

Phân bón Cà Mau bắt đầu năm mới với mục tiêu xuất khẩu 100.000 tấn urê ra thị trường quốc tế

08:52 04/02/2025

Công ty Cổ phần Phân bón Dầu khí Cà Mau (PVCFC, HOSE: DCM) thông báo đã hoàn tất đàm phán xuất khẩu 5 tàu hàng, với tổng khối lượng hơn 100.000 tấn urê. Trong đó, 2 tàu sẽ được vận chuyển đến Australia, một thị trường phân bón khó tính, với tổng khối lượng hơn 30.000 tấn.

Đại diện PVCFC cho biết, sau khi hoàn tất xuất khẩu thành công 2 chuyến tàu urê sang Australia, công ty sẽ có cơ hội đạt xếp hạng cao nhất (level 1) cho mặt hàng phân bón nhập khẩu vào thị trường này.

Từ đầu năm 2024, PVCFC đã chính thức gia nhập thị trường Australia và là doanh nghiệp đầu tiên tại Việt Nam đạt chứng chỉ xuất khẩu phân bón hàng rời, đưa sản phẩm ure hạt đục vào thị trường khó tính này. Công ty luôn chủ động tìm kiếm cơ hội xuất khẩu, thúc đẩy doanh thu và cải thiện chất lượng dịch vụ vận chuyển, bốc xếp, nhằm đảm bảo hàng hóa đến tay khách hàng với chất lượng tốt nhất.

Giá phân bón toàn cầu hiện đang ở mức cao và dự kiến sẽ tiếp tục tăng nhẹ từ 3-5% trong năm 2025. Vì vậy, việc PVCFC xuất khẩu 100.000 tấn urê trong thời điểm thấp vụ trong nước là một tín hiệu tích cực cho công ty trong năm nay.



Ảnh minh họa (Ảnh: internet)

Hiện tại, bộ sản phẩm của Phân bón Cà Mau đã rất phong phú và đa dạng, bao gồm các dòng phân bón đơn, phân bón hỗn hợp, phân vô cơ, hữu cơ và vi sinh, cung cấp giải pháp toàn diện cho nhu cầu chăm sóc cây trồng.

Lãnh đạo PVCFC cho biết, trong năm 2025, ngành phân bón Việt Nam dự báo sẽ tiếp tục đối mặt với nhiều khó khăn và thách thức do các yếu tố khách quan và chủ quan. Tuy nhiên, PVCFC vẫn đặt mục tiêu tiêu thụ 1,5 triệu tấn phân bón và vận hành hiệu quả 3 nhà máy: Nhà máy Đạm Cà Mau, Nhà máy NPK Cà Mau và Nhà máy NPK Hàn-Việt.

Để đạt được mục tiêu này, PVCFC sẽ thực hiện chiến lược phát triển bền vững – ESG, xây dựng Nhà máy thông minh Đạm Cà Mau, tăng cường đầu tư và quản trị danh mục đầu tư hiệu quả. Công ty cũng sẽ nghiên cứu, đề xuất các dự án mới, mở rộng quy mô sản xuất, cải thiện mạng lưới tiếp thị phân phối.

Đặc biệt, PVCFC sẽ tăng cường kết nối và hợp tác với các doanh nghiệp hàng đầu trong và ngoài nước, tận dụng cơ hội xuất khẩu để giảm tồn kho trong thời gian thấp vụ và mở rộng thị trường, khẳng định vị thế thương hiệu tại Việt Nam cũng như quốc tế.

Hà Trần (t/h)