

PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP PHÂN BÓN NIÊM YẾT TẠI VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH CẠNH TRANH GIÁ BÁN

STRATEGIC DEVELOPMENT OF LISTED FERTILIZER FIRMS IN VIETNAM AMID INTENSIFYING PRICE COMPETITION

Trần Thị Kim Liên

Phòng Tài chính Kế toán, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp

Đến Tòa soạn ngày 28/8/2025, chấp nhận đăng ngày 22/9/2025

Tóm tắt: Ngành phân bón giữ vai trò thiết yếu trong nông nghiệp - lĩnh vực cốt lõi của nền kinh tế Việt Nam. Tuy nhiên, ngành này đang đối mặt với nhiều thách thức như phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu, biến động giá cả toàn cầu, chính sách bảo hộ thương mại và cạnh tranh gay gắt từ sản phẩm ngoại nhập giá rẻ. Trong bối cảnh đó, các doanh nghiệp phân bón niêm yết buộc phải nâng cao năng lực cạnh tranh, đặc biệt về giá để duy trì thị phần và lợi nhuận. Phân tích dữ liệu tài chính giai đoạn 2020–2024 cho thấy sự phân hóa rõ rệt về hiệu quả hoạt động, qua đó nghiên cứu đề xuất giải pháp tối ưu chi phí và tăng cường quản trị tài chính để nâng cao năng lực cạnh tranh.

Từ khóa: Doanh nghiệp phân bón niêm yết, cạnh tranh giá.

Abstract: The fertilizer industry plays an essential role in agriculture, the core sector of the Vietnamese economy. However, the industry is facing many challenges such as dependence on imported raw materials, global price fluctuations, trade protection policies and fierce competition from cheap imported products. In this context, listed fertilizer companies are forced to improve their competitiveness, especially in terms of price, to maintain market share and profits. Analysis of financial data for the period 2020–2024 shows a clear differentiation in operating efficiency, thereby proposing solutions to optimize costs and strengthen financial management to improve competitiveness.

Keywords: Fertilizer enterprises listed, competitive prices.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Phát triển doanh nghiệp là một khái niệm đa chiều, được tiếp cận từ nhiều góc độ khác nhau. Theo quan điểm kinh tế học, phát triển doanh nghiệp được hiểu là quá trình mở rộng quy mô sản xuất, tăng doanh thu và lợi nhuận theo thời gian. Ở góc độ chiến lược, Michael Porter cho rằng phát triển gắn liền với việc tạo lập và duy trì lợi thế cạnh tranh bền vững. Ngoài ra, theo hướng tiếp cận quản trị hiện đại, phát triển còn bao hàm năng lực tổ chức, chất lượng nguồn nhân lực và khả năng thích nghi với môi trường biến đổi. Sự phát triển của doanh nghiệp Việt Nam trong bối cảnh

hội nhập quốc tế đòi hỏi phải nâng cao năng lực cạnh tranh cốt lõi, trong đó yếu tố quản trị và khả năng thích ứng giữ vai trò then chốt [3]. Như vậy, trong bối cảnh hiện nay, biến động kinh tế và áp lực cạnh tranh ngày càng tăng, việc phát triển doanh nghiệp không chỉ là mục tiêu nội tại mà còn là yêu cầu tất yếu để đảm bảo sự tồn tại, nâng cao năng lực cạnh tranh và đóng góp hiệu quả vào tăng trưởng kinh tế quốc gia.

2. GIỚI THIỆU VỀ CÁC DOANH NGHIỆP NGÀNH PHÂN BÓN

Ngành phân bón đóng vai trò then chốt trong chuỗi giá trị sản xuất nông nghiệp, góp phần

trực tiếp vào việc bảo đảm an ninh lương thực và phát triển kinh tế nông thôn tại Việt Nam. Trong bối cảnh nền kinh tế có tỷ trọng nông nghiệp cao, các doanh nghiệp phân bón giữ vị trí đặc biệt quan trọng trong việc cung ứng các yếu tố đầu vào thiết yếu cho hoạt động canh tác. Theo Bộ Nông nghiệp và môi trường, nhu cầu sử dụng phân bón tại Việt Nam dao động từ 10 đến 11 triệu tấn mỗi năm, trong khi tổng sản lượng sản xuất trong nước chỉ đạt khoảng 7,2 triệu tấn năm 2023, buộc Việt Nam phải nhập khẩu hơn 4,1 triệu tấn, trị giá trên 1,41 tỷ USD [5]. Điều này cho thấy thị trường phân bón Việt Nam không chỉ có quy mô lớn mà còn phụ thuộc đáng kể vào nguồn cung bên ngoài.

Các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực phân bón tại Việt Nam có sự đa dạng về quy mô, hình thức sở hữu và phạm vi kinh doanh. Có thể phân chia thành ba nhóm chính: doanh nghiệp nhà nước (như Tổng Công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí), doanh nghiệp tư nhân trong nước (như Công ty Cổ phần Phân bón Bình Điền), và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Đặc điểm chung của các doanh nghiệp này là sự phụ thuộc lớn vào nguồn nguyên liệu nhập khẩu, đặc biệt là các thành phần như kali, SA và photphat. Do gần 90% lượng kali sử dụng phải nhập khẩu, doanh nghiệp trong ngành chịu ảnh hưởng mạnh từ biến động giá nguyên liệu toàn cầu, đặc biệt trong giai đoạn thị trường phân bón thế giới bất ổn sau đại dịch và xung đột địa chính trị.

Về mặt công nghệ và sản xuất, nhiều doanh nghiệp trong nước vẫn sử dụng dây chuyền thiết bị lạc hậu, hiệu suất thấp, trong khi áp lực từ hàng nhập khẩu giá rẻ ngày càng gia tăng. Điều này đặt ra yêu cầu cấp thiết về đổi mới công nghệ, tối ưu hóa chi phí và phát triển các dòng sản phẩm phân bón chuyên

biệt, thân thiện với môi trường. Một số doanh nghiệp lớn đã đầu tư vào công nghệ sản xuất NPK bằng hơi nước và chuyển hướng sang phân hữu cơ vi sinh nhằm đón đầu xu hướng nông nghiệp xanh.

Ngoài các yếu tố nội tại, doanh nghiệp ngành phân bón tại Việt Nam còn đối diện với những thách thức từ môi trường thể chế và chính sách. Sự thiếu đồng bộ trong chính sách thuế (đặc biệt là việc chưa thống nhất thuế suất GTGT cho phân bón), cùng với cơ chế kiểm soát chất lượng chưa chặt chẽ, khiến tình trạng phân bón giả, kém chất lượng vẫn tồn tại dai dẳng [1]. Điều này không chỉ ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp chân chính mà còn gây thiệt hại lớn cho nông dân và toàn ngành.

Trong giai đoạn tới, việc nâng cao năng lực cạnh tranh, phát triển sản phẩm thân thiện môi trường, đồng thời tối ưu hóa chuỗi cung ứng và nâng cao hiệu quả quản trị sẽ là những yếu tố mang tính quyết định đến sự phát triển bền vững của doanh nghiệp phân bón tại Việt Nam. Đặc biệt, trong năm 2024, kim ngạch xuất khẩu phân bón đã đạt khoảng 710 triệu USD, tăng trưởng gần 9,4% so với năm trước, cho thấy tiềm năng cạnh tranh quốc tế của ngành. Tuy nhiên, hội nhập sâu vào các hiệp định thương mại tự do cũng đặt ra yêu cầu cấp thiết về chuyển đổi công nghệ, tiêu chuẩn chất lượng và trách nhiệm môi trường để đáp ứng các chuẩn mực toàn cầu một cách chủ động và hiệu quả.

3. CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NGÀNH PHÂN BÓN TẠI VIỆT NAM

Trong bối cảnh ngành nông nghiệp tiếp tục giữ vai trò trụ cột trong nền kinh tế, các doanh nghiệp phân bón tại Việt Nam đang đứng trước

nhiều cơ hội phát triển nhờ nhu cầu thị trường lớn, chính sách hỗ trợ tích cực và xu hướng chuyển dịch sang nông nghiệp bền vững.

Một là, thị trường nội địa ổn định và có sức tiêu thụ cao. Việt Nam là quốc gia nông nghiệp với khoảng 70% dân số sống ở khu vực nông thôn và hơn 50% lao động làm việc trong lĩnh vực nông nghiệp. Điều này tạo ra một thị trường tiêu thụ phân bổ rộng lớn và ổn định. Theo Bộ Nông nghiệp và Môi trường, nhu cầu sử dụng phân bón tại Việt Nam dao động từ 10 đến 11 triệu tấn mỗi năm. Đây là một trong những mức tiêu thụ cao nhất tại khu vực Đông Nam Á, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp mở rộng sản xuất và phát triển sản phẩm mới.

Hai là, tiềm năng tăng trưởng trong phân khúc phân bón hữu cơ và công nghệ cao. Trong xu hướng toàn cầu hóa nông nghiệp bền vững, các sản phẩm phân bón thân thiện với môi trường ngày càng được khuyến khích sử dụng. Dù hiện tại phân bón hữu cơ chỉ chiếm khoảng 15% tổng lượng tiêu thụ nội địa, nhưng theo định hướng của Chính phủ, mục tiêu đến năm 2030 là nâng tỷ lệ này lên 30-50% [2]. Điều này mở ra cơ hội lớn cho các doanh nghiệp đầu tư vào nghiên cứu, phát triển và sản xuất các dòng phân bón hữu cơ, vi sinh và công nghệ cao, đáp ứng yêu cầu ngày càng khắt khe về chất lượng và môi trường.

Ba là, xuất khẩu mở rộng nhờ chính sách thương mại thuận lợi. Không chỉ tập trung vào thị trường trong nước, các doanh nghiệp phân bón còn có cơ hội mở rộng hoạt động xuất khẩu. Trong năm 2024, Việt Nam đã xuất khẩu khoảng 1,73 triệu tấn phân bón, đạt kim ngạch 710 triệu USD, tăng gần 10% so với năm trước. Việc tham gia các hiệp định thương mại tự do như EVFTA, CPTPP giúp giảm thuế suất, xóa bỏ rào cản kỹ thuật, đồng

thời nâng cao năng lực cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam trên thị trường quốc tế.

Tuy nhiên, bên cạnh những cơ hội tiềm năng, các doanh nghiệp phân bón tại Việt Nam cũng đang đối mặt với không ít thách thức, đòi hỏi sự thích ứng linh hoạt và chiến lược phát triển bền vững.

Một là, phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu nhập khẩu. Một thách thức lớn đối với ngành phân bón Việt Nam là sự phụ thuộc cao vào nguồn nguyên liệu từ nước ngoài. Hiện nay, khoảng 90% nguyên liệu kali và một phần lớn SA, DAP được nhập khẩu từ các thị trường như Nga, Trung Quốc, Canada. Điều này khiến các doanh nghiệp trong nước dễ bị ảnh hưởng bởi biến động giá cả quốc tế, chính sách thương mại và rủi ro địa chính trị, đặc biệt trong bối cảnh chuỗi cung ứng toàn cầu chưa hoàn toàn ổn định sau đại dịch.

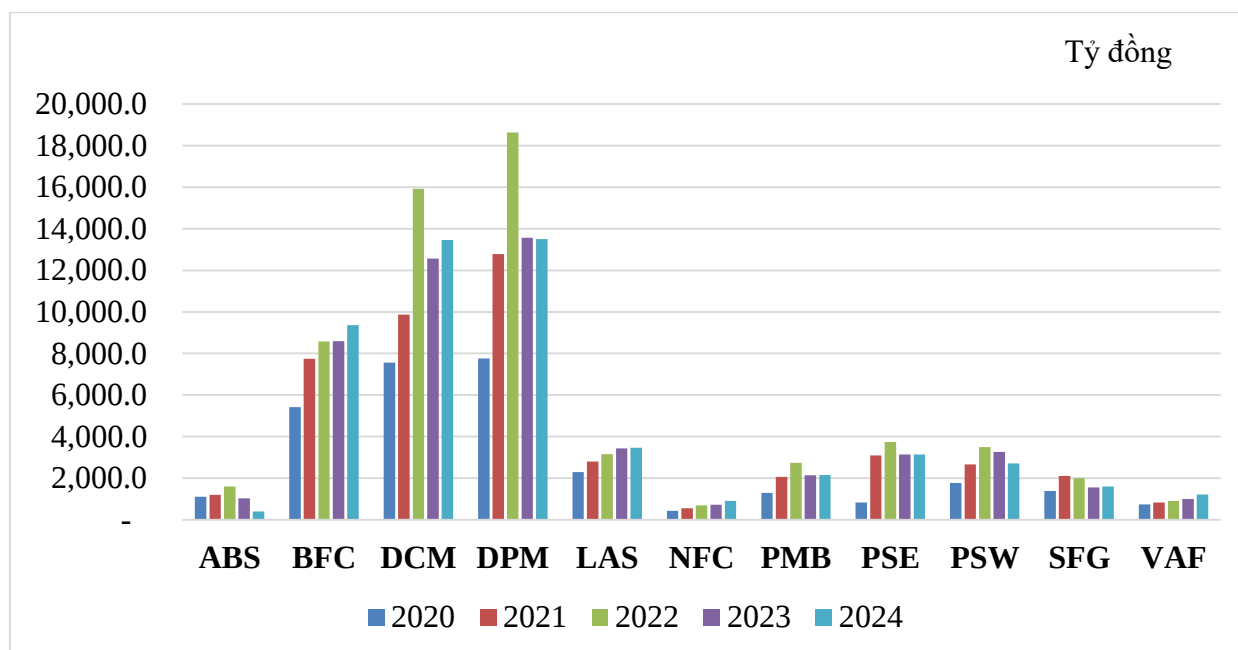
Hai là, cạnh tranh khốc liệt từ sản phẩm nhập khẩu giá rẻ. Phân bón nhập khẩu, đặc biệt từ Trung Quốc và Nga, có lợi thế về giá và được hỗ trợ từ chính sách quốc gia, gây áp lực cạnh tranh rất lớn cho doanh nghiệp trong nước. Tổng lượng phân bón nhập khẩu của Việt Nam đạt trên 4,1 triệu tấn, với trị giá hơn 1,4 tỷ USD. Trong khi đó, nhiều doanh nghiệp trong nước vẫn gặp khó khăn về chi phí sản xuất, công nghệ lạc hậu và thiếu nguồn vốn đầu tư đổi mới.

Ba là, rào cản về chính sách và chất lượng sản phẩm. Một số vấn đề liên quan đến chính sách, đặc biệt là việc chưa thống nhất về thuế giá trị gia tăng đầu vào, khiến các doanh nghiệp không được khấu trừ chi phí hợp lý. Bên cạnh đó, tình trạng phân bón giả, kém chất lượng vẫn tồn tại, ảnh hưởng đến niềm tin của người tiêu dùng và gây thiệt hại cho các doanh nghiệp sản xuất uy tín.

4. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA MỘT SỐ DOANH NGHIỆP NIÊM YẾT NGÀNH PHÂN BÓN

Từ năm 2020 đến 2024, doanh thu một số doanh nghiệp phân bón niêm yết tại Việt Nam ghi nhận sự biến động rõ nét theo chu kỳ giá hàng hóa toàn cầu và bối cảnh kinh tế vĩ mô. Các doanh nghiệp lớn như DPM và DCM ghi nhận mức tăng trưởng doanh thu mạnh mẽ trong giai đoạn 2021 - 2022, khi giá phân bón thế giới tăng cao do tác động từ đại dịch Covid-19 và bất ổn chuỗi cung ứng quốc tế. Trong giai đoạn này, doanh thu của hai doanh nghiệp này lần lượt vượt mốc 16.000 tỷ đồng, dẫn đầu toàn ngành.

Tuy nhiên, sang năm 2023 và nửa đầu 2024, doanh thu của nhóm doanh nghiệp đầu ngành bắt đầu có dấu hiệu chững lại do giá phân bón như urê, DAP và kali giảm mạnh, trong khi chi phí đầu vào vẫn ở mức cao. Các doanh nghiệp quy mô vừa như BFC và LAS duy trì sự ổn định nhưng không ghi nhận tăng trưởng đột phá. Trong khi đó, nhóm doanh nghiệp quy mô nhỏ như NFC, PMB, VAF gặp khó khăn trong việc cạnh tranh về giá và thị phần. Bức tranh tài chính toàn ngành cho thấy sự phân hóa rõ nét, phản ánh mức độ thích ứng và năng lực quản trị của từng doanh nghiệp trước các biến động thị trường.



Hình 1. Doanh thu thuần một số doanh nghiệp niêm yết ngành phân bón tại Việt Nam

Nguồn: Tổng hợp từ Cafef.vn [4]

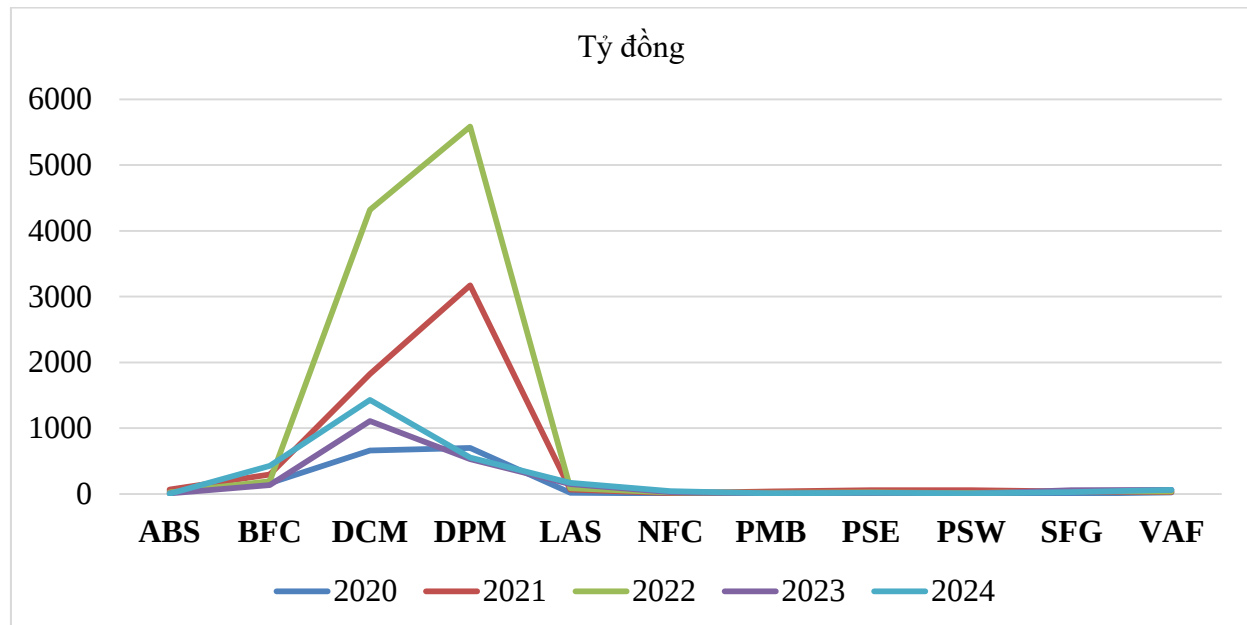
Ngoài ra, một số doanh nghiệp như PSE và PSW dù có quy mô trung bình nhưng ghi nhận tăng trưởng tương đối đều trong giai đoạn 2021 - 2023, cho thấy tiềm năng ổn định nếu được đầu tư đúng hướng. Xu hướng này đặt ra yêu cầu tái cấu trúc và chiến lược thích ứng linh hoạt hơn đối với toàn ngành trong các giai đoạn biến động tiếp theo.

Sự phân hóa doanh thu giữa các doanh nghiệp cho thấy chiến lược sản phẩm và khả năng thích ứng với đặc thù thị trường phân bón có vai trò then chốt. Những doanh nghiệp biết tận dụng cơ hội từ xu hướng nông nghiệp bền vững và đầu tư vào phân bón hữu cơ, chuyên biệt thường đạt mức tăng trưởng ổn định hơn. Điều này đặt ra yêu cầu cấp thiết về chuyển

đổi mô hình kinh doanh từ chạy theo sản lượng sang tối ưu hóa giá trị và hiệu quả dài

hạn trong toàn ngành phân bón.

Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng)



Hình 2. Lợi nhuận sau thuế một số doanh nghiệp niêm yết ngành phân bón tại Việt Nam

Nguồn: Tổng hợp từ Cafef.vn [4]

Xét về lợi nhuận sau thuế, sự biến động còn thể hiện rõ rệt hơn. Năm 2022 là giai đoạn đỉnh điểm về hiệu quả tài chính của toàn ngành, khi cả DPM và DCM ghi nhận lợi nhuận vượt mốc 4.000 và 5.000 tỷ đồng tương ứng. Biên lợi nhuận ròng trong năm này được cải thiện đáng kể, cho thấy khả năng kiểm soát chi phí hiệu quả khi doanh nghiệp được hưởng lợi từ giá bán cao mà chưa phải chịu áp lực lớn từ chi phí đầu vào. Đây được xem là giai đoạn "vàng" về lợi nhuận trong chu kỳ tăng trưởng ngắn hạn của ngành phân bón.

Tuy nhiên, từ năm 2023, lợi nhuận của phần lớn doanh nghiệp bắt đầu suy giảm nhanh hơn so với mức giảm của doanh thu. Điều này cho thấy biên lợi nhuận đã bị thu hẹp mạnh do giá đầu ra giảm nhưng chi phí sản xuất và vận hành chưa được tối ưu hóa tương ứng. BFC và LAS duy trì được mức lợi nhuận tương đối ổn định nhưng vẫn thua xa nhóm đầu ngành. Trong khi đó, các doanh nghiệp nhỏ như VAF,

SFG, PMB... chỉ ghi nhận lợi nhuận ở mức rất thấp, phần lớn dao động dưới 50 tỷ đồng, cho thấy khả năng tích lũy lợi nhuận còn hạn chế.

Sự khác biệt giữa doanh thu và lợi nhuận trong cùng kỳ phản ánh rõ năng lực quản trị chi phí, cấu trúc tài chính và khả năng tận dụng cơ hội thị trường của từng doanh nghiệp. Những doanh nghiệp có lợi thế về công nghệ, quy mô và hiệu quả vận hành sẽ có khả năng duy trì biên lợi nhuận tốt hơn, ngay cả khi thị trường bước vào giai đoạn điều chỉnh. Do đó, khi đánh giá triển vọng phát triển của doanh nghiệp phân bón trong dài hạn, cần đặt lợi nhuận sau thuế và hiệu quả sử dụng nguồn lực lên hàng đầu, thay vì chỉ nhìn vào quy mô doanh thu.

Tỷ suất sinh lời

Trong giai đoạn 2020 - 2024, chỉ số ROA (lợi nhuận trên tổng tài sản) và ROE (lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu) của các doanh nghiệp phân bón niêm yết tại Việt Nam phản ánh rõ

sự thay đổi về hiệu quả tài chính dưới tác động của biến động thị trường phân bón toàn cầu, giá nguyên liệu, cũng như năng lực quản trị nội tại từng doanh nghiệp.

Giai đoạn 2021 - 2022 là thời điểm các doanh nghiệp phân bón ghi nhận sự bứt phá mạnh về hiệu quả hoạt động. Hai doanh nghiệp đầu ngành là DCM và DPM nổi bật với mức ROA và ROE tăng vọt. Trong năm 2022, DCM đạt ROA 34,20% và ROE 47,73%, còn DPM cũng đạt mức ROA 35,20% và ROE 45,00%. Nguyên nhân chủ yếu đến từ giá phân bón thế giới tăng mạnh do thiếu hụt nguồn cung từ Nga và Trung Quốc trong bối cảnh đại dịch Covid-19 và xung đột Nga - Ukraine làm gián đoạn chuỗi cung ứng. Nhờ năng lực sản xuất lớn và vị thế đầu ngành, DCM và DPM tận

dụng được thời điểm giá bán cao, trong khi chi phí sản xuất ổn định, từ đó mở rộng biên lợi nhuận đáng kể.

Tuy nhiên, từ năm 2023, chỉ số ROA và ROE của hai doanh nghiệp này sụt giảm mạnh, cụ thể DPM giảm còn 3,6% (ROA) và 4,73% (ROE) vào năm 2024. Diễn biến này phản ánh rõ tác động của việc giá urê và DAP giảm mạnh, trong khi chi phí đầu vào đặc biệt là khí đầu nguồn chưa giảm tương ứng. Bên cạnh đó, lượng tồn kho lớn trong năm 2022 khiến doanh nghiệp mất đà trong giai đoạn thị trường điều chỉnh. Điều này cho thấy sự phụ thuộc vào yếu tố giá bán và tính chu kỳ cao của ngành là rủi ro lớn đối với các doanh nghiệp quy mô lớn.

Bảng 1. Tỷ suất sinh lời của các doanh nghiệp phân bón niêm yết giai đoạn 2020 - 2024

Đơn vị: %

	2020		2021		2022		2023		2024	
	ROA	ROE	ROA	ROE	ROA	ROE	ROA	ROE	ROA	ROE
ABS	5,23	11,42	4,73	9,60	1,38	2,46	0,51	0,91	0,19	0,27
BFC	4,17	11,28	6,35	17,09	3,67	11,01	3,82	11,21	10,61	25,47
DCM	7,00	10,63	18,43	26,42	34,20	47,73	7,54	10,78	9,17	14,1
DPM	6,08	8,43	24,72	32,88	35,20	45,00	3,35	4,06	3,6	4,73
LAS	0,87	1,59	3,30	5,17	3,87	6,61	6,40	10,74	6,74	11,7
NFC	3,82	5,03	5,65	7,39	9,17	13,35	9,23	13,97	14	20,96
PMB	4,68	6,18	18,38	25,42	8,36	11,28	3,31	4,24	5,24	6,91
PSE	4,53	7,24	19,46	32,50	6,67	11,68	4,06	7,07	7,21	11,22
PSW	3,48	4,25	19,24	26,58	3,48	4,96	0,72	0,99	3,53	4,69
SFG	0,28	0,54	2,95	6,40	3,59	7,51	4,88	8,96	1,96	3,94
VAF	3,72	4,79	4,46	6,08	5,92	8,07	9,93	12,89	7,03	11,87

Nguồn: Tổng hợp từ Cafef.vn [4]

Ở nhóm doanh nghiệp vừa và nhỏ, diễn biến hiệu quả tài chính cho thấy sự phân hóa. BFC duy trì ROA và ROE ổn định, đặc biệt tăng mạnh trong năm 2024 (ROA 10,61%, ROE

25,47%) nhờ định hướng tập trung vào phân khúc phân bón NPK và tăng tỷ trọng tiêu thụ tại thị trường miền Nam, nơi ít chịu cạnh tranh từ phân bón nhập khẩu. Đồng thời, BFC

kiểm soát tốt chi phí nguyên liệu thông qua đa dạng hóa nhà cung cấp.

Một số doanh nghiệp nhỏ như NFC và VAF ghi nhận cải thiện ấn tượng trong hiệu quả tài chính. NFC tăng ROA từ 3,82% (2020) lên 14,00% (2024) và ROE từ 5,03% lên 20,96%. Nguyên nhân chủ yếu nằm ở quy mô tài sản gọn nhẹ, chi phí quản lý thấp và chiến lược tập trung vào thị trường nội địa với sản phẩm phân bón thông dụng, ít biến động giá. VAF cũng ghi nhận ROE duy trì ở mức trên 11% trong ba năm gần nhất nhờ cải thiện cơ cấu vốn và tận dụng tốt lợi thế địa lý trong logistics. Điều này cho thấy dù doanh thu không lớn như các doanh nghiệp đầu ngành (DPM, DCM), nhưng với cơ cấu tinh gọn và quản trị nội tại hiệu quả, các doanh nghiệp nhỏ vẫn có thể duy trì tỷ suất sinh lời ở mức cao.

Ngược lại, các doanh nghiệp như PSW, SFG, và một phần của PSE có ROA và ROE biến động mạnh theo hướng giảm sút sau năm 2022. PSW, dù đạt ROE 26,58% năm 2021, nhưng giảm còn 4,69% vào năm 2024. Nguyên nhân có thể đến từ phụ thuộc lớn vào thị trường phân phối phía Bắc, nơi cạnh tranh khốc liệt hơn, cộng với chi phí sản xuất chưa được tối ưu hóa. Một số doanh nghiệp vẫn còn dựa nhiều vào nguyên liệu nhập khẩu, dễ bị ảnh hưởng khi tỷ giá và giá đầu vào biến động.

Tổng thể, năm 2022 là giai đoạn các doanh nghiệp ngành phân bón đạt hiệu quả tài chính đỉnh cao nhờ yếu tố thị trường thuận lợi. Tuy nhiên, từ năm 2023, khi giá phân bón hạ nhiệt, chỉ những doanh nghiệp có nền tảng quản trị tốt, linh hoạt thích ứng với biến động đầu vào và đầu ra mới duy trì được chỉ số ROA và ROE tích cực. Điều này khẳng định rằng, trong dài hạn, hiệu quả sử dụng tài sản và vốn không chỉ phụ thuộc vào yếu tố bên ngoài mà

còn đến từ nội lực và chiến lược điều hành hợp lý.

Đánh giá chung

Giai đoạn 2020 - 2024, các doanh nghiệp phân bón niêm yết đã đạt được nhiều thành tựu nổi bật, đặc biệt trong bối cảnh thị trường có nhiều biến động. Năm 2021 - 2022 được xem là giai đoạn tăng trưởng đột phá về doanh thu và lợi nhuận nhờ hưởng lợi từ chu kỳ giá phân bón tăng cao. Một số doanh nghiệp như DCM, DPM, BFC không chỉ mở rộng quy mô mà còn cải thiện đáng kể tỷ suất sinh lời, thể hiện năng lực tận dụng thời cơ thị trường.

Tuy nhiên, hạn chế cũng bộc lộ rõ từ năm 2023 trở đi, khi giá phân bón hạ nhiệt. Nhiều doanh nghiệp lớn suy giảm mạnh về hiệu quả tài chính, phản ánh sự phụ thuộc lớn vào yếu tố bên ngoài và chưa có chiến lược ứng phó bền vững. Trong khi đó, một số doanh nghiệp nhỏ vẫn chưa đủ sức cạnh tranh về công nghệ và chi phí, dẫn đến kết quả kinh doanh thiếu ổn định. Sự phân hóa này đặt ra yêu cầu cấp thiết về tái cấu trúc, nâng cao năng lực nội tại và tối ưu hóa quản trị trong toàn ngành.

5. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM PHÁT TRIỂN CÁC DOANH NGHIỆP NGÀNH PHÂN BÓN TRONG THỜI GIAN TỚI

Trước những biến động phức tạp của thị trường trong nước và quốc tế, ngành phân bón Việt Nam đang đứng trước nhiều thách thức về giá nguyên liệu, cạnh tranh từ hàng nhập khẩu giá rẻ và yêu cầu chuyển đổi theo hướng xanh, bền vững. Do đó, để các doanh nghiệp phân bón niêm yết duy trì hiệu quả hoạt động và phát triển lâu dài, cần có những giải pháp và kiến nghị thiết thực trên cả phương diện doanh nghiệp và chính sách vĩ mô.

Một là, đổi mới công nghệ và tái cấu trúc sản xuất. Các doanh nghiệp cần tập trung đầu tư vào dây chuyền sản xuất hiện đại, tự động hóa

và tiết kiệm năng lượng, thay thế dần các công nghệ lạc hậu vốn tiêu tốn nguyên liệu và gây ô nhiễm môi trường. Đặc biệt, cần đẩy mạnh phát triển phân bón hữu cơ, vi sinh và phân bón chậm tan nhằm đáp ứng xu hướng nông nghiệp bền vững và giảm phụ thuộc vào phân hóa học nhập khẩu. Đây cũng là hướng đi giúp doanh nghiệp gia tăng giá trị sản phẩm, cải thiện biên lợi nhuận trong dài hạn.

Hai là, tăng cường quản trị tài chính và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Trong bối cảnh tỷ suất sinh lời của nhiều doanh nghiệp có xu hướng giảm khi giá phân bón hạ nhiệt, việc nâng cao hiệu quả quản trị nội bộ, sử dụng tài sản và vốn là yếu tố then chốt. Doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống kiểm soát tài chính linh hoạt, ứng dụng công nghệ thông tin trong phân tích chi phí và quản trị rủi ro. Đồng thời, cần tối ưu hóa cơ cấu tài chính thông qua giảm dư nợ vay ngắn hạn, tăng vốn chủ sở hữu, nhằm giảm áp lực lãi vay và đảm bảo an toàn tài chính trong chu kỳ suy giảm.

Ba là, phát triển thị trường xuất khẩu và nâng cao năng lực cạnh tranh. Doanh nghiệp cần chủ động tìm kiếm và mở rộng thị trường ngoài nước, đặc biệt là khu vực Đông Nam Á và Nam Á những nơi có nhu cầu phân bón ổn định và ít hàng rào kỹ thuật. Việc đẩy mạnh hoạt động thương mại điện tử, xây dựng thương hiệu sản phẩm và tham gia vào các chuỗi giá trị khu vực sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh và giảm rủi ro phụ thuộc vào thị trường nội địa.

Bốn là, hoàn thiện chính sách và tăng cường vai trò điều tiết của Nhà nước. Về phía cơ quan quản lý, cần rà soát lại hệ thống thuế, đặc biệt là vấn đề thuế giá trị gia tăng đầu vào

đối với sản xuất phân bón hiện chưa được khấu trừ, gây bất lợi cho doanh nghiệp nội địa so với hàng nhập khẩu. Bên cạnh đó, cần thiết lập hệ thống kiểm soát chất lượng phân bón đồng bộ và hiệu quả hơn, tăng cường xử lý các hành vi gian lận thương mại, sản xuất phân bón giả, từ đó tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh. Đồng thời, Chính phủ cần xây dựng chính sách tín dụng ưu đãi cho các doanh nghiệp đầu tư đổi mới công nghệ, chuyển đổi xanh và sản xuất theo định hướng tuần hoàn.

Năm là, phát triển nguồn nhân lực và năng lực quản trị doanh nghiệp. Một yếu tố quan trọng nhưng thường bị xem nhẹ là năng lực con người. Các doanh nghiệp cần đầu tư vào đào tạo đội ngũ nhân sự chất lượng cao, đặc biệt là trong lĩnh vực nghiên cứu và phát triển sản phẩm (R&D), quản trị tài chính và điều hành chiến lược. Đây là tiền đề để doanh nghiệp nâng cao tính chủ động, sáng tạo và khả năng thích ứng với những thay đổi nhanh chóng của thị trường trong nước và quốc tế. Việc xây dựng đội ngũ nhân sự có tư duy chiến lược và khả năng ra quyết định hiệu quả sẽ góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh dài hạn cho doanh nghiệp trong bối cảnh hội nhập ngày càng sâu rộng.

6. KẾT LUẬN

Phát triển doanh nghiệp phân bón là yêu cầu tất yếu nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường, nâng cao hiệu quả sản xuất và đảm bảo cạnh tranh trong dài hạn. Để đạt được điều đó, doanh nghiệp cần đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm và chủ động thích ứng với xu hướng nông nghiệp bền vững.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (2023), Báo cáo tình hình sử dụng và quản lý phân bón tại Việt Nam.

[2] Thu Hương (2024), Ngành phân bón bước vào chu kỳ tăng trưởng mới nhờ chính sách thuế và nhu cầu phục hồi, Thời báo Tài chính Việt Nam.

[3] Ngô Văn Vũ (2021), Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam trong bối cảnh thực hiện các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới, Sách chuyên khảo, Nhà xuất bản Khoa học xã hội.

[4] <https://www.cafef.vn>

[5] <https://www.viracresearch.com>

Thông tin liên hệ: **Trần Thị Kim Liên**

Điện thoại: 0904007975 – Email: ttklien@uneti.edu.vn

Phòng Tài chính kế toán, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.