

Câu 10:**A. THÔNG SỐ TÀI CHÍNH****a.1 Chi phí đầu tư ban đầu**

	Đơn vị tính: đồng
(1) Chi phí đầu tư ban đầu	550,000,000
a. Chi phí cố định	500,000,000
+ Đặt cọc mặt bằng	80,000,000
+ Chi phí cải tạo mặt bằng và thiết kế	20,000,000
+ Chi phí thiết bị	400,000,000
b. Vốn lưu động	50,000,000

a.2 Nguồn vốn đầu tư dự án

(2) Nguồn vốn		
a. Vốn chủ sở hữu	70%	
+ Lãi kỳ vọng	10%	
b. Vốn vay	30%	<i>chi phí đầu tư ban đầu</i>
+ Lãi suất vay	10%	<i>năm</i>
+ Thời gian trả nợ	5	<i>năm</i>

a.3 Thời gian khấu hao và dòng đời dự án

(3) Thời gian khấu hao của dự án		5	<i>năm</i>		
Dòng đời dự án		5	<i>năm</i>		
+ Chi phí thiết bị		400,000,000	<i>đồng</i>		
+ Chi phí cải tạo mặt bằng và thiết kế		20,000,000	<i>đồng</i>		
		420,000,000	<i>đồng</i>		
Năm	1	2	3	4	5
Khấu hao	84,000,000	84,000,000	84,000,000	84,000,000	84,000,000

a.4 Doanh thu từ hoạt động dự án

(4) Doanh thu					
Sản lượng tiêu thụ		8	website/tháng		
Giá bán		20,000,000	đồng/website		
Doanh thu		1,920,000,000	đồng/năm		
Dự kiến tăng		20%	năm		
Năm	1	2	3	4	5
Doanh thu	1,920,000,000	2,496,000,000	3,244,800,000	4,218,240,000	5,483,712,000

a.5 Chi phí hoạt động

(5) Chi phí hoạt động					
a. Chi phí cố định		107,000,000	đồng/tháng		
+ Thuê mặt bằng		15,000,000	đồng/tháng		
+ Điện, nước		1,500,000	đồng/tháng		
+ Internet		1,000,000	đồng/tháng		
+ Marketing		7,000,000	đồng/tháng		
+ Lương nhân viên		80,000,000	đồng/tháng		
+ Khác		2,500,000	đồng/tháng		
Chi phí cố định dự kiến tăng		10%	năm		
b. Chi phí biến đổi		20%	doanh thu		
Năm	1	2	3	4	5
Chi phí cố định	1,284,000,000	1,412,400,000	1,553,640,000	1,709,004,000	1,879,904,400
Chi phí biến đổi	384,000,000	499,200,000	648,960,000	843,648,000	1,096,742,400
Tổng chi phí hoạt động	1,668,000,000	1,911,600,000	2,202,600,000	2,552,652,000	2,976,646,800

a.6 Giá trị thu hồi vào cuối dòng đời dự án

(6) Giá trị thu hồi		
Thanh lý TSCĐ sau thuế:	100,000,000	đồng
Thu hồi tiền đặt cọc:	80,000,000	đồng
Thu hồi vốn lưu động:	50,000,000	đồng

a.7 Thuế thu nhập doanh nghiệp

Thuế thu nhập: 20%.

B. KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH**b.1 Kế hoạch vay và trả nợ**

(7) Kế hoạch vay và trả nợ					
Tổng vốn đầu tư:	550,000,000				
Vốn vay	165,000,000				
+ <i>Lãi suất vay</i>	10%	<i>năm</i>			
+ <i>Thời gian trả nợ</i>	5	<i>năm</i>			
Năm	1	2	3	4	5
Nợ đầu năm	165,000,000	132,000,000	99,000,000	66,000,000	33,000,000
Trả nợ	49,500,000	46,200,000	42,900,000	39,600,000	36,300,000
+ Trả gốc đều:	33,000,000	33,000,000	33,000,000	33,000,000	33,000,000
+ Trả lãi:	16,500,000	13,200,000	9,900,000	6,600,000	3,300,000
Nợ cuối năm	132,000,000	99,000,000	66,000,000	33,000,000	0

b.2 Kế hoạch thu nhập (lời/lỗ)

(8) Kế hoạch thu nhập					
Năm	1	2	3	4	5
Doanh thu (S)	1,920,000,000	2,496,000,000	3,244,800,000	4,218,240,000	5,483,712,000
Chi phí hoạt động (O)	1,668,000,000	1,911,600,000	2,202,600,000	2,552,652,000	2,976,646,800
Khấu hao (De)	84,000,000	84,000,000	84,000,000	84,000,000	84,000,000
Thu nhập trước thuế và lãi vay (EBIT)	168,000,000	500,400,000	958,200,000	1,581,588,000	2,423,065,200
Lãi vay (I)	16,500,000	13,200,000	9,900,000	6,600,000	3,300,000
Thu nhập trước thuế (EBT)	151,500,000	487,200,000	948,300,000	1,574,988,000	2,419,765,200
Thuế TNDN (T)	30,300,000	97,440,000	189,660,000	314,997,600	483,953,040
Thu nhập sau thuế (EAT)	121,200,000	389,760,000	758,640,000	1,259,990,400	1,935,812,160

b.3 Kế hoạch dòng tiền

(9) Kế hoạch dòng tiền						
Năm	0	1	2	3	4	5
Dòng tiền vào (Bt)		1,920,000,000	2,496,000,000	3,244,800,000	4,218,240,000	5,713,712,000
Doanh thu		1,920,000,000	2,496,000,000	3,244,800,000	4,218,240,000	5,483,712,000
Thanh lý TSCĐ (sau thuế)						100,000,000
Thu hồi tiền đặt cọc						80,000,000
Thu hồi vốn lưu động						50,000,000
Dòng tiền ra (Ct)	550,000,000	1,698,300,000	2,009,040,000	2,392,260,000	2,867,649,600	3,460,599,840
Chi đầu tư ban đầu	550,000,000					
Chi phí hoạt động		1,668,000,000	1,911,600,000	2,202,600,000	2,552,652,000	2,976,646,800
Thuế thu nhập doanh nghiệp		30,300,000	97,440,000	189,660,000	314,997,600	483,953,040
Dòng tiền ròng	-550,000,000	221,700,000	486,960,000	852,540,000	1,350,590,400	2,253,112,160
Dòng tiền quy đổi về hiện tại	-550,000,000	201,545,455	402,446,281	640,525,920	922,471,416	1,399,005,383
Dòng tiền lũy kế	-550,000,000	-348,454,545	53,991,736	694,517,656	1,616,989,072	3,015,994,455
NPV	3,015,994,455					
IRR	92.46%					
Thời gian thu hồi vốn	10.39	1 năm 10 tháng	Năm xảy ra lỗ sang lời + $\frac{\text{Lũy kế năm lỗ}}{\text{Số tiền năm lời}/12}$			
D: tỉ lệ % vốn vay trong vốn đầu tư	30%					
E: tỉ lệ % vốn chủ sở hữu / tổng vốn đầu tư	70%					
rd: lãi vay	10%					
re : lợi nhuận kỳ vọng vốn chủ sở hữu	10%					
$r = D \cdot r_d + E \cdot r_e$	10.0%					

C. HIỆU QUẢ TÀI CHÍNH

c.1 Giá trị hiện tại ròng của dự án – NPV

$$\text{NPV} = 3,015,994,455$$

c.2 Tỷ suất thu hồi vốn nội tại – IRR

$$\text{IRR} = 92.46\%$$

c.3 Thời gian thu hồi vốn của dự án – PP

Thời gian thu hồi vốn: 1 năm 10 tháng

c.4 Sản lượng hòa vốn – BEP

$$\text{BEP} = 80 \text{ website}$$

11. Kế hoạch quản lý rủi ro.

NPV thay đổi theo sự thay đổi giá bán và biến phí		Giá bán			
		16,000,000	18,000,000	20,000,000	22,000,000
% Biến phí/ Doanh thu	15%	1,798,557,885	2,665,092,880	3,517,282,420	4,369,471,960
	20%	1,383,563,877	2,213,551,893	3,015,994,455	3,818,055,199
	25%	966,586,398	1,746,683,634	2,514,706,490	3,266,638,438
	30%	535,089,911	1,279,815,375	2,006,054,889	2,715,221,676
	35%	103,593,423	804,775,215	1,487,312,379	2,161,677,642
	40%	-341,432,140	319,341,667	966,586,398	1,591,060,881

Bước 1: Thiết lập phạm vi rủi ro

- Nhận biết rủi ro trong khoảng lợi ích đã được lựa chọn trước
- Lên phương án xử lý
- Xác định trước các yếu tố sau:
 - Phạm vi quản lý rủi ro
 - Tính chất và mục tiêu của việc quản lý rủi ro
 - Cơ sở đánh giá và kèm chế rủi ro
 - Xác định khuôn khổ và lộ trình xử lý
- Phát triển các phân tích rủi ro liên quan đến quá trình xử lý

- Giảm thiểu rủi ro bằng việc sử dụng nguồn lực sẵn có về công nghệ, con người và tổ chức

Bước 2: Nhận dạng rủi ro

- Nhận dạng rủi ro dựa vào mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp: Bất cứ doanh nghiệp nào cũng đều có mục tiêu nhất định. Bất cứ sự kiện nào gây nguy hiểm một phần hoặc toàn bộ cho việc đạt được mục tiêu cũng đều được xác định là rủi ro
- Nhận dạng rủi ro dựa vào việc kiểm tra những rủi ro tồn tại sẵn:
- Ở một số ngành nghề, luôn tồn tại sẵn các rủi ro. Mỗi rủi ro trong số đó sẽ được kiểm tra xem có xảy ra không khi mà doanh nghiệp thực hiện những hành vi cụ thể

Bước 3: Đánh giá rủi ro

- Xác định tỷ lệ các sự cố kể từ khi các thông tin thống kê không chứa đựng tất cả các sự kiện đã xảy ra trong quá khứ
- Những quan điểm và những con số thống kê có sẵn được coi là nguồn thông tin chủ yếu
- Tỷ lệ các sự cố sẽ được nhân đôi bởi các sự kiện có tác động tiêu cực
- Các nghiên cứu gần đây đã chỉ ra rằng lợi ích của việc quản lý rủi ro ít phụ thuộc vào phương thức quản lý mà phụ thuộc nhiều hơn vào tần suất và cách thức đánh giá rủi ro

Bước 4: Chọn phương án xử lý rủi ro

Tránh rủi ro

- Không thực hiện các hành vi có thể gây ra rủi ro
- Có thể áp dụng các biện pháp để xử lý tất cả các rủi ro nhưng lại đánh mất các lợi ích lớn
- Không tham gia vào việc kinh doanh để tránh rủi ro cũng có nghĩa là đánh mất khả năng tìm kiếm lợi nhuận

Giảm thiểu rủi ro

- Làm giảm các tác hại từ các sự cố có thể xảy ra rủi ro
- Áp dụng trong trường hợp đó là các rủi ro không thể tránh
- Có thể thuê bên ngoài như: thuê tư vấn pháp lý và tư vấn tài chính

Kiểm chế rủi ro

- Chấp nhận và duy trì mức độ thiệt hại khi xảy ra sự cố

- Là một chiến lược thích hợp cho những rủi ro nhỏ nhưng lợi ích lớn

Chuyển giao rủi ro

- Đưa rủi ro sang cho người khác
- Mua bảo hiểm
- Sử dụng các công cụ bảo đảm trong ký kết hợp đồng

Chuyển rủi ro từ nhóm sang các thành viên trong nhóm

Bước 5: Lập kế hoạch quản lý rủi ro

- Lựa chọn các phương pháp thích hợp để đo lường các rủi ro
- Việc quản lý rủi ro phải được thực hiện bởi cấp quản lý thích hợp. Ví dụ rủi ro liên quan đến hình ảnh của công ty phải do cấp quản lý cao nhất quyết định
- Kế hoạch quản lý rủi ro sẽ tạo ra các phương pháp kiểm soát hiệu quả và thích hợp để quản lý rủi ro
- Một kế hoạch quản lý rủi ro tốt bao giờ cũng chứa đựng phương án kiểm soát việc thi hành và những người chịu trách nhiệm thi hành

Bước 6: Thực hiện kế hoạch quản lý rủi ro

- Thiết lập mục tiêu
- Xác định rõ mục tiêu
- Cung cấp và kiểm soát các nguồn lực thực hiện, bao gồm cả ngân sách tài chính
- Xác định kế hoạch và giải đoạn thực hiện và đánh giá tác động của chúng
- Kiểm tra và báo cáo về tiến trình thực hiện và kết quả đạt được
- Đánh giá cách thức giải quyết vấn đề.

Bước 7: Rà soát lại kế hoạch quản lý rủi ro

- Kế hoạch **quản lý rủi ro** ban đầu không bao giờ hoàn hảo. Thực hiện, kinh nghiệm và các thiệt hại thực tế đã dẫn đến việc buộc phải thay đổi kế hoạch và tiếp thu các thông tin để tạo ra các quyết định hợp lý khác nhằm ứng phó với rủi ro
- Các kết quả phân tích và các kế hoạch rủi ro phải được cập nhật thường xuyên để:
 - Đánh giá xem liệu các phương thức kiểm soát đã được chọn trước đây còn có thích hợp và hiệu quả nữa không
 - Đánh giá mức độ rủi ro có thể thay đổi môi trường kinh doanh

- Ví dụ rủi ro thông tin có thể làm thay đổi nhanh chóng môi trường kinh doanh

Các loại rủi ro:

- Rủi ro nguồn nhân lực
- Rủi ro chủ quan
- Rủi ro hợp đồng
- Rủi ro pháp lý

12. KẾ HOẠCH TRIỂN KHAI DỰ ÁN

1. Sản phẩm mẫu

Một website về buôn bán quần áo, túi sách, trang sức với đầy đủ chức năng, giao diện độc đáo, hiện đại,...

2. Marketing, truyền thông

Lập page công ty trên các nền tảng: facebook, youtube,...

3. Kế hoạch khai trương

Để đảm bảo sự kiện lễ khai trương diễn ra đúng quy mô, mục đích và giới hạn ngân sách dự kiến. Doanh nghiệp cần lập checklist các hạng mục thực hiện sự kiện bao gồm:

- Thời gian, địa điểm tổ chức lễ khai trương.
- Mục đích và yêu cầu về quy mô, hình ảnh truyền thông, chi phí, đối tượng và số lượng khách mời tham dự sự kiện.
- Các hạng mục cơ sở vật chất tổ chức sự kiện: âm thanh, ánh sáng, bàn ghế, nhà bạt, sân khấu, standee, trang trí, bộ dụng cụ cắt băng khai trương,...
- Nhân sự thực hiện sự kiện: MC, lễ tân, khách VIP, ban tổ chức, đội lân sư rồng, nhóm múa, nhóm nhảy, ca sỹ, quay phim, chụp hình sự kiện,...
- Các tư liệu (tờ rơi, sản phẩm mẫu, video giới thiệu sản phẩm, dịch vụ) cho khách hàng tới dự lễ khai trương.
- Các ấn phẩm cần thiết kế cho buổi khai trương: thư mời, tờ rơi, banner, backdrop sân khấu, standee, layout mặt bằng sự kiện,...

Địa điểm tổ chức

- Địa điểm tổ chức khai trương: Doanh nghiệp có thể tổ chức trước mặt tiền của showroom, cửa hàng, văn phòng của mình (nếu diện tích mặt tiền cho phép). Nếu tổ chức khai trương ngoài mặt tiền đường, doanh nghiệp chú ý nên có phương án phân luồng giao thông, chỗ để xe khách tham dự, không gian bố trí sân khấu, bàn ghế, âm thanh, ánh sáng sự kiện, mái che nắng, mưa trong suốt thời gian chuẩn bị và triển khai lễ khai trương ...
- Trong trường hợp không gian mặt tiền không đủ để tổ chức lễ khai trương thì chọn phương án tổ chức trong showroom, văn phòng... Phương án này an toàn hơn về thời tiết, chủ động được nhiệt độ không gian. Nhưng sẽ giảm đi yếu tố truyền thông của buổi lễ khai trương cho các sản phẩm, dịch vụ đối với người đi đường.

Lên ngân sách cho kế hoạch tổ chức khai trương chi tiết:

Khi lên ngân sách, doanh nghiệp cần hoạch định các yếu tố cần phải chi tiết, gồm:

- Địa điểm (thuê địa điểm, đồ dùng tại địa điểm...)
- Đồ ăn thức uống: ăn tiệc bàn tròn set menu hay tiệc buffet, teabreak...
- Trang trí (hoa, bóng bay, cổng chào...)
- Âm thanh ánh sáng (loa, đèn, nhạc, màn hình...)
- Văn nghệ (ca hát, nhảy múa, kịch cợt, thuê ca sĩ...)
- Set up (sân khấu, bàn ghế... nếu không có trong phí thuê địa điểm)
- Thiết kế, in ấn (banner, backdrop, thiệp mời, menu, brochure, place card...)
- Photo, camera
- Nhân sự (nhân công setup, dàn dựng, ca sĩ, PG, tiếp tân, đồng phục...)
- Game, quà tặng
- Đi lại, vận chuyển
- Giao tiếp (nếu có liên quan nhiều đến gọi điện thoại, gửi thiệp mời)
- Bảo hiểm, bảo vệ (nếu có)
- Chi phí dự phòng, chi phí phát sinh...

Tiến hành thi công, dàn dựng trang trí buổi lễ

- Bên ngoài khu vực lễ: Treo banner, bandroll, cờ phướn, cờ lưu xung quanh khu vực lễ.

- Khu vực cổng chào: Lắp đặt cổng chào (cổng hơi), cột barie, thảm đỏ, cây kiềng lối đi khu vực lễ.
- Khu vực lễ: Lắp đặt nhà bạt, sân khấu, backdrop, thảm trải, bàn ghế khách mời, bàn tiếp tân, trang trí.
- Khu vực khai trương: Treo băng khánh thành, cột barie...
- Khu vực tiệc: Quầy teabreak, bàn ghế...

Thực hiện nghi thức cúng khai trương và khánh khai trương

Sau khi chọn được ngày tốt để khai trương, doanh nghiệp cần chuẩn bị những lễ vật để dâng lên hương án theo tục lệ để cầu cho showroom, cửa hàng, văn phòng được làm ăn thuận lợi, may mắn.

Chủ doanh nghiệp sẽ chuẩn bị bài văn cúng và làm lễ cúng khai trương trước khi buổi lễ diễn ra chính thức.

KẾ HOẠCH TRIỂN KHAI DỰ ÁN

STT	Công việc	Thời gian thực hiện	Bộ phận / người thực hiện	Chi phí
1	Tìm, thuê, đặt cọc mặt bằng	15 ngày	Ban giám đốc	80,000,000
2	Thiết kế lại mặt bằng	5 ngày	Ban giám đốc, dịch vụ thiết kế nhà cửa	20,000,000
3	Mua sắm máy móc, thiết bị	10 ngày	Ban giám đốc, phòng lập trình	400,000,000
4	Đăng tin tuyển dụng nhân viên lập trình, thiết kế	10 ngày	Phòng lập trình	1,000,000
5	Đăng ký giấy phép hoạt động, thành lập công ty	15 ngày	Ban giám đốc	22,000,000
6	Lắp đặt máy tính, wifi, mạng internet kết nối các phòng ban	1 ngày	Phòng lập trình, nhân viên viễn thông	2,000,000
7	Thiết kế website công ty	15 ngày	Phòng lập trình	10,000,000
8	Thiết kế và chạy quảng cáo	1 tháng	Phòng thiết kế	15,000,000
Tổng chi phí:				550,000,000