

Phân bón Bình Điền: Giữa biến động vẫn kiên định mục tiêu bền vững

15:54 25/04/2026

Mặc dù giữ mục tiêu doanh thu vẫn ở mức cao, nhưng biến động từ chi phí nguyên liệu đầu vào và sức ép cạnh tranh trong ngành NPK đang buộc Công ty CP Phân bón Bình Điền, doanh nghiệp lớn nhất trong lĩnh vực phân bón này phải tính toán kỹ lưỡng cho kịch bản kinh doanh năm 2026.

Theo báo cáo do Tổng Giám đốc Công ty CP Phân bón Bình Điền (BFC) Ngô Văn Đông trình bày tại Đại hội cổ đông năm 2026 ngày 24/4, doanh thu thuần đạt 10.616 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế hợp nhất đạt ở mức 495 tỷ đồng.



Ông Ngô Văn Đông - Tổng Giám đốc Công ty CP Phân bón Bình Điền đã thẳng thắn chỉ ra áp lực tài chính lớn khi lãi suất vay ngân hàng vọt lên mức 8,5%/năm (so với mức 3,6%-3,9%/năm của năm 2025)

Bước sang năm 2026, BFC đặt mục tiêu doanh thu hợp nhất tăng lên 10.990 tỷ đồng, nhưng chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế lại dự kiến ở mức 304,596 tỷ đồng.

Việc đặt kế hoạch lợi nhuận "đi lùi" trong khi doanh thu vẫn tăng cho thấy áp lực rất lớn lên biên lợi nhuận của doanh nghiệp. Thực tế này phản ánh một nghịch lý mà ngành phân bón đang đối mặt, đó là quy mô thị trường mở rộng nhưng chi phí vận hành và rủi ro biến động giá nguyên liệu đang thách thức lợi nhuận mang về doanh nghiệp.

Quản trị linh hoạt để bảo vệ biên lợi nhuận

Phân tích kỹ hơn về các giải pháp mà Ban điều hành Bình Điền đưa ra, có thể thấy doanh nghiệp đang phải đối mặt với những thách thức gay gắt.

Tại Đại hội, ông Ngô Văn Đông đã thẳng thắn chỉ ra áp lực tài chính lớn khi lãi suất vay ngân hàng vọt lên mức 8,5%/năm (so với mức 3,6%-3,9%/năm của năm 2025). Không chỉ lãi suất tăng, dư nợ vay của công ty cũng tăng gấp đôi, từ mức bình quân 400 tỷ đồng năm ngoái lên khoảng 700 tỷ đồng để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động trong bối cảnh giá nguyên liệu đầu vào leo thang.

“Sự kết hợp giữa việc tăng mức vay và lãi suất đang trực tiếp làm gia tăng đáng kể chi phí tài chính, gây áp lực nặng nề lên biên lợi nhuận của công ty”, ông Đông chia sẻ.



Phân bón Bình Điền: Giữa biến động vẫn kiên định mục tiêu bền vững

Thực tế, ngành sản xuất phân bón NPK đang đứng trước gọng kìm của chi phí đầu vào. Việc phụ thuộc vào các nguồn nguyên liệu nhập khẩu như Kali hay các

loại đậm đặc thù khiến giá thành sản xuất luôn chịu ảnh hưởng trực tiếp từ những bất ổn địa chính trị toàn cầu. Trong khi đó, ở đầu ra, khả năng chi trả của nông dân lại phụ thuộc chặt chẽ vào giá nông sản, vốn cũng đang bấp bênh không kém. Sự lệch pha này buộc các doanh nghiệp như Bình Điền phải chủ động xây dựng một kịch bản quản trị rủi ro cực kỳ linh hoạt để bảo vệ biên lợi nhuận.

Hơn thế nữa, sự cạnh tranh không chỉ đến từ các thương hiệu lớn trong nước mà còn từ làn sóng phân bón nhập khẩu giá rẻ, kém chất lượng tràn lan trên thị trường. Việc kiên định với mục tiêu lợi nhuận hài hòa, thay vì đẩy mạnh doanh số bằng mọi giá, cho thấy tầm nhìn của Ban lãnh đạo Bình Điền trong việc giữ vững niềm tin khách hàng và ổn định hệ thống đại lý. Đây được xem là "bộ đệm" cần thiết để doanh nghiệp tích lũy nguồn lực, sẵn sàng cho những giai đoạn bất phá khi thị trường vào chu kỳ ổn định mới.

Sợi chỉ đỏ “đồng hành cùng nhà nông”

Để thoát ra khỏi vòng xoáy cạnh tranh về giá, Bình Điền tập trung vào hai giải pháp mang tính chiến lược, gồm sản phẩm thông minh và quản trị số.

Bình Điền dự kiến đẩy mạnh các dòng phân bón "thế hệ mới", sản phẩm chất lượng cao, “đo ni đóng giày” cho từng loại đất và cây trồng, giúp nông dân giảm lượng bón nhưng vẫn giữ năng suất.



Bình Điền - luôn đồng hành cùng nhà nông

Để lan tỏa các sản phẩm này, tinh thần "đồng hành cùng nhà nông" vẫn là sợi chỉ đỏ xuyên suốt trong mọi kế hoạch của Bình Điền. Trong năm 2026, công ty dự kiến tăng cường các hoạt động tư vấn kỹ thuật trực tiếp và hỗ trợ nông dân thông qua các mô hình trình diễn thực tế.

Việc duy trì hệ thống đại diện thương mại sâu sát tại từng địa bàn không chỉ giúp nắm bắt hơi thở của thị trường mà còn là cách để Bình Điền thực hiện cam kết chia sẻ khó khăn với nông dân - những người trực tiếp nuôi sống doanh nghiệp. Sự kiên định này mang lại tính khả thi cao cho kế hoạch kinh doanh năm 2026 nhờ vào sự cộng hưởng của uy tín thương hiệu và nền tảng hạ tầng vững chắc.

Khẳng định giá trị bền vững

Bên cạnh đó, việc áp dụng hệ thống quản trị phân phối (DMS) để tối ưu hóa tồn kho được kỳ vọng sẽ giúp giảm chi phí logistics. Trong bối cảnh giá xăng dầu và cước vận chuyển biến động, đây được coi là giải pháp "cứu cánh" để giữ vững thị phần tại các thị trường xa như miền Bắc hay Campuchia.

Mục tiêu doanh thu gần 11.000 tỷ đồng của Bình Điền là khả thi về con số, nhưng lợi nhuận có đạt được như kỳ vọng hay không lại phụ thuộc vào việc doanh nghiệp tiết giảm chi phí sản xuất tới đâu và chính sách thuế VAT phân bón (nếu được điều chỉnh) có thực sự đi vào đời sống để hỗ trợ doanh nghiệp và người dân.

Điểm đáng chú ý, tại đại hội, ông Ngô Văn Đông xác nhận một cột mốc lịch sử: Trong tháng 3/2026, sản lượng xuất kho đạt 70.000 tấn, con số cao nhất trong suốt hơn 50 năm hình thành và phát triển của Bình Điền. Dù vậy, vẫn thận trọng lưu ý rằng một phần sản lượng đến từ việc các đại lý chủ động gom hàng dự trữ trước lo ngại tăng giá, chứ chưa hoàn toàn là tiêu thụ trực tiếp cho nông dân do chưa vào chính vụ.

Năm 2026, với Phân bón Bình Điền, có lẽ không phải là năm để "bay cao", mà là năm để "cắm rễ" sâu hơn vào chuỗi giá trị nông nghiệp bền vững nhằm chống chọi với những cơn bão thị trường sắp tới. Mục tiêu của Bình Điền trong năm tới không chỉ là những con số trên báo cáo tài chính, mà là việc khẳng định giá trị bền vững của một thương hiệu quốc gia luôn biết cách vươn lên trong gian khó.

Lam Ngọc