

PHỤ LỤC: BÁO CÁO TIỀN KHẢ THI

DỰ ÁN ĐẦU TƯ XÂY DỰNG NHÀ MÁY GỖ VÁN (MDF) QUẢNG BÌNH

1. GIỚI THIỆU SƠ BỘ VỀ QUY MÔ DỰ ÁN

- **Tên dự án:** Đầu tư xây dựng Nhà máy MDF Quảng Bình
- **Địa điểm xây dựng:** Khu công nghiệp Bắc Đồng Hới thuộc xã Thuận Đức, thành phố Đồng Hới và xã Lý Trạch, huyện Bố Trạch - tỉnh Quảng Bình
- **Quy mô đầu tư:**
 - + Tổng diện tích khu đất nghiên cứu là: 20 ha
 - + Công suất thiết kế nhà máy: 120.000 m³ sp/năm
- **Tổng mức đầu tư dự kiến: 1.580 tỷ**
- **Tiến độ thực hiện dự án:** Dự kiến 03 năm (Từ quý IV năm 2016 - năm 2018).

2. NGHIÊN CỨU CÁC KHÍA CẠNH LIÊN QUAN ĐẾN ĐẦU TƯ:

- **Về lợi thế địa lý:** Quảng Bình là tỉnh có giao thương thuận lợi, hệ thống giao thông đa dạng, với đầy đủ cảng biển, sân bay và đặc biệt có thể kết nối với Quốc lộ 1A, 12A, Cửa khẩu Quốc tế Cha Lo, Cầu Treo, Lao Bảo tạo thành cửa ngõ thông thương phía Đông của cả vùng Trung Lào, Đông Bắc Thái Lan và tiểu vùng sông Mê Kông thuận tiện cho việc vận chuyển nguyên liệu đến nhà máy và vận chuyển thành phẩm ra thị trường tiêu thụ.

- **Về lợi thế nguyên liệu:** Được thiên nhiên ban tặng nhiều lợi thế với hơn 310.000 ha rừng sản xuất, tỷ lệ che phủ rừng đạt trên 70%, Quảng Bình được đánh giá là một trong những tỉnh còn có trữ lượng rừng lớn nhất Việt Nam, đây là tiềm năng lớn để đáp ứng tốt nhu cầu về nguyên liệu cho ngành sản xuất gỗ.

- **Về lợi thế chính sách:** Quảng Bình đang chú trọng phát triển ngành công nghiệp nên có nhiều chính sách thu hút kêu gọi, hỗ trợ đầu tư. Tỉnh Quảng Bình đang áp dụng mức ưu đãi cao nhất trong khung ưu đãi, ngoài ra các dự án còn được hỗ trợ đền bù GPMB, hỗ trợ đào tạo lao động, hỗ trợ xây dựng hạ tầng ngoài hàng rào đối với các dự án ngoài KCN, khu kinh tế

- **Về lợi thế thị trường:** Thị trường mục tiêu chủ yếu của doanh nghiệp là các tỉnh phía Bắc và tiến tới thị trường xuất khẩu: Hiện tại nhu cầu về ván MDF là rất lớn, cung chưa đáp ứng được cầu, mặt khác đây là sản phẩm gỗ dễ dàng xuất khẩu đi nhiều nước, đang được nhiều nước trên thế giới ưa chuộng, đặc biệt là khu vực Trung Đông.

- **Về lợi thế sẵn có của Licogi13:** Bên cạnh những dự án đang hoạt động trong lĩnh vực đầu tư xây dựng, theo lộ trình Công ty đã có kế hoạch chiến lược mở rộng lĩnh vực kinh doanh đầu tư về các tỉnh Duyên hải Miền Trung và bắc Trung Bộ.

Để nghiên cứu, đánh giá cơ hội đầu tư, Công ty đã chọn những đối tác là những đơn vị tư vấn có kinh nghiệm, uy tín trên thị trường về ngành gỗ như: Công ty cổ phần tư vấn xây dựng VCC Hà Nội; Công ty TNHH tư vấn thiết kế Nguyễn và các cộng sự; Công ty cổ phần tư vấn thiết kế công nghiệp và dân dụng IDco... Qua đó sẽ lựa chọn được dây truyền thiết bị công nghệ tiên tiến hiện đại với chi phí hợp lý (nhờ đúc kết và rút kinh nghiệm từ các dự án khác có quy mô và công suất tương tự đã được đầu tư ở trong nước) để giảm giá thành đầu tư.

Đồng thời Công ty đã làm việc mang tính nguyên tắc với một số đối tác có tên tuổi như: Tập đoàn Hòa phát; Công ty Cổ phần Trường Thành, Công ty gỗ Furniture... Đây là những đối tác có lượng tiêu thụ MDF lớn sau này sẽ là những khách hàng tiềm năng của công ty.

3. ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ VÀ NHỮNG RỦI RO KHI ĐẦU TƯ:

* Các chỉ tiêu tài chính

- Tổng mức đầu tư: **1.580 tỷ đồng** (*Bảng chữ: Một nghìn năm trăm tám mươi tỷ đồng*)

- Tiến độ giải ngân:

STT	Nguồn vốn	Tổng	Năm thứ 1	Năm thứ 2	Năm thứ 3	Năm thứ 4
1	Tổng MĐT (tỷ đồng)	1.580	8,76	526,50	978,63	66,22
2	Vốn vay (80%) (tỷ đồng)	1.264	7,01	421,20	782,90	52,98
3	Vốn tự có (20%) (tỷ đồng)	316	1,75	105,30	195,73	13,24

* Đầu vào của dự án:

- Theo số liệu điều tra nghiên cứu thị trường năm 2015 nhu cầu tiêu thụ gỗ ván các tỉnh phía Bắc 500.000 m³ sp/năm, dự báo đến năm 2020 khoảng 800.000 m³/năm. Sản lượng bình quân của nhà máy những năm đầu 102.000 m³ sp/năm đạt 80% công suất và tăng dần ổn định những năm sau là 114.000m³ sp/năm đạt 90% công suất chiếm khoảng 15%-20% phân khúc thị trường miền Bắc.

- Giá bán dự kiến: Gỗ ván MDF (2-4mm): 7 triệu đồng/ m³.

Gỗ ván MDF (10-30mm): 5,5 triệu đồng/ m³.

- Lãi suất vay trung hạn: 10%/năm.

*Hiệu quả kinh tế của dự án:

- Doanh thu bình quân 1 năm của dự án: 870.785.060.000 đồng

- Chi phí bình quân 1 năm: 633.050.000.000 đồng

- Lợi nhuận sau thuế bình quân 1 năm: 237.735.000.000 đồng

- Giá trị thu hồi thuần NPV: 473.229.000.000 đồng

- Tỷ suất hoàn vốn nội bộ IRR: 22,2%

- Thời gian hoàn vốn:

Hết năm thứ 11

- Vòng đời dự án: 23 năm (bao gồm 3 năm xây dựng, 20 năm vận hành)

* *Rủi ro:*

- Đây là dự án có nguồn vốn đầu tư lớn, việc đáp ứng được nguồn vốn cho dự án là rất quan trọng. Để khắc phục được khó khăn trên Công ty có lộ trình, phương án tăng vốn đảm bảo tỷ trọng vốn tự tài trợ an toàn, hiệu quả phù hợp với tiến độ chuẩn bị và thực hiện đầu tư; Công ty đã xúc tiến làm việc sơ bộ với các tổ chức tín dụng (BIDV, VIETCOMBANK...) để thống nhất, thỏa thuận nguyên tắc tài trợ vốn vay dài hạn cho dự án.

- Mô hình sản xuất gỗ ván MDF cần nguồn nguyên liệu đầu vào ổn định để đáp ứng được công suất của nhà máy. Công ty đã có kế hoạch cụ thể làm việc với UBND tỉnh, các sở ban ngành để đề xuất quỹ đất tự trồng rừng và tổ chức trồng rừng theo mô hình “Hợp tác – giao khoán” với các hộ dân đang sinh sống trên địa bàn tỉnh.

4. KẾT LUẬN

Trên cơ sở đánh giá lợi thế so sánh của quốc gia trong thị trường đồ gỗ toàn cầu và xu thế tiêu dùng; Trên cơ sở nghiên cứu tiềm khả thi về thị trường, sản phẩm và công nghệ, vị trí địa lý và sự thuận tiện về giao thông, nguồn nhân lực, môi trường kinh doanh, Ban Tổng Giám đốc nhận thấy đầu tư dự án nhà máy gỗ ván MDF Quảng Bình là hết sức cần thiết. Dự án phù hợp với tầm nhìn 2025 và chiến lược phát triển của Công ty, đảm bảo tạo ra sự phát triển ổn định và bền vững trong dài hạn.

Trân trọng cảm ơn !.

TỔNG GIÁM ĐỐC