

TRƯỜNG ĐẠI HỌC CẦN THƠ
KHOA CÔNG NGHỆ
BỘ MÔN QUẢN LÝ CÔNG NGHIỆP



ĐỒ ÁN QUẢN LÝ DỰ ÁN
DỰ ÁN XÂY DỰNG DỊCH VỤ GIẶT ỦI
THÔNG MINH TẠI THÀNH PHỐ CẦN
THƠ

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

ThS. Nguyễn Thị Lệ Thủy

SINH VIÊN THỰC HIỆN

Nguyễn Thị Bích Tuyền B1905869

Phan Thúy Vi B1905872

Ngành Quản lý Công Nghiệp-khóa 45

Cần Thơ, Tháng 09/2021

LỜI CẢM ƠN

Trong thời gian nhóm thực hiện đồ án quản lý dự án công nghiệp nhóm em đã nhận được sự giúp đỡ, đóng góp ý kiến chỉ bảo nhiệt tình của thầy cô và bạn bè.

Đầu tiên, nhóm em xin chân thành cảm ơn cán bộ giảng viên trong khoa Công Nghệ trường Đại học Cần Thơ đã tận tình truyền đạt và hướng dẫn cho nhóm em thêm những kiến thức mới để hoàn thành được đồ án cũng như kỹ năng làm việc cần thiết có thể áp dụng cho công việc sau này

Đặc biệt nhóm em xin gửi lời chân thành cảm ơn đến cô Th.S Nguyễn Thị Lệ Thủy giảng viên bộ môn Quản lý công nghiệp trường Đại học Cần Thơ người đã tận tình hướng dẫn và chỉ bảo nhóm em trong suốt quá trình làm đồ án. Gửi cô lời chúc sức khỏe, mong cô luôn gặp nhiều may mắn và gặp nhiều thành công.

Và cuối lời nhóm em xin cảm ơn đến các bạn đã giúp đỡ chia sẻ khó khăn trong quá trình học tập và thực hiện đồ án cùng nhau trao đổi những kiến thức để hoàn thành đồ án.

Nhóm em xin chân thành cảm ơn!

Cần Thơ, ngày 11 tháng 09 năm 2021

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Thị Bích Tuyền B1905869

Phan Thúy Vi B1905872

TÓM TẮT

Dịch vụ giặt sấy ngày nay được mở ra khá nhiều. Phải nói đây là một trong cách dịch vụ kinh doanh tiềm năng. Khi mà các nhu cầu của xã hội gia tăng mạnh mẽ thì “giặt ủi/sấy” cũng được phát triển. Chính vì vậy các tiệm giặt cũng được mở ra nhiều hơn. Tuy nhiên để phát triển được mô hình giặt là này không phải ai cũng nắm rõ đặc biệt là việc thu hút khách hàng. Nên chúng tôi đã quyết định xây dựng dự án “ Dự án xây dựng dịch vụ giặt ủi thông minh tại thành phố Cần Thơ” nhằm mục đích mang lại sự tiện nghi nhất cho người dân sống trong khu vực, đồng thời giúp giảm áp lực, tiết kiệm thời gian của nhân viên văn phòng, học sinh, sinh viên, những người bận rộn trong công việc.

Để đạt được mục tiêu đề ra chúng tôi đã tiến hành khảo sát nhu cầu khách hàng, thu thập số liệu và tiến hành lựa chọn địa điểm thích hợp để mở tiệm giặt. Với trang bị máy móc hiện đại phù hợp với nhu cầu khách hàng, ước tính chi phí, doanh thu dự án. Sử dụng các phương pháp tính toán kỹ thuật như NPV, IRR,... để đánh giá tính khả thi của dự án. Kết quả là chúng tôi đã khảo sát, đánh giá và chọn được địa điểm thích hợp mở quán ăn, tính được giá trị $NPV > 0$, giá trị IRR, tỷ số $B/C > 1$ là khả thi và có thể triển khai trong thực tế.

Bên cạnh đó phân tích những rủi ro mà dự án có thể gặp phải và lập kế hoạch ứng phó. Do còn hạn chế về kiến thức nên đề tài còn nhiều thiếu sót. Rất mong sự góp ý của Cô để đồ án hoàn thiện hơn

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN.....	2
TÓM TẮT.....	2
MỤC LỤC	4
DANH MỤC BẢNG	8
DANH MỤC HÌNH	10
CHƯƠNG I.....	11
GIỚI THIỆU CHUNG	11
1.1 Đặt vấn đề.....	11
1.2 Mục tiêu	12
1.3 Phạm vi và phương pháp thực hiện	12
1.3.1 Phạm vi:	12
1.3.2. Phương pháp thực hiện:	13
1.4 Các nội dung chính của đề tài.....	13
CHƯƠNG II	14
CƠ SỞ LÝ THUYẾT.....	14
2.1 Dự án	14
2.1.1 Khái niệm	14
2.1.2 Chu kì sống của dự án	14
2.1.3 Các loại dự án	14
2.2 Quản lý dự án.....	15
2.2.1 Khái niệm	15

2.2.2 Các giai đoạn trong quản lý dự án.....	15
2.3 Các tiêu chí phân tích kinh tế của dự án	16
2.3.1. Sơ đồ WBS	16
2.3.2 Sơ đồ thanh ngang(Sơ đồ Gantt)	18
2.4 Các phương pháp tính toán kỹ thuật.....	20
2.4.1. Phương pháp xác định địa điểm bằng trọng số đơn giản	20
2.4.2. Giá trị hiện tại thuần – NPV (Net Present Value)	20
2.4.3. Suất thu lợi nội tại – IRR (Internal Rate Return)	22
2.4.4. Thời gian hoàn vốn (PP – Pay back Period).....	23
2.4.5. Chỉ số lợi nhuận (PI – Prefitability index)	24
2.4.6.Tỉ số lợi ích/Chi phí (B/C – Benefit per Cost)	24
2.4.7. Phương pháp khấu hao theo đường thẳng	25
2.4.8 Thuế	25
2.4.9. Sơ đồ mạng CPM	26
2.5 Cơ sở pháp lý của dự án.....	27
CHƯƠNG III	28
MÔ TẢ DỰ ÁN	28
3.1. Thông tin chung	28
3.1.1 Tên dự án	28
3.1.2 Chủ đầu tư	29
3.2 Khát quát dự án:.....	29
3.3. Sản phẩm và dịch vụ.....	31
3.3.1 Các loại hình kinh doanh	31

3.3.2 Định vị dịch vụ	33
3.4. Khả năng cạnh tranh của cửa hàng	34
3.4.1 Điểm mạnh	34
3.4.2 Điểm yếu:	34
3.4.3 Ưu thế cạnh tranh của cửa hàng :	34
3.5 Qui mô của dự án.....	34
3.5.1 Qui mô cửa tiệm	34
3.5.2 Khía cạnh tài chính.....	35
3.5.3 Bố trí mặt bằng	35
SƠ ĐỒ CỬA HÀNG	36
CHƯƠNG IV.....	37
PHÂN TÍCH DỰ ÁN.....	37
4.1 Mục tiêu của dự án	37
4.2 Liệt kê các tuyến trình thực hiện trong suốt quá trình thực hiện dự án.....	37
4.2.2. Các trình tự công việc thực hiện.....	38
4.3 Lịch trình thực hiện các công việc và các hoạt động trong suốt quá trình tiến hành dự án	39
4.3.1 Sơ đồ tổ chức quản lý dự án	40
4.3.2 Thiết lập trình tự trước sau và thời gian hoàn thành của các hoạt động	41
4.4 Phân bổ các nguồn lực cho dự án.....	43
4.4.1 Nguồn nhân lực	43
4.4.2 Các nguồn lực khác	44
4.4.2.1 Chi phí nghiên cứu thị trường và các chi phí khác trong toàn dự án	45

4.4.2.3 Chi phí trang thiết bị	46
4.4.2.4 Các chi phí khác	47
4.4.2.5 Chi phí hoạt động hàng năm.....	48
4.4.2.6 Chi phí biến đổi qua 5 năm.....	48
4.4.2.7 Chi phí đầu tư ban đầu.....	49
4.5 Phân tích tài chính dự án	50
4.5.1 Doanh thu	50
4.5.2 Phân tích dòng tiền	52
4.5.3 Thuế.....	53
4.6 Dòng tiền tệ của dự án	54
4.6.1 Thăm định dự án đầu tư NPV/Tiêu chí Quyết định Lập dự toán	56
4.6.3 Thời gian hoàn vốn.....	58
4.6.4 Kết luận.....	58
4.7 Phân tích rủi ro và lập kế hoạch ứng phó	59
CHƯƠNG V	61
KẾT LUẬN.....	61
5.1 Kết luận.....	61
5.2 Kiến nghị.....	61
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	62
PHỤ LỤC.....	63
PHIẾU KHẢO SÁT KHÁCH HÀNG.....	68

DANH MỤC BẢNG

<i>Bảng 2.1 Mô tả công việc chung của dự án</i>	18
<i>Bảng 2.2: Lựa chọn địa điểm.</i>	30
<i>Bảng 2.3: Bảng nhân sự của cửa hàng</i>	35
<i>Bảng 2.4: Diện tích sử dụng cửa hàng</i>	36
<i>Bảng 2.5: Mô tả các công việc cho toàn dự án</i>	41
<i>Bảng 2.5: Vai trò của từng bộ phận của dự án</i>	43
<i>Bảng 2.6: Bảng phân bố số lượng thành phần nhân viên</i>	44
<i>Bảng 2.7 Chi phí nghiên cứu thị trường</i>	45
<i>Bảng 2.8: Chi phí sửa chữa, trang trí cửa hàng</i>	45
<i>Bảng 2.9: Chi phí mua trang thiết bị</i>	46
<i>Bảng 3.1: Chi phí khác</i>	47
<i>Bảng 3.2: Chi phí hoạt động hàng năm</i>	48
<i>Bảng 3.3: Chi phí biến đổi qua 5 năm</i>	49
<i>Bảng 3.4: Tổng chi phí đầu tư ban đầu (chi phí cố định)</i>	49
<i>Bảng 3.5: Bảng giá của cửa hàng</i>	50
<i>Bảng 3.6: Tổng doanh thu từ việc giặt và sấy</i>	51
<i>Bảng 3.7 Doanh thu trong 5 năm</i>	51
<i>Bảng 3.8: Tỷ lệ thuế tính trên doanh thu</i>	53
<i>Bảng 3.9: Lợi nhuận hàng năm – CFAT</i>	55
<i>Bảng 4.1: Tỷ số lợi ích/chi phí</i>	56
<i>Bảng 4.2: Tỷ số lợi ích/chi phí</i>	57
<i>Bảng 4.3: Phân tích suất thu lợi nội tại IRR</i>	57

<i>Bảng 4.4: Phân tích thời gian hoàn vốn</i>	<i>58</i>
<i>Bảng 4.5: Một số rủi ro và biện pháp khắc phục của dự án.....</i>	<i>60</i>

DANH MỤC HÌNH

<i>Hình 1.1: Sơ đồ các giai đoạn trong quản lý dự án.....</i>	<i>16</i>
<i>Hình 1.2 WBS dạng sơ đồ khối.....</i>	<i>17</i>
<i>Hình 1.3 WBS dạng liệt kê.....</i>	<i>17</i>
<i>Hình 1.4 Sơ đồ thanh ngang theo phương thức triển khai sớm</i>	<i>19</i>
<i>Hình 1.5 Sơ đồ PERT</i>	<i>19</i>
<i>Hình 1.6: Sơ đồ hành chính đường Nguyễn Văn Cừ, phường An Hoà.....</i>	<i>28</i>
<i>Hình 1.7: Sơ đồ hẻm 311, đường Nguyễn Văn Cừ, phường An Hòa, quận Ninh Kiều, tp Cần Thơ.</i>	<i>31</i>
<i>Hình 1.8: Dịch vụ giặt sấy quần áo thông thường.....</i>	<i>31</i>
<i>Hình 2.1: Dịch vụ là(ủi) quần áo bằng máy gấp và ủi tự động</i>	<i>32</i>
<i>Hình 2.2: Dịch vụ chần, ga, mền bằng máy gấp và ủi tự động.....</i>	<i>32</i>
<i>Hình 2.4: Sơ đồ tổ chức dự án.</i>	<i>40</i>
<i>Hình 2.5: Sơ đồ công việc đội thi công.</i>	<i>40</i>
<i>Hình 2.6: Sơ đồ Gantt</i>	<i>42</i>
<i>Hình 2.7: Sơ đồ PERT.....</i>	<i>42</i>
<i>Hình 2.8: Sơ đồ dòng tiền 5 năm của dự án.....</i>	<i>52</i>

CHƯƠNG I

GIỚI THIỆU CHUNG

1.1 Đặt vấn đề

Theo vòng quay của thời gian và không gian, xã hội chúng ta đã không ngừng thay đổi. Thay đổi một cách đa phương diện, một cách đầy hội nhập. Nhịp thở của cuộc sống ngày càng nhanh, ngày càng hối hả vì cơm áo gạo tiền, có đôi khi chúng ta không kịp dành thời gian để chuẩn bị cho bản thân mà phải nhờ đến những dịch vụ dành cho sinh hoạt hằng ngày mà ở đây tôi muốn nhắc đến một trong số đó. **“DỊCH VỤ GIẶT ỦI THÔNG MINH”**. Ông bà ta cũng có câu rằng: "Áo đen chẳng lẽ đen hoài mặc lâu cũng trở, nắng phai bạc màu" Đúng như thế, với thời cuộc hiện tại, con người ta có 15-30s đầu để gây ấn tượng với người đối diện và trang phục, tác phong cũng chính là điểm nhấn ban đầu chính mình phải quan tâm đến. Quần áo thơm tho, thẳng tắp, tươi tắn tạo cho mình sự tự tin mà cũng dành sự tôn trọng của mình với mọi người. Từ đó, những người có ít thời gian đã tìm đến những dịch vụ giặt ủi, song song đó, kéo theo những người làm trong lĩnh vực này càng phải suy nghĩ nhiều hơn để tạo ra dịch vụ tốt nhất làm hài lòng khách hàng và biến họ trở thành khách hàng thân thiết trong tương lai... Theo số liệu thống kê năm 2018 thì tỷ lệ người dân sử dụng giặt sấy chiếm 35% tổng số lượng vải và quần áo cần phải trên toàn lãnh thổ Việt Nam. Đây là một con số không nhỏ và đã liên tục tăng trong các năm tiếp theo, ví dụ như ở các khu vực thành phố lớn chẳng hạn như Hà Nội có lượng chi tiêu cho giặt ủi lên đến 630 tỷ đồng trong năm 2020.

Ở Việt Nam “DỊCH VỤ GIẶT ỦI” là một ngành còn non trẻ, với dân số có tỷ trọng người trong độ tuổi lao động cao và thu nhập bình quân đầu người đang tăng đều cùng với sự bận rộn và diện tích ngôi nhà thu hẹp, nhu cầu tiết kiệm thời gian thì đây có lẽ là tiền đề cho sự phát triển của các cửa hàng giặt sấy hiện nay sẽ là một thị trường rất tiềm năng trong những năm sắp tới và là cơ hội để các chuỗi cửa hàng giặt ủi lớn cũng như các đơn vị nhỏ thể hiện ưu thế của mình trong tương lai gần. Bên cạnh đó, nếu có những cửa hàng giặt sấy tiện lợi vào những ngày mưa kéo dài nhiều ngày thì chúng ta không cần lo về việc chần mèn bẩn hoặc bị ẩm ướt thì sẽ như thế nào cũng như việc nhà có nhiều trẻ nhỏ sẽ cần thay rất nhiều quần áo mỗi ngày, tuy có tốn chút phí nhưng rất tiện trong một số trường hợp như thế này. Ngoài việc tiết kiệm được thời gian cho khách hàng nói chung, nhân viên văn phòng và sinh viên nói riêng thì nó còn mang lại sự nhanh gọn cho mọi người.

Nhìn sơ bộ hiện tại thì nhu cầu giặt sấy nhanh sẽ là đỉnh điểm của việc kinh doanh. Chi phí đầu tư cũng không quá cao so với một số ngành khác nhưng có thể khả năng thu hồi vốn sẽ rất nhanh và không yêu cầu trình độ quản lý cao,... có cung thì ắt sẽ có cầu. Về khía cạnh của người đầu tư ngoài việc hàng tháng cửa hàng sẽ mang lại một khoảng thu khá ổn định cho cá nhân, cửa hàng còn mang lại một số kinh nghiệm cho chúng ta như lập kế hoạch kinh doanh như thế nào, lựa chọn địa điểm ra sao, cần những loại máy gì,...

Từ những thực trạng được nghiên cứu trên, nhóm chúng tôi đã quyết định chọn đề tài: “nghiên cứu kinh doanh cửa hàng GIẶT ỦI THÔNG MINH với 4 tiêu chí NHANH – SẠCH – HIỆN ĐẠI - UY TÍN”. Hy vọng rằng đồ án này không chỉ có giá trị tham khảo mà còn là cơ sở nghiên cứu cho những ai muốn đầu tư vào lĩnh vực này.

1.2 Mục tiêu

- **Mục tiêu chung:** Đảm bảo tiện lợi cho khách hàng và uy tín cho cửa hàng, đáp ứng được nhu cầu tất bật của xã hội một cách nhanh chóng. Mang lại nguồn doanh thu cho người đầu tư.
- **Mục tiêu cụ thể:**
 - Số khách hàng trung bình hàng ngày 25- 30 khách/ngày trong tháng đầu tiên và tăng dần sau thời gian đó.
 - Thời gian hoàn vốn sau 20 tháng
 - Có được lượng khách hàng thân thiết nhất định.
 - Nhân viên vui vẻ, chăm chỉ, trung thực và cẩn thận.
 - Tạo sự hài lòng với khách hàng, ngày càng phát triển.

1.3 Phạm vi và phương pháp thực hiện

1.3.1 Phạm vi:

Nhìn chung, phạm vi kinh doanh của dự án này là về giặt sấy, làm sạch các sản phẩm từ vải. Cửa hàng sẽ phục vụ một số dịch vụ về quần áo như: giặt ướt - sấy khô, giặt - sấy - gấp, giặt vest - vật dụng (gấu bông, mũ, gối, ga). Ngoài ra còn có các dịch vụ phụ như thêm nước xả, nước giặt, ủi đồ,...

- Thời gian hoạt động dự định là 5-10 năm tùy tình hình thực tế, sẽ bảo trì nhà cửa, máy móc theo định kì.
- Thời gian tu sửa nhà và mua sắm trang thiết bị 2 tuần (6/9/21-19/9/21)
- Kinh phí: 500tr (dự tính, có thể phát sinh thêm)
- Địa điểm: hẻm 311, Nguyễn Văn Cừ, phường An Hòa, quận Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ, sau khi khảo sát sẽ chọn địa điểm cụ thể
- Xây dựng trên đất thuê...

1.3.2. Phương pháp thực hiện:

- Tiến hành khảo sát online khoảng 100 người, chủ yếu là sinh viên để lấy ý kiến về xu hướng các dịch vụ giặt ủi để xây dựng cửa hàng và phục vụ khách hàng phù hợp.
- Nghiên cứu về các tiệm giặt ủi có trên địa bàn tìm ra địa điểm thích hợp về chiến lược kinh doanh phù hợp.
- Khảo sát các địa điểm, sử dụng phương pháp dùng trọng số đơn giản để đánh giá.

1.4 Các nội dung chính của đề tài

Chương 1. Giới thiệu

Chương 2. Cơ sở lý thuyết

Chương 3. Mô tả dự án

Chương 4. Phân tích dự án

Chương 5. Kết luận

CHƯƠNG II

CƠ SỞ LÝ THUYẾT

2.1 Dự án

2.1.1 Khái niệm

Là chuỗi các công việc nhiệm vụ hoạt động có liên quan với nhau được thực hiện nhằm theo một quy trình nhất định để đạt được mục tiêu đã đề ra trong điều kiện ràng buộc về nhân lực, thời gian và ngân sách.

2.1.2 Chu kì sống của dự án

Chu kì sống của dự án bao gồm các giai đoạn sau:

Giai đoạn khởi sự: là giai đoạn đánh giá ban đầu về ý tưởng, xác định mục tiêu mà dự án muốn hướng tới.

Giai đoạn triển khai: thành lập nhóm dự án, lập kế hoạch chi tiết từng hoạt động, thực hiện và kiểm tra giám sát tiến độ thực hiện.

Giai đoạn kết thúc: thực hiện đánh giá tổng thể dự án từ nhiều bên hữu quan khác nhau và từ chính nhóm dự án.

2.1.3 Các loại dự án

Phân theo tính chất đối tượng đầu tư

Dự án thường được phân chia làm ba loại như sau:

- Các dự án đầu tư về sản xuất và kinh doanh dịch vụ có khả năng hoàn vốn.
- Các dự án đầu tư thuộc lĩnh vực đầu tư cơ sở hạ tầng, văn hóa, xã hội.
- Các dự án đầu tư tổng hợp phát triển kinh tế vùng.

Phân theo mức độ chi tiết của dự án

Theo cách phân chia này người ta chia dự án thành ba loại:

- Dự án tiền khả thi.
- Dự án khả thi (đôi khi còn gọi là luận chứng kinh tế - kỹ thuật).
- Báo cáo kinh tế - kỹ thuật.

Phân theo mối quan hệ giữa các quá trình đầu tư

Có thể chia dự án thành các loại sau đây.

- Các dự án đầu tư độc lập.
- Các dự án đầu tư phụ thuộc.
- Các dự án đầu tư loại bỏ nhau.

Phân loại theo phương diện quản lý nhà nước

Có thể chia các dự án thành các nhóm:

- Nhóm các dự án đầu tư từ nguồn ngân sách Nhà nước.
- Nhóm các dự án đầu tư từ các nguồn vốn khác.

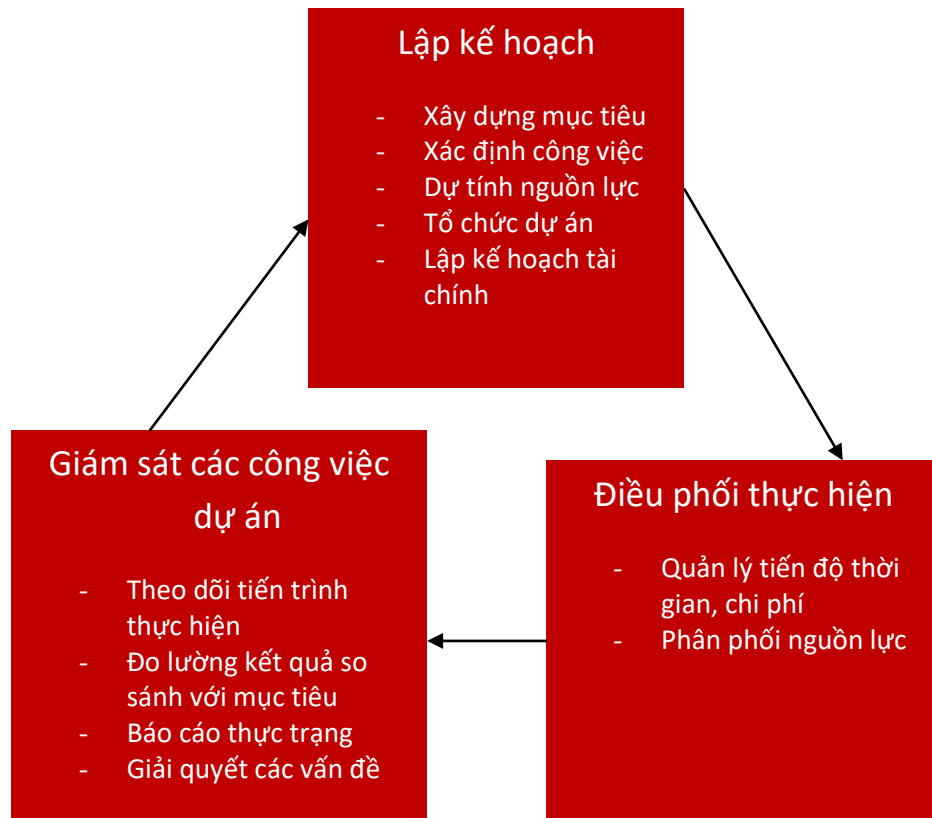
2.2 Quản lý dự án

2.2.1 Khái niệm

Quản lý dự án là tổng thể các hoạt động từ hoạch định, kiểm soát và phối hợp một dự án từ lúc hình thành ý tưởng cho đến khi hoàn tất các công việc nhằm đáp ứng các yêu cầu của khách hàng trong khuôn khổ thời gian, ngân sách và đáp ứng yêu cầu về chất lượng.

2.2.2 Các giai đoạn trong quản lý dự án

Quản lý dự án bao gồm 3 giai đoạn chủ yếu. Đó là việc ***lập kế hoạch, điều phối thực hiện*** mà nội dung chủ yếu là quản lý tiến độ thời gian chi phí và ***thực hiện giám sát*** các công việc của dự án nhằm đạt được những mục tiêu xác định.



Hình 1.1: Sơ đồ các giai đoạn trong quản lý dự án.

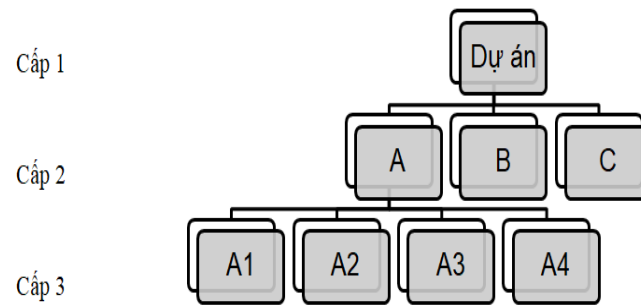
2.3 Các tiêu chí phân tích kinh tế của dự án

2.3.1. Sơ đồ WBS

WBS là công cụ quản lý dự án quan trọng nhất và là cơ sở cho tất cả các bước lập kế hoạch và giám sát. WBS là phương pháp xác định có hệ thống các công việc của một dự án bằng cách chia nhỏ dự án thành các công việc nhỏ dần nhằm mục đích:

- Tách dự án thành các công việc với mức độ chi tiết, cụ thể hơn.
- Xác định tất cả các công việc.
- Cho phép ước tính nguồn lực, thời gian, chi phí và các yêu cầu kỹ thuật khác một cách hệ thống.
- Phân chia trách nhiệm thực hiện hợp lý, cụ thể.

Các dạng sơ đồ WBS có thể được mô tả tổng quát qua hình 1.2 và 1.3



Hình 1.2 WBS dạng sơ đồ khối

- 1.0.0. Dự án
- 1.1.0. Công tác
- 1.1.1 A₁
- 1.1.2 A₂
- 1.1.3 A₃
- 1.2.0. Công tác B
- 1.2.1 B₁
- 1.2.2 B₂
- 1.2.3 ...
- 1.3.0. Công tác C
- 1.3.1 C₁
- 1.3.2 C₂
- 1.3.3 ...

Hình 1.3 WBS dạng liệt kê

2.3.2 Sơ đồ thanh ngang(Sơ đồ Gantt)

Sơ đồ Gantt là một trong những công cụ cổ điển nhất hiện vẫn được sử dụng phổ biến trong quản lý tiến độ thực hiện dự án. Các công tác được biểu diễn trên trục tung bằng thanh ngang. Thời gian tương ứng được thể hiện trên trục hoành.

Ưu điểm:

- Dễ xây dựng và nhận biết công việc.
- Thấy rõ tổng thời gian thực hiện các công việc.

Nhược điểm:

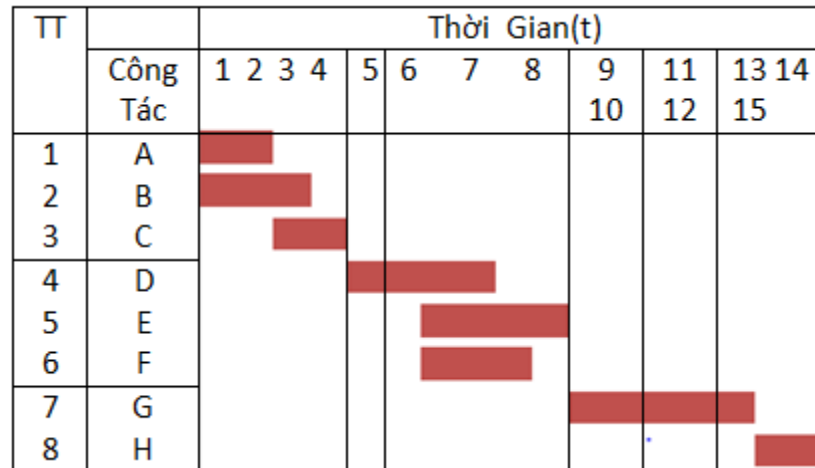
- Không thể hiện được mối quan hệ giữa các công tác.
- Không ghi rõ quy trình công nghệ.
- Dự án có nhiều công tác khó thể hiện rõ nét.
- Phù hợp áp dụng cho những dự án có quy mô nhỏ, không phức tạp

Giả sử một dự án có các công việc sau, các công việc và thời gian thực hiện mỗi công việc được thể trong bảng sau:

Bảng 2.1 Mô tả công việc chung của dự án

STT	Công tác	Công tác trước	Thời gian(ngày)
1	A	-	2
2	B	-	3
3	C	A	2
4	D	B	4
5	E	C	4
6	F	C	3
7	G	D,E	5
8	H	F,G	2

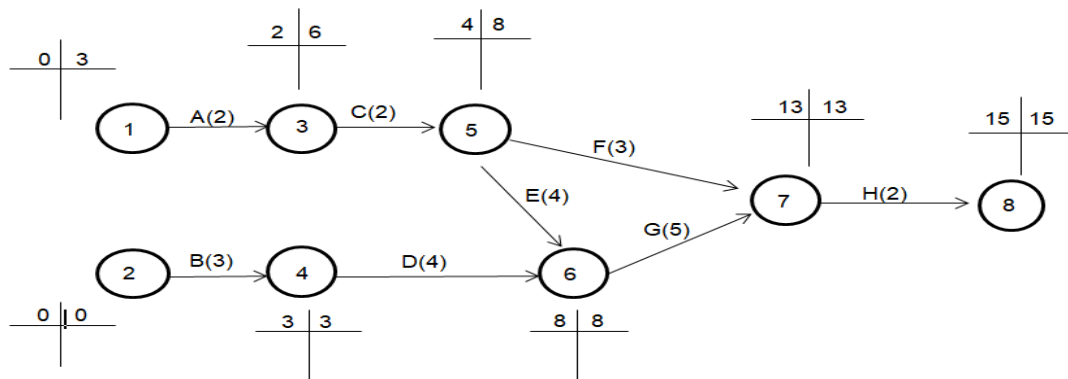
Từ các công việc và thời gian thực hiện, sử dụng phần mềm Microsoft excel ta vẽ được sơ đồ như hình 1.4



Hình 1.4 Sơ đồ thanh ngang theo phương thức triển khai sớm

PERT có tên đầy đủ là phương pháp Tổng quan và Đánh giá Chương trình là phương pháp xác suất, cho phép tìm xác suất toàn bộ dự án trong thời gian định sẵn.

Từ bảng 2.1 ta vẽ được sơ đồ PERT



Hình 1.5 Sơ đồ PERT

⇒ Đường găng của sơ đồ PERT : B-D-E-G-H (15 ngày)

2.4 Các phương pháp tính toán kỹ thuật

2.4.1. Phương pháp xác định địa điểm bằng trọng số đơn giản

Quá trình lựa chọn địa điểm được tiến hành theo bốn bước sau:

Bước 1: xác định, lựa chọn tiêu chuẩn để phân tích và đánh giá địa điểm.

Bước 2: xây dựng thang điểm cho từng tiêu chuẩn, tùy thuộc vào yêu cầu riêng của dự án để có thang điểm phù hợp, thông thường các thang điểm được xác định theo mức độ đáp ứng yêu cầu từ thấp đến cao.

Bước 3: dựa vào kết quả của việc nghiên cứu, phân tích địa điểm theo các tiêu chuẩn đã được xác định, tiến hành cho điểm từng tiêu chuẩn với mức độ đáp ứng yêu cầu cụ thể. Mỗi tiêu chuẩn chỉ lựa chọn một trong các mức điểm, sau đó cộng điểm các tiêu chuẩn đã xác định để có được tổng số điểm mỗi địa điểm.

Bước 4: Tiến hành so sánh và lựa chọn. Về nguyên tắc, địa điểm nào có tổng số điểm cao nhất là địa điểm được chọn.

2.4.2. Giá trị hiện tại thuần – NPV (Net Present Value)

Giá trị hiện tại thuần là hiệu số của giá trị hiện tại dòng doanh thu (cash inflow) trừ đi giá trị hiện tại dòng chi phí (cash outflow) tính theo lãi suất chiết khấu lựa chọn. Khái niệm giá trị hiện tại thuần được sử dụng trong hoạch định ngân sách đầu tư, phân tích khả năng sinh lợi của một dự án đầu tư, hay cả trong tính toán giá cổ phiếu.

NPV được tính theo công thức sau:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+t)^t} - C_0$$

Trong đó:

t- Thời gian dòng tiền.

n- Tổng thời gian thực hiện dự án.

i- Tỷ lệ chiết khấu.

C_t : Dòng tiền thuần tại thời điểm thứ t .

C_0 - Chi phí ban đầu của dự án.

Nhận xét:

$NPV > 0$ thì dự án khả thi, có lời.

$NPV = 0$ không có lời, tùy theo mục tiêu mà xác định dự án khả thi hay không.

$NPV < 0$ dự án lỗ, về mặt kinh tế thì dự án không khả thi.

► **Ưu điểm:**

- Có tính đến thời giá tiền tệ. Một đồng ngày hôm nay có giá trị cao hơn một đồng trong tương lai vì một đồng ngày hôm nay có thể đầu tư để trực tiếp tạo ra thu nhập tăng thêm. Bất kỳ một nguyên tắc đầu tư nào không ghi nhận giá trị thời gian của tiền tệ thì sẽ không đưa ra quyết định đúng đắn được.
- Xem xét toàn bộ dòng tiền tệ của dự án. NPV chỉ dựa trên duy nhất hai dữ kiện đó là dòng tiền tệ được dự đoán từ dự án và chi phí cơ hội của vốn. Bất kỳ dự án đầu tư nào mà kết quả thẩm định bị tác động chủ quan của nhà quản lý, sự lựa chọn phương pháp kế toán hoặc khả năng sinh lợi của những dự án độc lập khác sẽ dẫn đến những quyết định không đúng.
- Đơn giản và có tính chất cộng. Vì các giá trị hiện tại đều được đo lường bởi một đồng ngày hôm nay nên ta có thể cộng dồn nó lại. Nếu bạn có hai dự án A và B, tiêu chuẩn NPV giúp bạn biết được nhanh chóng giá trị hiện tại NPV của dự án kết hợp là:

$$NPV(A+B) = NPV(A) + NPV(B)$$

- Tính chất có thể cộng dồn trên có ý nghĩa quan trọng. Giả định dự án B có NPV âm, nếu bạn kết hợp với dự án A có NPV dương, thì dự án kết hợp (A+B) sẽ có NPV thấp hơn bản thân của dự án A. Do đó, bạn sẽ không bị sai lầm khi việc chấp nhận dự án xấu B chỉ bởi vì nó được gói chung với dự án A. Các tiêu chuẩn khác không có tính chất cộng dồn như vậy.

► **Nhược điểm:**

Việc tính toán xác định chỉ tiêu này phụ thuộc vào lãi suất chiết khấu, do đó đòi hỏi phải xác định lãi suất chiết khấu phù hợp mới áp dụng được tiêu chuẩn này, NPV cũng không thể đưa ra kết quả lựa chọn khi các dự án không đồng nhất về mặt thời gian.

► **Tiêu chuẩn đánh giá:**

Việc tính toán NPV rất hữu ích khi chuẩn bị ngân sách cho một dự án, bằng phép tính này nhà đầu tư có thể đánh giá liệu tổng giá trị hiện tại dòng doanh thu dự kiến trong tương lai có bù đắp nổi chi phí ban đầu hay không. Với một dự án cụ thể, nếu NPV dương thì nhà đầu tư nên tiến hành dự án và ngược lại khi NPV âm. Tuy nhiên trong trường hợp có hai sự lựa chọn đầu tư loại trừ lẫn nhau trở lên thì nhà đầu tư còn phải xem xét đến chi phí cơ hội nữa, lúc này, dự án nào có NPV cao nhất sẽ được tiến hành.

2.4.3. Suất thu lợi nội tại – IRR (Internal Rate Return)

Khái niệm: Suất thu lợi nội tại (IRR). Có nghĩa là suất sinh lợi của chính bản thân dự án, IRR là nghiệm của phương trình $NPV = 0$. Nói cách khác muốn tìm IRR thì cần giải phương trình $NPV(IRR) = 0$. Đây là phương trình bậc cao, nếu có sự đổi dấu sẽ có nhiều nghiệm. Còn nếu không thì chỉ có một nghiệm.

Ý nghĩa: IRR có thể tính bằng cách nội suy chặn trên, chặn dưới. Ta có thể sử dụng Excel để tính IRR dễ dàng hơn với việc tìm i_1 và i_2 .

IRR được tính theo công thức:

$$IRR = i_1 + (i_2 - i_1) \frac{NPV_1}{NPV_1 + |NPV_2|}$$

Trong đó:

IRR: suất thu hồi nội tại cần nội suy (%).

i_1 : Tỷ suất chiết khấu thấp hơn tại đó $NPV_1 > 0$ gần sát 0 nhất.

i_2 : Tỷ suất chiết khấu cao hơn tại đó $NPV_2 < 0$ gần sát 0 nhất.

NPV: Giá trị hiện tại ròng.

► **Tiêu chuẩn đánh giá:**

Một dự án đầu tư được chấp nhận khi có $IRR \geq MARR$.

Trong đó MARR là lãi suất đi vay nếu phải vay vốn để đầu tư, có thể là tỷ suất lợi nhuận định mức do nhà nước quy định, nếu vốn đầu tư do ngân sách cấp. Có thể là chi phí cơ hội nếu sử dụng vốn tự có để đầu tư. Trong trường hợp so sánh nhiều dự án độc lập để lựa chọn thì dự án nào có IRR cao nhất sẽ là dự án tốt nhất.

✓ **Ưu điểm:**

Có tính đến thời giá tiền tệ.

Xem xét toàn bộ dòng tiền của dự án.

Có thể tính IRR mà không cần biết lãi suất chiết khấu.

✓ **Nhược điểm:**

Có thể một dự án có nhiều IRR, khi dòng tiền dự án đổi dấu nhiều lần, dự án có khả năng có nhiều IRR, vì vậy không biết chọn IRR nào.

Bị hạn chế khi xếp hạng các dự án loại trừ nhau có quy mô khác nhau hoặc thời điểm đầu tư khác nhau. Một sự khác nhau về quy mô đầu tư cũng đủ gây ra những xếp loại mâu thuẫn bởi tiêu chuẩn NPV và IRR.

2.4.4. Thời gian hoàn vốn (PP – Pay back Period)

Thời gian cần thiết để hoàn trả lại đủ vốn đầu tư đã bỏ ra, tức là thời gian cần thiết để cho tổng hiện giá thu hồi bằng tổng hiện giá vốn đầu tư. Cách tính như sau: (Đây là cách tính thời gian hoàn vốn không có chiết khấu):

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

Trong đó:

n : Số năm để dòng tiền tích lũy dự án < 0 , và khi $n + 1$ thì dòng tiền tích lũy dương.

CF_1 : Dòng tiền của dự án tại các năm $i=1,2,\dots,5$.

CF_{n+1} : Giá trị dòng tiền tại năm $n + 1$.

2.4.5. Chỉ số lợi nhuận (PI – Prefitability index)

Chỉ số lợi nhuận PI là chỉ số giữa giá trị hiện tại ròng và các khoản thu nhập từ dự án trên tổng các khoản đầu tư ban đầu.

Dự án độc lập $PI > 1.0$

Dự án loại trừ PI phải lớn nhất và lớn hơn 1.0

$$PI = \frac{NPV + PC}{PC} = \frac{PV}{PC}$$

Trong đó:

PI: Là chỉ số lợi nhuận của dự án.

PC: Là hiện giá của các khoản đầu tư.

PV: Là hiện giá thu hồi ròng của dự án.

2.4.6. Tỷ số lợi ích/Chi phí (B/C – Benefit per Cost)

Tỷ số này cho biết mối quan hệ tương quan giữa giá trị hiện tại của doanh thu và giá trị hiện tại của giá thành.

$$B/C = \frac{\sum_{i=0}^n B_i (1+i)^i}{\sum_{i=0}^n C_i (1+i)^i}$$

Trong đó:

B/C: Tỷ số lợi ích/chi phí.

B_i : Thu nhập (doanh thu) tại năm (i).

C_i : Chi phí sản xuất tại năm (i).

Dự án độc lập $B/C > 1$.

Dự án loại trừ $B/C > 1$ và lớn nhất.

2.4.7. Phương pháp khấu hao theo đường thẳng

Tài sản cố định trong các doanh nghiệp được trích khấu hao theo phương pháp khấu hao đường thẳng như sau:

Căn cứ các quy định trong chế độ quản lý, sử dụng và trích hao tài sản cố định ban hành kèm theo quyết định số 206/2003/QĐ-BTC, doanh nghiệp xác định thời gian sử dụng tài sản cố định.

Xác định mức trích khấu hao trung bình hàng năm cho tài sản cố định theo công thức:

$$\text{Mức trích khấu hao trung bình} = \frac{\text{Nguyên giá của tài sản cố định}}{\text{thời gian sử dụng hàng năm của tài sản cố định}}$$

Mức trích khấu hao trung bình hàng tháng bằng số khấu hao phải trích cả năm chia cho 12 tháng.

Trường hợp thời gian sử dụng hay nguyên giá của tài sản cố định thay đổi, doanh nghiệp phải xác định lại mức trích khấu hao trung bình của tài sản cố định bằng cách lấy giá trị còn lại trên sổ kế toán chia cho thời gian sử dụng xác định lại hoặc thời gian sử dụng còn lại (được xác định là chênh lệch giữa thời gian sử dụng đã đăng ký trừ thời gian đã sử dụng) của tài sản cố định.

Mức trích khấu hao cho năm cuối cùng của thời gian sử dụng tài sản cố định được xác định là hiệu số giữa nguyên tài sản cố định và số khấu hao lũy kế đã thực hiện tới năm cuối trước năm cuối cùng của tài sản cố định đó.

2.4.8 Thuế

Thuế là số tiền thu của các công dân, hoạt động và đồ vật (như giao dịch, tài sản) nhằm huy động tài chính cho chính quyền, nhằm tái phân phối thu nhập, hay nhằm điều tiết các hoạt động kinh tế - xã hội.

Các khái niệm:

- Dòng tiền tệ trước thuế

CFBT= Doanh thu thuần - Chi phí

- Thu nhập chịu thuế (TI)

TI = CFBT - Khấu hao

- Thuế thu nhập doanh nghiệp

Thuế = TI x Thuế suất

- Dòng tiền sau thuế

CFAT = CFBT - Thuế

- Công ty có vay mượn thì được miễn thuế thu nhập trên phần tiền lãi có liên quan. Khi đó:

TI = CFBT - Khấu hao - tiền lãi

CFAT = CFBT - Thuế - tiền lãi - tiền gốc

2.4.9. Sơ đồ mạng CPM

Là phương pháp đường Găng, trong phương pháp này, thời gian thực hiện mỗi công tác được xem là hằng số nên đây là một phương trình tất định.

Đặc điểm của đường Găng trong sơ đồ mạng CPM:

- Công tác găng là công tác có thời gian dự trữ $F=0$.
- Đường găng là đường nối các công tác găng.
- Mỗi sơ đồ mạng có ít nhất một đường găng.
- Tổng thời gian các công tác trên đường găng chính là thời gian tối thiểu hoàn thành dự án.
- Mỗi công tác trên đường găng trễ sẽ kéo theo toàn dự án bị trễ. Vì vậy muốn rút ngắn thời gian hoàn thành dự án, ta phải tìm cách rút ngắn thời gian các công tác găng.

Về mặt ý nghĩa thực tế và ý nghĩa thống kê thì phương pháp CPM còn có nhiều hạn chế, không diễn tả được những ảnh hưởng có thể tác động đến thời gian hoàn thành của dự án.

Trong thực tế khó có một dự án nào mà hoàn thành đúng thời hạn. Do đó, phương pháp CPM chỉ cho kết quả tương đối chính xác với các dự án mà sự biến động về thời gian thực hiện các công tác là thấp.

2.5 Cơ sở pháp lý của dự án

- Nghị định 01/2021/NĐ-CP về đăng ký doanh nghiệp
- Thông tư 01/2021/TT-BKĐT của Bộ Kế hoạch và Đầu tư hướng dẫn về đăng ký doanh nghiệp
- Nghị định 22/2020/NĐ/CP sửa đổi nghị định 139/2016/ NĐ/CP quy định về lệ phí môn bài.
- Nghị định 139/2016/NĐ-CP ngày 4/10/2016 của Chính phủ quy định về lệ phí môn bài, các bậc thuế môn bài phải nộp đối với Doanh nghiệp, tổ chức và cá nhân.
- Ngày 01 tháng 01 năm 2021, mức lương tối thiểu vùng được quy định
tại Nghị định số 90/2019/NĐ-CP
- Thông tư 23/2015/TT-BLĐTBXH hướng dẫn thực hiện một số điều về tiền lương của Nghị định 05/2015/NĐ-CP.
- Thông tư 15/2016/TT-BXD hướng dẫn về cấp giấy phép xây dựng do Bộ trưởng Bộ xây dựng ban hành.
- Nghị định 43/2014/NĐ-CP hướng dẫn thi hành Luật Đất đai.
- Nghị định 01/2017/NĐ-CP sửa đổi Nghị định 43/2014/NĐ-CP hướng dẫn thi hành Luật Đất đai.
- Luật bảo vệ môi trường số 55/2014/QH13.
- Quyết định số 45/2013/TT-BTC ngày 25/4/2013 của Bộ trưởng Bộ Tài chính về phương pháp trích khấu hao tài sản cố định.
- Quyết Định 648/QĐ-BCT Năm 2019 Điều chỉnh Mức Giá Bán Lẻ Điện

CHƯƠNG III

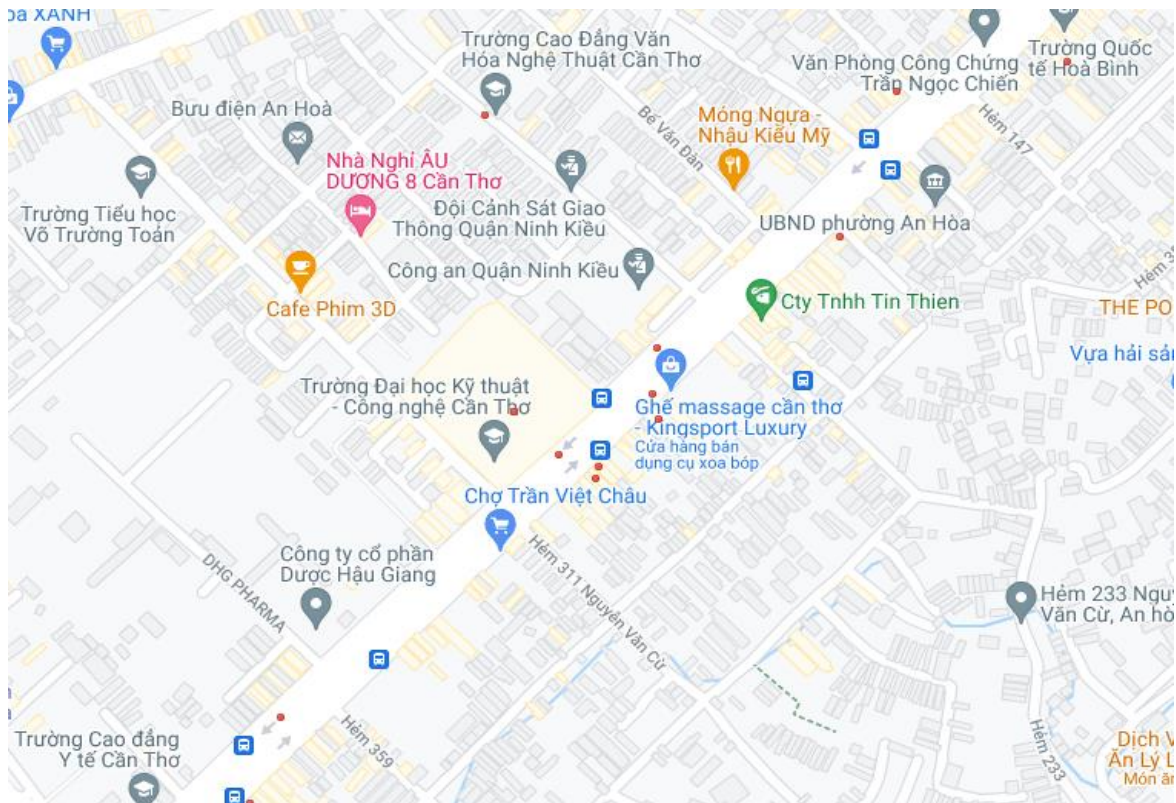
MÔ TẢ DỰ ÁN

3.1. Thông tin chung

3.1.1 Tên dự án

Tên dự án: “ **DỰ ÁN XÂY DỰNG DỊCH VỤ GIẶT ỦI THÔNG MINH TẠI THÀNH PHỐ CẦN THƠ** ”

Địa điểm: đường Nguyễn Văn Cừ, phường An Hoà, quận Ninh Kiều, TPCT.



Hình 1.6: Sơ đồ hành chính đường Nguyễn Văn Cừ, phường An Hoà.

Thời gian bắt đầu dự án: 06/09/2021.

Thời gian dự kiến hoạt động: 19/09/2021.

Dự kiến hoạt động trong 5-10 năm.

3.1.2 Chủ đầu tư

- Phan Thuý Vi
 - o MSSV: B1905872
 - o Số điện thoại: 077.494.2879
- Nguyễn Thị Bích Tuyền
 - o MSSV: B1905869
 - o Số điện thoại: 033.498.4976
- Ngành nghề kinh doanh: đầu tư dịch vụ giặt sấy tiện lợi.

3.2 Khát quát dự án:

Khu vực đường Nguyễn Văn Cừ có các đặc điểm như sau:

Vị trí có thể được coi là vùng trung tâm của các trường đại học, cao đẳng (ĐH Kỹ Thuật-Công nghệ, ĐH Y Dược, CĐ Y TẾ, CĐ Văn Hoá-Nghệ Thuật, CĐ Kinh Tế-Kỹ Thuật,...)

Nơi có mật độ người làm văn phòng bận rộn cao và là nơi có mật độ phòng trọ cho thuê cao.

- *Rất thuận lợi để mở dịch vụ giặt ủi.*

Đoạn đường Nguyễn Văn Cừ với độ dài rơi vào khoảng 10km, để đảm bảo có được vị trí an toàn nhất cho việc kinh doanh chúng tôi tiến hành khảo sát các địa điểm và thu được kết quả như sau:

Bảng 2.2: Lựa chọn địa điểm.

Các yếu tố	Khu vực hẻm 233 Nguyễn Văn Cừ	Khu vực hẻm 311 Nguyễn Văn Cừ	Khu vực hẻm 359 Nguyễn Văn Cừ
Diện tích cửa hàng (0,2)	60	90	80
Chi phí thuê nhà (0,2)	50	80	60
Cơ sở hạ tầng (0,1)	70	70	80
Vấn đề giao thông (0,1)	80	90	70
An ninh trật tự (0,1)	90	80	70
Điều kiện cho đối tượng dương đến (0,3)	70	90	80
Tổng	67	85	74

- Dựa vào kết quả cho trọng số, chúng tôi thấy rằng việc xây dựng dự án ở khu vực hẻm 311 đường Nguyễn Văn Cừ là hợp lí nhất.



Hình 1.7: Sơ đồ hẻm 311, đường Nguyễn Văn Cừ, phường An Hòa, quận Ninh Kiều, tp Cần Thơ.

3.3. Sản phẩm và dịch vụ

3.3.1 Các loại hình kinh doanh



Hình 1.8: Dịch vụ giặt sấy quần áo thông thường



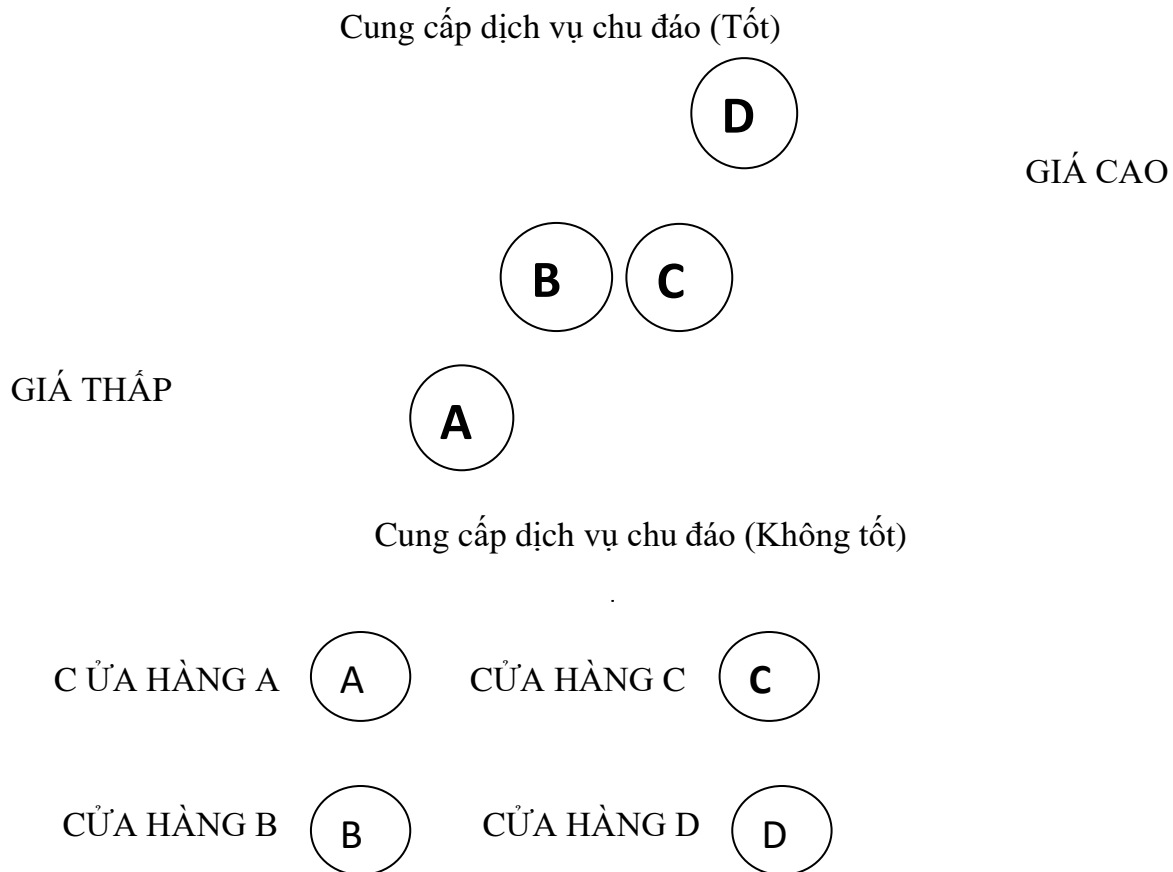
Hình 2.1: Dịch vụ là(ủi) quần áo bằng máy gấp và ủi tự động



Hình 2.2: Dịch vụ chăn, ga, mền bằng máy gấp và ủi tự động

3.3.2 Định vị dịch vụ

Như chúng ta đã biết từ rất lâu thì ở bất cứ ngành nghề kinh doanh nào và ở vị trí nào khi bắt đầu đầu tư một thứ gì đó để sinh lời thì khả năng cạnh tranh chưa bao giờ là dừng lại và cửa hàng của chúng tôi cũng thế. Dựa vào thế mạnh và khả năng chúng tôi tiến hành định vị dịch vụ và lựa chọn cho mình vị trí sơ đồ như sau:



Sơ đồ 1: Định vị dịch vụ cửa hàng so với đối thủ cạnh tranh

=> Qua cuộc khảo sát thị trường thì hai đối thủ đang đứng ở vị trí sơ đồ 1. Cửa hàng (D) là cửa hàng có dịch vụ tốt và giá rất cao nên lượng khách hàng ít, cửa hàng (B) là cửa hàng có dịch vụ tốt giá cao do có thêm dịch vụ giao nhận nên lượng khách hàng là tương đối. Còn cửa hàng (A) nhìn chung thì việc kinh doanh không được thuận lợi hơn 2 cửa hàng còn lại.

3.4. Khả năng cạnh tranh của cửa hàng

3.4.1 Điểm mạnh

- Vị trí gần các trường đại học, cao đẳng, các trụ sở cơ quan và công ty.
- Giao thông thuận tiện
- Các dịch vụ khuyến mãi hấp dẫn (giao nhận tận nhà miễn phí, tích lũy điểm,...)
- Có các máy móc thông minh, và hiện đại nhất

3.4.2 Điểm yếu:

- Mới thâm nhập thị trường nên sẽ gặp nhiều khó khăn vướng mắc về điều kiện.

3.4.3 Ưu thế cạnh tranh của cửa hàng :

- Phát huy được điểm mạnh của cửa hàng như dịch vụ chất lượng, giá cả hợp lý, giao thông thuận lợi, nhân viên vui vẻ nhiệt tình,... cũng như việc có khả năng giao tiếp và người quản lý có năng lực tìm hiểu nhu cầu cung ứng tốt.
- Trong thời buổi công nghiệp hoá hiện đại hoá hiện nay đã kéo theo kinh tế thị trường phát triển và kéo theo đó là muôn vàn đối thủ và thị trường đã trở nên cạnh tranh sôi nổi hơn bao giờ hết. Song song với việc cạnh tranh đó cũng là cách giúp cho chúng ta trưởng thành hơn, hiểu biết hơn và tích lũy được nhiều kinh nghiệm hơn

3.5 Qui mô của dự án

3.5.1 Qui mô cửa tiệm

Tổng diện tích cửa hàng là: 80m² bao gồm khu để máy móc thiết bị, khu trưng bày sản phẩm, khu tiếp nhận khách hàng và xử lý quần áo, khu dành cho nhân viên, nhà kho.

Với tổng diện tích là 80m² dự kiến sẽ có thể chứa 5 máy giặt, 5 máy sấy, 3 máy ủi và gấp quần áo tự động và 1 máy gấp chần, ga, mền tự động. Như vậy có thể vận hành 5 máy giặt và 5 máy sấy, 3 máy ủi và gấp quần áo tự động và 1 máy gấp chần, ga, mền tự động cùng lúc sẽ có thể phục vụ khách hàng với chất lượng và tốc độ tốt nhất.

Do cửa tiệm được đầu tư máy móc hiện đại nhất nên đặc thù của công việc về vấn đề nhân sự cũng chỉ cần tương đối không quá nhiều so với các loại hình kinh doanh khác như: quán cà phê, trà sữa hoặc cửa hàng tiện lợi.

Bảng 2.3: Bảng nhân sự của cửa hàng**Đơn vị: Người**

Nhân viên	Số lượng
Quản lý	01
Nhân viên xử lý quần áo	02
Nhân viên giao nhận	02
Tổng nhân viên	05

3.5.2 Khía cạnh tài chính

Dự kiến tổng vốn đầu tư vào khoảng 600 triệu đồng gồm vốn mua máy móc thiết bị, các vật dụng thiết yếu (nước giặt, nước xả, máy in bill,...).

Vốn từ cá nhân của chủ đầu tư dự án.

3.5.3 Bố trí mặt bằng

Mặt bằng cửa hàng được thiết kế đảm bảo mỹ quan và giao thông thuận tiện. Dự án được đặt tại hẻm 311, đường Nguyễn Văn Cừ và rơi vào đoạn ngã 4 của hẻm chính nơi tập trung đông dân bao gồm sinh viên và người lao động nên khả năng có đông khách hàng là rất cao.

Hệ thống cơ sở hạ tầng, giao thông, mạng lưới điện và nước nhìn chung đều rất tốt vì mạng lưới điện và nước thuộc đường dây chính sẽ rất có lợi cho việc kinh doanh này. Nên các vấn đề về sự cố sẽ rất ít khi xảy ra. Về khuôn viên của hàng sẽ được bố trí như sau:

Bảng 2.4: Diện tích sử dụng cửa hàng**Đơn vị: m²**

Khu vực	Diện tích
Máy móc	35
Trung bày	5
Tiếp nhận và xử lý	15
Dành cho nhân viên	10
Kho	10
Nhà vệ sinh	5

SƠ ĐỒ CỬA HÀNG



CHƯƠNG IV

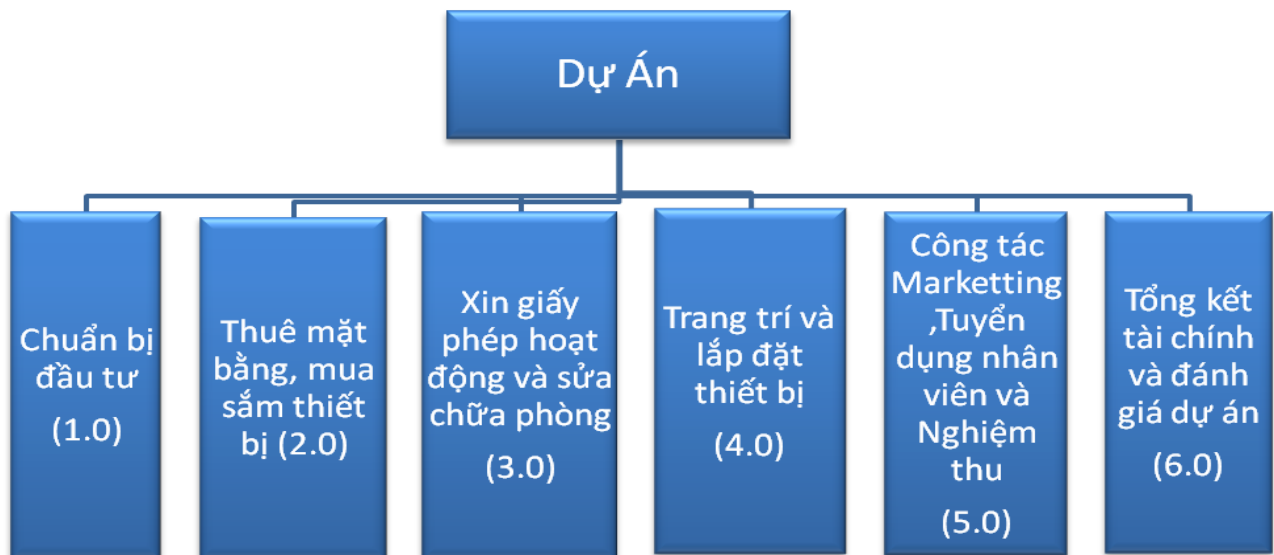
PHÂN TÍCH DỰ ÁN

4.1 Mục tiêu của dự án

Nhìn chung dự án có một số mục tiêu cụ thể như sau: đáp ứng nhu cầu tiết kiệm thời gian cho khách hàng, đem lại lợi nhuận cho chủ đầu tư, phải hoạt động cửa hàng trên 5 năm, đảm bảo chất lượng về dịch vụ, chi phí phải nằm trong tầm kiểm soát,...thông qua các cuộc khảo sát thì đa phần khách hàng ở vị trí này là sinh viên đại học, người làm văn phòng bận rộn, các gia đình trẻ và có một vài khách sạn 2-3 sao gần đó,... do đó nhu cầu có thể nói từ mức trung bình đến cao.

4.2 Liệt kê các tuyến trình thực hiện trong suốt quá trình thực hiện dự án

4.2.1 Sơ đồ công việc chủ yếu



Hình 2.3: Sơ đồ các công việc chủ yếu.

4.2.2. Các trình tự công việc thực hiện

❖ **Hoạt động (1):** Khảo sát thị trường, tìm hiểu đối tượng cạnh tranh

- Nhu cầu khách hàng: Thăm dò ý kiến khách hàng qua phiếu khảo sát online xác thực nhu cầu khách hàng ở khu vực hẻm 311 Nguyễn Văn Cừ.

⇒ Từ kết quả của cuộc khảo sát, tiến hành tổng hợp thông tin có liên quan đến dự án và đánh giá tính khả thi của dự án tiến hành thực hiện hoạt động tiếp theo.

❖ **Hoạt động (2):** Xác định địa điểm mở cửa hàng và mua thiết bị

- Một trong các yếu tố quyết định sự thành công hay thất bại của dự án là địa điểm đầu tư của dự án đó. Một số các yếu tố ảnh hưởng đến địa điểm

- Diện tích
- Chi phí thuê
- Giao thông thuận lợi
- Tính ổn định của điện, nước
- Mức độ thuận lợi cho khách hàng hướng đến

- Tìm hiểu thị trường về các thiết bị giặt, sấy cũng như các vật dụng khác cần cho cửa hàng và tiến hành mua

❖ **Hoạt động (3):** Xin giấy phép kinh doanh và sửa chữa địa điểm kinh doanh

- Xin giấy phép kinh doanh
 - Lập hồ sơ
 - Nộp và chờ kết quả
- Sửa chữa địa điểm kinh doanh
 - Liên hệ với các công ty xây dựng để được tư vấn (chủ yếu về lắp đặt ống dẫn và thoát nước), thỏa thuận giá, tiến độ dự án. So sánh chọn đơn vị xây dựng thích hợp
 - Giám sát tiến độ thi công

❖ **Hoạt động (4):** Trang trí và lắp đặt thiết bị

- Tiến hành trang trí về vẻ mỹ quan của cửa hàng
- Lắp đặt trang thiết bị (máy giặt, máy sấy, đèn, bàn ghế,...)

❖ **Hoạt động (5):** Công tác quảng bá và tuyển nhân viên

- Công tác quảng bá
 - Để thu hút được sự chú ý của khách hàng chúng ta nên mở ra chương trình giảm giá 50% ở tuần đầu tiên

- Lập một tài khoản facebook thường xuyên đăng về các dịch vụ của cửa hàng, đồng thời tạo tương tác với khách hàng để thuận tiện trong việc giao nhận đồ tại các nhà trọ, chung cư.
- Quảng cáo thông qua hình thức treo băng rôn.
- Đăng tuyển nhân viên
- ❖ **Hoạt động (6):** Nghiệm thu
- Cơ sở vật chất và trang thiết bị: đảm bảo kh gặp vấn đề trong quá trình đưa vào sử dụng
- Khảo sát tỷ lệ thu hút khách hàng
- ❖ **Hoạt động (7):** Tổng kết tài chính và đánh giá dự án
- Kiểm tra thu chi trong quá trình hoạt động và quyết định các hoạt động tiếp theo

4.3 Lịch trình thực hiện các công việc và các hoạt động trong suốt quá trình tiến hành dự án

Chuẩn bị đầu tư: Dự kiến hoạt động diễn ra trong 1 ngày

- Nghiên cứu thị trường
- Lựa chọn địa điểm thuê mướn

Thuê mặt bằng: Dự kiến hoạt động hoàn thành trong 1 ngày

- Thuê mặt bằng kinh doanh

Xin giấy phép kinh doanh và sửa chữa nhà: Dự kiến hoạt động sẽ hoàn thành trong 7 ngày

- Xin giấy phép kinh doanh
- Tiến hành sửa chữa

Mua thiết bị: Dự kiến hoàn thành trong 1 ngày

Trang trí, mua sắm và lắp đặt thiết bị: Dự kiến hoạt động hoàn thành trong 2 ngày

- Mua thiết bị
- Lắp đặt hệ thống điện nước
- Lắp đặt hệ thống thông tin liên lạc

- Trang trí quán
- Các công việc khác: in băng rôn, bảng hiệu,...

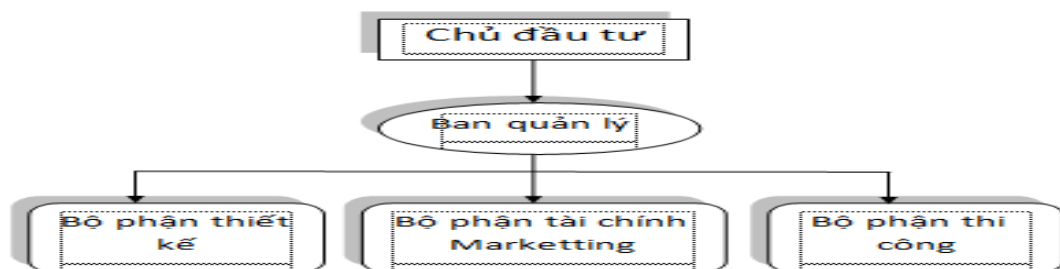
Công tác quảng bá, tuyển dụng nhân viên: Dự kiến hoàn thành trong 1 ngày

- Hoạt động quảng bá
- Tuyển nhân viên

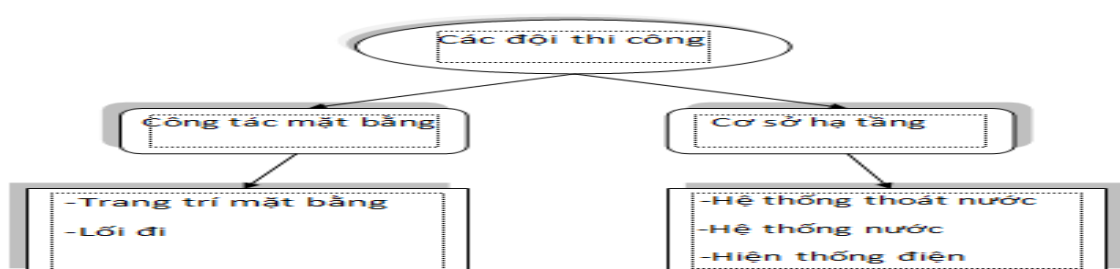
Tổng kết tài chính và đánh giá dự án: Dự kiến hoàn thành trong 2 ngày

- Quyết toán vốn đầu tư
- Khai trương
- Kết quả dự án

4.3.1 Sơ đồ tổ chức quản lý dự án



Hình 2.4: Sơ đồ tổ chức dự án.



Hình 2.5: Sơ đồ công việc đội thi công.

4.3.2 Thiết lập trình tự trước sau và thời gian hoàn thành của các hoạt động

Sau khi xác định được công việc cụ thể và xác định được thời gian, ta tiến hành thiết lập trình tự thực hiện các công việc như sau:

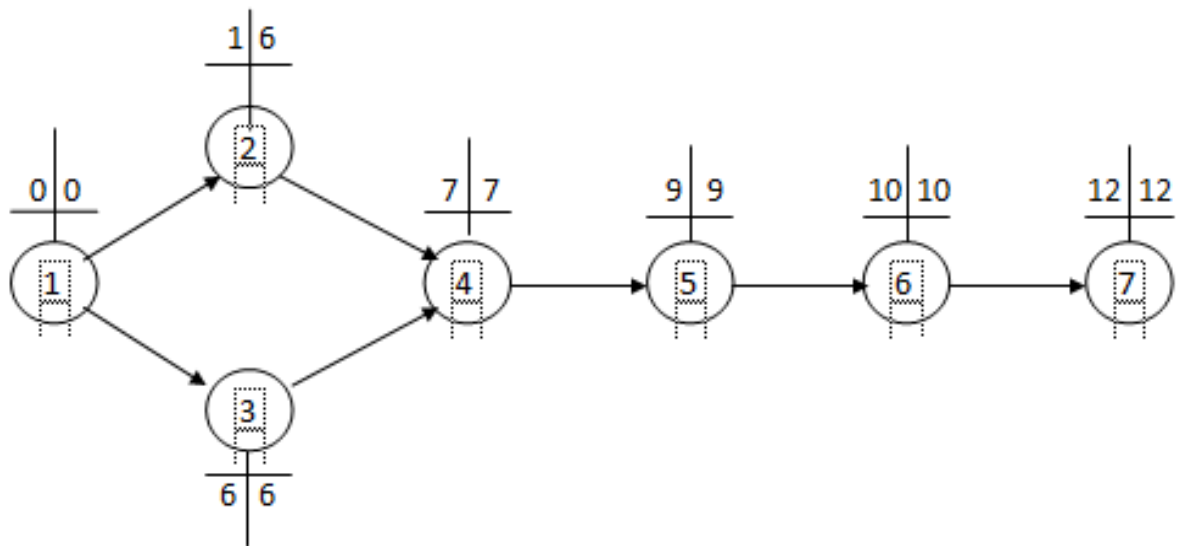
Bảng 2.5: Mô tả các công việc cho toàn dự án

STT	Công tác	Mô tả công việc	Công tác trước	Thời Gian (ngày)
1	A	Khảo sát thị trường, tìm hiểu đối thủ cạnh tranh	-	1
2	B	Xác định địa điểm mở cửa hàng	A	1
3	C	Xin giấy phép kinh doanh và sửa chữa địa điểm kinh doanh	A	6
4	D	Mua thiết bị	B,C	1
5	E	Trang trí và lắp đặt thiết bị	D	2
6	F	Công tác quảng bá và tuyển nhân viên	E	1
7	G	Tổng kết tài chính và đánh giá dự án	F	2

Sử dụng phần mềm Microsoft Excel ta vẽ được sơ đồ sau:

TT	Công tác	Kéo dài	Thời gian (ngày)													
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	A	1	■													
2	B	1		■												
3	C	6		■	■	■	■	■	■	■						
4	D	1									■					
5	E	2										■	■			
6	F	1												■		
7	G	2													■	■

Hình 2.6: Sơ đồ Gantt



Hình 2.7: Sơ đồ PERT

4.4 Phân bố các nguồn lực cho dự án

4.4.1 Nguồn nhân lực

Để kiểm soát được chất lượng của dự án cũng như trong quá trình hoạt động nhà đầu tư cần có một nguồn lực hỗ trợ, trên cơ sở đó nhà đầu tư nên quyết định thực hiện công tác tuyển nhân viên. Về việc điều hành dự án thì do nhà đầu tư trực tiếp thực hiện và vai trò của từng bộ phận được thể hiện ở bảng sau:

Bảng 2.5: Vai trò của từng bộ phận của dự án

STT	TÊN BỘ PHẬN	VAI TRÒ
1	Nhân viên xử lý quần áo	Thực hiện các công việc tiếp nhận-xử lý quần áo theo yêu cầu khách hàng
2	Nhân viên giao nhận	Trợ giúp nhân viên xử lý, giao-nhận cho những khách hàng có nhu cầu
3	Nhân viên bảo trì máy	Chịu trách nhiệm về sửa chữa khi hư hỏng và bảo trì theo định kì.

Nguồn nhân lực của cửa hàng “giặt sấy SP” được thể hiện như sau:

Bảng 2.6: Bảng phân bố số lượng thành phần nhân viên

STT	Chức Vụ	Số Lượng	Tính chất công việc	Mức lương/người (VNĐ)	Tổng lương/tháng (VNĐ)
1	Nhân viên xử lý	02	Bán thời gian	13,000/giờ	5,460,000
2	Nhân viên giao nhận	02	Bán thời gian	Theo đơn giao (phụ thuộc gần xa)	-
3	Nhân viên bảo trì	01	Bán thời gian	Theo đơn vị sửa (phụ thuộc vào thiết bị sửa)	-

☛ **GHI CHÚ:** Nhân viên sẽ được thưởng thêm hoặc lên lương tùy vào khả năng làm việc và doanh số của tiệm.

4.4.2 Các nguồn lực khác

Ở bất kỳ loại hình kinh doanh nào khi mới bắt tay vào việc kinh doanh thì ngoài các chi phí về nhân lực thì dự án cần phải chịu một số loại phí phát sinh khác như: chi phí nghiên cứu thị trường, phí mua sắm trang thiết bị, phương tiện làm việc, vật tư,...

4.4.2.1 Chi phí nghiên cứu thị trường và các chi phí khác trong toàn dự án**Bảng 2.7 Chi phí nghiên cứu thị trường**

STT	Tên công việc	Chi phí (VNĐ)
1	Chi phí khảo sát thị trường	500,000
2	Chi phí xem xét, lựa chọn địa điểm	500,000
3	Chi phí xin giấy phép kinh doanh	200,000
4	Chi phí phát sinh khác	500,000
TỔNG		1,700,000

4.4.2.2 Chi phí sửa chữa và trang trí lại cửa hàng

Do đặc thù của cửa hàng giặt ủi nên chúng ta cần thiết kế lại hệ thống điện, nước và trang trí lại về mỹ quan của cửa hàng. Các khoản phí được thể hiện ở bảng sau:

Bảng 2.8: Chi phí sửa chữa, trang trí cửa hàng

STT	Tên công việc	Trang thiết bị thực hiện	Chi phí (VNĐ)
1	Lắp đặt lại hệ thống điện, nước	Ống nước, dây điện, phích cắm, van nước,...	4,000,000
2	Sơn tường	Nước sơn và tiền công	2,000,000
3	Trang trí	Các loại cây xanh, tranh,...	1,000,000
4	Khác	Keo, đinh,...	500,000
TỔNG			7,500,000

4.4.2.3 Chi phí trang thiết bị

Chi phí đầu tư trang thiết bị được liệt kê ở bảng sau:

Bảng 2.9: Chi phí mua trang thiết bị

STT	Thiết bị	Số lượng	Đơn giá (VNĐ)	Thành tiền (VNĐ)
1	Máy tính bàn HP + máy in bill+ phần mềm tính tiền	01	10,000,000	10,000,000
2	Quạt treo tường Senko	02	300,000	600,000
3	Đèn led Rạng Đông	05	100,000	500,000
4	Bàn gỗ ép và ghế	01	1,300,000	1,300,000
5	Máy giặt electrolux inverter 8kg EWF8024BDWA	02	12,000,000	24,000,000
6	Máy giặt electrolux inverter 10kg EWF1023BEWA	02	18,000,000	36,000,000
7	Máy sấy quần áo electrolux 8kg EDV805JQWA	05	9,500,000	47,500,000
8	Máy ủi và gấp quần áo tự động FoldiMate	03	18,206,400	54,500,000
9	Máy gấp khăn, ga, mền CLEANTECH	01	371,800,000	371,800,000
10	Các phí vật khác (nước giặt, nước xả,...)	-	5,000,000	5,000,000
TỔNG				551,200,000

4.4.2.4 Các chi phí khác

Ngoài các chi phí như chi phí nghiên cứu thị trường, phí sửa chữa-trang trí, phí mua thiết bị dự án còn một số phí phụ khác được liệt kê ở bảng sau:

Bảng 3.1: Chi phí khác

STT	Nội dung	Chi phí (VNĐ)
1	Đồng phục	500,000
2	Chi phí khai trương	1,000,000
3	In ấn bảng hiệu	2,500,000
4	Đặt cọc tiền thuê nhà	5,000,000
5	Các khoản phí vật khác	500,000
TỔNG		9,500,000

4.4.2.5 Chi phí hoạt động hàng năm

Ước lượng chi phí hoạt động hàng năm (Chi phí biến đổi) được liệt kê ở bảng sau:

Bảng 3.2: Chi phí hoạt động hàng năm

Đơn vị: VNĐ

STT	Nội dung	Số lượng	Chi phí/tháng	Chi phí/năm
1	Thuê mặt bằng	80m ²	5,000,000	60,000,000
2	Thuê nhân viên	05	10,000,000	120,000,000
3	Mua nguyên vật liệu	-	4,000,000	48,000,000
4	Điện	1200 kWh	3,120,000	37,440,000
5	Nước	50 m ³	500,000	6,000,000
6	Wifi	1	200,000	2,400,000
TỔNG				273,840,000

➤ Chú ý: Điện và nước đã được đăng kí định mức theo quy định của nhà nước.

4.4.2.6 Chi phí biến đổi qua 5 năm

Do việc khấu hao tài sản theo thời gian, vì vậy công tác bảo trì bảo dưỡng định kì máy và trang thiết bị là khá quan trọng để đảm bảo máy được hoạt động tốt, giảm rủi ro về việc dừng hoạt động để sửa chữa thì ước tính chi phí tăng 5% mỗi năm, ta được chi phí biến đổi qua 5 năm thể hiện ở bảng sau:

Bảng 3.3: Chi phí biến đổi qua 5 năm

Năm	Chi phí (VNĐ)
1	273,840,000
2	287,532,000
3	301,908,600
4	317,004,030
5	332,854,232

4.4.2.7 Chi phí đầu tư ban đầu

Các khoản phí đầu tư ban đầu được liệt kê dưới bảng sau:

Bảng 3.4: Tổng chi phí đầu tư ban đầu (chi phí cố định)

STT	Nội dung	Chi phí
1	Chi phí nghiên cứu thị trường	1,700,000
2	Chi phí sửa chữa, trang trí	7,500,000
3	Chi phí mua trang thiết bị	551,200,000
4	Chi phí khác	9,500,000
TỔNG		569,900,000

4.5 Phân tích tài chính dự án

4.5.1 Doanh thu

Sau khi nghiên cứu thị trường, ta lập được bảng giá cơ bản cho cửa hàng như sau:

Bảng 3.5: Bảng giá của cửa hàng

STT	Nội dung	Đơn giá(VNĐ)
1	Giặt ướt	5,000/kg
2	Sấy khô	5,000/kg
3	Giặt+Sấy+Gấp	8,000/kg
4	Nước xả-Nước giặt	3,000/nắp
5	Giặt + Sấy + Gấp + Ủi	10,000/kg
6	Ủi đồ,	10,000/cái
7	Mùng, mền, ga, gấu bông	16,000/kg

Từ việc ước lượng số lượng khách hàng đến cửa hàng, ta tính được doanh thu của cửa hàng trong một ngày và được thể hiện ở bảng sau:

Bảng 3.6: Tổng doanh thu từ việc giặt và sấy

STT	Nguồn thu	Doanh thu (VNĐ/ngày)	Doanh thu (VNĐ/năm)
1	Giặt ướt các loại (kg)	$50 \times 5,000 = 250,000$	87,500,000
2	Sấy khô các loại (kg)	$50 \times 5,000 = 250,000$	87,500,000
3	Combo giặt+sấy+gấp + ủi (kg)	$30 \times 10,000 = 300,000$	105,000,000
4	Combo giặt+sấy+gấp (kg)	$80 \times 8,000 = 640,000$	233,600,000
5	Khác (ủi, tẩy trắng,...)	150,000	54,750,000
TỔNG			568,350,000

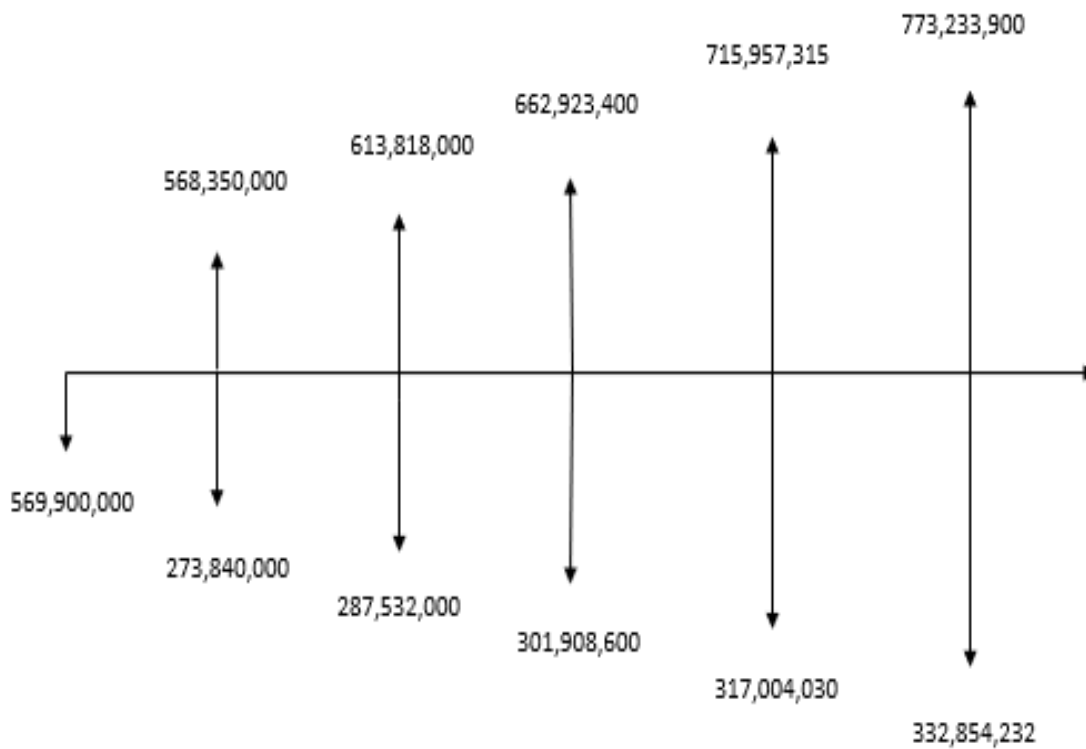
Ước tính doanh thu tăng 8% kể từ năm thứ 2. Ước tính dựa trên nhu cầu thị trường và lòng tin của khách hàng với cửa hàng, doanh thu của 5 năm tiếp theo được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 3.7 Doanh thu trong 5 năm

Năm	Doanh thu (VNĐ)
1	568,350,000
2	613,818,000
3	662,923,400
4	715,957,315
5	773,233,900

4.5.2 Phân tích dòng tiền

Sau khi ước lượng được doanh thu và chi phí của dự án ta vẽ được dòng tiền như hình bên dưới:



Hình 2.8: Sơ đồ dòng tiền 5 năm của dự án

- Với tổng số vốn là toàn bộ của nhà đầu tư, không vay mượn ngân hàng

4.5.3 Thuế

Là doanh nghiệp kinh doanh nên hằng năm dự án phải đóng thuế cho Nhà nước. Phần thuế phải chịu là thuế môn bài (dựa trên giấy phép kinh doanh).

Từ ngày 01/8/2021, hộ kinh doanh, cá nhân kinh doanh áp dụng phương pháp cách tính thuế mới theo Thông tư 40/2021/TT-BTC. Căn cứ vào Điều 1 Thông tư 92/2015/TT-BTC và Khoản 1 Điều 2 Thông tư 92/2015/TT-BTC quy định về nguyên tắc áp dụng phương pháp tính thuế đối với hộ, cá nhân kinh doanh nộp thuế theo phương pháp khoán và hộ, cá nhân kinh doanh chỉ phải nộp thuế thu nhập cá nhân, thuế giá trị gia tăng khi doanh thu trên 100 triệu đồng/năm..

** Công thức tính thuế*

Số thuế GTGT phải nộp = Doanh thu tính thuế GTGT x Tỷ lệ thuế GTGT

Số thuế TNCN phải nộp = Doanh thu tính thuế TNCN x Tỷ lệ thuế TNCN

Trong đó tỷ lệ thuế tính trên doanh thu được nêu như bảng sau:

Bảng 3.8: Tỷ lệ thuế tính trên doanh thu

STT	Ngành, nghề	Tỷ lệ thuế GTGT	Tỷ lệ thuế TNCN
1	Phân phối, cung cấp hàng hóa	1%	0,5%
2	Dịch vụ, xây dựng không bao thầu nguyên vật liệu	5%	2%
3	Sản xuất, vận tải, dịch vụ có gắn với hàng hóa, xây dựng có bao thầu nguyên vật liệu	3%	1,5%
4	Hoạt động kinh doanh khác	2%	1%

4.6 Dòng tiền tệ của dự án

- Vốn đầu tư mở cửa hàng: 569,900,000 VNĐ
- Ước tính doanh thu trong năm đầu: 568,350,000 VNĐ
- Chi phí hoạt động trong năm đầu: 273,840,000 VNĐ

Nhận thấy rằng, doanh thu của dự án so với chi phí trong năm đầu là khả thi nên doanh nghiệp cần có chiến lược kinh doanh thích hợp, nhằm thu hút khách hàng, giữ vững và nâng cao doanh thu.

Để tính dòng tiền tệ sau thuế - CFAT - ta có thể sử dụng cách tính giá trị hiện tại hay dòng tiền tuệ đều hằng. . Cần chú ý:

Dòng tiền trước thuế - CFBT

$$\text{CFBT} = \text{Thu nhập gộp} - \text{Chi phí}$$

Thu nhập chịu thuế - TI

$$\text{TI} = \text{CFBT} - \text{Khấu hao}$$

Thuế thu nhập doanh nghiệp

$$\text{Thuế} = \text{TI} \times \text{Thuế suất}$$

Dòng tiền tệ sau thuế - CFAT

$$\text{CFAT} = \text{CFBT} - \text{Thuế}$$

Nếu kết quả tính toán thu nhập chịu thuế - TI - có giá trị âm thì doanh nghiệp sẽ được miễn thuế. Trường hợp công ty có vay mượn thì được miễn thuế thu nhập trên phần tiền lãi có liên quan.

Bảng 3.9: Lợi nhuận hàng năm – CFAT

Đơn vị: VNĐ

Năm	Doanh thu	Chi phí	CFBT	Khấu hao	TI	Thuế	CFAT
0		568,350,000	-568,350,000				
1	568,350,000	273,840,000	294,510,000	113,670,000	180,840,000	1,808,400	292,701,600
2	613,818,000	287,532,000	326,286,000	113,670,000	212,616,000	2,126,160	324,159,840
3	662,923,400	301,908,600	361,014,800	113,670,000	247,344,800	2,473,448	358,541,352
4	715,957,315	317,004,030	398,953,285	113,670,000	285,283,285	2,852,833	396,100,452
5	773,233,900	332,854,232	440,379,668	113,670,000	326,709,668	3,267,097	437,112,571

Để tính tỷ số lợi ích và chi phí ta tính PW thu là tổng thu nhập trong 5 năm và PW chi là tổng chi phí trong 5 năm, ta được bảng sau:

Bảng 4.1: Tỷ số lợi ích/chi phí

Năm	Thu nhập	Chi phí	PW thu	PW chi	PW THU/PW CHI
0		568,350,000	3,334,282,615	2,081,488,862	1.601873868
1	568,350,000	273,840,000			
2	613,818,000	287,532,000			
3	662,923,400	301,908,600			
4	715,957,315	317,004,030			
5	773,233,900	332,854,232			

4.6.1 Thăm định dự án đầu tư NPV/Tiêu chí Quyết định Lập dự toán

Ba điều nhà quản lý phải làm sau khi tính toán NPV của một dự án.

✎ Đó là:

- Chấp nhận dự án khi NPV dương: Đây là trường hợp lợi nhuận sau thuế - CFAT các dòng tiền của dự án đầu tư cao hơn chi phí vốn.
- Khi dự án có NPV âm: dự án không được đầu tư xây dựng do lợi nhuận sau thuế - CFAT từ dòng tiền của dự án đầu tư thấp hơn chi phí vốn.
- Bàn bạc quan về triển vọng của dự án. Nhà quản lý cân nhắc những yếu tố phi tài chính khác trước khi quyết định xem có nên thực hiện dự án hay không khi lợi nhuận từ dòng tiền của dự án bằng với chi phí vốn.

Do yêu cầu của nhà đầu tư là thăm định dự án trong vòng 5 năm, nếu $NPV > 0 \Rightarrow$ Dự án sẽ được triển khai xây dựng đưa vào hoạt động.

Bảng 4.2: Tỷ số lợi ích/chi phí**Đơn vị: VNĐ**

STT	CFAT	MARR(7%)	Giá trị hiện tại
0	-568,350,000	1	-568,350,000
1	292,701,600	0.93	272,212,488
2	324,159,840	0.86	278,777,462
3	358,541,352	0.79	283,247,668
4	396,100,452	0.72	285,192,326
5	437,112,571	0.65	284,123,171
NPV			835,203,115

Sau khi tính toán có giá trị $NPV = 835,203,115 > 0$, với $MARR = 7\%/năm$, nên dự án được xem là khả thi.

4.6.2 Suất thu lợi nội tại (IRR) của dự án

Sử dụng hàm IRR trong Microsoft Excel ta tính được giá trị IRR như sau:

Bảng 4.3: Phân tích suất thu lợi nội tại IRR**Đơn vị: VNĐ**

Năm	Doanh thu	Chi phí	CFAT	IRR
0		568,350,000	-568,350,000	51%
1	568,350,000	273,840,000	292,701,600	
2	613,818,000	287,532,000	324,159,840	
3	662,923,400	301,908,600	358,541,352	
4	715,957,315	317,004,030	396,100,452	
5	773,233,900	332,854,232	437,112,571	

4.6.3 Thời gian hoàn vốn

Sau khi thực hiện các phép tính toán dưới sự hỗ trợ của Microsoft Excel ta có bảng số liệu về thời gian hoàn vốn như sau:

Bảng 4.4: Phân tích thời gian hoàn vốn

Đơn vị: VNĐ

Năm	CFAT	Dòng tiền tích lũy
0	-568,350,000	-568,350,000
1	292,701,600	-275,648,400
2	324,159,840	48,511,440
3	358,541,352	407,052,792
4	396,100,452	803,153,244
5	437,112,571	1,240,265,815

Vậy thời gian hoàn vốn của dự án là:

$$T_{hv} = (1 + (275,648,400 / 324,159,840)) * 12 \sim 22 \text{ tháng}$$

4.6.4 Kết luận

Từ việc tính toán trên ta được kết quả sau:

- $NPV = 835,203,115 > 0$

- $B/C = 1.601873868$

- $IRR = 51\%$

- $T_{hv} = \text{khoảng } 21\text{-}22 \text{ tháng}$

⇒ Từ giá trị NPV, B/C, T_{HV} cho thấy dự án khả thi

4.7 Phân tích rủi ro và lập kế hoạch ứng phó

Ở bất kỳ một dự án nào khi đầu tư xây dựng thì cũng có thể xảy ra rủi ro và là một nhà đầu tư thì không ai muốn dự án xây dựng của mình sẽ có bất kỳ vấn đề nào dù lớn hay nhỏ mà muốn dự án sẽ khả thi mang lại lợi nhuận cao. Nhưng đa phần sẽ gặp phải một vài vấn đề trực trặc do tác động của nhiều yếu tố không thể lường trước được, một khi xuất hiện rủi ro thường gây thiệt hại cho hiệu quả đầu tư của dự án. Nên việc đo lường rủi ro cho dự án là cần thiết, một số rủi ro của dự án được liệt kê ở bảng sau:

Bảng 4.5: Một số rủi ro và biện pháp khắc phục của dự án

Rủi ro	Phân tích rủi ro	Biện pháp khắc phục
Rủi ro trong quá trình thực hiện dự án	<ul style="list-style-type: none"> - Công việc có thể phát sinh dẫn đến kéo dài tiến độ - Do ảnh hưởng của thời tiết làm kéo dài tiến độ - Tiến độ chậm hơn dự tính do chủ đầu tư bị động hoặc do thay đổi về luật và hợp đồng bị phá vỡ 	<ul style="list-style-type: none"> - Kiểm soát, hạn chế rủi ro xảy ra - Lập kế hoạch thời gian dự trù
Rủi ro trong quản lý chi phí dự án	<ul style="list-style-type: none"> - Ước tính chi phí sai: dự án chậm tiến độ làm cho dự toán chênh lệch với thực tế (nguồn lực tài chính chuẩn bị cho dự án không đủ) - Vấn đề thủ tục pháp lý: Không có thủ tục pháp lý rõ ràng → không hoạt động được - Lạm phát, khủng hoảng kinh tế: Lạm phát tăng → khả năng hòa vốn → sai lệch kế hoạch kinh doanh ban đầu, tài chính không đáp ứng đủ cho hoạt động dự án. 	<ul style="list-style-type: none"> - Bám sát các nguồn thông tin có liên quan - Dự trù một khoản chi phí để phòng một số trường hợp chi phí tăng hay kéo dài
Rủi ro trong quá trình đưa vào hoạt động	<ul style="list-style-type: none"> - Giá thành còn cao (khách hàng là giới trẻ chưa có thu nhập cao) - Hư hỏng trang thiết bị trong quá trình hoạt động - Hình thức mới lạ, chưa thu hút được khách hàng 	<ul style="list-style-type: none"> - Theo dõi tình hình chung, xu hướng chung của giới trẻ - Tung ra nhiều chính sách ưu đãi để thu hút khách hàng bằng chất lượng, giá cả và tận tâm - Bảo trì theo định kỳ cho các trang thiết bị.

CHƯƠNG V

KẾT LUẬN

5.1 Kết luận

Qua quá trình tìm hiểu, phân tích và đánh giá thì dự án xây dựng dịch vụ giặt sấy tại thành phố Cần Thơ. Với những chính sách mở cửa hàng thực hiện và hoạt động với phương châm “nhanh - sạch - uy tín” sẽ đem đến cho mọi người cảm giác yên tâm nhất khi tin tưởng chọn cửa hàng của mình. Và trên hết, với chất lượng máy móc và các sản phẩm nước giặt, nước xả được lựa chọn tốt nhất. Với cách phục vụ vui vẻ, nhiệt tình và được hướng dẫn chuyên nghiệp của nhân viên.

5.2 Kiến nghị

Khi cửa hàng đã đi vào hoạt động nên thường xuyên theo dõi quá trình hoạt động của tất cả các bộ phận. Chủ đầu tư nên kiểm tra giám sát chặt chẽ quá trình hoạt động của cửa hàng sao cho đạt hiệu quả nhất. Cập nhật thường xuyên các thông tin về giá cả, sao cho các sản phẩm trong quán luôn có giá thành phù hợp với thị trường. Nâng cao tinh thần tự giác đoàn kết và trình độ chuyên môn của nhân viên, và chế độ lương thưởng của họ cũng cần đảm bảo một cách chắc chắn và phù hợp.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Phan Thanh Lương, 9/2016, Giáo trình Kinh tế kỹ thuật, Đại học Cần Thơ.
- [2] Trần Thị Thắm, Bài giảng Quản lý dự án công nghiệp, Đại học Cần Thơ.
- [3] <https://maygiatcongnghepv.vn.com/dich-vu-giat-say-quan-ao/>
- [4] <https://khotrithucso.com/doc/p/do-an-mon-hoc-quan-ly-du-an-226038>
- [5] <https://codon.vn/bgd/kinh-nghiem-mo-tiem-giat-la-cho-nguoi-moi-bat-dau>
- [6] <https://viettinlaw.com/phap-ly-mo-tiem-giat-la.html>
- [7] Đồ án quản lý dự án của Trần Thị Nhung B1805255.
- [8] <https://luatminhkhue.vn/muon-mo-cua-hang-dich-vu-giat-ui-quy-mo-ho-gia-dinh-co-can-giay-phep-kinh-doanh.aspx>

PHỤ LỤC

1. BẢNG GIÁ CHI TIẾT CÁC DỊCH VỤ

Đơn vị: VND

STT	Tên dịch vụ	Đơn vị tính	Giá dịch vụ
1	Giặt-sấy-gấp gọn quần áo (1-2kg)	Kg	10.000/kg
2	Giặt-sấy-gấp gọn quần áo (3kg trở lên)	Kg	8.000/kg
3	Giặt ướt quần áo	Kg	4.000/kg
4	Sấy khô quần áo	Kg	4.000/kg
5	Giặt-sấy-gấp gọn chăn,grap,mùng	Kg	15.000/kg
6	Giặt ướt chăn,grap,mùng	Kg	8.000/kg
7	Sấy khô chăn,grap,mùng	Kg	9.000/kg
8	Gấu bông	Con	20.000-30.000-50.000,.../con
9	Nón bảo hiểm	Cái	15.000/cái
10	Vệ sinh giày,dép	Đôi	20.000/đôi
11	Thêm nước xả-nước giặt-nước tẩy	Nắp	3.000/nắp
12	Ủi quần áo	Cái	8.000/cái
13	Tẩy trắng quần áo	Cái	5.000/cái

2. KẾ HOẠCH MUA SẴM TRANG THIẾT BỊ, NGUYÊN VẬT LIỆU

Kế hoạch mua sắm trang thiết bị sử dụng trong 5 năm:

Đơn vị: VNĐ

STT	Thiết bị	Số lượng	Đơn giá (VNĐ)	Thành tiền (VNĐ)
1	Máy tính bàn HP + máy in bill+ phần mềm tính tiền	01	10,000,000	10,000,000
2	Quạt treo tường Senko	02	300,000	600,000
3	Đèn led Rạng Đông	05	100,000	500,000
4	Bàn gỗ ép và ghế	01	1,300,000	1,300,000
5	Máy giặt electrolux inverter 8kg EWF8024BDWA	02	12,000,000	24,000,000
6	Máy giặt electrolux inverter 10kg EWF1023BEWA	02	18,000,000	36,000,000
7	Máy sấy quần áo electrolux 8kg EDV805JQWA	05	9,500,000	47,500,000
8	Máy ủi và gấp quần áo tự động FoldiMate	03	18,206,400	54,500,000
9	Máy gấp khăn, ga, mền CLEANTECH	01	371,800,000	371,800,000
10	Các phí vật khác (nước giặt, nước xả,...)	-	5,000,000	5,000,000
TỔNG				551,200,000

Kế hoạch mua sắm trang thiết bị sử dụng trong 3 năm:

Đơn vị: VNĐ

STT	Khoản mục	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Quạt	02	300,000	600,000
2	Tranh trang trí		1,000,000	1,000,000
3	Đèn	05	100,000	500,000
4	Vật dụng khác			2,000,000
TỔNG				4,100,000

Chi phí mua sắm nguyên vật liệu hàng ngày:

Đơn vị: VNĐ

STT	Khoản mục	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Nước giặt	2	80,000	160,000
2	Nước xả	3	20,000	60,000
3	Giấy thơm	100	500	50,000
4	Nước tẩy	1	20,000	20,000
TỔNG				290,000

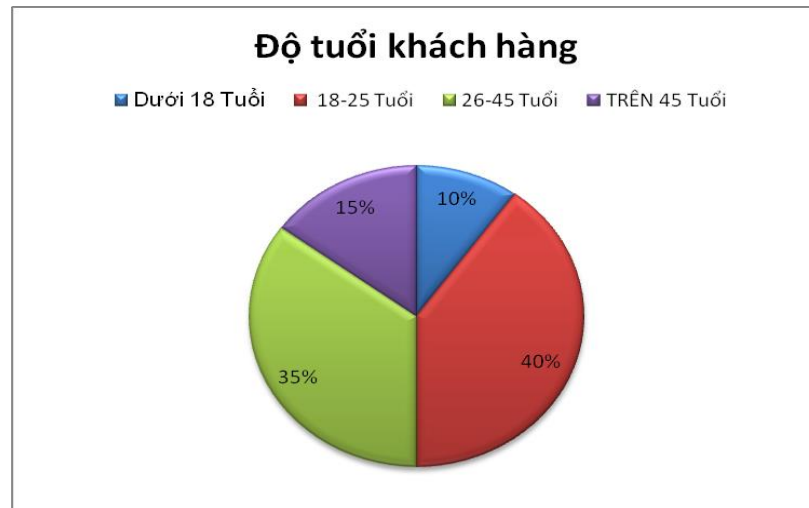
3. BẢNG KHẤU HAO

Đơn vị: VNĐ

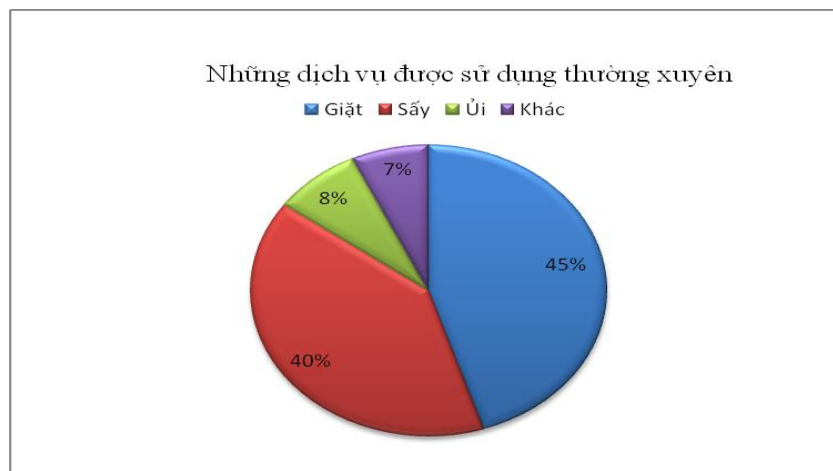
STT	Loại tài sản khấu hao	Giá trị tài sản khấu hao	Số năm khấu hao	Trung bình khấu hao hàng năm
1	Chi phí sửa chữa, xây dựng	7,500,000	5	1,500,000
2	Trang thiết bị sử dụng trên 5 năm	119,250,000	5	23,850,000
3	Vật dụng trang trí	4,100,000	3	1,366,000
Tổng		130,850,000		26,716,000

4. TỶ LỆ KHẢO SÁT Ở MỘT SỐ CÂU HỎI TRỌNG ĐIỂM

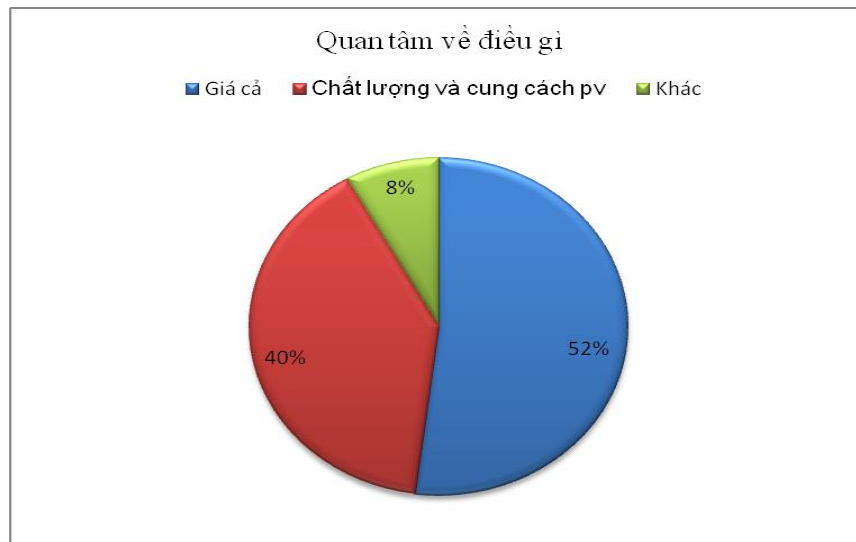
Từ kết quả câu hỏi, chúng tôi nhận thấy dịch vụ giặt ủi khá phổ biến và đồng thời cũng xác định được nhóm khách hàng tiềm năng của cửa hàng.



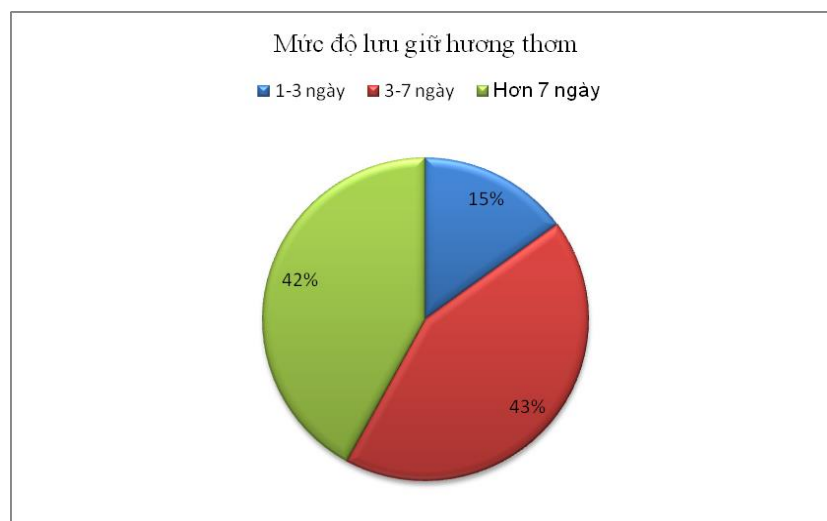
⇒ Ở câu hỏi tìm hiểu về “độ tuổi khách hàng”, nhận thấy được rằng đa phần nhóm khách hàng nằm trong độ tuổi từ 18-45 tuổi.



⇒ Ở câu hỏi “Anh(chị) thường sử dụng dịch vụ nào ở giặt ủi” thì đa phần mọi người sử dụng dịch vụ sấy và giặt với phần trăm lần lượt là 40% và 45%.



⇒ Ở câu hỏi “Anh(chị) quan tâm cửa hàng giặt ủi về mặt gì” cho ta thấy rằng chúng ta cần chú trọng về giá cả và thái độ phục vụ đối với khách hàng.



⇒ Ở câu hỏi “Anh(chị) quan tâm đến mức độ lưu giữ hương thơm trên quần áo như thế nào” chúng ta thấy rằng khách hàng đều mong muốn quần áo có độ lưu hương lâu về mặt thời gian.

PHIẾU KHẢO SÁT KHÁCH HÀNG

Xin chào các anh (chị) !

Chúng tôi là sinh viên ngành **Quản Lý Công Nghiệp**, thuộc khoa Công Nghệ, trường Đại học Cần Thơ. Chúng tôi đang thực hiện đồ án “ **Dự án mở tiệm giặt ủi thông minh tại hẻm 311 đường Nguyễn Văn Cừ, Tp Cần Thơ** ” hiện tại chúng tôi đang tiến hành khảo sát để lấy ý kiến của các bạn học sinh, sinh viên, các công nhân viên chức,... Anh (chị) có thể dành chút thời gian (khoảng 5 phút) để giúp chúng tôi hoàn thành các câu hỏi dưới đây.

Chúng tôi rất mong có được sự giúp đỡ của các anh (chị). Chúng tôi xin cam đoan với anh (chị) các ý kiến của anh(chị) sẽ được đảm bảo giữ bí mật một cách tuyệt đối.

Xin chân thành cảm ơn anh(chị).

Họ và tên:

Địa chỉ hiện tại của anh/chị:.....

1. Độ tuổi hiện tại của anh chị:

- ☐ Dưới 18 tuổi
- ☐ Từ 18 đến 25 tuổi
- ☐ Từ 26 đến 45 tuổi
- ☐ Trên 45 tuổi

2. Giới tính: ☐ Nam ☐ Nữ

3. Mức độ thường xuyên đến cửa hàng giặt ủi của anh (chị)?

- ☐ Không
- ☐ Thỉnh thoảng
- ☐ Thường xuyên
- ☐ Rất thường xuyên

4. Anh (chị) thường sử dụng dịch vụ nào ở giặt ủi?

☐ Giặt

☐ Sấy

☐ Ủi

☐ Khác

5. Anh (chị) quan tâm cửa hàng giặt ủi về mặt gì?

☐ Giá cả

☐ Chất lượng và cung cách phục vụ

☐ Cả 2 ý trên

☐ Khác

6. Anh(chị) có biết các cửa hàng giặt ủi khác gần nơi anh(chị) sinh sống không?

☐ Khá nhiều

☐ Một số ít

☐ Chưa từng biết đến

7. Cửa hàng giặt ủi rất tiện cho giới trẻ hiện nay, vậy anh(chị) sẽ khuyên gia đình, bạn bè sử dụng dịch vụ giặt ủi không ?

☐ Có

☐ Không

8. Anh (chị) quan tâm đến mức độ lưu giữ hương thơm trên quần áo như thế nào?

☐ 1-3 ngày

☐ 3-7 ngày

☐ Lâu hơn

9. Giá thành mà anh(chị) mong muốn nhất từ cửa hàng chúng tôi:

..... đ/kg (đối với quần áo)

..... đ/kg (đối với mũnng,mền,grap)

10. Anh (chị) thích một cửa hàng giặt ủi như thế nào?

.....
.....
.....

CHÂN THÀNH CẢM ƠN SỰ HỢP TÁC CỦA ANH (CHỊ) !!!