

A. PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

_ Tuy hiện nay trên khu vực phường 10 , quận Gò Vấp tồn tại nhiều quán cà phê nhưng vẫn ko đáp ứng đủ nhu cầu cho tất cả các thành phần xã hội vì đa phần chúng có giá khoảng 17.000 trở lên . Đối với sinh viên thì đó là giá “xa xỉ” khó có thể chấp nhận được !!! Vì vậy chúng tôi quyết định lập 1 dự án quán cà phê nhằm phục vụ cho những “trương lai của đất nước” & những thành phần có thu nhập thấp

2. Mục đích nghiên cứu

Thông qua việc nghiên cứu về thị trường, khách hàng, đối thủ,.. để:

_ Nắm được tình hình kinh doanh

- Đưa ra chính sách kinh doanh phù hợp mang lại hiệu quả kinh doanh cho quán
- Đánh giá khả năng tài chính - rủi ro
- Cung cấp dịch vụ giải khát và một số dịch vụ thư giãn khác cho khách hàng.

3. Phương pháp nghiên cứu

- Thu thập thông tin:
 - + Trên mạng, báo chí, xin số liệu trực tiếp ở các cửa hàng đồ trang trí nội thất, các siêu thị, các quán café, trà sữa ở địa phương,...
 - + Tham khảo sách báo, tạp chí và xin ý kiến từ các chuyên gia, các người hoạt động cùng lĩnh vực.
- Tổng hợp và xử lý thông tin:
 - + Phương pháp phân tích SWOT
 - + Các phương pháp phân tích định lượng thông qua các chỉ số tài chính

+ Đánh giá định tính theo ý kiến chuyên gia, theo quan sát thực tế và các thông tin thu thập được.

4. Phạm vi nghiên cứu :

4.1 Phạm vi không gian

- Đề tài này chỉ nghiên cứu việc khởi nghiệp là dự án thành lập quán café 7 Sinh Viên tọa lạc tại 135 đường Quang Trung, phường 10, quận Gò Vấp.

- Số liệu dùng để tính toán là dữ liệu thứ cấp, qua khảo sát thực tế và ước đoán .

4.2 Phạm vi thời gian

Dự án có phạm vi nghiên cứu từ tháng 11 năm 2008 đến nay

5. Cơ sở dữ liệu

Dữ liệu của dự án được thu thập từ việc điều tra trên các cửa hàng đồ gỗ, trang trí nội thất trên đường Ngô Gia Tự, quận 10; từ siêu thị Big C, đường Tô Hiến Thành, phường 14, quận 10; siêu thị điện máy Chợ Lớn, đường An Dương Vương, quận 5; công ty dịch vụ thương mại Phong Vũ, đường Cách Mạng Tháng 8, quận 3; trang web: www.vatgia.com và nhiều trang web khác.

B. PHẦN NỘI DUNG

Chương 1: Mô Tả Tổng Quan

I. Giới thiệu sơ lược về quán

- Tên quán: "CAFÉ 7 SINH VIÊN"
- Địa điểm : 135 Quang Trung, F.10, Q. Gò Vấp
- Ngành nghề kinh doanh : cung cấp dịch vụ giải khát
- Vị trí trong ngành : quán cafe

*** Mục tiêu của quán :**

- Đạt được lợi nhuận ngay từ năm đầu hoạt động
- tạo tâm lý thư giãn cho khách hàng
- là nơi giao lưu của sinh viên, cán bộ công nhân viên, và các đối tượng khác.
- Tối đa hoá sự hài lòng của khách hàng
- Đạt uy tín với các đối tượng có liên quan: Nhà cung cấp, khách hàng,.....

II.Sản phẩm

1.Các loại sản phẩm kinh doanh

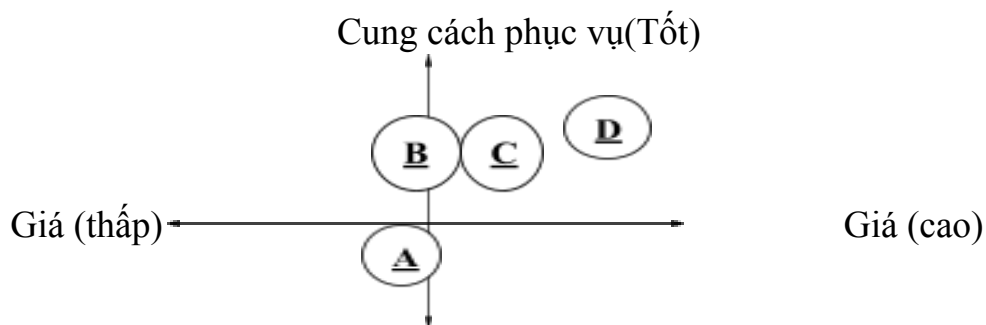
Các loại sản phẩm của quán có 4 nhóm:

I. CAFE	II. TRÀ-YAOURT- SIRÔ	III. NƯỚC DINH DƯỠNG	IV. SINH TỐ- NƯỚC ÉP
Cafe	Trà lipton	Chanh	Sinh tố dâu
Cafe đá	Trà lipton sữa	Chanh dây	bơ
Cafe sữa nóng	Trà lài	Chanh muối	dừa
Cafe sữa đá	Trà đào	Cam vắt	sapôchê
Cafe rum	Trà dâu	Cam vắt mật ong	cà chua
Cafe sữa rum	Trà cam	Tắc ép	cà rốt

Cafe capuchino	Trà chanh dây	Dừa	Nước ép dâu
Cafe capuchino đá	Trà gừng	La hán quả	thơm
Bạc xỉu	Trà bí đao	Sâm dứa	táo
Bạc xỉu đá	Yaourt đá	Sâm dứa sữa	cam
Cacao nóng	Yaourt chanh	Coktail	nho
Cacao đá	Yaourt cam	Xí muối	cà chua
Sữa tươi	Yaourt dâu	Sting dâu	cà rốt
Chocolate	Yaourt bạc hà	Number one	
Chocolate đá	Sirô sữa	Twister	
	Sirô sữa dâu	Pepsi	
	Sirô sữa chanh	Coca cola	
	Sirô sữa cam	7 up	
	Sirô sữa bạc hà	Trà xanh	
		Dr.Thanh	

2. Định vị dịch vụ

Khi quyết định kinh doanh ai cũng muốn biết mình ở vị trí nào so với đối thủ, cửa hàng của chúng tôi cũng thế, dựa vào khả năng cạnh tranh và khả năng phát huy thế mạnh của của doanh nghiệp tiến hành định vị dịch vụ và lựa chọn cho mình vị trí như sơ đồ sau.



Cung cách phục vụ(Xấu)

A

Nhóm quán cóc lề đường

B

Quán 7 SINH VIÊN

C

Nhóm quán trà sữa

D

Nhóm quán dành cho

người

Có thu nhập cao

Sơ đồ 1: Xác định vị trí của cửa hàng so với đối thủ cạnh tranh

Theo kết quả thăm dò thì hai đối thủ hiện giờ đang đứng ở vị trí như sơ đồ 1 đối thủ (D) là nhóm quán dành cho người có thu nhập cao được xem là có cung cách phục vụ rất tốt và giá rất cao nên đáp ứng cho số ít khách hàng. Đối thủ (C) là nhóm quán trà sữa có cung cách phục vụ tốt, giá cao nhưng có lợi thế với các món trà sữa nên đáp ứng được một phần khách hàng chủ yếu là những sinh viên con nhà giàu. Đối thủ (A) là nhóm các quán cóc lề đường, lợi thế là chi phí thấp, giá rẻ nên khách hàng chủ yếu là những sinh viên nhà nghèo và những người có thu nhập thấp.

Dựa vào những thuận lợi sẵn có về địa điểm, nhân viên, khả năng giao tiếp tốt và chiến lược về giá chúng tôi sẽ tạo ra quan hệ tốt với các tầng lớp khách hàng, nhà cung cấp cộng với sự đoàn kết chúng tôi sẽ cố gắng quyết tâm về cung cách phục vụ sẽ, và có những chính sách ưu đãi về giá nhằm từng bước vượt qua các quán nhóm (A), (C), và vươn tới cung cách phục vụ của nhóm (D) để vượt qua họ.

3. Sản phẩm tương lai :

Ngoài những sản phẩm như trên. Hàng tháng quán chúng tôi sẽ có những sản phẩm mới để khách hàng có thể có nhiều lựa chọn hơn và đạt được những sự thỏa mãn như mong muốn.

III. Phân tích thị trường

1. Thị trường tổng quan

- Đáp ứng cho khách hàng ở GÒ VẤP là chủ yếu, thông qua các cuộc tiếp xúc với những người dân ở GÒ VẤP chúng tôi được biết đa số những người ở đây có nhu cầu về uống café để thư giãn.

-Do đó, nhu cầu cần có quán café giá cả thích hợp và cách trang trí đẹp là rất cần thiết, theo nghiên cứu thì ở GÒ VẤP có khoảng 356 quán café lớn và rất nhiều quán café nhỏ và vừa.

- khi xảy ra khủng hoảng kinh tế thì nhu cầu khách hàng đến quán café giảm đi nhưng trong thời gian gần đây thì khách hàng đến quán đã tăng lên.

- Đối thủ cạnh tranh đa số vẫn chưa đáp ứng đủ nhu cầu của khách hàng .
Ví dụ: quán café Đào Nguyên chỉ phục vụ vào buổi tối, không gian còn hẹp, không thoáng, khách hàng chủ yếu là những người có thu nhập khá...

Tất cả những điều trên cho thấy nhu cầu để có quán café để thư giãn sẽ tăng.

a. Phân khúc thị trường

Theo hình thức ở các quán café chúng tôi phân khúc thị trường theo cách sau:

Hình thức Quán café Tiêu chí	Quán café dành cho người có thu nhập cao	Quán café dành cho người có thu nhập trung bình	Quán café dành cho người có thu nhập thấp
Số lượng người uống	Chiếm phần ít, chủ yếu là khách vip(khoảng 20%)	Chiếm đa số, chủ yếu là học sinh, sinh viên, người có thu nhập trung bình (50%)	Chiếm tương đối, chủ yếu là công nhân, sinh viên ... (30%)
Qui mô quán café-*	Lớn, rất sang trọng	Tương đối lớn, cũng khá sang trọng	Rất nhỏ

Tiêu chuẩn nước uống	Ngon,	Tương đối ngon	Mức độ vừa
Trung thành	Không cao lắm	cao	cao
Tình trạng khách hàng	Không thường xuyên (Khoảng 3-4 lần/tháng)	Thường xuyên (Khoảng 4-5 lần/tháng)	thường xuyên
Mức sử dụng	Tương đối	Cao	Thấp

Dựa vào các tiêu chí hình thức quán café ta có thể mở ra những quán café thích hợp với nhu cầu của khách hàng hiện nay.

b. Thị trường trọng tâm

công nhân viên ,học sinh,sinh viên là khách hàng chủ yếu của chúng tôi vì đây là tầng lớp có nhu cầu lớn uống café rất lớn

2. Đặc điểm khách hàng

Do khách hàng chính của chúng tôi chủ yếu là công nhân viên, học sinh, sinh viên nên họ có cách sống của họ đơn giản, dễ gần gũi. Khi đến quán, điều mà họ quan tâm nhất là hình thức phục vụ và không gian có thoải mái hay không... Ngoài ra, theo tìm hiểu qua các cuộc nói chuyện với khách hàng chúng tôi được biết khi đến quán café họ còn cân nhắc những điều sau :

- quán café có đầy đủ tiện nghi không
- Mức giá có phù hợp không
- Có phục vụ nhanh không
- Người phục vụ có nhiệt tình vui vẻ không

3. Đối thủ cạnh tranh

Mặc dù mở ra quán cà phê có nhiều điều kiện khách quan cũng như chủ quan thuận lợi. Nhưng để thành công không phải là chuyện dễ vì không chỉ có quán café của mình mà còn các đối thủ cạnh tranh, họ cũng muốn đạt những gì họ muốn, do đó chúng tôi phải làm tốt hơn đối thủ thì mới thu hút được khách hàng .

Hiện nay ở GÒ VẤP (đường quan trung) đã có nhiều 14-15 quán cà phê, đó là những đối thủ gần mà chúng tôi phải đối mặt, họ đã có mối quan hệ lâu bền với khách hàng trong vùng khá lâu. Dù rằng, họ có những thuận lợi đó nhưng theo tìm hiểu thì họ còn yếu trong cung cách phục vụ. Ngay từ đầu thành lập quán café chúng tôi đã chuẩn bị tốt mọi thứ để làm hài lòng khách hàng ở mức cao nhất, đặc biệt là chuẩn bị khâu mà đối thủ đang yếu.

4. Nhà cung cấp

Theo quan niệm của tôi thì nhà cung cấp đóng vai trò quan trọng tạo nên thành công quán, việc tạo quan hệ tốt với những nhà cung cấp chất lượng sẽ có được những thuận lợi to lớn cho quán café của chúng tôi, nhưng để tìm được nhà cung cấp tốt về chất

lượng, giá hợp lý là điều không dễ. Qua quá trình tìm kiếm và chọn lọc hiện tại nhà cung cấp chính của chúng tôi là : café TRUNG NGUYỄN,VINAMIL,các công ty nước giải khác....

5. Các yếu tố vĩ mô

- Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, việc mở ra các loại hình kinh doanh không còn khó khăn và luôn được nhà nước khuyến khích Cho nên với loại hình kinh doanh quán cafe thì việc đăng ký sẽ dễ dàng

- Thị trường kinh doanh cafe trong tương lai sẽ phát triển cao và là thị trường hấp dẫn cho các nhà đầu tư.

6. Phân tích SWOT

Bảng 4: Ma trận SWOT

Ma trận SWOT	O - Có khách hàng tiềm năng (sinh viên,..)(O1) - Tìm được nguồn cung cấp nguyên liệu tốt (O2) - Mật độ dân cư cao, số dân đông(O3) - Số lượng quán có chất lượng phục vụ tốt còn thấp(O4)	T - Cạnh tranh với các quán cũ (T1)
--------------	--	--

<i>S:</i> - Sản phẩm đa dạng, chất lượng pha chế cao(S1) - Không gian phục vụ thoáng mát, ngăn nắp,...(S2). - Ưu thế về giao tiếp(S3) - địa điểm thuận lợi (S4) - Giá hợp lý (S5) - Người quản lý có năng lực, có quyết tâm(S6) - Nhân viên nhiệt, tình vui vẻ, hoạt bát(S7) - Có phục vụ trực tiếp bóng đá(S8) - Bàn ghế mới lạ, thiết kế độc đáo(S9)	<i>SO</i> - Thu hút khách hàng tiềm năng(S1,S2,S3,S4,S5,S7,S8,S9,O1) - Nguồn nguyên liệu ổn định (S6,O2) - Số lượng khách hàng đến với quán đông (S1,S2,S3, S4, S5,S7,S8,S9,O3,O4)	<i>ST</i> - Theo dõi và kiểm soát tình hình dịch cúm (S6,S3,T2) - Giành thắng lợi trong cạnh tranh (S2,S3,S4,S6,S7,T1)
<i>W</i> - Quán mới thành lập, chưa có nhiều khách hàng quen thuộc(W1) - Chưa có nhiều kinh nghiệm (W2) - Địa điểm thuê mướn(W3)	<i>WO</i> - Huy động nguồn vốn (O1,O2,O3,O5,W2)	<i>WT</i> - Học hỏi kinh nghiệm (T1,W1)

❖ *Diễn giải ma trận SWOT*

SO:

- Chúng tôi phát huy những điểm mạnh để nắm bắt các cơ hội như với sản phẩm chất lượng, giá hợp lý, không gian buôn bán và giao thông thuận lợi cộng với khả năng tiếp thị, và đội ngũ nhân viên nhiệt tình vui vẻ sẽ thu hút khách hàng tiềm năng thành khách hàng, có thể tìm được các hợp đồng với các trang trại lớn. Khả năng giao tiếp và người quản lý có năng lực sẽ có cơ hội tìm thêm các nhà cung cấp tốt.

ST:

- Nhờ vào khả năng giao tiếp và năng lực quản lý của chủ cửa hàng sẽ kết hợp với phòng
chăn nuôi thú y địa phương để hạn chế, kiểm soát nạn dịch cúm
- Dựa vào những lợi thế so với đối thủ về khả năng tiếp thị, kỹ sư chuyên ngành có trình độ cao, nhân viên vui vẻ nhiệt tình tạo sức mạnh trong cạnh tranh.

WO:

- Các doanh nghiệp mới mở thường thiếu vốn và cửa hàng của chúng cũng không ngoại lệ do đó chúng tôi sẽ tranh thủ sự ủng hộ của nhà nước và các cơ hội lạc quan của cửa hàng về khách hàng, nhà cung cấp,... làm tăng tính khả thi của dự án để có thể huy động nguồn vốn từ ngân hàng, tìm các đối tác kinh doanh.

WT:

- Trong thời buổi kinh tế thị trường hiện nay môi trường kinh doanh luôn sôi động, việc
cạnh tranh với các doanh nghiệp khác là cơ hội cho người kinh doanh trưởng thành
trong làm ăn và cũng cố thêm kinh nghiệm.

Chương 2: HOẠCH ĐỊNH CHỨC NĂNG VÀ ĐÁNH GIÁ TÀI CHÍNH

I. Tiếp thị

1. Chiến lược giá

Quán chúng tôi sẽ cung cấp nhiều loại sản phẩm đa dạng về chủng loại với nhiều mức giá khác nhau dành cho mọi đối tượng khách hàng từ người có thu nhập thấp đến người có thu nhập cao, từ công nhân, sinh viên đến các doanh nhân, công nhân viên.

Bảng 5: Giá bán các sản phẩm tại thời điểm quán bắt đầu hoạt động

TÊN SẢN PHẨM	ĐVT	GIÁ
I. Cafe		
Cafe	ly	10.000
Cafe đá	ly	10.000
Cafe sữa nóng	ly	12.000
Cafe sữa đá	ly	12.000

Cafe rum	ly	15.000
Cafe sữa rum	ly	15.000
Cafe capuchino	ly	20.000
Cafe capuchino đá	ly	20.000
Bạc xỉu	ly	12.000
Bạc xỉu đá	ly	12.000
Cacao nóng	ly	15.000
Cacao đá	ly	15.000
Sữa tươi	ly	12.000
Chocolate	ly	15.000
Chocolate đá	ly	15.000
II. Trà-yaourt-sirô		
Trà lipton	ly	10.000
Trà lipton sữa	ly	12.000
Trà lá	ly	10.000
Trà đào	ly	10.000
Trà dâu	ly	10.000
Trà cam	ly	10.000
Trà chanh dây	ly	10.000
Trà gừng	ly	10.000
Trà bí đao	ly	10.000
Yaourt đá	ly	10.000
Yaourt chanh	ly	12.000
Yaourt cam	ly	12.000
Yaourt dâu	ly	12.000

Yaourt bạc hà	ly	12.000
Sirô sữa	ly	10.000
Sirô sữa dâu	ly	12.000
Sirô sữa chanh	ly	12.000
Sirô sữa cam	ly	12.000
Sirô sữa bạc hà	ly	12.000
III. Nước dinh dưỡng		
Chanh	ly	13.000
Chanh dây	ly	13.000
Chanh muối	ly	13.000
Cam vắt	ly	15.000
Cam vắt mật ong	ly	15.000
Tắc ép	ly	12.000
Dừa	ly	10.000
La hán quả	ly	10.000
Sâm dứa	ly	12.000
Sâm dứa sữa	ly	14.000
Coktail	ly	12.000
Xí muối	ly	10.000
Sting dâu	chai	10.000
Number one	chai	10.000
Twister	chai	10.000
Pepsi	lon	10.000
Coca cola	lon	10.000
7 up	chai	10.000

Trà xanh	chai	12.000
Dr.Thanh	chai	12.000
IV. Sinh tố-nước ép		
Sinh tố dâu	ly	15.000
bơ	ly	15.000
dừa	ly	15.000
sapôchê	ly	12.000
cà chua	ly	12.000
cà rốt	ly	12.000
Nước ép dâu	ly	15.000
thơm	ly	12.000
táo	ly	15.000
cam	ly	15.000
nho	ly	15.000
cà chua	ly	12.000
cà rốt	ly	12.000

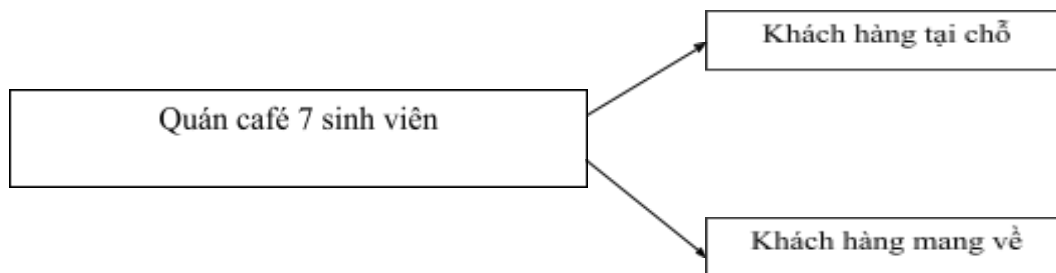
2.Chiến lược marketing

- Phát tờ rơi quảng cáo tại các trường ĐH, trung học, các công ty và người trung niên ở khu vực xung quanh đó. (1000 tờ rơi phát trong tháng đầu, sau đó có thể cân nhắc phát thêm hay không). Mỗi tờ rơi giảm 10% cho 1 ly, nhưng không cộng gộp với nhau
- Quảng cáo thông qua các hình thức chủ yếu treo băng rôn ở các tuyến đường chính

- Trong tuần đầu khai trương khách hàng sẽ được giảm giá 50% trong ngày đầu và 30% trong các ngày tiếp theo cho tất cả các sản phẩm.

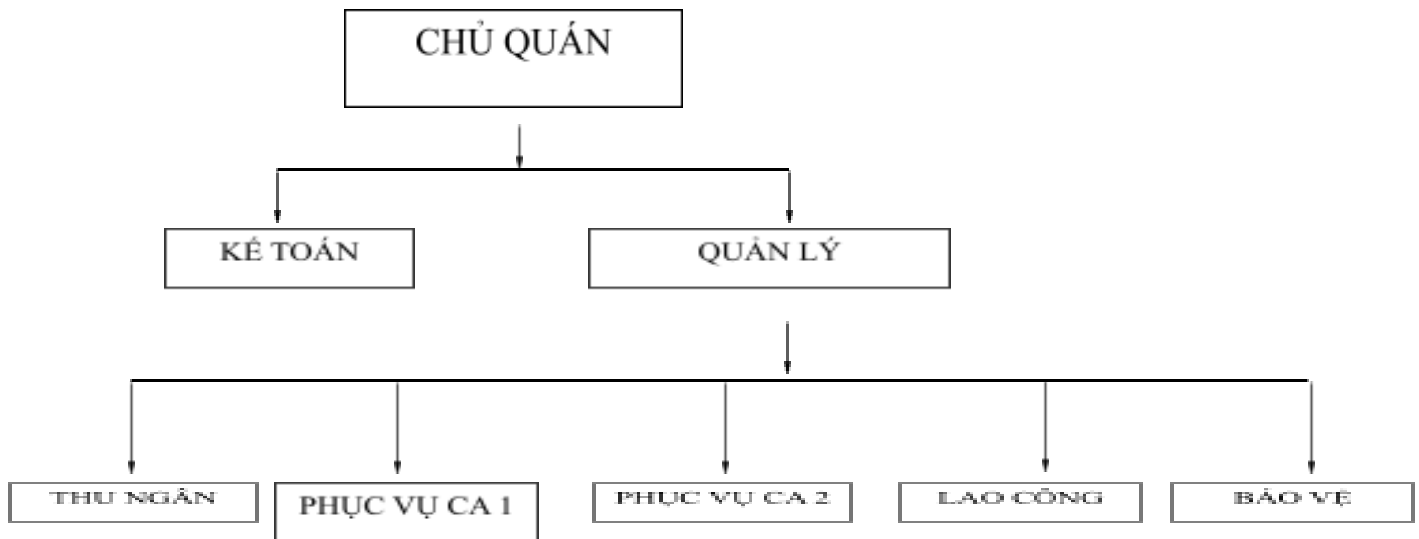
3. chiến lược phân phối

Đây là loại hình quán café nên chủ yếu là bán trực tiếp người tiêu dùng không thông qua kênh phân phối trung gian nào theo sơ đồ phân phối sau:



II. Hoạch định nhân sự

1. Sơ đồ tổ chức



2. Nghĩa vụ

- Chủ quán: Nghĩa vụ : Là người quản lý và điều hành mọi hoạt động quán, chịu trách nhiệm trước pháp luật

- quản lý: Là người thay mặt chủ quán điều hành hoạt động của nhân viên
- Kế toán: Theo dõi và ghi chép lại tất cả mọi hoạt của quán và tổng hợp chi phí và xác định doanh thu, lợi nhuận của quán báo cáo thuế
- Pha chế: là người pha chế các loại thức uống
- Thu ngân: Là người trực tiếp tính chi phí, thu tiền..
- Phục vụ: giới thiệu menu và phục vụ khách hàng
- Lao công: là người rửa ly và dọn vệ sinh
- Bảo vệ: là người giữ xe và bảo vệ tài sản của quán

3. Nhu cầu nhân viên, lương, đào tạo và khen thưởng

a. Nhu cầu nhân viên

- quản lý : 1 người, trình độ cao đẳng ngành Quản Trị Kinh Doanh
- Kế toán : 1 người, trình độ trung cấp trở lên chuyên ngành kế toán
- thu ngân: 2 người, trình độ trung học phổ thông trở lên, biết sử dụng áy tính
- Pha chế: 4người, có bằng nghề chuyên ngành.
- Phục vụ : 15người, có kinh nghiệm phục vụ, thông qua sự kiểm tra của chủ quán.
- Lao công: 2 người
- Bảo vệ: 6 người, nam tuổi từ 18 đến 35, có sức khỏe tốt

b. Lương nhân viên

Bảng 6: Lương hàng tháng

Chỉ tiêu	Số lượng	Tiền lương (triệu đồng)	Thành tiền (1000đ)
quản lý	1	7	7
Kế toán	1	2	2

thu ngân	1	1.5	3
Pha chế	4	2	8
Phục vụ	15	1.2	18
Lao công	2	1.4	2.8
Bảo vệ	6	1.2	7.2
Tổng	30		48

c. Đào tạo và khen thưởng

- Đào tạo: Chủ quán chịu trách nhiệm hướng dẫn cho nhân viên của mình quen với công việc, đặc biệt là nhân viên phục vụ và quản lý hướng dẫn phục vụ và ứng xử, ngoài ra chính bản thân người chủ cũng cần phải học về kiến thức chuyên ngành để phục vụ tốt hơn.

- Khen thưởng: Ngoài trừ những đợt thưởng thêm lương vào dịp lễ, tết, tặng lịch, áo, nón, cửa hàng còn trích lợi nhuận thưởng nếu vượt chỉ tiêu doanh thu. Biện pháp này nhằm kích thích sự phấn khởi nhiệt tình của nhân viên trong công việc để họ làm tốt công việc.

III. Trang thiết bị, mô hình xây dựng, địa điểm

1. Trang thiết bị đầu tư ban đầu

BẢNG TÍNH CHI PHÍ ĐẦU TƯ BAN ĐẦU

QUÁN CÀ PHÊ 7 SINH VIÊN

Đvt: ngàn đồng.

STT	HẠNG MỤC ĐẦU TƯ	SL	ĐVT		GIÁ		THÀNH TIỀN	GHI CHÚ
-----	-----------------	----	-----	--	-----	--	------------	---------

1	Bàn mây tròn:	50	cái	x	450	=	22,500	Giá do các cửa hàng trên đường Ngô Gia Tự cung cấp
2	Ghế mây lưng lượn, đen trắng:	200	cái	x	300	=	60,000	
3	Bàn gỗ_kiến trúc vuông, thấp:	25	cái	x	420	=	10,500	
4	nệm ngồi	100	cái	x	37	=	3,700	
5	Đế lót ly bằng gỗ (hiệu: Cty Chân Minh):	300	cái	x	3,65	=	1,095	Giá do Siêu thị Big C cung cấp.
6	Gạt tàn thuốc bằng gỗ (TA58):	30	cái	x	19,3	=	579	
7	Mâm Inox bung nước cho nhân viên (304-36cm):	10	cái	x	100,9	=	1,009	
8	Ly nhỏ uống trà đá cho khách (Lucky LG-36-213, 75ml):	300	ly	x	5,5	=	1,650	
9	Ly nhỏ uống café sữa nóng (Lucky LG-36-203, 50ml)	75	ly	x	7,6	=	570	
10	Ly uống cà phê đá (Ocean Nyork B07811, 320ml):	150	ly	x	22	=	3,300	
11	Ly uống cam vắt, uống sinh tố (Ocean Pils.B00910, 300ml):	150	ly	x	10,6	=	1,590	
12	Fin pha café	50	cái	x	5,6	=	280	
13	Ly pha chế	4	cái	x	17	=	68	

14	Muỗng nhỏ	75	cái	x	1,8	=	135	
15	Muỗng cà phê đá và cà phê sữa bằng Inox:	200	cái	x	4,8	=	960	
16	Cây khuấy nước (cam vắt, Lipton, nước khác, ...):	100	cái	x	1,2	=	120	
17	Bình thủy tinh lớn châm trà đá (LUMINARC, 1,3 lít):	5	cái	x	63	=	315	
18	Phin lớn pha cà phê bằng Inox:	2	cái	x	60	=	120	
19	Tấm lượt pha cà phê:	2	cái	x	25	=	50	
20	Bình thủy Rạng Đông	2	cái	x	147	=	294	
21	Nồi lớn nấu nước sôi:	1	cái	x	500	=	500	Giá do siêu thị điện máy Chợ Lớn cung cấp
22	Bình chứa cà phê pha sẵn:	1	cái	x	120	=	120	
23	Kệ lớn đựng ly bằng Inox:	2	cái	x	600	=	1,200	
24	Các loại chai, lọ khác đựng một số thứ khác (đường, muối, chanh muối, ...):	1	bộ	x	1,000	=	1,000	
25	Dù gỗ lớn che nắng thời trang:	16	cái	x	1,490	=	23,840	Giá do wed: vatgia.co

								m cung cấp
26	Dàn Amply (hiệu Pioneer VSX-817-S, công suất 360W):	1	cái	x	8,390	=	8,390	Giá do siêu thị điện máy Chợ Lớn cung cấp
27	Đầu đĩa đa năng:	1	cái	x	1,900	=	1,900	
28	Tivi 40 inch (hiệu TCL):	1	cái	x	9,990	=	9,990	
29	Tivi 32 inch (hiệu TCL):	3	cái	x	5,990	=	17,970	
30	Máy quay sinh tố (SANYO):	2	cái	x	950	=	1,900	
31	Tủ đông đá, để kem, trái cây dứa lạnh, yaourt, đồ dùng lạnh khác:	1	cái	x	8,500	=	8,500	
32	Máy điều hòa LG	2	cái	x	7,300	=	14,600	
33	Dàn loa (Mỹ, 500W/cặp):	2	cặp	x	3,500	=	7,000	
34	Cáp truyền Quốc tế:	1	bộ	x	600	=	600	
35	Tiền lắp đặt Internet + Bộ phát sóng Wifi:	1	bộ	x	1,500	=	1,500	Giá dự trù.
36	Điện, đèn, nước, tiền công:	1	bộ	x	35,000	=	35,000	

37	Đồng phục nhân viên:	30	bộ	x	400	=	12,000	
38	Máy tính tiền điện tử CASIO TK-T200 (có kết tiền):	1	cái	x	6,970	=	6,970	
39	Máy vi tính	2	cái	x	10,000	=	20,000	Giá do công ty Phong Vũ cung cấp
40	01 tủ quầy bar tính tiền và để dàn nhạc:	1	bộ	x	4,000	=	4,000	Giá dự trù.
41	Trang trí nội thất, sửa chữa quán, trang trí cây cảnh:	1	lần	x	300,000	=	300,000	
42	Chi phí bảng hiệu, hộp đèn:	1	bộ	x	20,000	=	20,000	
43	Chi phí PANO vẽ quảng cáo:	3	tấm	x	1,500	=	4,500	
44	Chi phí đặt cọc 02 tháng thuê mặt bằng:	2	tháng	x	40,000	=	80,000	Giá do chủ đất đề nghị.
45	Chi phí hỗ trợ bồi thường xây dựng cho chủ đất:	1	lần	x	60,000	=	60,000	
			TỔNG CỘNG:				750,315,	

2. Mô hình xây dựng:

Hình 1: Mô hình xây dựng

Quán café gồm: tầng trệt, lầu 1, lầu 2 và sân thượng.

- Tầng trệt: giữ xe
- Tầng 1: gồm 25 bàn mây tròn, có 3 tivi, chủ yếu phục vụ khách hàng có nhu cầu xem truyền hình, đá bóng.
- Tầng 2: gồm 25 bàn gỗ kiếng vuông, chủ yếu phục vụ truy cập wifi.
- Sân thượng: 25 bàn mây tròn, có không gian thoáng mát. Từ đó có thể ngắm cảnh nhộn nhịp thành phố và sân bay Tân Sơn Nhất.

3. Địa điểm xây dựng

Quán tọa lạc tại số 135 đường Quang Trung, phường 10, quận Gò Vấp. là nơi tập trung dân cư đông đúc, cách Đại học Công nghiệp khoảng 2km. Xung quanh đó có rất nhiều công ty. Café 7 Sinh Viên tuy nằm ngay mặt tiền nhưng với cách xây dựng và thiết kế quán đã tạo ra không gian thoáng đãng và yên tĩnh cách biệt với không khí ồn ào náo nhiệt bên ngoài, rất thích hợp cho những ai yêu thích sự yên tĩnh và thư giãn.

Với vị trí đặc địa nằm ngay mặt tiền đường Quang Trung, phía sau là sân bay Tân Sơn Nhất, chung quanh quán ít có những tòa nhà cao tầng, nên khi quý khách ngồi trong quán, đặc biệt là sân thượng thì sẽ cảm nhận được sự mới lạ trong cảm giác thưởng thức café ở đây với những chiếc máy bay bay sát tầm đầu.

IV. Hoạch định tài chính

1. Các khoản đầu tư và nguồn vốn ban đầu

	TỔNG CỘNG CHI PHÍ ĐẦU TƯ BAN ĐẦU	750,315,000
	Vay NH:	200,000,000
	Vốn tự có:	600,000,000
	Dự phòng	49,685,000
Stt	Số cổ phần hùn vốn	Thành tiền

1		50,000,000
2		50,000,000
3		100,000,000
4		100,000,000
5		100,000,000
6		100,000,000
7		100,000,000
	TỔNG CỘNG:	600,000,000

2. Hoạt động kinh doanh

BẢNG THÔNG SỐ CHI TIẾT HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		
DỰ ÁN ĐẦU TƯ: QUÁN CÀ PHÊ 7 SINH VIÊN		
Số lượng bàn:	75	bàn
Tổng số ly/bàn/giờ:	1.5	ly/bàn/giờ

Giờ hoạt động/ngày:	16	giờ/ngày (Từ 8h đến 23 giờ, và những đêm có đá bóng)
<u>Tổng số ly bán/ngày:</u>	1,800	ly/ngày
Công suất năm hoạt động đầu tiên là 40%		
<u>Số lượng bán bình quân:</u>	720	ly/ngày
<u>Giá bán bình quân/ly:</u>	12,000	đ/ly
<u>Doanh thu bình quân/ngày:</u>	8,640,000	đ/ngày
<u>Số lượng nhân viên quán:</u>	21	người
Lương bình quân:	1,371,429	đ/người/tháng
Tổng lương quỹ lương/tháng:	28,800,000	đ/tháng
Lương bình quân/ngày:	960,000	đ/ngày
<u>Lương tính trên 01 ly nước:</u>	1,333	đ/ly/ngày

Chi phí điện cho quán:	4,000,000	đ/tháng
<u>Chi phí điện/ly nước:</u>	185	đ/ly/ngày
Tiền ăn cho nhân viên:	8,750	đ/người/buổi
<u>Chi phí ăn cho nhân viên:</u>	292	đ/ly/ngày
Chi phí nước sạch cho quán:	2,000,000	đ/tháng
<u>Chi phí nước sạch /ly nước:</u>	93	đ/ly/ngày
Giá thuê mặt bằng:	40,000,000	đ/tháng
<u>Tiền thuê mặt bằng hàng năm:</u>	480,000,000	đ/năm
Chi phí cho người trực tiếp quản lý:	7,000,000	đ/tháng
Chi phí cho thu ngân, kế toán:	5,000,000	đ/tháng

Chi phí thuê bảo vệ xe, dẫn xe cho khách:	7,200,000	đ/tháng
<u>Chi phí quản lý cho 01 năm:</u>	230,400,000	đ/năm
Lãi vay trung hạn:	1.25%	tháng
<u>Lãi vay hàng năm:</u>	15.00%	năm

Nhân viên bàn:	15	người	Lương:	18,000,000	đ/tháng
Lao công:	2	người	Lương:	2,800,000	đ/tháng
Pha chế:	4	người	Lương:	8,000,000	đ/tháng
Tổng:	21	người	<u>Tổng lương/tháng:</u>	28,800,000	đ/tháng
			<u>Lương bình quân:</u>	1,371,429	đ/tháng/người
nhân viên quản lý	1	người	lương	7000000	đ/tháng
nhân viên thu ngân	2	người	lương	3000000	đ/tháng
nhân viên kế toán	1	người	lương	2000000	đ/tháng
nhân viên bảo vệ xe	6	người	lương	7200000	đ/tháng

TỔNG CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG CỦA QUÁN CÀ PHÊ 01 NGÀY					
- Lương nhân viên:	1,333	đ/ly/ngày	=	960,000	đ/ngày
- Điện:	185	đ/ly/ngày	=	133,333	đ/ngày
- Nước:	93	đ/ly/ngày	=	66,667	đ/ngày
- Nguyên liệu:	3,000	đ/ly/ngày	=	2,160,000	đ/ngày
- Tiền ăn nhân viên:	292	đ/ly/ngày	=	210,000	đ/ngày
- Chi phí mặt bằng:	1,333,333	đ/ngày	=	1,333,333	đ/ngày
- Chi phí quản lý:	640,000	đ/ngày	=	640,000	đ/ngày
- Chi phí lãi vay ngân hàng:	83,333	đ/ngày	=	83,333	đ/ngày
- Thuế:	455,775	đ/ngày	=	455,775	đ/ngày
TỔNG CỘNG CHI PHÍ/NGÀY:				6,042,442	đ/ngày
DOANH THU NGÀY ĐẠT:			40%	8,640,000	đ/ngày

LỢI NHUẬN ĐẠT/NGÀY:	=	2,597,558	đ/ngày
LỢI NHUẬN ĐẠT/THÁNG:	=	77,926,750	đ/tháng
LỢI NHUẬN ĐẠT/NĂM:	=	935,121,000	đ/năm
Tỷ suất LN/Dthu/ngày: 30.1%			

3. Thông số đầu vào và độ nhạy của dự án

3.1 Thông số đầu vào của dự án

I.	NHÓM THÔNG SỐ VỐN ĐẦU TƯ	Giá trị (VND)	Tỷ trọng
1.	Tổng vốn đầu tư	750,315,000	100%
2.	Nguồn vốn đầu tư	750,315,000	100%
-	Vốn tự có	600,000,000	80.0%
-	Vốn vay TCTD khác	-	0.0%
-	Vốn vay VIB	200,000,000	26.7%

3	Khả năng tăng giảm vốn đầu tư	0%	
4	Nhu cầu vốn lưu động	5%	Doanh thu
-	Vốn tự có	100%	Nhu cầu VLĐ
-	Vốn vay TCTD	0%	Nhu cầu VLĐ
-	Vốn vay VIB	0%	Nhu cầu VLĐ
5	Kế hoạch giải ngân		
5.1	Năm thứ nhất	800,000,000	đồng
-	Vốn tự có	600,000,000	đồng
-	Vốn vay TCTD khác	-	đồng
-	Vốn vay VIB	200,000,000	đồng
5.2	Năm thứ hai	-	đồng
-	Vốn tự có	-	đồng
-	Vốn vay TCTD khác	-	đồng
-	Vốn vay VIB	-	đồng

II.	Nhóm thông số về chế độ thuế, chi phí sử dụng vốn		
1	Thuế TNDN	28%	/năm
2	Lãi vay vốn		
-	Lãi vay trung dài hạn huy động khác	0.0%	/năm
-	Lãi vay trung dài hạn của ngân hàng	6.00%	/năm
-	Tỷ suất LN/VCSH	25%	/năm
3	Lãi suất chiết khấu	21.6%	/năm
4	Thời gian trả nợ trung dài hạn		
-	Nguồn vay huy động khác:	0	/năm
-	Vay ngân hàng:	3	/năm
5	Hình thức trả nợ trung dài hạn	1	
	Trả nợ gốc bình quân, lãi giảm dần theo số dư	1	
	Trả nợ gốc + lãi bình quân	2	
	Trả nợ gốc theo tỷ lệ %	3	
6	Nguồn trả nợ vốn vay hàng năm		
	- LNST	25%	
III	Nhóm thông số KTKT, khai thác dự án		
1	Công suất thiết kế	648,000	ly nước/năm

2	Mức huy động Công suất thiết kế		
-	Năm đầu tiên sau đầu tư	40%	CSTK
-	Năm thứ 2 tăng CSTK so với năm đầu tiên	10%	Năm đầu tiên
-	Các năm sau, tăng CSTK so với năm trước	5%	Năm trước
3	Khả năng tiêu thụ SP	100%	
4	Giá bán sản phẩm	12,000	đ/ly
5	Chi phí		
5.1	<u>Biến phí</u>		
-	Nguyên vật liệu	3,000	đ/ly
	Thay đổi CP NV L	0%	
-	Điện	185	đ/ly
-	Nước	93	đ/ly
-	Lương	1,333	đ/ly
-	Chi phí khác (ăn trưa, chiều cho nhân viên):	292	đ/ly
5.2	<u>Định phí</u>		
-	CP quản lý	230,400,000	đ/năm

-	CP bán hàng	-	đ/năm
-	CP thuê mặt bằng	480,000,000	đ/năm
-	CP khác (quan hệ, quà biếu, tiếp khách):	12,000,000	đ/năm

3.2 Thông số độ nhạy của dự án

Bảng 1: Sự thay đổi giá bán ảnh hưởng đến hiệu quả của dự án

Chỉ tiêu	Giá bán					
	0%	-5%	-15%	-20%	-25%	
NPV	2,553,975,587	2,136,255,543	1,300,815,455	883,095,412	465,375,368	
IRR	116%	102%	73%	57%	41%	
ROE	141%	123%	86%	68%	48%	
Tỷ số khả năng trả nợ	8.65	7.56	5.37	4.27	3.18	
Tỷ suất LN/DT	30%	27%	22%	19%	16%	
Tỷ suất LN/VCSH	200%	176%	127%	103%	79%	
Tỷ suất LN/VĐT	161%	142%	103%	83%	64%	
Thời gian trả nợ thực tế VIB	1	1	2	2	2	
Số năm bổ sung nguồn trả nợ	8	8	8	8	8	

Bảng 2: Sự thay đổi chi phí NVL ảnh hưởng đến hiệu quả của dự án

Chỉ tiêu	Chi phí NVL					
	0%	10%	15%	20%	25%	
NPV	2,553,975,587	2,345,115,565	2,240,685,554	2,136,255,543	2,031,825,532	2
IRR	116%	109%	106%	102%	99%	
ROE	141%	132%	128%	123%	119%	
Tỷ số khả năng trả nợ	8.65	8.11	7.83	7.56	7.28	
Tỷ suất LN/DT	30%	28%	27%	26%	25%	
Tỷ suất LN/VCSH	200%	188%	182%	176%	170%	
Tỷ suất LN/VĐT	161%	151%	147%	142%	137%	
Thời gian trả nợ thực tế VIB	1	1	1	1	1	
Số năm bổ sung nguồn trả nợ	8	8	8	8	8	

Bảng 3: Khả năng tiêu thụ sản phẩm ảnh hưởng đến hiệu quả của dự án

Chỉ tiêu	Khả năng tiêu thụ sản phẩm					
	100%	90%	85%	75%	70%	
NPV	2,553,975,587	1,718,535,499	1,300,815,455	465,375,368	47,655,324	
IRR	116%	88%	73%	41%	24%	
ROE	141%	105%	86%	48%	27%	
Tỷ số khả năng trả nợ	8.65	6.46	5.37	3.18	2.08	
Tỷ suất LN/DT	30%	25%	22%	16%	12%	
Tỷ suất LN/VCSH	200%	152%	127%	79%	55%	
Tỷ suất LN/VĐT	161%	122%	103%	64%	44%	
Thời gian trả nợ thực tế VIB	1	1	2	2	3	
Số năm bổ sung nguồn trả nợ	8	8	8	8	9	

Bảng 4: Khả năng huy động CSTK năm đầu tiên ảnh hưởng đến hiệu quả của dự

Chỉ tiêu	Khả năng huy động CSTK năm đầu tiên					
	35%	30%	25%	20%	15%	
NPV	2,553,975,587	1,597,388,559	1,119,095,044	640,801,530	146,943,368	
IRR	116%	80%	63%	45%	27%	
ROE	141%	95%	73%	52%	30%	
Tỷ số khả năng trả nợ	8.65	5.99	4.65	3.32	1.94	
Tỷ suất LN/DT	30%	27%	25%	22%	18%	
Tỷ suất LN/VCSH	200%	147%	120%	94%	67%	
Tỷ suất LN/VĐT	161%	118%	97%	76%	54%	
Thời gian trả nợ thực tế VIB	1	1	2	2	3	
Số năm bổ sung nguồn trả nợ	8	8	8	9	9	

Bảng 5: Sự thay đổi giá bán và chi phí nguyên liệu ảnh hưởng đến chỉ tiêu NPV

		Sự thay đổi giá bán				
		-15%	-20%	-25%	-28%	
	2,553,975,587					
	5%	1,196,385,444	778,665,401	360,945,357	110,313,331	
Sự thay đổi giá	10%	1,091,955,434	674,235,390	256,515,346	5,883,320	
nguyên vật liệu	15%	987,525,423	569,805,379	152,085,335	(98,546,691)	
	20%	883,095,412	465,375,368	47,655,324	(202,976,702)	
	25%	778,665,401	360,945,357	(56,774,687)	(307,406,713)	(

Bảng 6: Sự thay đổi giá bán và chi phí nguyên liệu ảnh hưởng đến thời gian trả nợ

		Sự thay đổi giá bán				

	1	-5%	-10%	-15%	-20%	
	5%	1	1	2	2	3
Sự thay đổi giá	10%	1	1	2	2	3
nguyên vật liệu	15%	1	1	2	2	3
	20%	1	2	2	2	4
	25%	1	2	2	2	4

Bảng 7: Sự thay đổi giá bán và khả năng tiêu thụ sản phẩm ảnh hưởng đến chỉ tiêu NPV

		Sự thay đổi giá bán				
		-5%	-10%	-15%	-20%	
	2,553,975,587					
	95%	1,739,421,501	1,342,587,460	945,753,418	548,919,377	

Khả năng	90%	1,342,587,460	966,639,420	590,691,381	214,743,341	
tiêu thụ sản phẩm	85%	945,753,418	590,691,381	235,629,344	(119,432,694)	(
	80%	548,919,377	214,743,341	(119,432,694)	(462,263,585)	(
	75%	152,085,335	(161,204,698)	(484,940,247)	(826,821,196)	(

Bảng 8: Sự thay đổi giá bán và khả năng tiêu thụ sản phẩm ảnh hưởng đến thời gian trả n

		Sự thay đổi giá bán				
	1	-5%	-10%	-15%	-20%	
	95%	1	1	2	2	3
Khả năng	90%	1	2	2	2	4
tiêu thụ sản phẩm	85%	2	2	2	3	5
	80%	2	2	3	4	6

	75%	3	3	4	6	6
--	-----	---	---	---	---	---

4. Kết quả kinh doanh của công ty

PHỤC LỤC 3: BẢNG KẾT QUẢ KINH DOANH HÀNG NĂM						
STT	Khoản mục	Năm				
		0	1	2	3	4
I	TỔNG DOANH THU		3,110,400,000	3,888,000,000	4,276,800,000	4,665,60
	CS hàng năm		40%	50%	55%	
-	Sản lượng tiêu thụ		259,200	324,000	356,400	388,800
-	Giá bán/DVSP		12,000	12,000	12,000	12,000
II	TỔNG CHI PHÍ		2,028,240,000	2,341,940,000	2,496,790,000	2,651,64
1	Biến phí		1,270,800,000	1,588,500,000	1,747,350,000	1,906,20
-	Nguyên vật liệu		777,600,000	972,000,000	1,069,200,000	1,166,40

-	Điện		48,000,000	60,000,000	66,000,000	72,000,000
-	Nước		24,000,000	30,000,000	33,000,000	36,000,000
-	Lương		345,600,000	432,000,000	475,200,000	518,400,000
-	Chi phí khác		75,600,000	94,500,000	103,950,000	113,400,000
2	Định phí		757,440,000	753,440,000	749,440,000	745,440,000
-	CP quản lý		230,400,000	230,400,000	230,400,000	230,400,000
-	Quỹ khen thưởng		23,040,000	23,040,000	23,040,000	23,040,000
-	CP thuê đất		480,000,000	480,000,000	480,000,000	480,000,000
-	CP khác		12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000
-	Lãi vay TDH		12,000,000	8,000,000	4,000,000	0
III	Lợi nhuận trước thuế		1,082,160,000	1,546,060,000	1,780,010,000	2,013,960,000
	Thuế TNDN		303,004,800	432,896,800	498,402,800	563,900,000

IV	Lợi nhuận sau thuế		779,155,200	1,113,163,200	1,281,607,200	1,450,05
V	Điểm hoà vốn					
-	Doanh thu hoà vốn		1,280,681,331	1,273,918,121	1,267,154,912	1,260,39
-	Công suất hoà vốn		41.17%	32.77%	29.63%	27
-	Công suất hoà vốn bình quân	31.10%				
-	Doanh thu hoà vốn bình quân	1,268,507,554				
VI	CHỈ TIÊU SINH LỜI					
-	Tỷ suất LN/DT	30%				
-	Tỷ suất LN/VCSH	200%				
	TSLN/VDT	161%				
VII	THỜI GIAN HOÀN VỐN					

-	Dòng tiền hoàn vốn	(774,315,000)	779,155,200	1,113,163,200	1,281,607,200	1,450,05
-	Luỹ kế dòng tiền	(774,315,000)	4,840,200	1,118,003,400	2,399,610,600	3,849,66
-	Thời gian hoàn vốn	1.00	năm			

5. Kế hoạch trả nợ vốn vay

STT	Chi tiêu	Lãi suất	Năm		
			1	2	3
1	Dư nợ đầu kỳ		200,000,000	133,333,333	66,666,667
-	Vay VIB	0.2%	200,000,000	133,333,333	66,666,667
2	Trả nợ gốc trong kỳ		66,666,667	66,666,667	66,666,667
	Vay VIB		66,666,667	66,666,667	66,666,667
<i>a</i>	<i>Trả nợ gốc bình quân</i>		<i>66,666,667</i>	<i>66,666,667</i>	<i>66,666,667</i>

-	Vay VIB		66,666,667	66,666,667	66,666,667
3	Dư nợ cuối kỳ		133,333,333	66,666,667	0
-	Vay VIB		133,333,333	66,666,667	0
4	Trả lãi vay trong kỳ		300,000	200,000	100,000
-	Vay VIB		300,000	200,000	100,000
5	Tổng nợ phải trả		66,966,667	66,866,667	66,766,667
-	Trả nợ gốc trong kỳ		66,666,667	66,666,667	66,666,667
-	Trả lãi vay trong kỳ		300,000	200,000	100,000

6. Số tiền phải trả ngân hàng bình quân/tháng

GỐC VÀ LÃI TRẢ BÌNH QUÂN/THÁNG

	Năm thứ 1	Năm thứ 2	Năm thứ 3
Gốc trả/tháng:	5,555,556	5,555,556	5,555,556
Lãi trả/tháng:	25,000	16,667	8,333

Số tiền trả/tháng:	5,580,556	5,572,222	5,563,889
-------------------------------	------------------	------------------	------------------

Chương 3 : Đánh Giá Tài chính

I. Đánh giá tài chính

Bảng 16: Dòng ngân lưu qua các năm

Chi tiêu	Năm 0	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
<i>Vốn đầu tư(đvt:1000đ), (P)</i>	292.710					
<i>Lãi suất chiết khấu(r)</i>	10%					
<i>Ngân lưu ròng(đvt:1000đ), (cf)</i>	-292.710	71.102	79.844	88.586	97.327	106.069

P: vốn đầu tư ban đầu

r: lãi suất chiết khấu

CF: dòng thu nhập ròng qua các năm

Do lãi suất tiền gửi là 9,6%/năm nên tôi lấy lãi suất chiết khấu là 10%/năm

1. Hiện giá thu hồi thuần(NPV)

Thể hiện tổng số tiền lời sau khi hoàn đủ vốn

$$NPV = -P + \frac{CF_1}{1+r} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n} =$$

$$= -292.710 + \frac{71.102}{1+0,1} + \frac{79.844}{(1+0,1)^2} + \frac{88.586}{(1+0,1)^3} + \frac{97.327}{(1+0,1)^4} + \frac{106.069}{(1+0,1)^5} = 55.628$$

Vậy ta có $NPV > 0$, dự án khả thi.

2. Suất thu hồi nội bộ(IRR)

Biểu hiện suất sinh lợi thực tế của dự án

$$IRR = r + \frac{NPV_1(r_2 - r_1)}{|NPV_1| + |NPV_2|} = 14,5\%$$

Ta thấy, suất sinh lời thực tế của dự án $IRR > 10\%$, dự án khả thi.

3. Chỉ số lợi nhuận(PI)

Thể hiện tỷ lệ hoàn vốn cộng với lời ròng của dự án trên khoản đầu tư ban đầu

$$PI = \frac{PV}{P} = \frac{NPV + P}{P} = 1,19$$

Tỷ lệ này đạt 1,19 tức tỷ lệ hoàn vốn cộng với lời ròng của dự án là 19% trên khoản đầu tư ban đầu. So với các ngành nghề có số vốn đầu bằng dự án này thì có chỉ số PI như thế này tương đối tốt.

4. Thời gian hoàn vốn(PP)

Là thời gian để ngân lưu tạo ra của dự án đủ bù đắp chi phí đầu tư ban đầu

$$PP = n + \frac{\left| \sum_{t=0}^n CF_t \right|}{CF_{n+1}}$$

n: số năm để ngân lưu tích lũy của dự án < 0 .

n+1: số năm để ngân lưu tích lũy của dự án > 0 .

$$PP = 3 + \frac{|-292.710 + 71.102 + 79.844 + 88.586|}{88.586} = 3,6 \text{ (năm)}$$

$PP = 3,6$ năm, so với các dự án có số đầu tư bằng với dự án này như cửa hàng tạp hoá thì thời gian hoàn vốn của dự án là có thể đầu tư được.

Bảng 17: Các chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính

Chỉ tiêu	Năm I	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5

Vốn vay /vốn đầu tư	0,51	0,51	0,51	0,51	0,51
Vốn tự có /vốn đầu tư	0,49	0,49	0,49	0,49	0,49
Lợi nhuận ròng /doanh thu	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03
Lợi nhuận ròng /vốn đầu tư	0,24	0,27	0,30	0,33	0,36
Lợi nhuận ròng/vốn tự có	0,50	0,56	0,62	0,68	0,74
Vòng quay vốn lưu động (Doanh thu/VLĐ)	27,38	28,09	28,81	29,52	30,24

Nhìn vào bảng trên ta thấy:

- Vốn vay/vốn đầu tư $> \frac{1}{2}$ là tốt vì cho thấy doanh nghiệp có khả năng chiếm dụng vốn.
- Vốn tự có/vốn đầu tư $< \frac{1}{2}$ là được vì điều đó cho biết doanh nghiệp sử dụng tốt đồng vốn của mình và đang thiếu vốn.
- Lợi nhuận ròng/doanh thu đạt 0,02 năm I(năm 2005) cho thấy doanh nghiệp đạt lợi nhuận ngay từ năm đầu hoạt động và có xu hướng tăng trong các năm tiếp theo.
- Lợi nhuận ròng/vốn đầu tư đạt 0,24 đồng vào năm đầu là khá cao vì một đồng bỏ ra đầu tư có khả năng sinh lời 24% và có khuynh hướng tăng trong các năm tiếp theo.
- Lợi nhuận ròng/vốn tự có = 0,5 vào năm I như thế là tốt, cho thấy doanh nghiệp sử dụng nguồn vốn tự có có hiệu quả, lời 50% trên đồng vốn bỏ ra và cũng có khuynh hướng tăng qua các năm.
- Vòng quay vốn lưu động = 27 năm 2005 là khá nhanh và càng nhanh ở các năm sau.

Điều đó cho thấy dự án ít rủi ro.

II. Những rủi ro có thể gặp

1. Những rủi ro có thể gặp

- Dự báo nhu cầu sai lệch do tính Rlạc quan dẫn đến đánh giá sai tình hình
- Bị thiếu sót trong phân tích đánh giá
- Chịu ảnh hưởng gián tiếp từ những thay đổi của điều kiện tự nhiên(mất mùa ,nạn dịch,..)
- Hình thức bán gỏi đầu có khả năng gặp phải nợ khó đòi.
- Hàng bị hư hại trong vận chuyển, lưu kho
- Nhà nước sẽ không còn chính sách ưu đãi cho ngành chăn nuôi khi gia nhập WTO

2. Một số biện pháp khắc phục rủi ro

- Bám sát các nguồn thông tin có liên quan
- Theo dõi tình hình hình chăn nuôi trong vùng
- Kết hợp với các phòng chăn nuôi thú y địa phương kiểm soát và theo dõi diễn biến tình hình dịch cúm gia cầm
- Tạo ra các phương án trả nợ dễ dàng cho khách hàng
- Kiểm soát hạn chế tổn thất nếu có xảy ra
- Tài trợ rủi ro
- Hạn chế rủi ro

C. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

KẾT LUẬN:

Qua quá trình tìm hiểu, phân tích và đánh giá thì dự án thành lập “Cửa Hàng Thức Ăn Gia Súc Bình An” có khả thi. Với những chính sách mà cửa hàng thực hiện và hoạt động với phương châm “*Muốn cho đàn gia súc gia cầm của bà con khoẻ mạnh, đạt năng suất cao*” sẽ góp phần hỗ trợ tích cực cho các nhà chăn nuôi trong vùng trong việc phát triển ngành nghề, tìm kiếm lợi nhuận đồng thời chính điều đó và xu thế phát triển của ngành chăn nuôi cũng tạo điều kiện cho cửa hàng phát triển lâu dài .

KIẾN NGHỊ :

- Khi cửa hàng đã đi vào hoạt động nên thường xuyên theo dõi khả năng thanh toán của khách hàng
- Chủ cửa hàng nên kiểm tra giám sát chặt chẽ quá trình mua bán
- Cập nhật thường xuyên các thông tin về giá cả và tình hình chăn nuôi và các sự kiện có liên quan
- Nâng cao tinh thần đoàn kết và trình độ chuyên môn nghiệp vụ của nhân viên, phát huy tinh làm việc nhiệt tình của họ.
- Về phía nhà nước cần quan tâm hơn nữa và tạo điều kiện thuận lợi cho việc vay vốn.

