

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

BÁN ĐẤU GIÁ PHẦN VỐN GÓP LẦN 3

CÔNG TY TNHH MDF VINAFOR - TÂN AN HÒA BÌNH

TỔ CHỨC THỰC HIỆN ĐẤU GIÁ

CÔNG TY CP CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI

Trụ sở chính: Tầng 3, TT Hội nghị Công Đoàn, Số 1 Yết Kiêu, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 3818 1888 **Fax:** (84-4) 3818 1688

Chi nhánh Tp.HCM: Tầng 3, Tòa nhà Artex, Số 236 – 238 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3915 1368 **Fax:** (84-8) 3915 1369

Chi nhánh Đà Nẵng: 97 Lê Lợi, Quận Hải Châu, TP Đà Nẵng

Điện thoại: (84-511) 3525 777 **Fax:** (84-511) 3525 779



Biến cơ hội thành giá trị

DOANH NGHIỆP BÁN ĐẤU GIÁ

CÔNG TY TNHH MDF VINAFOR - TÂN AN HÒA BÌNH

Địa chỉ: Xã Lạc Thịnh, Huyện Yên Thủy, Tỉnh Hòa Bình, Việt Nam

Điện thoại: 02183 864178 - 0942213777 **Fax:** 02183 864178

TỔ CHỨC CHÀO BÁN

TỔNG CÔNG TY LÂM NGHIỆP VIỆT NAM – CÔNG TY CỔ PHẦN



Địa chỉ : Số 127 Lò Đúc, P.Đống Mác, Q.Hai Bà Trưng, Hà Nội

Điện thoại: (04) 3641 0799 **Fax:** (84-4) 3641 0800

MỤC LỤC

I. THÔNG TIN VỀ ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ PHẦN VỐN GÓP LẦN 3 CỦA TỔNG CÔNG TY LÂM NGHIỆP VIỆT NAM – CÔNG TY CỔ PHẦN TẠI CÔNG TY TNHH MDF VINAFOR – TÂN AN HÒA BÌNH.....	4
1. Tổ chức phát hành	4
2. Phần vốn chào bán đấu giá lần 3	4
3. Tổ chức đấu giá bán phần vốn góp.....	5
4. Tổ chức phiên đấu giá, thu tiền mua phần vốn góp và hoàn trả tiền đặt cọc .	5
5. Tổ chức tư vấn: CÔNG TY CP CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN - HÀ NỘI.....	5
II. CÁC CĂN CỨ PHÁP LÝ LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT BÁN ĐẤU GIÁ PHẦN VỐN GÓP	6
III. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN	6
IV. CÁC KHÁI NIỆM, TỪ VIẾT TẮT SỬ DỤNG TRONG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN	7
V. THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP.....	8
1. Thông tin khái quát về doanh nghiệp	8
2. Ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp.....	9
3. Sơ đồ cơ cấu tổ chức.....	10
4. Danh sách thành viên góp vốn tính đến thời điểm 31/12/2016.....	11
5. Lĩnh vực kinh doanh chủ yếu	12
6. Tình hình sử dụng lao động.....	12
7. Tài sản chủ yếu của Doanh nghiệp.....	13
8. Tình hình hoạt động kinh doanh của Doanh nghiệp	14
9. Vị thế của Công ty so với các Doanh nghiệp khác trong ngành	22
10. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty.....	22
11. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty	23
VI. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY.....	23
1. Rủi ro về kinh tế	23
2. Rủi ro về luật pháp.....	24
3. Rủi ro đặc thù.....	24

4. Các rủi ro khác.....	25
VII. THAY LỜI KẾT	25

I. THÔNG TIN VỀ ĐỢT BÁN ĐẦU GIÁ PHẦN VỐN GÓP LẦN 3 CỦA TỔNG CÔNG TY LÂM NGHIỆP VIỆT NAM – CÔNG TY CỔ PHẦN TẠI CÔNG TY TNHH MDF VINAFOR – TÂN AN HÒA BÌNH**1. Tổ chức phát hành**

- Tên Công ty : Công ty TNHH MDF VinaFor – Tân An Hòa Bình
- Tên tiếng Anh : MDF VinaFor – Tan An Hòa Bình CO., LTD
- Tên viết tắt : MDF VinaFor – Tân An Hòa Bình
- Địa chỉ : Xã Lạc Thịnh, Huyện Yên Thủy, Tỉnh Hòa Bình, Việt Nam
- Điện thoại : 02183 864178
- Fax : 02183 864178
- Giấy chứng nhận đầu tư số : 5400312242 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Hòa Bình cấp lần đầu ngày 08/04/2009 và điều chỉnh lần 7 ngày 02/12/2016
- Vốn điều lệ đăng ký : 50.000.000.000 đồng
- Vốn điều lệ thực góp : 50.000.000.000 đồng

2. Phần vốn chào bán đầu giá lần 3

- Tên phần vốn bán đầu giá : Phần vốn góp của Tổng Công ty Lâm nghiệp Việt Nam – Công ty cổ phần tại Công ty TNHH MDF Vinafor – Tân An Hòa Bình
- Giá trị phần vốn chào bán tính theo giá trị góp vốn ban đầu : 24.500.000.000 đồng, tương ứng 49% vốn điều lệ của Công ty
- Phương thức đầu giá : Bán phần vốn góp theo phương thức đầu giá công khai qua tổ chức tài chính trung gian có sự cạnh tranh về giá
- Giá khởi điểm bán đầu giá : 4.500.000.000 đồng
- Số mức giá đặt mua : 01
- Bước giá : 10.000.000 đồng
- Đặt cọc : Bằng 10% giá trị của lô phần vốn góp đăng ký mua tính theo giá khởi điểm
- Đăng ký mua phần vốn góp : Nhà đầu tư tham gia đầu giá phải đăng ký mua trọn lô phần vốn góp

3. Tổ chức đấu giá bán phần vốn góp**3.1 Địa điểm cung cấp Bản công bố thông tin, nhận đăng ký tham gia đấu giá, nhận tiền đặt cọc, phát phiếu tham dự đấu giá, nhận phiếu tham dự đấu giá:**

Theo quy chế bán đấu giá phần vốn góp Công ty TNHH MDF Vinafor – Tân An Hòa Bình do Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội ban hành (Gọi tắt là **Quy chế đấu giá**).

3.2 Thời gian nộp đơn đăng ký tham dự đấu giá, nộp tiền cọc, phát phiếu tham dự đấu giá và nhận phiếu tham dự đấu giá:

Theo thời gian được quy định tại **Quy chế đấu giá**.

3.3 Điều kiện đăng ký tham dự đấu giá

- (1) Có Đơn đăng ký tham gia đấu giá theo mẫu và nộp đúng thời hạn theo quy định.
- (2) Nộp đủ tiền đặt cọc là 10% tổng giá trị phần vốn góp chào bán tính theo giá khởi điểm trong thời hạn đăng ký như quy định.
- (3) Có năng lực hành vi dân sự theo quy định của pháp luật.
- (4) Có các giấy tờ liên quan khác theo quy định tại Quy chế đấu giá.

4. Tổ chức phiên đấu giá, thu tiền mua phần vốn góp và hoàn trả tiền đặt cọc**❖ Thời gian tổ chức buổi đấu giá:**

Theo thời gian được quy định tại **Quy chế đấu giá**.

❖ Địa điểm tổ chức bán đấu giá phần vốn góp:**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI**

Địa chỉ: Tầng 3, Trung tâm Hội nghị công đoàn, Số 1 Yết Kiêu, Hà Nội

Điện thoại: (84- 4) 3818 1888

Fax: (84-4) 3818 1688

❖ Thời gian thanh toán tiền mua phần vốn góp và hoàn trả tiền đặt cọc:

- Thời gian thanh toán tiền mua phần vốn góp: Theo quy định tại **Quy chế đấu giá**.
- Phương thức thanh toán tiền mua phần vốn góp: Nhà đầu tư có thể nộp tiền mặt tại các địa điểm được công bố trong **Quy chế đấu giá** hoặc chuyển khoản vào các tài khoản ngân hàng được công bố trong **Quy chế đấu giá**.
- Thời gian hoàn trả tiền đặt cọc: Theo quy định tại **Quy chế đấu giá**.
- Địa điểm: Tại các đại lý nhà đầu tư đã đăng ký tham dự đấu giá.

5. Tổ chức tư vấn: CÔNG TY CP CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN - HÀ NỘI

Trụ sở chính:

Địa chỉ: Tầng 3 - TT Hội nghị Công Đoàn, Số 1 Yết Kiêu, Hà Nội

Số điện thoại: 04. 3818 1888 Fax: 04. 3818 1688

Website: www.shs.com.vn

Chi nhánh tại Thành phố Đà Nẵng:

Địa chỉ: Số 97 đường Lê Lợi, quận Hải Châu, Tp Đà Nẵng

Số điện thoại: 0511. 3525 777 Fax: 0511. 3523 779

Chi nhánh tại Thành phố Hồ Chí Minh:

Địa chỉ: Tầng 3, Tòa nhà Artex, Số 236 - 238 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp. HCM

Số điện thoại: 08. 3915 1368 Fax: 08. 3915 1369

II. CÁC CĂN CỨ PHÁP LÝ LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT BÁN ĐẦU GIÁ PHẦN VỐN GÓP

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 ngày 26/11/2014;
- Quyết định số 165/QĐ-TCT-ĐTTC ngày 13/02/2017 của Tổng Công ty Lâm nghiệp Việt Nam – Công ty Cổ phần về việc phê duyệt giá chào bán lần 3 phần vốn của Tổng Công ty Lâm nghiệp Việt Nam – Công ty Cổ phần tại Công ty TNHH MDF Vinafor – Tân An Hòa Bình;
- Căn cứ Hợp đồng số 07/2016/HĐTVTC/SHS.HS.TV ngày 30/03/2016 giữa Công ty cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội với Tổng công ty Lâm nghiệp Việt Nam về dịch vụ tư vấn bán đầu giá phần vốn nhà nước tại Công ty TNHH MDF Vinafor – Tân An Hòa Bình;
- Và các văn bản pháp lý khác liên quan.

III. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

1. Đại diện Tổ chức chào bán - TỔNG CÔNG TY LÂM NGHIỆP VIỆT NAM – CÔNG TY CỔ PHẦN:

- Ông Phí Mạnh Cường Chức vụ: Tổng Giám đốc

2. Đại diện Tổ chức phát hành - CÔNG TY TNHH MDF VINAFOR – TÂN AN HÒA BÌNH:

- Ông Nguyễn Văn Đại Chức vụ: Tổng Giám đốc

Tổng Công ty Lâm nghiệp Việt Nam – Công ty cổ phần và Công ty TNHH MDF Vinafor – Tân An Hòa Bình bảo đảm rằng các thông tin và số liệu trong Bản Công bố thông tin này là phù hợp với thực tế chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý để nhà đầu tư có thể đánh giá về tài sản, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của Công ty TNHH MDF Vinafor – Tân An Hòa Bình trước khi đăng ký tham dự đấu giá mua phần vốn góp.

3. Đại diện Tổ chức tư vấn - CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN - HÀ NỘI:

- Ông Vũ Đức Tiến

Chức vụ: Tổng giám đốc

Bản Công bố thông tin này đã được Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội (SHS) tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Tổng Công ty Lâm nghiệp Việt Nam. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản công bố thông tin này được thực hiện một cách hợp lý và cân trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Tổng Công ty Lâm nghiệp Việt Nam và Công ty TNHH MDF Vinafor – Tân An Hòa Bình cung cấp.

IV. CÁC KHÁI NIỆM, TỪ VIẾT TẮT SỬ DỤNG TRONG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

Các từ hoặc nhóm từ được viết tắt trong Bản công bố thông tin:

- Tổ chức chào bán : Tổng Công ty Lâm nghiệp Việt Nam – Công ty cổ phần
- Doanh nghiệp : Công ty TNHH MDF Vinafor – Tân An Hòa Bình
- Công ty : Công ty TNHH MDF Vinafor – Tân An Hòa Bình
- SHS : Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội
- Tổ chức tư vấn : Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội

V. THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP**1. Thông tin khái quát về doanh nghiệp**• **Thông tin khái quát**

- Tên Công ty : Công ty TNHH MDF Vinafor – Tân An Hòa Bình
- Tên tiếng Anh : MDF VINAFOR – TAN AN HÒA BÌNH CO.,LTD
- Tên viết tắt : MDF VINAFOR – TAN AN HÒA BÌNH
- Địa chỉ : Xã Lạc Thịnh, Huyện Yên Thủy, Tỉnh Hòa Bình, Việt Nam
- Điện thoại : 02183 864178
- Fax : 02183 864178
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh : 5400312242 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Hòa Bình cấp lần đầu ngày 08/04/2009 và điều chỉnh lần 7 ngày 02/12/2016.
- Thời gian hoạt động : 50 năm kể từ ngày được Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Hòa Bình cấp Giấy chứng nhận kinh doanh số 5400312242 ngày 08/04/2009 (theo Hợp đồng thành lập Công ty TNHH MFD Vinafor – Tân An Hòa Bình liên doanh giữa Tổng Công ty Lâm nghiệp Việt Nam và Công ty TNHH Tân An ký ngày 31/03/2009).
- Sản phẩm dịch vụ chủ yếu: : Sản xuất các sản phẩm từ gỗ, tre, nứa, rom, rạ và vật liệu tết bện.

• **Lịch sử hình thành và phát triển**

Công ty TNHH MDF Vinafor – Tân An Hòa Bình được thành lập bởi hai bên liên doanh là Tổng Công ty Lâm nghiệp Việt Nam và Công ty TNHH Tân An với số vốn điều lệ là 50 tỷ đồng. Dự án đầu tư nhà máy MDF Vinafor – Tân An Hòa Bình được UBND tỉnh Hòa Bình cấp giấy chứng nhận đầu tư số 25121000204 ngày 20/05/2010 với công suất 54.000 m³/năm.

Thời gian hoạt động của Công ty là 50 năm tính từ ngày được cấp giấy phép đầu tư.

Nhà máy được khởi công xây dựng từ tháng 12/2010, hoàn thành đưa vào sử dụng ngày 24/01/2013. Hiện nay dây chuyền sản xuất tương đối ổn định, sản phẩm chủ yếu của Công ty là ván thường 12mm, 15mm, 17mm, ngoài ra nhà máy có thể sản xuất được các loại ván tỉ trọng cao, ván màu, HMR có chiều dày từ 9mm ÷ 25 mm.

Ngoài dây chuyền sản xuất MDF, Công ty còn đầu tư dây chuyền sản xuất ván ghép thanh cuối năm 2013, đến nay đã đi vào hoạt động được hơn một năm. Sản phẩm ván ghép thanh chiều dày từ 9 mm ÷ 25 mm, kích thước ván 1,22m x 2.44 m.

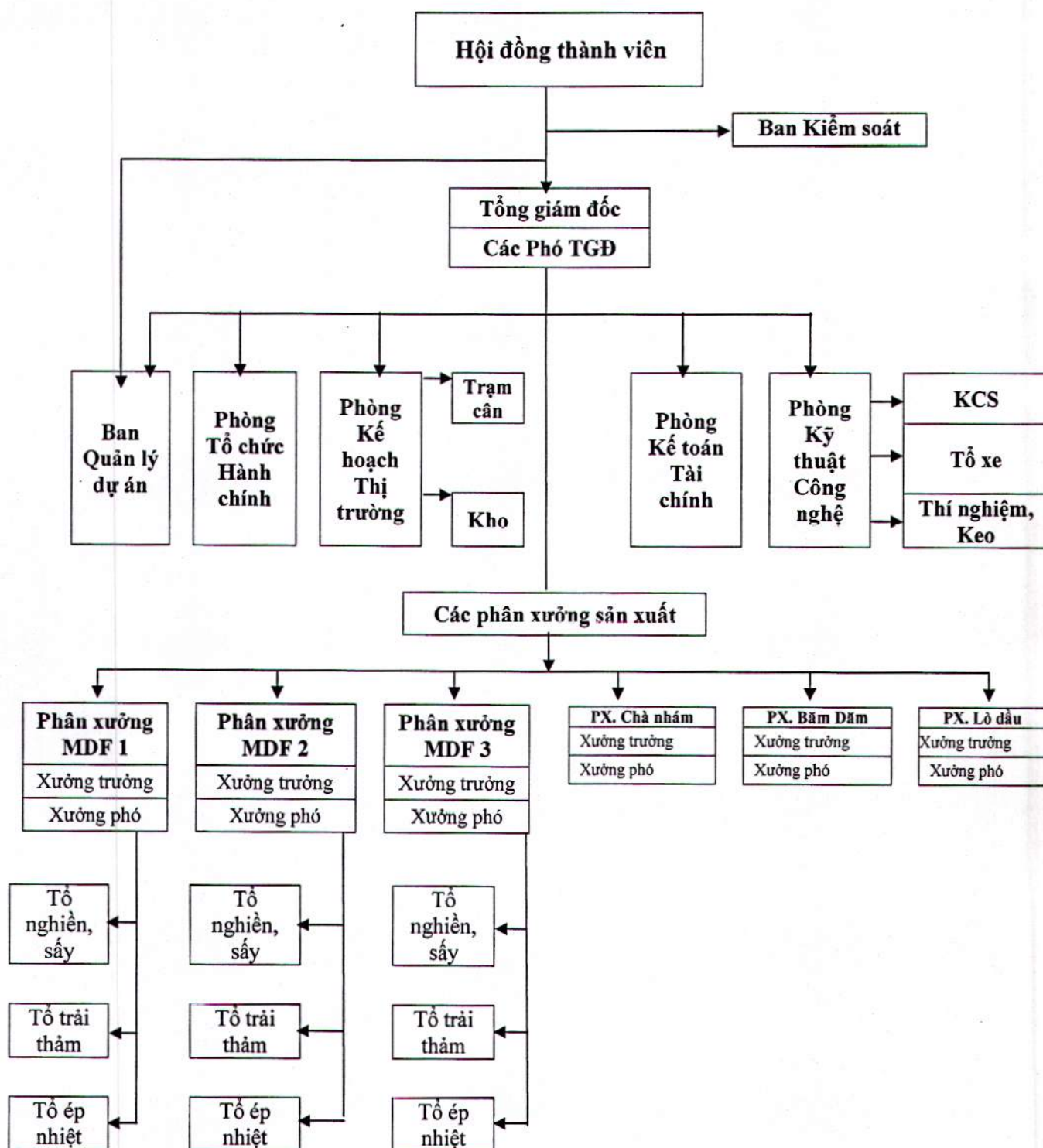
2. Ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp

Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 5400312242 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Hòa Bình cấp lần đầu ngày 08/04/2009, thay đổi lần thứ 7 ngày 02/12/2016, ngành nghề kinh doanh của Công ty gồm:

- Sản xuất các sản phẩm từ gỗ, sản xuất sản phẩm từ tre, nứa, rom, rạ và vật liệu tết bện;
- Vận tải hàng hóa bằng đường bộ;
- Sản xuất phân bón và hợp chất ni tơ;
- Sản xuất hóa chất cơ bản;
- Sản xuất sản phẩm hóa chất khác chưa được phân vào đâu: keo, thuốc bảo quản nông lâm sản;
- Trồng rừng và chăm sóc rừng;
- Hoạt động thiết kế chuyên dụng;
- Vận tải hàng hóa đường thủy nội địa;
- Bán buôn nhiên liệu rắn, lỏng, khí và các sản phẩm liên quan;
- Bán lẻ nhiên liệu động cơ trong các cửa hàng chuyên doanh;
- Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác;
- Bán lẻ máy móc, vật tư kỹ thuật, gỗ ván nhân tạo, dăm gỗ, đồ mộc, phân bón, keo, thuốc bảo quản nông lâm sản.

3. Sơ đồ cơ cấu tổ chức

❖ Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty



❖ Hội đồng thành viên

Chủ tịch và các thành viên Hội đồng thành viên là cơ quan quản lý cao nhất có quyền nhân danh Công ty quyết định mọi hoạt động của Công ty theo Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty.

❖ **Ban Tổng Giám đốc**

Ban Tổng Giám đốc gồm có một Tổng Giám đốc và các Phó Tổng Giám đốc giúp việc, điều hành mọi hoạt động hàng ngày của Công ty và chịu trách nhiệm trước HĐQT về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

❖ **Ban Kiểm soát**

Do Hội đồng thành viên bổ nhiệm và trợ giúp Hội đồng thành viên kiểm tra giám sát hoạt động của Công ty.

❖ **Bộ phận chuyên môn**

Bộ phận chuyên môn có chức năng tham mưu, giúp việc cho Tổng giám đốc trong quản lý và điều hành Công ty trên các lĩnh vực được phân công, bao gồm:

- Phòng Tổ chức – Hành chính;
- Phòng Tài chính – Kế toán;
- Phòng Kỹ thuật – Công nghệ;
- Phòng Kế hoạch – Thị trường.

❖ **Bộ phận sản xuất**

Trực tiếp sản xuất ra sản phẩm, bao gồm:

- Khối sản xuất chính:
 - + Phân xưởng MDF 1;
 - + Phân xưởng MDF 2;
 - + Phân xưởng MDF 3.
- Khối sản xuất phụ trợ:
 - + Phân xưởng Bấm Dăm;
 - + Phân xưởng Chà Nhám;
 - + Phân xưởng Cơ khí;
 - + Phân xưởng Lò dầu;
 - + Phân xưởng Nấu keo;
 - + Phân xưởng ván Ghép thanh.

4. Danh sách thành viên góp vốn tính đến thời điểm 31/12/2016

STT	Thành viên	Địa chỉ	Giá trị vốn góp (đồng)	Tỷ lệ
1	Tổng Công ty Lâm nghiệp Việt Nam	127 Lò Đúc, phường Đồng Mác, quận Hai Bà Trưng, thành phố Hà Nội, Việt Nam	24.500.000.000	49%

STT	Thành viên	Địa chỉ	Giá trị vốn góp (đồng)	Tỷ lệ
2	Công ty TNHH Tân An	Tầng 9, tòa nhà JSC34, Ngõ 164 đường Khuất Duy Tiến, phường Nhân Chính, quận Thanh Xuân, thành phố Hà Nội, Việt Nam	25.500.000.000	51%
	Tổng cộng		50.000.000.000	100%

5. Lĩnh vực kinh doanh chủ yếu

Hiện nay, lĩnh vực kinh doanh chủ yếu của Công ty là sản xuất và tiêu thụ ván MDF, ván ghép thanh với chiều dày từ 9^{mm} đến 25^{mm}, kích thước ván 1,22 m x 2.44 m.

6. Tình hình sử dụng lao động

6.1. Thu nhập CBCNV

STT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015
1	Tổng quỹ lương (đồng)	8.098.590.000	7.789.465.000
2	Thu nhập bình quân (đồng/người/tháng)	4.244.544	4.327.481

6.2. Cơ cấu lao động tại ngày 31/12/2016

Lao động	Số người	Tỷ lệ %
I. Phân theo trình độ lao động	137	100%
1. Trình độ trên đại học	0	0%
2. Trình độ đại học	16	11,68%
3. Trình độ cao đẳng, trung cấp	51	37,23%
4. Công nhân kỹ thuật	58	42,33%
5. Sơ cấp	12	8,76%
II. Phân theo tính chất hợp đồng lao động	137	100%
1. Lao động hợp đồng thời hạn từ 1-3 năm	92	67,15%
2. Lao động không xác định thời hạn	37	27,01%
3. Khác	8	5,84%

6.3. Các chính sách đối với người lao động

Công ty tuyệt đối tuân thủ các quy định về giờ làm việc, chế độ nghỉ ngơi theo quy định của Luật lao động. Người lao động được tham gia Bảo hiểm xã hội và hưởng chế độ lương, thưởng theo quy định của pháp luật và tình hình kinh doanh thực tế của Công ty.

7. Tài sản chủ yếu của Doanh nghiệp**▪ Tình hình sử dụng đất đai**

STT	Diễn giải	Diện tích sử dụng (m ²)	Mục đích sử dụng hiện tại	Giấy tờ pháp lý	Hình thức sở hữu
1	Khu đất tại Xã Lạc Thịnh, huyện Yên Thủy, tỉnh Hòa Bình	76.741,4	Nhà máy sản xuất MDF, Ván ghép thanh; Văn phòng	- Hợp đồng thuê đất số 323HĐ/TĐ ký với UBND tỉnh Hòa Bình - Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà và tài sản trên đất số: + Số phát hành: BQ741777, số vào sổ cấp giấy: CT 03686 + Số phát hành: BQ741734, số vào sổ cấp giấy: CT 03688 + Số phát hành: BQ741733, số vào sổ cấp giấy: CT 03687 - Cơ quan cấp: UBND tỉnh Hoà Bình, cấp ngày 08 tháng 6 năm 2015	Thuê đất trả tiền hàng năm theo (Từ năm 2010 đến năm 2055)
	Tổng cộng	76.741,4			

Nguồn: Công ty

Khu đất trên của Công ty hiện vẫn đang được sử dụng để làm nhà máy sản xuất và văn phòng, không thuộc diện tranh chấp, kiện tụng, quy hoạch hay làm dự án nào khác.

▪ Tình hình tài sản cố định tại thời điểm 31/12/2016

Đơn vị tính: đồng

STT	Khoản mục	Nguyên giá (NG)	Giá trị còn lại (GTCL)	GTCL/NG (%)
I	TSCĐ hữu hình	175.060.548.495	122.088.828.912	69,74
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	53.819.312.014	42.057.468.504	78,14

2	Máy móc, thiết bị	120.941.464.691	79.919.795.834	66,08
3	Phương tiện vận tải	123.118.059	45.998.281	37,36
4	Thiết bị, dụng cụ quản lý	176.653.731	65.566.293	37,11
II	TSCĐ vô hình	3.378.680.400	3.108.385.968	92
1	Quyền sử dụng đất	3.378.680.400	3.108.385.968	92
	Cộng	178.439.228.895	125.197.214.880	70,16

Nguồn: BCTC kiểm toán 2016

8. Tình hình hoạt động kinh doanh của Doanh nghiệp

8.1. Tình hình hoạt động kinh doanh

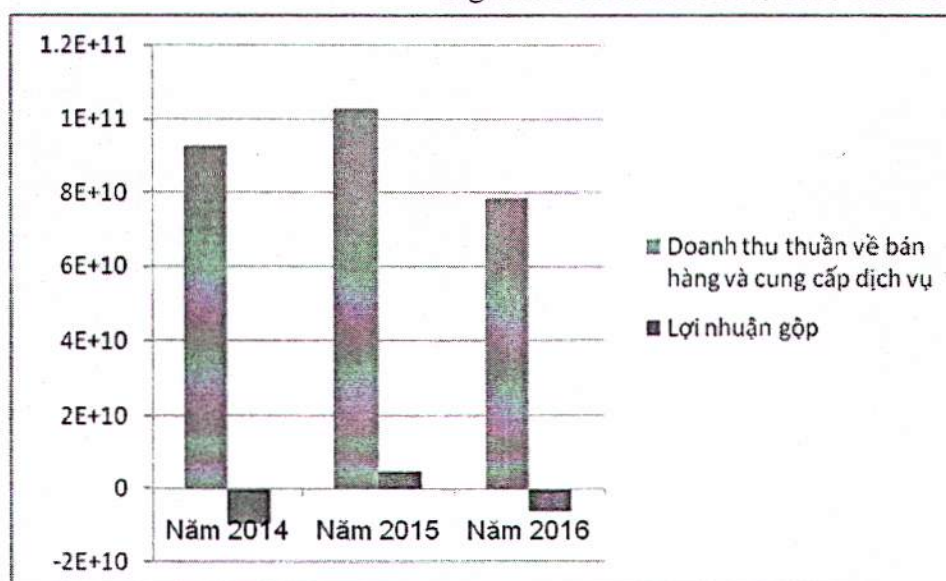
Công ty hoạt động sản xuất ván MDF chủ yếu tiêu thụ tại thị trường phía Bắc như Thạch Thất, Đông Anh – Hà Nội. Tuy nhiên, do phải cạnh tranh quyết liệt với ván MDF nhập lậu từ Trung Quốc nên giá bán vẫn ở mức thấp. Bên cạnh đó nguồn vốn kinh doanh hạn chế nên Công ty không có nguồn vốn để mua gỗ nguyên liệu dự trữ đảm bảo sản xuất.

8.1.1. Doanh thu thuần, lợi nhuận gộp

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	92.763.941.331	102.821.679.923	78.441.260.666
Lợi nhuận gộp	(9.737.499.835)	5.045.377.207	(6.070.078.869)
Tỷ lệ lợi nhuận gộp	-	4,9%	-

Nguồn: BCTC năm 2015, 2016 kiểm toán của Công ty



Năm 2015, dây chuyền sản xuất của Công ty đã hoạt động ổn định góp phần tăng trưởng doanh

thu trong năm, tiết giảm chi phí giá vốn do đó lợi nhuận gộp năm 2015 đạt kết quả dương.

Kết quả kinh doanh năm 2016 chưa thực sự khả quan do chi phí giá vốn vẫn tương đối cao, thiếu vốn và tồn tại các khoản nợ lớn (nợ từ tổ chức tín dụng, nợ nội bộ,...), bên cạnh đó áp lực cạnh tranh mạnh về giá, chất lượng sản phẩm từ các doanh nghiệp cùng ngành đã khiến cho hoạt động kinh doanh của Công ty chưa hiệu quả và chưa thể có lãi.

8.1.2. Nguồn nguyên vật liệu

Nguyên vật liệu phục vụ hoạt động của Công ty chủ yếu là các loại gỗ từ rừng trồng (gỗ keo, bạch đàn...) và keo Ure Formaldehyt, hóa chất khác...

Danh mục nhà cung cấp nguyên vật liệu cho Công ty:

STT	Tên nhà cung cấp	Sản phẩm/ dịch vụ cung cấp
01	Công ty TNHH Vitop Chemicals	Formalin
02	Công ty TNHH Thuận Hà (Hợp đồng số 01/HĐ2016 TH – TA)	Formalin
03	Công ty Cổ phần Hóa chất (Hợp đồng số 0316/CHEMCO-VINAFOR)	Formalin
04	Công ty TNHH Lâm sản 2/9 (Hợp đồng số 01/2015/HĐTNT/VINAFOR TÂN AN – LÂM SẢN 2/9)	Dăm gỗ tươi
05	Công ty TNHH Minh Quý (Hợp đồng số 02/2015/HĐTNT/VINAFOR TÂN AN – MINH QUÝ)	Dăm gỗ tươi
06	DN tư nhân Phúc Long (Hợp đồng số 06 PL-TH/2016)	Ure
07	Chi nhánh Công ty CP Xăng dầu khí Hà Nội tại Hòa Bình (Hợp đồng số 01/PVOIL.XHN-VINAFOR/01/2016)	Xăng RON 92, Dầu Diesel, Dầu mỡ nhờn
08	Công ty TNHH vận tải Hùng Dung	Mùn cưa
09	Công ty TNHH Tâm Phúc Vinh	Nhũ tương Colophan
10	Các hộ dân địa phương	Gỗ nguyên liệu từ rừng trồng

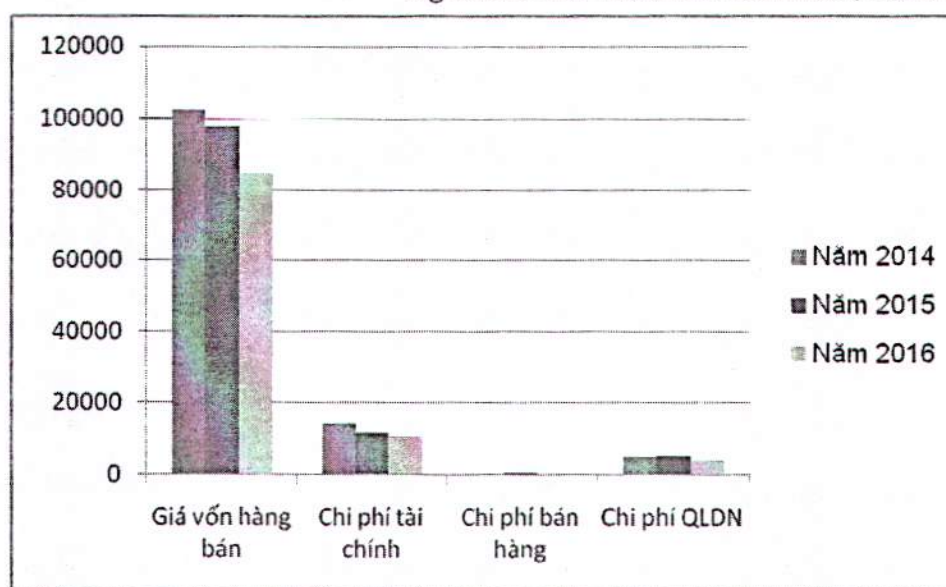
8.1.3. Chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Chi phí	Năm 2014		Năm 2015		Năm 2016	
		Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT

TT	Chi phí	Năm 2014		Năm 2015		Năm 2016	
		Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT
1	Giá vốn hàng bán	102.501,4	110,5	97.776,3	95,1	84.511,3	107,7
2	Chi phí tài chính	14.448,7	15,57	11.920,9	11,59	10.634,4	13,55
3	Chi phí bán hàng	57,4	0,06	608,1	0,6	426,9	0,54
4	Chi phí QLDN	5.062,8	5,45	5.260,1	5,11	3.868,1	4,93
Tổng		122.070,3	131,6	115.565,4	112,4	99.440,7	126,77

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015, 2016 của Công ty



Nguyên liệu chủ yếu tạo nên sản phẩm của Công ty chủ yếu là gỗ (chiếm tỷ trọng từ 40% đến 60%), nguồn gỗ nguyên liệu trên địa bàn các huyện và các tỉnh lân cận tương đối nhiều. Tuy nhiên do có nhiều cơ sở thu mua gỗ dễ băm dăm, sản xuất ván bóc trên địa bàn vì vậy áp lực cạnh tranh về số lượng, giá cả và chính sách thu mua gỗ nguyên liệu đối với Công ty là khá lớn.

Chi phí giá vốn hàng bán luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng chi phí của Công ty. Tuy nhiên từ năm 2015 dây chuyền sản xuất mới đi vào hoạt động ổn định giúp công ty kiểm soát tốt hơn chi phí giá nguyên vật liệu đầu vào thể hiện qua tỷ trọng chi phí giá vốn hàng bán của Công ty giảm từ 110,5% trong năm 2014 xuống còn 95,1% trong năm 2015.

Chi phí tài chính năm chiếm tỷ trọng lớn thứ hai trong tổng chi phí sau chi phí giá vốn và có sự giảm nhẹ so với năm 2014 (giảm từ 15,5% xuống còn 11,5%) nguyên nhân là do Công ty đã trả được phần nào nợ gốc, ngoài ra sự ưu đãi từ việc giảm lãi suất cũng góp phần làm giảm chi phí lãi vay của Công ty.

Năm 2016 hoạt động kinh doanh của Công ty không thực sự hiệu quả, chi phí sản xuất cao mà doanh thu lại không tăng theo tương ứng dẫn đến thua lỗ hơn 18 tỷ đồng.

8.1.5. Hoạt động Marketing

Công ty mở website: mdfhoabinh.com.vn nhưng chưa chú trọng quảng bá hình ảnh và sản phẩm của công ty trên website.

Hiện tại, công ty áp dụng chính sách marketing chủ yếu là tìm đến các đại lý, doanh nghiệp có tiềm năng và nhu cầu tiêu thụ sản phẩm MDF để giới thiệu sản phẩm và đề nghị hợp tác mở văn phòng đại diện của công ty để thuận tiện cho việc giao dịch và phát triển thị trường

8.1.6. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm/dịch vụ mới:

Công ty đã sản xuất thành công ván HMR để đáp ứng nhu cầu của các khách hàng yêu cầu cao về chất lượng.

Ván MDF Chống ẩm (HMR MDF hoặc MR MDF) cũng là ván MDF, tuy nhiên được bổ sung loại keo chịu ẩm cao; giúp cho tấm MDF thích hợp sử dụng trong nhà ở những vị trí có độ ẩm cao hoặc đôi khi tiếp xúc trực tiếp với nước như tủ bếp, ván sàn...

8.1.7. Các hợp đồng lớn đã và đang ký kết

STT	Tên hợp đồng	Trị giá	Thời gian thực hiện	Sản phẩm/dịch vụ	Đối tác ký hợp đồng
01	Hợp đồng nguyên tắc số 03/HĐNT/2016/VINAFOR-TÂN AN - TRƯỜNG SƠN		29/3-31/12/2016	Tiêu thụ ván MDF	Công ty TNHH Thương Mại & Xây dựng Trường Sơn
02	Hợp đồng nguyên tắc số 03/HĐNT/2016/VINAFOR-TÂN AN – MINH THỦY		20/12/2015-31/12/2016	Tiêu thụ ván MDF	Công ty TNHH Dịch vụ Thương Mại Minh Thủy
03	Hợp đồng nguyên tắc số 03/HĐNT/2016/VINAFOR-TÂN AN - ĐỒNG HÀN		01/01-31/12/2016	Tiêu thụ ván MDF	Công ty TNHH Sản xuất thương mại & Dịch vụ Đồng Hàn
04	Hợp đồng nguyên tắc số 01/HĐNT/2016/VINAFOR-TÂN AN – THÀNH ĐẠT		01/01-31/12/2016	Tiêu thụ ván MDF	Công ty TNHH Xuất nhập khẩu tạp phẩm Thành Đạt
05	Hợp đồng nguyên tắc số 01/HĐNT/2016/VINAFOR-TÂN AN – THÀNH ANH		07/01-31/12/2016	Tiêu thụ ván MDF	Công ty TNHH SX&TM Thành Anh

STT	Tên hợp đồng	Trị giá	Thời gian thực hiện	Sản phẩm/ dịch vụ	Đối tác ký hợp đồng
06	Hợp đồng nguyên tắc số 01/HĐNT/2016/VINAFOR-TÂN AN – NAM HẢI		01/01-31/12/2016	Tiêu thụ ván MDF	Công ty TNHH SX&TM Nam Hải
07	Hợp đồng nguyên tắc số 01/HĐNT/2016/VINAFOR-TÂN AN – AN BÌNH		01/01-31/12/2016	Tiêu thụ ván MDF	Công ty TNHH Thương mại tổng hợp An Bình
08	Hợp đồng nguyên tắc số 01/HĐNT/2016/VINAFOR-TÂN AN – VƯƠNG THANH		01/01-31/12/2016	Tiêu thụ ván MDF	Công ty TNHH Thương mại Vương Thanh
09	Hợp đồng kinh tế số: 05-05/2015/HĐKT	923.362.000	2015-2016	Cải tạo hệ thống lò dầu	Công ty Cổ phần kỹ thuật Lê Kim
10	Hợp đồng xây dựng số 12/2015/HĐXL	217.171.000	2016	Xây dựng hệ thống xử lý nước thải	Công ty CP xây dựng kinh doanh tổng hợp Hòa Bình

8.2. Tình hình tài chính và kết quả sản xuất kinh doanh

❖ Công nợ phải thu

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016
I. Phải thu ngắn hạn	2.559.886.284	5.124.095.179	2.017.050.306
- Phải thu khách hàng	1.738.099.135	3.419.811.793	715.870.476
- Trả trước cho người bán	365.767.716	863.520.181	992.668.700
- Các khoản phải thu khác	456.019.433	840.763.205	308.511.130
II. Phải thu dài hạn	-	-	-
Tổng cộng	2.559.886.284	5.124.095.179	2.017.050.306

Nguồn: BCTC năm 2015, 2016 đã kiểm toán của Công ty

❖ Công nợ phải trả

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016
Nợ ngắn hạn	51.413.036.577	50.604.037.292	41.795.554.501
- Phải trả cho người bán	10.363.716.227	10.384.864.224	5.398.751.816
- Người mua trả tiền trước	50.381.765	-	-
- Thuế và các khoản phải nộp NN	1.667.497.558	2.749.769.653	2.658.264.964
- Phải trả người lao động (*)	860.852.492	1.675.494.610	939.639.081
- Chi phí phải trả (**)	450.237.025	6.270.244.409	14.720.563.135
- Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	34.000.277.235	29.326.742.576	17.997.997.635
- Phải trả ngắn hạn khác	4.020.074.275	196.921.820	80.364.870
Nợ dài hạn	88.013.211.590	84.614.005.740	98.960.710.315
- Vay và nợ dài hạn	88.013.211.590	84.614.005.740	84.614.005.740
Tổng cộng	139.426.248.167	135.218.043.032	140.756.264.816

Nguồn: BCTC năm 2015, 2016 đã kiểm toán của Công ty

(*): Khoản phải trả người lao động năm 2015 tăng đột biến do Công ty trả lương cán bộ công nhân viên theo hình thức lương khoán sản phẩm, theo đó dây chuyền sản xuất mới của Công ty đã đi vào hoạt động ổn định, sản lượng tăng cao nên Tổng quỹ lương cũng tăng theo tương ứng.

(**): Chi phí phải trả năm 2016 phần lớn đến từ chi phí lãi vay ngân hàng, trong đó: Lãi vay trả Ngân hàng Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Hòa Bình là 4.339.104.499 đồng, lãi vay phải trả Eximbank Long Biên là 10.355.083.244 đồng.

❖ Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
1. Tổng giá trị tài sản	Đồng	186.902.246.402	167.201.864.639	137.262.479.811
2. Vốn chủ sở hữu	Đồng	47.475.998.235	31.983.821.607	(3.493.785.005)
3. Nợ ngắn hạn	Đồng	51.413.036.577	50.604.037.292	41.795.554.501
4. Nợ dài hạn	Đồng	88.013.211.590	84.614.005.740	98.960.710.315
5. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	Đồng	98.008.934.357	105.823.580.689	81.714.960.015

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
6. Tổng chi phí	Đồng	122.859.487.239	115.858.619.572	99.656.404.897
7. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	Đồng	(29.293.615.836)	(12.675.376.184)	(20.979.580.760)
8. Lợi nhuận khác	Đồng	(268.016.718)	(279.596.608)	2.261.621.172
9. Lợi nhuận trước thuế	Đồng	(29.561.632.554)	(12.954.972.792)	(18.717.959.588)
10. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	(29.561.632.554)	(12.954.972.792)	(18.717.959.588)

Nguồn: BCTC năm 2015, 2016 đã kiểm toán của Công ty

❖ **Các chỉ tiêu tài chính năm 2014 – 2016**

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
– Hệ số thanh toán ngắn hạn	0,60	0,50	0,26
– Hệ số thanh toán nhanh	0,38	0,12	0,12
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn (%)			
– Nợ/Tổng tài sản	74,60	80,87	102,54
– Nợ/Vốn chủ sở hữu	293,68	422,77	-
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
– Vòng quay hàng tồn kho	9,10	5,12	13,66
– Doanh thu thuần/Tổng tài sản	0,50	0,61	0,57
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời (*)	-	-	-

Nguồn: BCTC năm 2015, 2016 đã kiểm toán của Công ty

(*) Không tính toán chỉ tiêu này do lợi nhuận của Công ty âm

8.3. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm vừa qua

– **Nguồn gỗ nguyên liệu phục vụ sản xuất và dự trữ**

Nguồn gỗ nguyên liệu trên địa bàn các huyện và các tỉnh lân cận tương đối nhiều. Tuy nhiên do có nhiều cơ sở thu mua gỗ đẽ băm dăm, sản xuất ván bóc trên địa bàn vì vậy áp lực cạnh tranh về số lượng, giá cả và chính sách thu mua gỗ nguyên liệu đối với Công ty là khá lớn.

Từ đầu năm 2016 đến nay do Nhà nước áp thuế xuất khẩu dăm gỗ nên giá thu mua gỗ nguyên liệu trong nước của Công ty đã giảm, mặt khác Công ty đã thực hiện chính sách thu mua dăm ở các tỉnh lân cận để đảm bảo nhu cầu sản xuất.

– **Thị trường tiêu thụ:**

Sản phẩm của Công ty chủ yếu tiêu thụ tại thị trường phía Bắc như Thạch Thất, Đông Anh – Hà Nội.... Hiện nay sản phẩm của Công ty tiêu thụ tương đối tốt, được khách hàng ưa chuộng, tuy nhiên do phải cạnh tranh quyết liệt với ván MDF nhập lậu từ Trung Quốc nên giá bán vẫn ở mức thấp.

Công ty đang tích cực tìm kiếm thêm khách hàng ở thị trường xuất khẩu; sản xuất các sản phẩm chất lượng cao như ván HMR, tỷ trọng cao để đưa vào thị trường.

– **Tình trạng máy móc thiết bị**

Trong năm đầu đi vào sản xuất do kỹ năng người lao động còn thấp, chưa hiểu rõ quy trình vận hành, sửa chữa máy móc thiết bị, nguồn điện không ổn định nên dây chuyền thường xuyên gặp sự cố.

Từ giữa năm 2015 trở lại đây nguồn điện đã ổn định, tay nghề người lao động nâng lên, dây chuyền sản xuất đã vận hành ổn định hơn. Công ty đã thực hiện đầu tư thêm một số hạng mục trong dây chuyền sản xuất để giảm tiêu hao nguyên, nhiên vật liệu mang lại hiệu quả tốt.

Tuy nhiên đôi khi dây chuyền vẫn xảy ra một số hỏng hóc nhỏ phải dừng máy để sửa chữa dẫn đến tăng chi phí tiêu hao nguyên vật liệu, phụ tùng thay thế, điện năng. Do hiện nay nguồn vốn kinh doanh của Công ty hạn chế nên chưa thực hiện được việc đầu tư sửa chữa, nâng cấp dây chuyền sản xuất, từ đó ổn định sản xuất và nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm.

– **Trình độ quản lý, tay nghề CBCNV.**

Sau 03 năm đi vào hoạt động, tay nghề người lao động đã được nâng lên, người lao động đã nắm rõ quy trình vận hành, sửa chữa máy móc thiết bị, chất lượng sản phẩm đã được nâng cao. Công ty đã sản xuất được sản phẩm có yêu cầu kỹ thuật cao như ván mỏng, ván tỷ trọng cao, ván HMR. Tuy nhiên người lao động cần phải được đào tạo thêm để nâng cao khả năng kiểm soát tiêu hao nguyên vật liệu, khả năng dự báo các hỏng hóc thiết bị để thay thế kịp thời.

– **Nguồn vốn:**

Do trong các năm đầu đi vào sản xuất, năng suất, chất lượng sản phẩm thấp, lãi suất vay vốn ngân hàng ở mức rất cao dẫn đến kết quả sản xuất kinh doanh thua lỗ. Hiện nay nguồn vốn kinh doanh của Công ty hạn chế nên không có nguồn vốn để mua gỗ nguyên liệu dự trữ đảm bảo sản xuất.

Nguồn vốn lưu động hạn chế là một trong những nguyên nhân làm cho công suất dây chuyền không đạt theo thiết kế.

9. Vị thế của Công ty so với các Doanh nghiệp khác trong ngành

9.1 Vị thế của Công ty trong ngành

Công ty TNHH MDF Vinafor - Tân An Hòa Bình mới tham gia vào thị trường sản xuất ván MDF từ 3 năm nay. Sản phẩm của Công ty chủ yếu tiêu thụ tại thị trường phía Bắc như Thạch Thất, Đông Anh – Hà Nội.... Hiện nay sản phẩm của Công ty tiêu thụ tương đối tốt, được khách hàng ưu chuộng, tuy nhiên do phải cạnh tranh quyết liệt với ván MDF nhập lậu từ Trung Quốc nên giá bán vẫn ở mức thấp.

Công ty đang tích cực tìm kiếm thêm thị trường tiêu thụ sản phẩm ở thị trường xuất khẩu, sản xuất các sản phẩm chất lượng cao như ván HMR, tỷ trọng cao để đưa vào thị trường.

Đến nay sản phẩm của công ty được thị trường chấp nhận, có thị phần nhất định. Nếu được đầu tư thêm về vốn, công nghệ thì thị phần sản phẩm của Công ty sẽ được mở rộng, chất lượng sản phẩm sẽ không thua kém các doanh nghiệp sản xuất ván MDF tại Việt Nam hiện nay.

9.2 Triển vọng phát triển của ngành

Việt Nam hiện là nước xuất khẩu đồ gỗ lớn nhất ASEAN và thứ 6 trên thế giới. Theo số liệu thống kê sơ bộ của Tổng cục Hải quan Việt Nam, kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam trong năm 2014 đạt 6,2 tỷ USD, tăng 10,7% so với năm 2013. Xuất khẩu mặt hàng gỗ và sản phẩm gỗ hiện đứng thứ 5 trong 10 ngành xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Nếu có giải pháp đúng và chính sách hỗ trợ hiệu quả thì Việt Nam có thể xuất khẩu đạt 15 - 20 tỷ USD trong 10 năm tới. Nhiều nhà nhập khẩu đồ gỗ lớn đã đến Việt Nam đặt hàng chứ không chọn Trung Quốc do giá nhân.

Hiện nay, tổng tiêu thụ đồ nội thất trên thế giới là khoảng 350 tỷ USD/năm, trong đó đồ gỗ chiếm khoảng 40%, tương ứng 140 tỷ USD/năm. Vậy, kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ của Việt Nam trong năm qua cũng mới chỉ chiếm dưới 3% tổng nhu cầu tiêu thụ đồ gỗ của cả thế giới. Do đó, tiềm năng thị trường xuất khẩu sản phẩm gỗ cho Việt Nam vẫn còn rất lớn.

9.3 Đánh giá sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung trên thế giới

Những giải pháp và chiến lược Công ty đã đưa ra cho thấy Công ty đang nỗ lực cố gắng phát triển dựa trên nguồn lực hiện có, những định hướng này hoàn toàn phù hợp với định hướng phát triển của ngành. Tuy nhiên nếu được đầu tư chiều sâu về công nghệ đồng thời đủ lượng vốn lưu động cần thiết phục vụ cho kinh doanh kết hợp với việc thực hiện các giải pháp đồng bộ sẽ giúp Công ty hoàn thành các kế hoạch trước mắt và dần nâng Công ty lên một tầm cao mới.

10. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty

Không có

11. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty

Không có

VI. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY**1. Rủi ro về kinh tế**

Nền kinh tế nào cũng luôn chứa đựng những rủi ro được hình thành từ sự biến động của các nhân tố kinh tế cơ bản như: Tốc độ tăng trưởng kinh tế, lạm phát, lãi suất, tỷ giá hối đoái... Các doanh nghiệp, với vai trò là một trong các chủ thể của nền kinh tế cũng không nằm ngoài sự tác động của các nhân tố trên.

1.1 Rủi ro tăng trưởng và lạm phát**Tốc độ tăng trưởng kinh tế**

Năm 2016 kinh tế Việt Nam đã trải qua nhiều biến động. Tốc độ tăng trưởng GDP không đạt chỉ tiêu đề ra; ngành nông – lâm – thủy sản gặp khó vì thiên tai, hạn hán; ngành khai khoáng giảm sâu tác động mạnh đến mức tăng trưởng chung... Tuy nhiên, về chủ đạo, kinh tế Việt Nam đã có nhiều cải thiện đáng kể

GDP 2016 không đạt chỉ tiêu: năm 2016 ước đạt tăng 6,21% so với năm 2015. GDP bình quân đầu người năm 2016 đạt 2.215 USD tăng 106 USD so với năm 2015. Con số này thấp hơn mức mục tiêu đặt ra là 6,7% và thấp hơn con số báo cáo với Quốc hội (6,3-6,5%). Quy mô nền kinh tế hiện hành đạt 4,5 triệu tỷ đồng. 12/13 chỉ tiêu cao hơn số báo cáo Quốc hội.

Năm 2016, mặc dù Nhà nước đã có những bước đầu tiên thực hiện đổi mới mô hình tăng trưởng của Việt Nam và tái cơ cấu nền kinh tế, tăng trưởng kinh tế của cả nước chỉ đạt 6,21%, thấp hơn kế hoạch đề ra đầu năm 0,49%. Tuy nhiên, trong bối cảnh kinh tế thế giới không thuận lợi, nhiều diễn biến kinh tế, chính trị đáng lưu ý như Brexit và bầu cử tổng thống Mỹ; trong nước gặp nhiều khó khăn do thời tiết, môi trường biến đổi phức tạp thì đạt được mức tăng trưởng như trên cũng được coi là một thành công.

Năm 2017, dự báo nền kinh tế Việt Nam tăng trưởng đạt mức 6,7% tập trung vào 2 nhóm ngành chính: ngành nông, lâm nghiệp - thủy sản và công nghiệp - xây dựng - dịch vụ. Bên cạnh đó, việc đổi mới tư duy về vai trò của khu vực khu vực tư nhân cũng được đánh giá cao trong năm nay. Khu vực kinh tế tư nhân không chỉ được coi là “một trong những động lực phát triển của nền kinh tế” mà cần khẳng định là “động lực cơ bản” nhằm tạo ra được những bứt phá trong phát triển kinh tế phù hợp với xu thế của nền kinh tế thị trường hiện đại trong bối cảnh đầy nhanh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng.

Lạm phát

Theo các số liệu do Tổng cục Thống kê Việt Nam công bố: Lạm phát năm 2016, theo cách tính hiện tại (so với tháng 12 năm trước) chỉ là 4,74%, thấp hơn mục tiêu đề ra cho năm nay là 5%.

Như vậy, bình quân năm 2016 so với năm 2015, lạm phát chung có mức tăng cao hơn lạm phát cơ bản, điều này phản ánh biến động giá do yếu tố thị trường có mức tăng cao, đó là giá lương thực thực phẩm, giá xăng dầu và yếu tố điều hành giá cả qua việc điều chỉnh tăng giá dịch vụ y tế và giáo dục.

Mức tăng của lạm phát cơ bản từ tháng 1 đến tháng 12 năm 2016 so cùng kỳ có biên độ dao động trong khoảng khá hẹp từ 1,64% đến 1,88%, điều này thể hiện chính sách tiền tệ đang được điều hành ổn định, giúp ổn định kinh tế vĩ mô và kiểm soát lạm phát.

Một tỷ lệ lạm phát được kiểm chế và duy trì ở mức thấp sẽ tác động tích cực đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, giúp Công ty kiểm soát được giá cả chi phí các yếu tố đầu vào, đảm bảo hoạt động kinh doanh ổn định.

Khi lạm phát xảy ra sẽ gây khó khăn cho doanh nghiệp, đẩy chi phí đầu vào của doanh nghiệp tăng lên, ảnh hưởng đáng kể đến hiệu quả kinh doanh và tốc độ tăng trưởng của các doanh nghiệp. Từ đó ảnh hưởng đến doanh thu, lợi nhuận của Công ty.

1.2 Rủi ro lãi suất

Trong năm 2016, mặt bằng lãi suất huy động tăng nhẹ so với năm 2015 khoảng vài chục điểm cơ bản tùy từng kỳ hạn từ ngắn đến trung và dài hạn, trong đó có hai đợt điều chỉnh tương đối rõ vào quý I và cuối quý IV. Mặc dù lãi suất huy động tăng nhẹ nhưng lãi suất cho vay trong năm 2016 khá ổn định và ít biến động. Theo đó, mặt bằng lãi suất cho vay phổ biến đối với các lĩnh vực ưu tiên ở mức 6%-7%/năm đối với ngắn hạn và 9%-10%/năm đối với trung và dài hạn. Theo đánh giá, lãi suất tiếp tục ổn định trong năm 2017, điều này tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động sản xuất của doanh nghiệp. Tuy vậy, cũng có một số đánh giá nhận định rằng, năm 2017, không loại trừ tình huống lãi suất có thể tăng lên.

2. Rủi ro về luật pháp

Việt Nam đang trong giai đoạn phát triển nên hệ thống pháp lý cũng đang dần hoàn thiện, chính sách thay đổi linh hoạt để phù hợp với từng giai đoạn phát triển của nền kinh tế. Vì vậy các văn bản pháp quy không tránh khỏi những bất cập và chồng chéo nhau, gây lên không ít khó khăn cho cả cơ quan hữu quan lẫn những cá nhân, tổ chức thực hiện.

Hoạt động của Công ty hoạt động theo Luật doanh nghiệp và chịu sự điều tiết của các văn bản pháp luật liên quan, do vậy những thay đổi về môi trường pháp luật sẽ tác động đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

Các chuẩn mực kế toán, kiểm toán mới đang từng bước xây dựng và hoàn chỉnh nên Công ty phải thường xuyên theo dõi, cập nhật để kịp thời áp dụng các quy định mới, đảm bảo công tác hạch toán theo đúng pháp luật.

3. Rủi ro đặc thù

Do nguyên liệu chủ yếu là gỗ, chiếm tỷ trọng lớn trong giá thành sản phẩm nên sự biến động giá cả nguyên liệu này sẽ tác động đến lợi nhuận của Công ty. Do đó, hoạt động kinh doanh của Công ty chịu ảnh hưởng của những rủi ro về giá nguyên liệu. Tuy nhiên, theo thực tế

trong bối cảnh kinh tế phát triển bình thường, nếu tình trạng tăng giá nguyên liệu diễn ra thì thị trường sẽ đồng loạt điều chỉnh giá bán ra của sản phẩm. Khi đó, Công ty có thể tăng giá bán, triệt tiêu được rủi ro tăng giá nguyên liệu sẽ ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty.

4. Các rủi ro khác

Ngoài ra còn có các rủi ro khác như thiên tai, hỏa hoạn,... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động của Công ty.

VII. THAY LỜI KẾT

Bản công bố thông tin này là một phần của hồ sơ bán đấu giá phần vốn góp Công ty TNHH MDF Vinafor – Tân An Hòa Bình, được cung cấp cho các nhà đầu tư nhằm mục đích giúp các nhà đầu tư có thể tự đánh giá về tài sản, hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính và triển vọng của Công ty trong tương lai. Các thông tin này không hàm ý bảo đảm giá trị của phần vốn góp.

Bản công bố thông tin được lập trên cơ sở các thông tin và số liệu do Tổng Công ty Lâm nghiệp Việt Nam, Công ty TNHH MDF Vinafor – Tân An Hòa Bình cung cấp đảm bảo tính công khai, minh bạch, công bằng và bảo vệ quyền, lợi ích hợp pháp của nhà đầu tư.

Các nhà đầu tư nên tham khảo Bản công bố thông tin này trước khi quyết định tham gia đấu giá mua phần vốn góp của Công ty.

Hà Nội, ngày 15 tháng 02 năm 2017

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC CHÀO BÁN
TỔNG CÔNG TY LÂM NGHIỆP VIỆT NAM
TỔNG GIÁM ĐỐC**



PHẠM MẠNH CƯỜNG

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH
CÔNG TY TNHH MDF VINAFOR – TÂN AN HÒA BÌNH**

TỔNG GIÁM ĐỐC



NGUYỄN VĂN ĐẠI

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN – ĐẤU GIÁ
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI**



TỔNG GIÁM ĐỐC

VŨ ĐỨC TIẾN