN) là thị trường tiêu thụ phân bón đầy tiềm năng cho các cây công nghiệp, trong đó nhu cầu tiêu thụ cao điểm các loại phân bón như Urê từ 180.000 - 220.000 tấn/năm; phân NPK từ 1.100.000 - 1.200.000 tấn/năm; phân Kali từ 130.000 - 160.000 tấn/năm; phân DAP từ 40.000 - 50.000 tấn/năm và phân bón khác từ 500.000 - 650.000 tấn/năm. Theo thống kê, phần lớn diện tích cây cà phê, cao su ở Việt Nam tập trung ở khu vực các tỉnh ĐNB & TN, trong đó riêng cà phê tập trung tại 3 tỉnh khu vực Tây Nguyên gồm Đắk Lắk, Gia Lai, Lâm Đồng với hơn 600.000 ha.

PHÂN TÍCH SWOT

Cao su với hơn 930.000 ha, tập trung ở các tỉnh vùng Đông Nam Bộ; ngoài ra còn có các cây trồng khác như tiêu, điều, chè, sắn và các loại cây ăn trái có giá trị cao. Nhìn chung, nhu cầu về tiêu thụ phân NPK, SA, Kali cho các cây công nghiệp rất lớn ở 2 khu vực này và hứa hẹn nhiều tiềm năng phát triển nông nghiệp trong tương lai.

PVCFC đang tập trung nguồn lực phát triển kênh phân phối, cung cấp sản phẩm khác có giá trị cao dựa trên gốc Urê, NPK, sản phẩm vi sinh, hữu cơ để thích ứng với sự đa dạng về hệ cây trồng phong phú cũng như điều kiện thổ nhưỡng, khí hậu đặc thù ở vùng đất này. Dòng sản phẩm NPK đang được nhiều đại lý và người tiêu dùng phản hồi tích cực bởi phù hợp về chất lượng, mẫu mã và giá thành và thổ nhưỡng, cây trồng ở Tây Nguyên. Đó là điểm nhấn quan trọng để thúc đẩy PVCFC không ngừng nỗ lực phát huy hơn nữa tiềm năng và lợi thế của Công ty đồng hành lâu dài với đại lý và bà con nông dân ở vùng Đông Nam Bộ và Tây Nguyên trong thời gian tới.

MỞ RỘNG VÀ PHÁT TRIỂN THỊ PHẦN TẠI CAMPUCHIA, THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ

Campuchia từ lâu luôn là thị trường mục tiêu quan trọng trong chiến lược phát triển của PVCFC với nhu cầu tiêu thụ phân bón không ngừng tăng trưởng liên tục và hàng năm bình quân tiêu thụ Urê từ 380.000 - 410.000 tấn/năm; phân DAP từ 250.000 - 280.000 tấn/năm; phân NPK từ 260.000 - 300.000 tấn/năm, chưa kể các chủng loại phân bón khác thì việc khai thác tốt cơ hội thị trường này góp phần quan trọng cho PVCFC chinh phục, mở rộng thị phần thương hiệu “Phân bón Cà Mau” với khách hàng tại Campuchia.

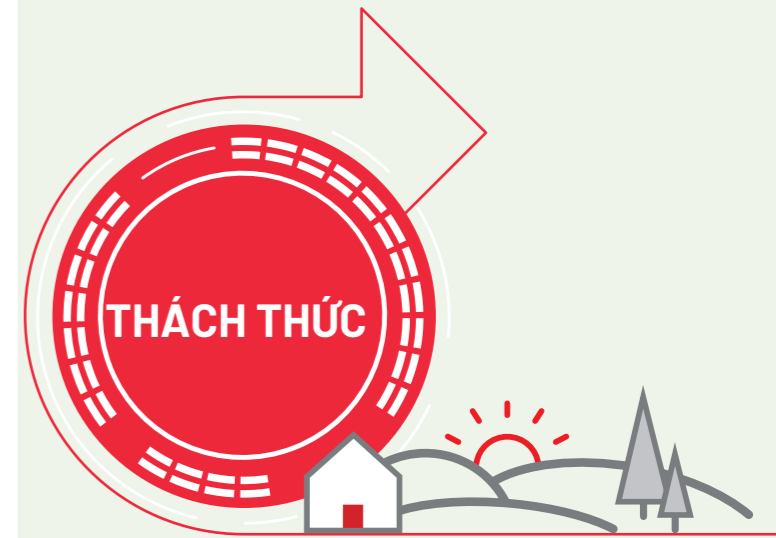
Urê Cà Mau chiếm thị phần từ 35% - 40%/năm và trong thời gian tới, PVCFC định hướng phát triển tiêu thụ NPK từ 15% - 20% thị phần tại Campuchia với mục tiêu tạo bước đột phá về chiến lược kinh doanh tại Campuchia nói riêng và Đông Nam Á nói chung trong chiến lược phát triển thị trường quốc tế.

PVCFC mở rộng thị trường sang các nước khu vực Đông Nam Á, Nam Á, Mỹ La Tinh như Thái Lan, Myanmar, Philippines, Bangladesh, Nepal, Sri Lanka, Ấn Độ, Brazil. Đây được xem là thị trường có quy mô tiêu thụ phân bón lớn, ổn định, phát huy được lợi thế cạnh tranh về giá bán, chất lượng sản phẩm và được người tiêu dùng đánh giá tích cực trong thói quen sử dụng đạm hạt đực. Trong các năm tới, PVCFC tiếp tục mở rộng thị trường mới ở Châu Âu, Châu Đại Dương và Bắc Mỹ. Những tháng đầu quý 1/2024, PVCFC đã triển khai ký kết một số hợp đồng quan trọng cung ứng hàng hóa đi thị trường khó tính như Úc, New Zealand và hy vọng sẽ tiếp tục đạt kết quả khả quan hơn nữa trong giai đoạn tới.

Việc đa dạng hóa thị trường quốc tế giúp PVCFC giảm rủi ro trong kinh doanh trong bối cảnh thị trường nội địa bão hòa, cạnh tranh quyết liệt ở Đông Nam Á và Châu Á khi có thêm nhiều nhà máy mới đi vào hoạt động. Bên cạnh đó, khắc phục được phần nào tính chu kỳ mùa vụ, nhất là giai đoạn thấp điểm trong nước, nhằm duy trì tốt hơn vị thế cạnh tranh trên trường quốc tế; đồng thời, chủ động tham gia sâu hơn vào mạng lưới kinh doanh toàn cầu, hướng tới các chuẩn mực cao hơn của ngành trong tình hình mới.

GIÁ NÔNG SẢN XUẤT KHẨU DỰ BÁO CẢI THIỆN HƠN TRONG NĂM 2024

Với đà phục hồi từ thị trường nông sản các năm qua, xuất khẩu nông sản Việt Nam được kỳ vọng tiếp tục cải thiện trong năm 2024, qua đó tạo sự ổn định về tâm lý tốt hơn cho nông dân; gây dựng niềm tin lớn hơn cho nông dân và các doanh nghiệp; từ đó, giúp các địa phương, doanh nghiệp và nông dân tăng cường đổi mới khoa học kỹ thuật, đầu tư nhiều hơn cho lĩnh vực sản xuất nông nghiệp, cũng như tranh thủ thế và lợi từ điều kiện thị trường quốc tế nhằm đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu nông sản ra thị trường thế giới trong bối cảnh nhiều quốc gia đang có nhu cầu cao về các mặt hàng này.



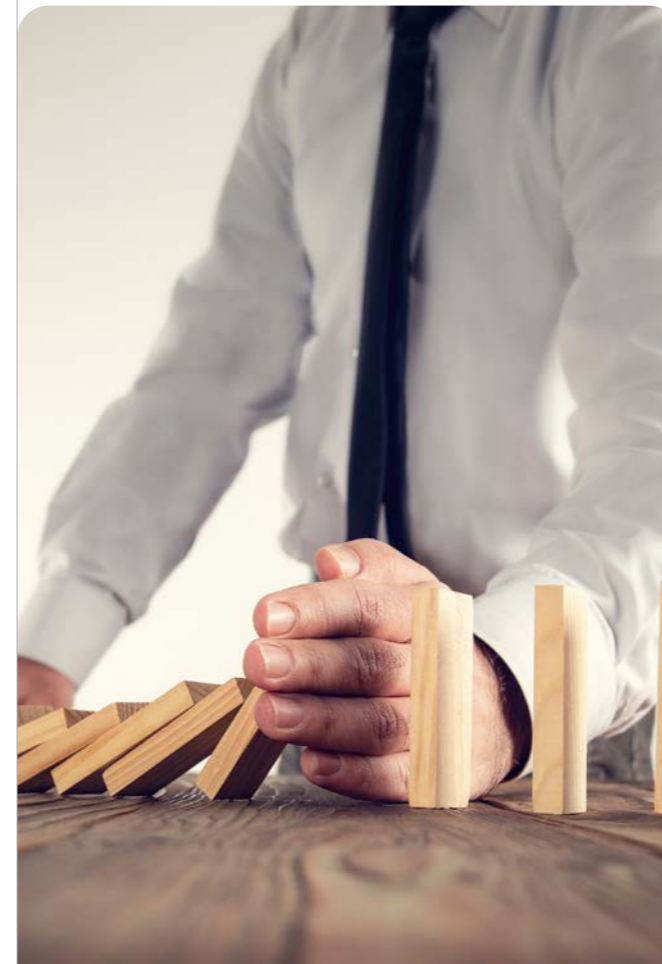
CHI PHÍ NGUYÊN LIỆU ĐẦU VÀO

Nhìn chung, dự báo về nguyên liệu đầu vào của ngành sản xuất Urê vẫn gặp nhiều khó khăn do giá dầu vẫn ở mức cao 75-80 USD/thùng. Điều này sẽ tác động vào giá thành sản xuất, ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của Công ty, giảm lợi thế cạnh tranh so với các nhà máy ở Trung Đông, Baltic và Đông Nam Á, trong đó có Nga và Iran là những nước có chi phí thấp và luôn sẵn sàng hạ giá mạnh để đạt được các thương vụ hấp dẫn trong khi vẫn thu được lợi nhuận biên hợp lý.

ÁP LỰC TỪ CẠNH TRANH Ở KHU VỰC CHÂU Á

Nhà máy BFI, Brunei, công suất 1,27 triệu tấn/năm, một trong các nhà máy mới đi vào hoạt động trong giai đoạn gần đây nhưng đang tạo ra áp lực cho nhà sản xuất Urê khu vực Đông Nam Á do có lợi thế về chi phí thấp và nhận được sự hỗ trợ lớn từ Chính phủ Brunei. Hiện BFI đã triển khai xâm nhập thị trường Việt Nam với các lô hàng nhỏ và vừa, chủ yếu phục vụ cho nhu cầu làm nguyên liệu của nhà máy sản xuất NPK phía Nam.

Về phía Trung Quốc, tiếp tục đổi mới ngành sản xuất kinh doanh phân bón trong nước, đầu tư nhiều hơn vào các máy chạy khí, thân thiện với môi trường và thế mạnh lớn nhất của Trung Quốc là lợi thế theo quy mô. Hiện Trung Quốc vẫn chủ trương duy trì chính sách kiểm soát hạn ngạch xuất khẩu phân bón ra thị trường quốc tế nhưng chính sách này có thể thay đổi từ đầu quý 2/2024, từ đó có thể tạo ra sức ép vô cùng lớn với các khu vực khác trên thế giới.



CHUỖI GIÁ TRỊ BỀN VỮNG PVCFC

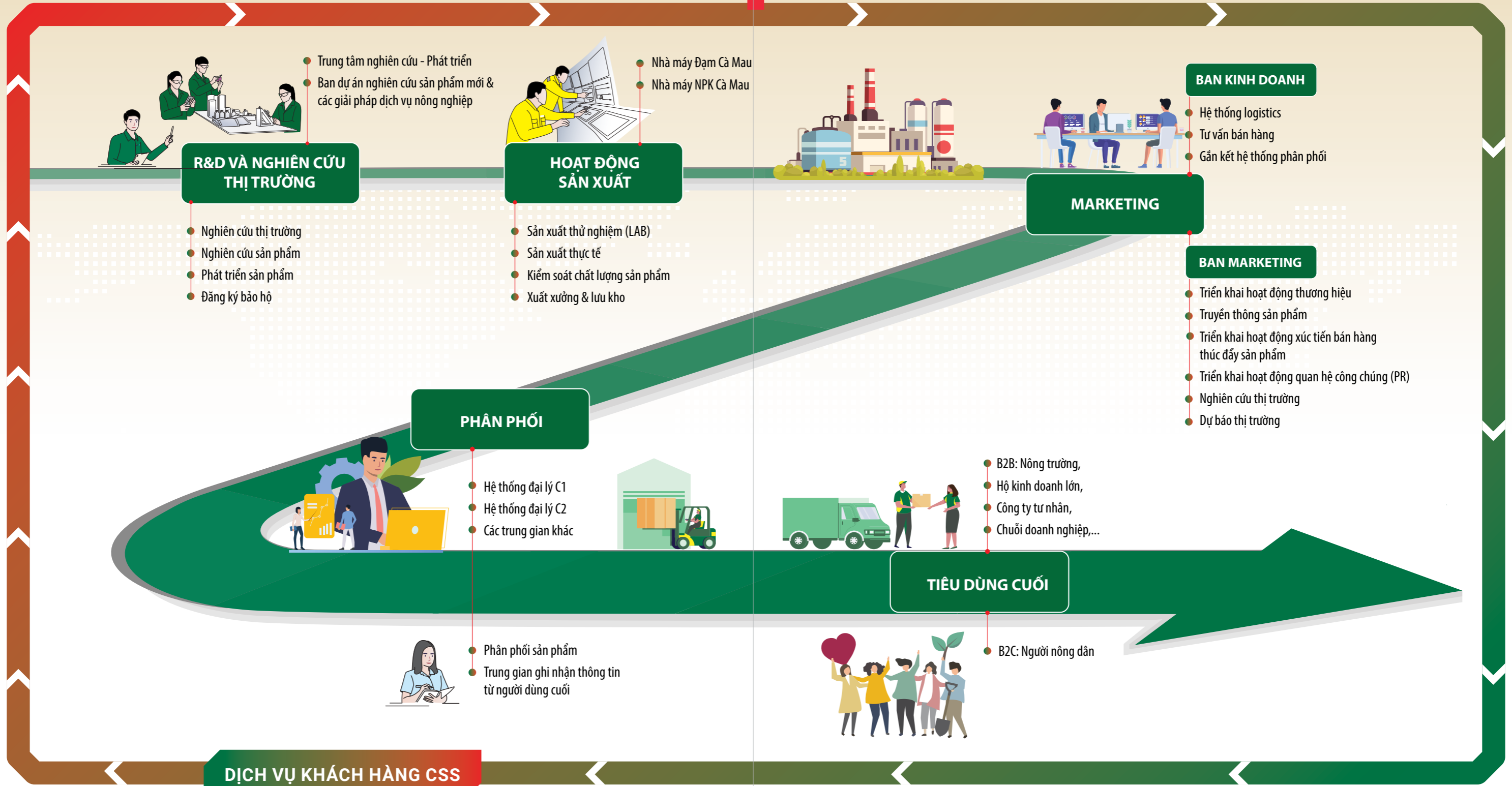
BỘ PHẬN HỖ TRỢ

Trực tiếp

Big Data, TCKT, KTATTT, Ban Kiểm Soát...

Gián tiếp

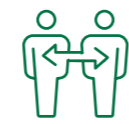
QTNL, Kế hoạch Đầu tư, Thương mại...



Call Center

CSKH

Xử lý khiếu nại



ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

1



VỀ HOẠT ĐỘNG CHUYỂN ĐỔI SỐ

Thời gian qua, PVCFC đã và đang tiến hành đầu tư nhất định cho hoạt động chuyển đổi số trên cơ sở triển khai và áp dụng các dự án lớn như: Hệ thống quản trị ERP, Big Data, DMS... với nhiều cấp độ khác nhau nhằm khai thác hiệu quả thông tin, dữ liệu từ thị trường, nhà phân phối, nông dân và bước đầu đã mang lại những hiệu quả nhất định trong nội bộ đơn vị.

Trong năm 2024 và các năm tới đây, PVCFC sẽ cam kết tham gia sâu hơn nữa vào ngành Nông nghiệp Việt Nam, trọng tâm hướng tới việc thu thập, khai thác dữ liệu về khí hậu, môi trường, cây trồng, thổ nhưỡng ở một số khu vực trọng điểm thông qua các công cụ, phần mềm, cảm biến, camera, thiết bị điều khiển tự động dựa trên sự phối hợp đồng bộ với các cơ quan ban ngành, doanh nghiệp, khách hàng nhằm ứng dụng hiệu quả hơn nữa việc chuyển đổi số cho doanh nghiệp và khách hàng.

Tiếp tục đầu tư và nâng cấp dự án về “Người nhân tạo” và các dự án mới nhằm cải thiện hơn nữa kênh giao tiếp, phản hồi với nông dân và nhà phân phối dựa trên nền tảng trực tuyến giúp người dùng gửi phản hồi, đặt câu hỏi cho hệ thống, qua đó cũng ghi nhận và phản hồi nhanh chóng cho các đối tượng. Về phía nông dân sẽ sớm nhận được thông tin kịp thời về sản phẩm, chất lượng, giá cả, hướng dẫn sử dụng phân bón trên các đối tượng cây trồng khác nhau, từ đó giúp nâng cao hiệu quả canh tác, giảm thiểu rủi ro hơn nữa cho nông dân trong quá trình sản xuất, trồng trọt.

2



VỀ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ

Hoàn thiện thủ tục tiếp nhận, chuyển giao các dự án M&A đã thực hiện trong năm 2023 của đơn vị nhằm sớm ổn định tổ chức bộ máy sản xuất, kinh doanh trong toàn hệ thống của PVCFC trên cơ sở tận dụng lợi thế sẵn có, hạn chế và cắt giảm chi phí không cần thiết nhằm hướng tới hiệu quả tối ưu của hệ thống.

Nghiên cứu, tìm kiếm các dự án đầu tư mới gắn với chuỗi giá trị của đơn vị, nhất là dự án về kho bãi, vận chuyển, sản xuất, phân phối trong nước nhằm phục vụ cho nhiệm vụ, mục tiêu mở rộng địa bàn, lĩnh vực hoạt động ở các thị trường trong nước, kịp thời đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng.

Để đảm bảo sự chủ động, linh hoạt về nguồn cung ứng nguyên vật liệu đầu vào phục vụ cho quá trình sản xuất trong thời gian tới, đơn vị cần tìm kiếm thêm một số cơ hội từ các dự án tiềm năng ở nước ngoài; đánh giá tính khả thi và hiệu quả của dự án đó nhằm xem xét mua một số dự án có cơ hội, tiềm năng cao để tạo lợi thế cạnh tranh dài hạn so với đối thủ trên thị trường.

3



VỀ SẢN XUẤT XANH VÀ ÁP DỤNG MÔ HÌNH KINH TẾ TUẦN HOÀN

Một trong những giải pháp giảm lượng khí thải carbon hiện nay là triển khai các biện pháp tiết kiệm năng lượng trong sản xuất. Ý thức được điều này, từ nhiều năm nay, PVCFC chú trọng đầu tư vào các sáng kiến, giải pháp kỹ thuật tới tất cả các bộ phận sản xuất của Nhà máy Đạm Cà Mau, trong đó có nhiều giải pháp thực tế có hiệu quả cao, giúp tiết giảm chi phí và năng lượng cho Nhà máy; nâng cao hiệu quả sử dụng đầu ra đối các quy trình và sản phẩm của Phân bón Cà Mau.

Tận dụng triệt để nguồn khí thải do Nhà máy thải ra làm nhiên liệu để sản xuất phân bón, tiết kiệm được chi phí đáng kể cho Công ty, giúp bảo vệ được môi trường. Đội ngũ kỹ sư đã mạnh dạn nghiên cứu, ứng dụng thành công thu hồi và tinh chế được nguồn khí giàu CO₂. Thành công bước đầu này không những đã giúp tiết giảm chi phí nhiên liệu, làm lợi cho Công ty hàng chục tỷ đồng mỗi năm, giảm thiểu lượng CO₂ phát thải ra môi trường. Ngoài ra, hiện PVCFC đang trong quá trình nghiên cứu tiềm năng các dự án sản xuất khí công nghiệp (Nitơ, Argon, Hydro xanh) và CO₂ thực phẩm để tiếp tục ứng dụng hơn nữa các giải pháp R&D hướng tới nâng cao hiệu quả sản xuất xanh, bền vững.

ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN 2024

Trong năm 2024, PVCFC sẽ tập trung vào 3 mũi nhọn chính gồm: thúc đẩy hoạt động đầu tư; chuyển đổi số toàn diện, sâu rộng đến các mảng hoạt động chính như sản xuất, kinh doanh, quản trị, logistic; xây dựng chiến lược phát triển bền vững, tập trung vào phát triển theo định hướng xanh, sạch, đồng thời giảm phát thải khí nhà kính.

Phát triển sản phẩm thân thiện môi trường

Về sản phẩm phân bón, PVCFC đã phát triển bộ giải pháp dinh dưỡng tổng hợp với công nghệ Bio-Coating, phức hợp Humate, công nghệ sinh học, công nghệ phân bón nhả chậm CRF và SRF và công nghệ BioMix,... để phát triển các dòng phân bón mang lại hiệu quả cao cho bà con nông dân, tăng năng suất cây trồng và khả năng chống chịu sâu bệnh, đồng thời đóng góp tích cực và hiệu quả trong giảm phát thải khí nhà kính.

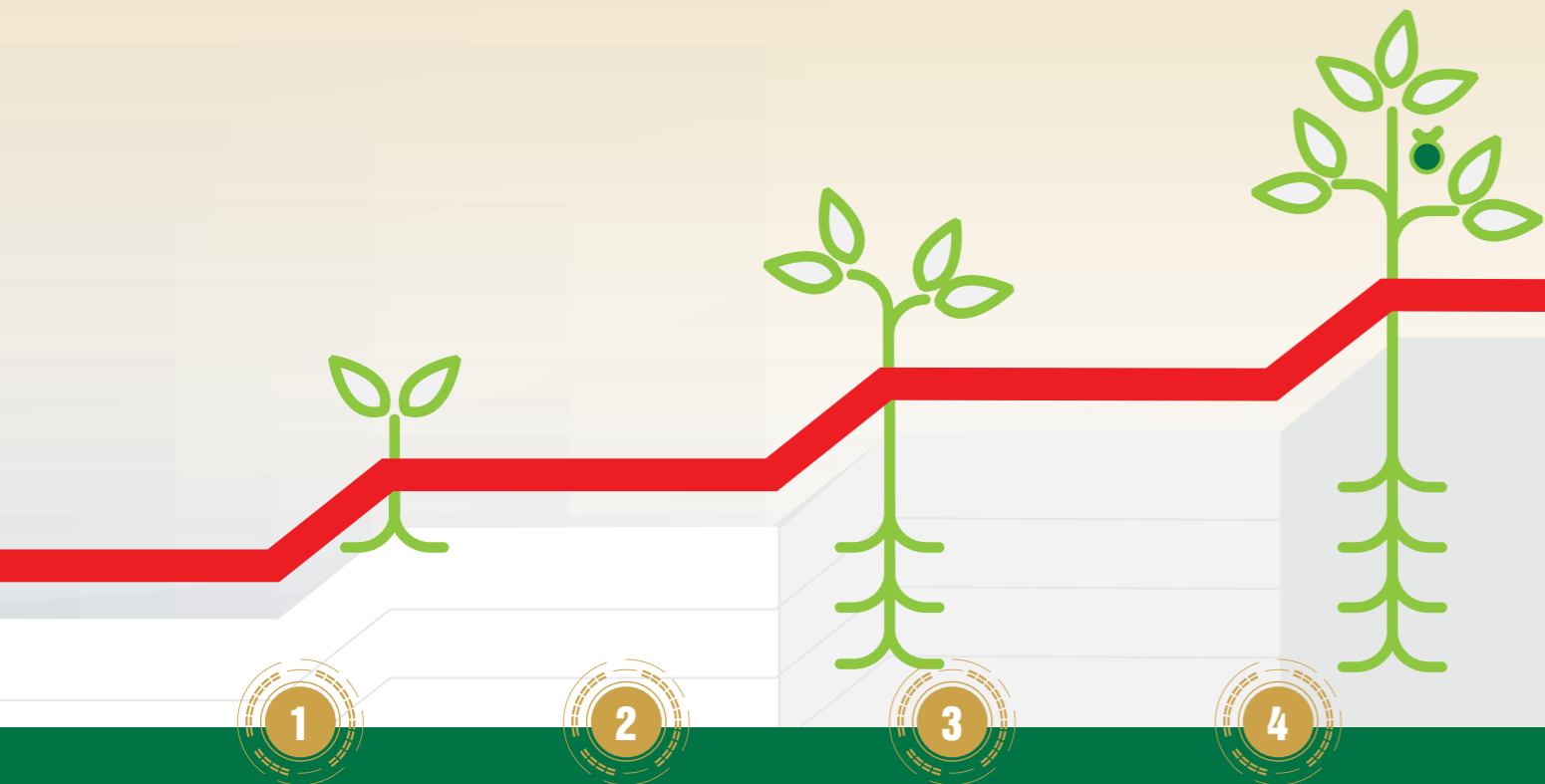
Đặc biệt, việc áp dụng công nghệ Bio-Coating đã giúp PVCFC tạo ra các dòng sản phẩm đạm tiết kiệm (N.46 Plus), đạm kích kháng (N46. True), đạm sinh học (N.46 Rich), đạm vi sinh (Urê BiO) giúp giảm lượng phân đạm Urê bón từ 15 - 20%, phù hợp với các chương trình giảm phát thải khí nhà kính nói chung và tăng hiệu quả kinh tế cho nông dân.

PVCFC cũng xây dựng bản đồ dinh dưỡng đất theo vùng sinh thái tích hợp với cơ sở dữ liệu hệ thống theo thời gian thực số hóa cơ sở dữ liệu đất và nhu cầu dinh dưỡng cây trồng để góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng phân bón và giảm phát thải khí nhà kính.

ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN GIAI ĐOẠN 2023 - 2025

PVCFC kiên định với định hướng phát triển của Công ty dựa trên các quan điểm sau:



1 Phù hợp với sứ mệnh của PVCFC, tập trung sản xuất, kinh doanh và xuất nhập khẩu phân bón, phục vụ nông nghiệp hiệu quả với chuỗi sản phẩm chất lượng cao ưu việt, góp phần đảm bảo an ninh lương thực và nâng tầm thương mại Việt Nam trên thị trường quốc tế.

2 Nâng cao hiệu quả kinh doanh, tăng trưởng doanh thu, giảm thiểu chi phí, gia tăng lợi ích cho các cổ đông, sự hài lòng tin cậy, hướng đến sự phát triển thịnh vượng, bền vững.

3 Đẩy mạnh chuyển đổi số, tăng cường ứng dụng hệ thống công nghệ thông tin trong hoạt động sản xuất kinh doanh, quản trị, truyền thông giúp Công ty vận hành hiệu quả, góp phần gìn giữ môi trường, tiên phong xanh hóa nền nông nghiệp nước nhà.

4 Tích cực tham gia vào các hoạt động an sinh xã hội, vun đắp các giá trị nhân văn ý nghĩa, san sẻ khó khăn, đồng hành sát cánh vì một cuộc sống tốt đẹp hơn.



5 Trở thành thương hiệu hàng đầu khu vực sản xuất, kinh doanh phân bón; thực hiện sứ mệnh của người tiên phong cung cấp giải pháp dinh dưỡng toàn diện cho cây trồng.

6 Phát huy tinh thần sáng tạo, nội lực tiềm tàng, sẵn sàng đổi thay để phát triển, không ngừng nỗ lực vươn lên chinh phục những đỉnh cao mới, ghi dấu bằng những sáng chế, giải pháp hữu ích nhằm tối ưu hoạt động sản xuất và chất lượng sản phẩm của PVCFC.

7 Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện văn hóa doanh nghiệp với bản sắc riêng, nền tảng vững chắc, là điểm tựa và đòn bẩy giúp Công ty phát triển mạnh mẽ, xây dựng môi trường gắn kết nơi nhân viên có thể tận tâm cống hiến, sống với các giá trị cốt lõi “Tiên Phong - Trách Nhiệm - Ân Cần - Hải Hòa”.

8 Liên tục cải tiến và tối ưu hóa sản xuất, tiết kiệm năng lượng đến năm 2025 tiết giảm được 5% so với định mức năm 2022.

9 Chú trọng xây dựng khung và chiến lược phát triển bền vững, triển khai thực hành ESG, tạo ra giá trị lâu dài, góp phần xây dựng một tương lai xanh, bền vững cho con người và hành tinh.



ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN



VỀ THỊ TRƯỜNG MỤC TIÊU

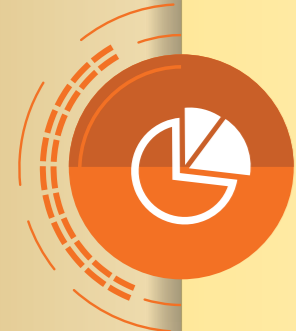
Các thị trường mục tiêu chiến lược của PVCFC trong thời gian tới tập trung vào khu vực ĐBSCL, ĐNB & TN, Campuchia. Ngoài các thị trường này, PVCFC chủ động mở rộng, khai thác, xâm nhập các thị trường quốc tế có nhiều tiềm năng ở Nam Á, Mỹ La Tinh, Châu Đại Dương, Châu Âu.



VỀ CHỈ TIÊU TĂNG TRƯỞNG

Phần đầu tăng trưởng sản lượng kinh doanh các dòng sản phẩm phân bón từ 6-10%/năm, tùy theo cơ cấu sản phẩm cụ thể và tỷ trọng từng sản phẩm nhằm bảo đảm hoàn thành mục tiêu doanh thu và lợi nhuận.

Về doanh thu, cải thiện tốc độ tăng trưởng từ 5-10%/năm và phần đầu đến năm 2025, PVCFC là một trong năm đơn vị có quy mô kinh doanh hàng đầu Việt Nam về doanh thu.



VỀ CHỈ TIÊU THỊ PHẦN

Duy trì thị phần phân bón trong nước tối thiểu 10%/năm trên quy mô toàn quốc.

Về Urê, duy trì tỷ lệ thị phần nội địa từ 30%-35%/năm.

Về NPK, phần đầu đáp ứng từ 10%-20% thị phần trong nước và tập trung chiếm lĩnh thị trường mục tiêu trong nước ít nhất 30%/thị trường.

Về các dòng sản phẩm phân bón khác: Phần đầu đáp ứng từ 15%-20% tùy theo phân khúc sản phẩm cụ thể.



VỀ CƠ CẤU SẢN PHẨM

Tiếp tục duy trì sản xuất, kinh doanh, phân phối sản phẩm cốt lõi Urê tại thị trường trong nước. Tùy thời kỳ, để giảm nguy cơ dư thừa nguồn cung Urê trong nước, PVCFC chủ động triển khai kênh xuất khẩu hợp lý và bảo đảm cân đối cung cầu nội địa ở mức hợp lý.

Về NPK, PVCFC phần đầu gia tăng sản lượng tiêu thụ tại thị trường trong nước, nhất là các thị trường mục tiêu vùng ĐBSCL, khu vực ĐNB & TN và thị trường chiến lược ở Campuchia.

Bên cạnh dòng sản phẩm vô cơ, PVCFC từng bước mở rộng danh mục và khai thác phân khúc phân bón hữu cơ với sản phẩm OM CAMAU nhằm thích nghi với sự thay đổi của môi trường kinh doanh trong tình hình mới.

Ngoài ra, để chủ động trong việc kinh doanh các sản phẩm phân bón khác, PVCFC nghiên cứu, khai thác thêm mảng xuất nhập khẩu để tổ chức nhập khẩu các nguồn hàng phân bón DAP, Kali, NPK, SA phục vụ nhu cầu về nguyên liệu của Nhà máy NPK và các nhà phân phối khác trong nước.

Trong giai đoạn trung và dài hạn tới đây, nhất là giai đoạn 2023 - 2025, PVCFC tập trung hướng tới các mục tiêu lớn, mang tính chiến lược và định hướng tổng thể cho các hoạt động của đơn vị trong tình hình mới.

VỀ PHÁT TRIỂN KÊNH PHÂN PHỐI

Tiếp tục kiện toàn, phát triển và mở rộng hệ thống phân phối các cấp, định hướng giai đoạn 2021 - 2025, tăng trưởng hệ thống phân phối cấp 1 gấp 2 lần so với hiện tại và tăng trưởng hệ thống phân phối cấp 2 hàng năm đạt 6-10%/năm và mục tiêu ít nhất có 15.000 đại lý cấp 2.

Việc phát triển thống phân phối là hết sức cần thiết nhằm đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm NPK và các sản phẩm khác trong bối cảnh PVCFC bước vào giai đoạn phát triển mới với nhiều mục tiêu thách thức mới.

Về thị trường mục tiêu, trọng tâm vẫn là ưu tiên phát triển, kiện toàn hệ thống phân phối các cấp tại khu vực ĐBSCL, ĐNB & TN, Campuchia, song song với việc phát triển mô hình hệ thống phân phối trên nền tảng ứng dụng hiệu quả CNTT vào công tác bán hàng, quản trị hệ thống phân phối nhằm vươn lên làm chủ thị trường và cạnh tranh thắng lợi so với các đối thủ.

VỀ CÔNG TÁC NGHIÊN CỨU VÀ PHÁT TRIỂN (R&D)

Đẩy mạnh công tác nghiên cứu và phát triển trên cơ sở dành thêm nhiều nguồn lực từ vật chất, phát triển nhân sự, bổ sung trang thiết bị, phòng thí nghiệm tiên tiến, hiện đại phục vụ tối đa cho R&D. Mục tiêu ưu tiên của R&D là đưa ra các dòng sản phẩm phân bón mới có giá trị cao hơn sản phẩm hiện tại, giá thành cạnh tranh và đáp ứng nhu cầu của nông dân và hệ thống phân phối, bảo đảm hiệu quả kinh tế và quy mô kinh doanh ở từng thị trường.

Về giải pháp, ngoài nguồn lực nội bộ, PVCFC còn phối hợp với các tổ chức Viện, Trường, Trung tâm cả trong và ngoài nước thông qua đội ngũ chuyên gia, nhà khoa học uy tín nhằm mục tiêu chế tạo sản phẩm/giải pháp dinh dưỡng chất lượng cao, đáp ứng nhu cầu khắt khe của thị trường và khách hàng trong tương lai.

VỀ MUA BÁN, SÁP NHẬP (M&A)

Dựa trên nguồn lực tài chính mạnh mẽ, PVCFC tiếp tục nghiên cứu và triển khai các dự án mua bán, sáp nhập doanh nghiệp (M&A) có tính khả thi cao nhằm đa dạng hóa chuỗi cung ứng của đơn vị, ưu tiên tối đa cho thị trường trong nước. Mục tiêu của hoạt động M&A là ngoài đáp ứng mục tiêu tài chính, kinh doanh còn đảm bảo cạnh tranh dài hạn, nhất là phát triển thương hiệu, kiểm soát hệ thống phân phối và trên hết bảo đảm duy trì khả năng cạnh tranh dài hạn của PVCFC trên thị trường.