

LỜI MỞ ĐẦU

Nền kinh tế Việt Nam kể từ sau khi chuyển từ cơ chế kế hoạch hóa tập trung sang nền kinh tế thị trường có sự điều tiết vĩ mô của Nhà nước, đã có những bước tiến đáng kể: thu nhập quốc dân, kim ngạch xuất nhập khẩu không ngừng tăng với tốc độ cao; sản phẩm hàng hóa trên thị trường ngày càng đa dạng, phong phú; đời sống của người dân được cải thiện và nâng cao; ... Để có được những kết quả này, vai trò của hoạt động đầu tư là vô cùng quan trọng. Đặc biệt, khi Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới WTO, tham gia vào quá trình hợp tác và phân công lao động quốc tế, việc đẩy mạnh hoạt động đầu tư nhằm tăng cường khả năng cạnh tranh là yêu cầu cấp thiết.

Trong những năm gần đây, môi trường thể chế, chính sách và luật pháp của Nhà nước ngày càng thông thoáng, phù hợp hơn đã và đang khuyến khích tất cả mọi thành phần kinh tế phát triển, khơi dậy sức dân và huy động mọi nguồn vốn cho công cuộc Công nghiệp hóa - Hiện đại hóa đất nước. Làm thế nào để quản lý và sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn này? Phương cách được sử dụng phổ biến hiện nay là quản lý hoạt động đầu tư theo dự án.

Đề tài thiết kế môn học Quản trị dự án đầu tư của em là "Lập dự án đầu tư thành lập chuỗi cửa hàng nem rán". Dưới đây là bản kế hoạch chi tiết về dự án, có thể vẫn còn nhiều điểm chưa thỏa đáng, mong thầy giáo giúp đỡ để em hoàn thiện đề án này. Em xin chân thành cảm ơn.

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ DỰ ÁN ĐẦU TƯ

1.1. Sự cần thiết phải đầu tư theo dự án

a. Giới thiệu chung về dự án

Dự án thành lập chuỗi cửa hàng nem rán bao gồm việc tạo ra hệ thống 3 cửa hàng kinh doanh nem rán, nem hoa quả và một số món chiên rán kết hợp với những đồ uống rất được ưa thích trên địa bàn thành phố Hải Phòng. Chuỗi gồm 3 cửa hàng được đặt tại các địa điểm đông đúc, thuận tiện cho việc kinh doanh. Cụ thể: cửa hàng 1 nằm trên đường Trần Thành Ngọ (quận Kiến An), cửa hàng 2 đặt tại đường Đà Nẵng (quận Ngô Quyền), cửa hàng 3 nằm trên đường Nguyễn Đức Cảnh (quận Lê Chân). Đây là những địa điểm được tính toán, cân nhắc và lựa chọn rất kỹ, chúng có những đặc điểm phù hợp với kế hoạch kinh doanh như đều là các tuyến đường quan trọng, gần các trường học lớn nhỏ, nơi tập trung rất đông thanh thiếu niên, đối tượng khách hàng chủ yếu của dự án.

Mục tiêu của dự án:

- Về ngắn hạn: Mang đến cho khách hàng những sản phẩm chất lượng với giá cả hợp lý, đáp ứng nhu cầu của mọi khách hàng khó tính nhất.
- Về trung hạn: Xây dựng được một hệ thống mạng lưới nhiều cửa hàng trên địa bàn thành phố Hải Phòng.
- Về dài hạn: gây dựng lòng tin lâu bền nơi khách hàng và tạo dựng được thương hiệu nem rán cho mạng lưới, phát triển hệ thống ra các tỉnh thành lân cận.

b. Nhu cầu sản phẩm của dự án

Kế hoạch kinh doanh và thành lập chuỗi 3 cửa hàng này được thiết lập nhằm mục đích đáp ứng nhu cầu ăn uống và tụ tập của giới trẻ tại thành phố Hải Phòng. Đặc biệt, nem rán, nem chua rán và các sản phẩm chiên rán hè phố gần đây đang trở thành những sản phẩm ăn uống mới và rất được ưa chuộng trong cộng đồng giới trẻ tại Hải Phòng. Trên địa bàn thành phố hiện nay không thiếu những nơi ăn uống, nhưng số lượng những cửa hàng phục vụ sản phẩm nem rán, nem chua rán chưa nhiều, trong đó địa điểm nổi tiếng nhất, thường được giới trẻ ưu tiên lưu lại là 3 cửa hàng nem rán tại đường Chu Văn An. Những cửa hàng này lúc nào cũng đông khách với trung bình 20 bàn/cửa hàng, tương đương 80 khách hàng cùng một lúc. Rất khó để bạn nhìn thấy hình ảnh những nhân viên ở đây rảnh rỗi ngồi buôn chuyện với nhau, bởi số lượng khách hàng vô cùng đông, yêu cầu phục vụ gấp. Cầu thì rất lớn, còn cung ko nhiều, đây là cơ sở mấu chốt để dự án được thành lập. Khi các cửa hàng trong chuỗi đi vào hoạt động, sẽ đáp ứng được nhu cầu cấp thiết nêu trên.

Đây là thời điểm quan trọng, việc thành lập dự án phải được gấp rút triển khai. Dự án thành công sẽ tạo nên một điểm đến đáng lưu ý trong danh sách những nơi đáng lưu lại nhất tại Hải Phòng, tạo ra giá trị cho dịch vụ ăn uống của thành phố, đóng góp cho nền văn hóa ẩm thực Hải Phòng nói riêng và văn hóa ẩm thực Việt Nam nói chung, lợi ích mang lại ở đây là tương đối lớn. Vì vậy, việc ra đời của dự án đầu tư này là cần thiết, vì nó giải quyết được những điều còn thiếu hụt, tạo nên những giá trị cơ bản.

1.2. Các thông số cơ bản của dự án

1.2.1. Các thông số kỹ thuật

a. Các thông số cơ sở vật chất

Về mặt cơ sở vật chất của hệ thống cửa hàng, chúng tôi đã liên hệ và ký kết hợp đồng mua 3 ngôi nhà 1 tầng tại 3 vị trí đặt cửa hàng với diện tích mặt bằng 70m², hệ thống điện nước có sẵn và hoạt động tốt. giá trung bình một căn nhà là 1.500.000.000 đ. Ngoài ra còn có thêm phần vỉa hè rộng rãi cho khách hàng để xe thoải mái. Về kho chứa nguyên vật liệu, nguyên vật liệu đa phần đều đã được sơ chế và đóng gói sẵn nên cần bảo quản ở nhiệt độ

thích hợp, vì vậy chúng tôi đầu tư mua 3 chiếc tủ đông lạnh công nghiệp cỡ vừa để bảo quản nguyên vật liệu một cách tối ưu nhất, giá một tủ là 15.000.000 đ. Tổng số tiền đầu tư cho cơ sở vật chất là 4.545.000.000 đ.

b. Các thông số máy móc thiết bị

Tên thiết bị	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
Bàn ghế gỗ (bộ gồm 1 bàn nhỏ 4 ghế nhỏ)	60 bộ	700.000 đ	42.000.000 đ
Xe đẩy đựng bếp	3	4.000.000 đ	12.000.000 đ
Bếp gas công nghiệp	6	1.000.000 đ	6.000.000 đ
Chảo công nghiệp	6	1.000.000 đ	6.000.000 đ
Thiết bị thông gió	3	400.000 đ	1.200.000 đ
Điều hòa nhiệt độ	3	5.000.000 đ	15.000.000 đ
Quầy pha chế	3	5.000.000 đ	15.000.000 đ
Tủ lạnh	3	5.000.000 đ	15.000.000 đ
Máy xay sinh tố	3	2.000.000 đ	6.000.000 đ
Máy ép hoa quả	3	1.600.000 đ	4.800.000 đ
Bát, đĩa, dao, kéo, ..	60 bộ	200.000 đ	12.000.000 đ
Ly, cốc, ..	100 cái	30.000 đ	3.000.000 đ
TỔNG			138.000.000 đ

c. Quy trình công nghệ

* Đối với nem rán: Cửa hàng trực tiếp làm nem rán với những nguyên liệu tươi sạch nhất, đảm bảo chất lượng món ăn cũng như vệ sinh an toàn thực phẩm.

Nguyên liệu:

- Thịt nạc vai 300g.
- 30g miến dong, 2 cái mộc nhĩ, 2 quả trứng vịt.
- 1 củ cà rốt nhỏ, 1 củ hành tây, 100g giá đỗ, hành lá.
- Gia vị, tiêu, tỏi, chanh, ớt, đường, nước mắm.

Cách làm:

Bước 1: Thịt nạc vai rửa sạch, băm hoặc xay nhỏ. Mộc nhĩ ngâm nước cho nở mềm, sau đó rửa sạch, thái sợi, xắt nhỏ. Miến cũng ngâm sơ qua 2-3 phút nước lạnh cho mềm, vớt ra để ráo, dùng kéo cắt khúc cỡ 2cm.

Bước 2: Hành tây bóc vỏ, rửa sạch, thái lát mỏng, sau đó cắt nhỏ. Cà rốt gọt vỏ, rửa sạch, thái lát mỏng sau đó thái sợi. Giá đỗ rửa sạch, vớt ra để ráo, bóp nát cho bớt nước để nhân nem không bị ra nước khi gói. Hành lá cắt rễ, rửa sạch, xắt nhỏ.

Bước 3: Cho tất cả các nguyên liệu trên vào một cái tô lớn, trộn đều với chút gia vị, tiêu cho vừa khẩu vị, để khoảng 5 phút cho nhân ngấm gia vị.

Bước 4: Cho lòng đỏ trứng vịt vào tô chứa nhân nem và trộn đều.

Bước 5: Lấy ½ bát nước thêm khoảng 1 thìa dấm gạo, khuấy đều, hỗn hợp này dùng làm mềm nem trước khi gói, giúp nem giòn và đẹp hơn khi rán. Lấy 1 thìa nhân đặt vào bánh đá nem và cuộn, ko nên cuộn chặt vì khi rán nem dễ bị bục.

Bước 6: Đun nóng chảo dầu, lượng dầu ngập 2/3 chiếc nem. Dầu sôi, thả nem vào rán cho tới khi chín vàng đều. Chú ý dùng dầu nóng già và để nhỏ lửa.

Bí quyết pha nước chấm của cửa hàng: Tỏi bóc vỏ, rửa sạch, thái lát mỏng sau đó băm nhỏ. Ớt rửa sạch và cũng băm nhỏ. Chanh gọt vỏ, bỏ đôi, vắt lấy nước cốt. Pha nước chấm theo tỷ lệ 1 mắm: 1 đường: 1 nước cốt chanh: 5 nước. Hòa tan hỗn hợp, sau đó cho tỏi, ớt vào trộn đều. Để có một bát nước chấm ngon, tỏi ớt nổi đẹp mắt thì tỏi chỉ băm nhỏ, không đập giập, chanh gọt vỏ trước khi vắt.

Những chiếc nem rán giòn, vàng đều, thơm phức chấm cùng bát nước mắm chua ngọt, ăn cùng chút rau thơm thực sự là một món ăn hấp dẫn.

* Đối với nem hoa quả:

Nguyên liệu:

- Các loại hoa quả: ½ quả táo, ½ quả lê, 1 quả kiwi, 5 quả dâu tây.
- Sốt mayonnaise

- Sữa đặc
- Bánh tráng bò bía
- 1 quả trứng gà
- Bột chiên xù

Cách làm:

Bước 1: Gọt vỏ táo và lê, thái lát nhỏ và ngâm vào nước lọc pha muối loãng để ko bị thâm đen. Sau đó vớt ra, bóp nhẹ để ra nước.

Bước 2: Cho táo, lê, kiwi và dâu tây cắt nhỏ vào bát.

Bước 3: Cho 2 thìa con sốt mayonnaise cùng với 3 thìa sữa đặc vào bát hoa quả trộn nhẹ tay.

Bước 4: Trải bò bía ra mặt phẳng, xúc 1 thìa con hoa quả trộn sữa và mayonnaise vào và cuộn lại.

Bước 5: Lăn nem vừa cuộn qua đĩa trứng gà đã đánh tan rồi lăn vào đĩa bột chiên xù và thả ngay vào chảo dầu rán.

Bước 6: Rán vàng bề mặt rồi nhấc nem ra lớp giấy thấm dầu.

* Đối với những món còn lại:

Đa phần đều là các sản phẩm đóng gói hoặc đã được sơ chế nên chỉ cần trực tiếp thả vào chảo dầu và chiên.

1.2.2. Các thông số kinh tế

- Tổng vốn đầu tư:

+/ Vốn cố định: 138.000.000 đ (mua sắm thiết bị) + 4.545.000.000 đ (cơ sở vật chất) = 4.683.000.000 đ

+/ Vốn lưu động (dự kiến trong 3 tháng đầu tiên): 3*87.600.000 đ (tiền lương + bảo hiểm) + 3*270.000.000 đ (mua nguyên vật liệu) + 4.200.000 đ (chi khác) = 1.077.000.000 đ

=> Tổng vốn đầu tư = Vốn cố định + Vốn lưu động = 5.760.000.000 đ

- Vốn tự có: 75% tổng vốn đầu tư = 4.320.000.000 đ

- Vốn đi vay: 25% còn lại = 1.440.000.000 đ

- Kỳ trả nợ: 2 kỳ/năm

- Lãi suất vốn vay:

+/ Lãi suất năm: 7%/năm

+/ Lãi suất kỳ = Lãi suất năm/số kỳ = 3,5%/kỳ

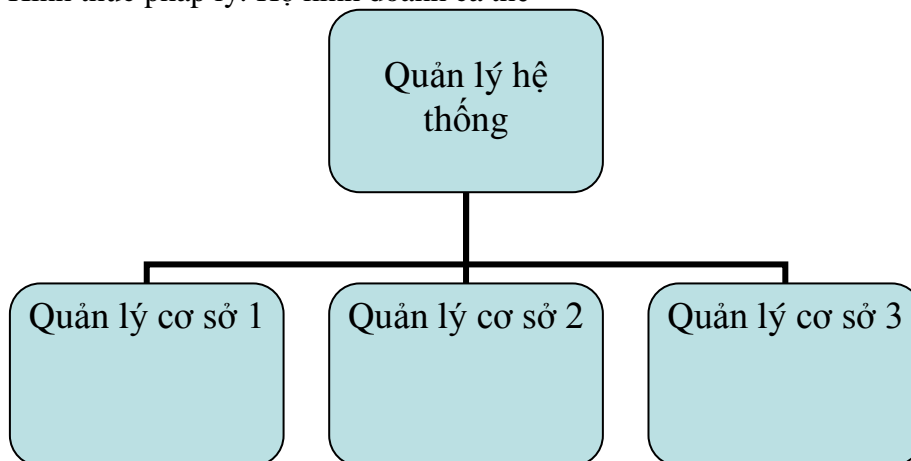
- Thời hạn hoàn vốn: 6 năm

- Thời gian kinh doanh: 10 năm

1.3. Cơ cấu tổ chức và định biên nhân sự

1.3.1. Cơ cấu tổ chức

Hình thức pháp lý: Hộ kinh doanh cá thể



- Quản lý hệ thống: Là người đứng đầu hệ thống cửa hàng, có nghĩa vụ đưa hệ thống phát triển, có quyền ra mọi quyết định quan trọng ảnh hưởng đến sự phát triển của chuỗi.

- Quản lý cơ sở 1: Chịu trách nhiệm quản lý mọi hoạt động kinh doanh của cửa hàng tại đường Trần Thành Ngọ.

- Quản lý cơ sở 2: Chịu trách nhiệm quản lý mọi hoạt động kinh doanh của cửa hàng tại đường Đà Nẵng.

- Quản lý cơ sở 3: Chịu trách nhiệm quản lý mọi hoạt động kinh doanh của cửa hàng tại đường Nguyễn Đức Cảnh.

1.3.2. Định biên nhân sự

Vị trí	Số lượng (người)	Lương (tháng)
Quản lý hệ thống	1	8.000.000 đ
Quản lý cơ sở	3	6.000.000 đ
Kế toán	1	5.000.000 đ
Đầu bếp	3	3.000.000 đ
Pha chế	3	3.000.000 đ
Phục vụ	9	2.000.000 đ
Bảo vệ	3	2.000.000 đ

1.4. Xác định phương án kinh doanh

a. Phân tích thị trường

*Phân tích ngành kinh doanh

Lĩnh vực ăn uống nằm trong ngành dịch vụ, là một trong những lĩnh vực kinh doanh có nhu cầu không bao giờ cạn kiệt. Trong 3 ngành nông – lâm – ngư nghiệp, công nghiệp – xây dựng, dịch vụ ở nước ta thì dịch vụ hiện tại vẫn là ngành chiếm tỷ trọng GDP thấp nhất, nhưng với xu hướng trong tương lai nó sẽ dần vươn lên dẫn đầu và chiếm tỷ trọng cao nhất, giống như các nước phát triển, đó là quy luật tất yếu, là xu thế phát triển một cách tự nhiên. Với quy mô ngày càng lớn, ngành đã tạo ra sản phẩm là các dịch vụ như dịch vụ ăn uống,

dịch vụ giải trí, dịch vụ du lịch,.. làm thỏa mãn khách hàng, nhận lại được nơi họ là niềm vui, tiếng cười và sự hài lòng. Có thể khẳng định đây là ngành có tiềm năng và triển vọng phát triển trong tương lai.

*Phân tích thị trường

Với những câu hỏi ngắn gọn, nhu cầu và thị hiếu của giới trẻ được khảo sát như sau:

- 1, Khi tụ tập bạn bè, họp nhóm, .. bạn thường đi đâu?
 - 25% số người chọn công viên là nơi tụ tập
 - 68% số người chọn quán ăn vặt, cà phê hoặc trà sữa làm địa điểm họp nhóm
 - 7% số người chọn tới rạp chiếu phim
- 2, Trước khi lựa chọn quán ăn, bạn ưu tiên tiêu chí nào?
 - 70% số người ưu tiên giá cả
 - 20% số người ưu tiên chất lượng
 - 10% số người ưu tiên không gian
- 3, Quán nem rán, nem hoa quả kết hợp đồ uống với không gian trẻ trung, giá cả hợp lý, bạn có sẵn sàng vào không?
 - 5% số người trả lời là không
 - 10% số người trả lời là cần xem xét
 - 85% số người trả lời là có

Ngoài ra, còn một kết quả thăm dò hết sức khả quan, đó là 85% số người đã từng ăn các loại đồ ăn như nem rán, đồ chiên rán và 15% số người chưa từng ăn các loại đồ ăn này.

Những kết quả trên cho thấy thị trường vô cùng tiềm năng, dự án có cơ sở để phát triển và mở rộng bởi nhu cầu thị trường khá lớn, sản phẩm kinh doanh là đối tượng tiêu dùng được ưa chuộng của đa phần thanh thiếu niên trên địa bàn thành phố. Khách hàng thì có thể là mọi đối tượng, nhưng các cửa hàng tập trung hướng đến những khách hàng trẻ tuổi, là đối tượng thanh thiếu niên ở độ tuổi 14 – 32. Bởi nhu cầu từ những đối tượng khách hàng này là lớn nhất. Khách hàng tiềm năng của dự án là học sinh, sinh viên và dân văn phòng, công sở. Hai đối tượng này chiếm tỷ lệ ngang nhau là 50-50 chính là thị trường mục tiêu mà chúng tôi nhắm đến.

Đối thủ cạnh tranh chính của hệ thống cửa hàng nem rán bao gồm mạng lưới các cửa hàng kinh doanh thức ăn nhanh của nước ngoài như KFC, Lotteria, Jollibee, Pizza Hut,.. và các tiệm bán đồ ăn vặt ngoài vỉa hè như phở, bánh xèo, thịt nướng,..

	KFC, Lotteria, Jollibee, Pizza Hut, ...	Tiệm phở, bánh xèo, thịt nướng,.. ngoài vỉa hè	Hệ thống cửa hàng nem rán
Điểm mạnh	<ul style="list-style-type: none"> - Không gian lịch sự, sang trọng, sạch sẽ - Sản phẩm đơn giản nhưng mang tính đậm đà, hương vị độc đáo - Giá trị thương hiệu lớn do đã hoạt động lâu năm trên thị trường 	<ul style="list-style-type: none"> - Giá rẻ - Dễ tiêu dùng 	<ul style="list-style-type: none"> - Giá phù hợp với mọi đối tượng khách hàng - Không gian tươi mới, trẻ trung, tạo sự thoải mái cho khách hàng - Sản phẩm đảm bảo chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm - Phục vụ nhiệt tình, tác phong chuyên nghiệp, không để khách chờ lâu - Sản phẩm nem hoa quả là một sáng tạo mới mà trước đây chưa từng xuất hiện - Các quầy pha chế theo

			kiểu bar-coffee với thực đơn những đồ uống phong phú về chủng loại, độc đáo và ấn tượng về hương vị
Điểm yếu	- Giá cao - Phục vụ chậm, thái độ đối với khách hàng chưa tốt - Đồ uống nghèo nàn, không đa dạng	- Không đảm bảo vệ sinh - Chỗ ngồi chật chội, không gian không thoải mái	- Chưa có kinh nghiệm kinh doanh trên thị trường do mới thành lập - Chưa có thương hiệu

Dựa vào bảng trên, ta thấy chuỗi cửa hàng nem rán có khá nhiều điểm mạnh, đó chính là những lợi thế cạnh tranh để thu hút khách hàng, một khi khách hàng đến sử dụng sản phẩm dịch vụ nơi đây, sẽ thấy được chất lượng các món ăn, sự độc đáo trong cách bài trí không gian, sự tận tình, chu đáo trong cung cách phục vụ, .. sẽ trở thành khách hàng trung thành và thường xuyên lui tới tiêu thụ sản phẩm cho chuỗi cửa hàng.

b. Lên phương án kinh doanh

*Danh mục sản phẩm (các món ăn và đồ uống)

ĐỒ ĂN		ĐỒ UỐNG	
Tên	Giá	Tên	Giá
Chả nem	8.000 đ/cái	Cappuccino	30.000 đ
Nem hoa quả	6.000 đ/cái	Latte Macchiato	30.000 đ
Chạo cá	4.000 đ/cái	Mocha	25.000 đ
Bánh gối	6.000 đ/cái	Matcha	25.000 đ
Nem xù Hà Nội	50.000 đ/đĩa	Sinh tố xoài	25.000 đ
Nem giò	20.000 đ/đĩa	Sinh tố đu đủ	20.000 đ
Nem cuộn	20.000 đ/đĩa	Sinh tố dứa	20.000 đ
Nem Hải Phòng	25.000 đ/đĩa	Sinh tố sữa chua	20.000 đ
Khoai tây chiên	10.000 đ/đĩa	Sampoche	25.000 đ
Sữa tươi chiên	5.000 đ/cái	Nước ép táo	20.000 đ
Lạp xưởng tươi	8.000 đ/cái	Nước ép bưởi	20.000 đ
Khoai lê phở	4.000 đ/cái	Nước ép dưa hấu	20.000 đ
Chả cừu	7.000 đ/xiên	Nước ép cà rốt	15.000 đ
Chả cua	6.000 đ/xiên	Nước ép cà chua	15.000 đ
Chả mực	6.000 đ/xiên	Smoothie Blueberry	25.000 đ
Chả mực cuộn bò	6.000 đ/xiên	Yaourt trái cây	25.000 đ
Sushi	6.000 đ/xiên	Trà cúc	12.000 đ
Thịt xiên que	5.000 đ/xiên	Trà sữa	15.000 đ
Hồ lô	10.000 đ/xiên	Bia Ken	25.000 đ
Trứng cút chiên	5.000 đ/xiên	Bia Hà Nội	17.000 đ
Cá viên	30.000 đ/đĩa	Bia Sài Gòn	15.000 đ
Bò viên	30.000 đ/đĩa	C2	8.000 đ
Mực viên	30.000 đ/đĩa	Sting	10.000 đ
Tôm viên	30.000 đ/đĩa	Coca Cola	10.000 đ
Chả cá cắt	20.000 đ/đĩa	Seven up	10.000 đ
Bánh tiêu	20.000 đ/đĩa	Pepsi	10.000 đ
Cút lộn xào me	20.000 đ/đĩa	Aquafina	7.000 đ
Xụn gà	9.000 đ/cái	Trà ô long	10.000 đ

Xúc xích	11.000 đ/cái	Sữa ngô	10.000 đ
Dưa chuột	Khuyến mại 1 đĩa	Nhân trần	3.000 đ

- *Chiến lược thu hút khách hàng
- Quảng cáo bằng các hình thức:
 - + Truyền miệng
 - + Phát tờ rơi
 - + Thiết kế logo kèm slogan ấn tượng và độc đáo ngay bên ngoài quán
 - + Thiết kế những tấm poster nhỏ đặt trên các bàn ăn uống
 - + Treo banner ở gần trường học, các cơ quan để thu hút lực lượng thanh thiếu niên và dân văn phòng
 - + Tuyên truyền trên các trang mạng xã hội
 - Bài trí không gian bên trong cửa hàng
- Không gian phải được thiết kế sao cho khách hàng khi ghé cửa hàng phải thấy thật ấn tượng và thoải mái, để khách hàng cảm thấy thích thú và họ có thể sẽ thường xuyên lui tới nơi này.
 - + Mỗi cửa hàng với 20 bộ bàn ghế gỗ nhỏ được bố trí hợp lý chia đều cho 2 tầng, cần khoảng 1,4m² – 1,8m² cho mỗi chỗ ngồi để đảm bảo tốt nhất sự thư giãn và thoải mái cho thực khách cũng như chỗ đi lại cho nhân viên phục vụ.
 - + Quầy pha chế được đặt tại tầng 2 phải được trang trí thật sang trọng và bắt mắt.
 - + Các bức tường được trang trí bằng những bức tranh tường thật giản dị, mộc mạc nhưng đậm chất sâu sắc, ấn tượng.
 - + Hệ thống đèn chiếu cũng cần được chú trọng, ánh sáng nên ở mức độ vừa phải, không làm chói mắt và cũng không quá tối gây khó khăn cho khách hàng.
 - + Đặt trên mỗi chiếc bàn một bình hoa giả nho nhỏ, vừa tạo sự đẹp mắt, vừa lịch sự, giúp cho thực khách cảm thấy ngon miệng hơn.
 - Các chương trình khuyến mại, giảm giá, các gói combo hoặc event
- Chương trình “Thẻ tích điểm – Càng tích, càng thích ăn”, cụ thể như sau:

Từ ngày khai trương, khi tới thưởng thức đồ ăn tại 3 cửa hàng nem rán, đối với những hoá đơn trên 69.000 VNĐ, các khách hàng sẽ được nhận 01 thẻ tích điểm (hạn sử dụng trong vòng 06 tháng kể từ ngày được cấp).

Khi hoá đơn của bạn được trên 69.000 VNĐ, bạn sẽ được đóng dấu 01 ô.

Khi hoá đơn của bạn trên 138.000 VNĐ, bạn sẽ được đóng dấu 02 ô.

Khi hoá đơn của bạn trên 207.000 VNĐ, bạn sẽ được đóng dấu 03 ô, ...

Tương tự như vậy, cho đến ô thứ 5, bạn sẽ được chúng tớ KHUYẾN MẠI 1/2 đĩa nem bất kỳ trong menu; đến ô thứ 10, các bạn sẽ nhận được MIỄN PHÍ 01 đĩa món ăn bất kỳ trong menu mà không nhất thiết phải là nem nữa.

Hãy nhanh nhanh đến để thưởng thức những đặc sản nem trứ danh và nhận phiếu tích điểm thôi nào.

Chương trình thẻ tích điểm cho khách hàng.

Áp dụng từ: ngày khai trương

Áp dụng cho: những hoá đơn trên 69.000 VNĐ (Chỉ áp dụng khi ăn tại quán).

Giá trị sử dụng: 01 thẻ có giá trị trong vòng 06 tháng kể từ ngày được cấp thẻ.

CHÚ Ý:

 - Đối với những khách hàng đã sử dụng hết 10 lần đóng dấu mà vẫn trong thời hạn 06 tháng, các bạn được chuyển sang thẻ mới nhưng vẫn giữ nguyên thời gian áp dụng của thẻ đầu tiên.
 - Đối với những khách hàng có hơn 01 thẻ trở lên (vẫn trong thời gian áp dụng thẻ tích điểm của khách hàng), cửa hàng sẽ có những KHUYẾN MẠI ĐẶC BIỆT cho khách hàng.
 - Phát hành thẻ cho đúng số lượng khách hàng/01 bàn nhưng chỉ đóng dấu cho 01 thẻ/01 hoá đơn/01 bàn.

Với các phương án trên, chúng tôi tin rằng chỉ trong một thời gian ngắn sẽ thu hút được một lượng thực khách đông đảo đến với hệ thống cửa hàng. Mỗi cửa hàng có 20 bàn, sức chứa khoảng 50 thực khách vào thời gian đông khách nhất trong ngày là từ 16h – 18h, 20h – 22h, tức là 4 tiếng. Trung bình một lượt người mất 1 tiếng để ngồi ăn uống, vậy một ngày một cửa hàng có 4 lượt người lúc đông khách nhất, tức là phục vụ được $50 \times 4 = 200$ người. Ước tính một người tiêu tốn 30.000 (đ) thì doanh thu ngày của 1 cửa hàng vào khoảng 6.000.000 (đ).

CHƯƠNG 2: TÍNH TOÁN CHI PHÍ VÀ LỢI NHUẬN

2.1. Tính các khoản chi phí

2.1.1. Tiền lương

Vị trí	Số lượng (người)	Lương (tháng)
Quản lý hệ thống	1	8.000.000 đ
Quản lý cơ sở	3	6.000.000 đ
Kê toán	1	5.000.000 đ
Đầu bếp	3	3.000.000 đ
Pha chế	3	3.000.000 đ
Phục vụ	9	2.000.000 đ
Bảo vệ	3	2.000.000 đ
TỔNG	73.000.000 đ	

=> Chi phí tiền lương 1 năm là: $73.000.000 * 12 = 876.000.000$ (đ)

2.1.2. Bảo hiểm xã hội

Doanh nghiệp phải đóng BHXH (18%), BHYT (3%), BHTN (1%), KPCĐ (2%), tổng phải nộp là 24%. Tổng số tiền phải đóng bảo hiểm trong 1 năm là $24% * 876.000.000 = 210.240.000$ (đ)

2.1.3. Nhiên liệu

Trung bình 5 ngày một cửa hàng tiêu tốn hết một bình gas

=> 1 tháng 3 cửa hàng tiêu tốn hết 18 bình gas

=> Chi phí nhiên liệu là $18 * 300.000 = 5.400.000$ (đ/tháng)

=> Chi phí nhiên liệu trong 1 năm là: $5.400.000 * 12 = 64.800.000$ (đ)

2.1.4. Nguyên vật liệu

Nguyên liệu	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
Nem Hà Nội sống	300 cái	2.000 đ/cái	600.000 đ
Hoa quả			300.000 đ
Nguyên liệu làm chả nem			300.000 đ
Nem Hải Phòng sống	100 cái	1000 đ/cái	100.000 đ
Giò			100.000 đ
Tôm viên, cá viên, bò viên, mực viên	10 gói	30.000 đ/gói	300.000 đ
Chả cừu, chả cua, chả mực, mực cuộn bò	4 bịch	100.000 đ/bịch	400.000 đ
Xúc xích, lạp xưởng tươi đóng gói	5 gói	60.000 đ/gói	300.000 đ
Nguyên liệu cho quầy pha chế đồ uống			450.000 đ
Tương ớt, tương cà, sốt mayonnaise, ..			100.000 đ
Que xiên, giấy ăn, đường hoa mai, ..			50.000 đ
TỔNG (trong 1 ngày)			3.000.000 đ

=> Chi phí nguyên vật liệu cho 3 cửa hàng trong 1 năm là:
 $3.000.000 * 3 * 30 * 12 = 3.240.000.000$ (đ)

2.1.5. Điện nước

Tiền điện: Một cửa hàng tiêu thụ trung bình hết 500 kWh trong 1 tháng, với giá bán lẻ điện như sau:

0 – 50 kWh	1.484 đ/kWh
51 – 100 kWh	1.533 đ/kWh
101 – 200 kWh	1.786 đ/kWh
201 – 300 kWh	2.242 đ/kWh
301 – 400 kWh	2.503 đ/kWh
401 kWh trở lên	2.587 đ/kWh

Tiền điện = $50 \times 1.484 + 50 \times 1.533 + 100 \times 1.786 + 100 \times 2.242 + 100 \times 2.503 + 100 \times 2.587$
 = 1.062.650 (đ)

=> 3 cửa hàng sẽ tiêu tốn $1.062.650 \times 3 = 3.188.000$ đ/tháng tiền điện

=> Tiền điện trong 1 năm là: $3.188.000 \times 12 = 38.256.000$ (đ)

Tiền nước: Mỗi cửa hàng sử dụng trung bình 100 khối nước trong 1 tháng, với giá bán để sử dụng vào mục đích kinh doanh dịch vụ là 21.600 đ/khối (cả VAT và phí thoát nước)

=> 3 cửa hàng tốn $21.600 \times 100 \times 3 \times 12 = 77.760.000$ (đ/năm) tiền nước

=> Chi phí điện nước trong 1 năm là

$38.256.000 + 77.760.000 = 116.016.000$ (đ)

2.1.6. Chi phí quản lý

Khoản mục	Chi phí (tháng)
Chi phí đồng phục cho nhân viên	3.000.000 đ
Chi phí quản lý doanh thu	3.000.000 đ
Chi phí quản lý nguyên liệu	2.000.000 đ
Chi phí kiểm tra, giám sát hoạt động của các cửa hàng	2.000.000 đ
TỔNG	10.000.000 đ

=> Chi phí quản lý trong một năm là: $10.000.000 \times 12 = 120.000.000$ (đ)

2.1.7. Chi phí bán hàng

Khoản mục	Chi phí (tháng)
Chi phí quảng cáo, tiếp thị	7.500.000 đ
Chi phí trang trí cửa hàng	4.000.000 đ
Chi phí thiết kế logo	1.500.000 đ
Chi phí giao hàng	1.000.000 đ
Chi phí bao bì đóng gói	1.000.000 đ
TỔNG	15.000.000 đ

=> Chi phí bán hàng trong một năm là: $15.000.000 \times 12 = 180.000.000$ (đ)

2.1.8. Chi phí khấu hao

Tổng vốn cố định: 4.683.000.000 đ

Giả sử giá trị thanh lý của tài sản là 2.683.000.000 đ đến năm thứ 10

=> Giá trị cần tính khấu hao là: $4.683.000.000 - 2.683.000.000$

= 2.000.000.000 (đ)

Công thức tính chi phí khấu hao:

$$C_{kh} = V_0 \cdot \frac{r}{(1+r)^n - 1}$$

Trong đó:

C_{kh} : Chi phí khấu hao 1 năm

V_0 : Giá trị của tài sản cố định cần tính khấu hao

r : Lãi suất vay

n : Thời gian kinh doanh

Áp dụng công thức trên, ta có:

$$\begin{aligned} C_{kh} &= 2.000.000.000 \frac{0.07}{(1+0.07)^{10} - 1} \\ &= 144.755.000 \text{ (đ)} \end{aligned}$$

Bảng tổng hợp chi phí

Khoản mục	Chi phí (năm)
Tiền lương	876.000.000 đ
Bảo hiểm xã hội	210.240.000 đ
Nhiên liệu	64.800.000 đ
Nguyên vật liệu	3.240.000.000 đ
Điện nước	116.016.000 đ
Chi phí bán hàng	180.000.000 đ
Chi phí quản lý	120.000.000 đ
Chi phí khấu hao	144.755.000 đ
TỔNG	4.951.811.000 đ

2.2. Phương án trả vốn vay

Số vốn vay: 1.440.000.000 (đ)

Mỗi năm trả 2 lần

Thời hạn hoàn vốn: 6 năm

Số kỳ trả nợ: 12 kỳ

Số tiền phải trả nợ trong kỳ: $C = 1.440.000.000 : 12 = 120.000.000$ (đ)

Lãi suất 1 kỳ: $p = 3,5\%$

Bảng phương án trả vốn vay

đơn vị: 10^6 đ

Năm	Kỳ trả nợ	Nợ gốc	Trả gốc	Trả lãi	Gốc + Lãi	Gốc + Lãi cả năm
1	1	1440	120	50,4	170,4	336,6
	2	1320	120	46,2	166,2	
2	3	1200	120	42	162	319,8
	4	1080	120	37,8	157,8	
3	5	960	120	33,6	153,6	303
	6	840	120	29,4	149,4	
4	7	720	120	25,2	145,2	285,2
	8	600	120	21	141	
5	9	480	120	16,8	136,8	269,4
	10	360	120	12,6	132,6	
6	11	240	120	8,4	128,4	252,6
	12	120	120	4,2	124,2	

Bảng chi phí hàng năm của dự án

Đơn vị: đồng

Năm	Chi phí	Lãi vay	Tổng chi phí
1	4.951.811.000	336.600.000	5.288.411.000
2	4.951.811.000	319.800.000	5.271.611.000
3	4.951.811.000	303.000.000	5.254.811.000

4	4.951.811.000	285.200.000	5.237.011.000
5	4.951.811.000	269.400.000	5.221.211.000
6	4.951.811.000	252.600.000	5.204.411.000
7	4.951.811.000		4.951.811.000
8	4.951.811.000		4.951.811.000
9	4.951.811.000		4.951.811.000
10	4.951.811.000		4.951.811.000
Tổng	49.518.110.000	1.766.600.000	51.284.710.000

2.3. Doanh thu - Lợi nhuận

2.3.1. Doanh thu

Dự kiến doanh thu của 1 cửa hàng trong ngày:

Món	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
Nem xù Hà Nội	300 cái	5.000 đ/cái	1.500.000 đ
Nem hoa quả	70 cái	6.000 đ/cái	420.000 đ
Chả nem	60 cái	8.000 đ/cái	480.000 đ
Nem giò	10 đĩa	20.000 đ/đĩa	200.000 đ
Nem Hải Phòng	10 đĩa	25.000 đ/đĩa	250.000 đ
Các loại chả (cua, mực, ..)	200 cái	6.000 đ/cái	1.200.000 đ
Các đĩa viên (tôm, bò, mực, cá)	20 đĩa	30.000 đ/đĩa	600.000 đ
Khoai tây chiên	30 đĩa	10.000 đ/đĩa	300.000 đ
Đồ uống			800.000 đ
Khác			250.000 đ
TỔNG			6.000.000 đ

Vậy, doanh thu trong 1 năm của 3 cửa hàng là:

$$6.000.000 * 30 * 12 * 3 = 6.480.000.000 \text{ (đ)}$$

2.3.2. Lợi nhuận

Lợi nhuận trước thuế (LN trước thuế) = Doanh thu – Chi phí – Lãi vay

Thuế thu nhập doanh nghiệp (Thuế TNDN) = 20% * LN trước thuế

Lợi nhuận sau thuế (LN sau thuế) = LN trước thuế - Thuế TNDN

Bảng tổng hợp doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp

Đơn vị: đồng

Năm thứ	Doanh thu	Tổng chi phí	Lợi nhuận trước thuế	Thuế TNDN	Lợi nhuận sau thuế
1	6.480.000.000	5.288.411.000	1.191.589.000	238.317.800	953.271.200
2	6.480.000.000	5.271.611.000	1.208.389.000	241.677.800	966.711.200
3	6.480.000.000	5.254.811.000	1.225.189.000	245.037.800	980.151.200
4	6.480.000.000	5.237.011.000	1.242.989.000	248.579.800	994.409.200
5	6.480.000.000	5.221.211.000	1.258.789.000	251.757.800	1.007.031.200
6	6.480.000.000	5.204.411.000	1.275.589.000	255.117.800	1.020.471.200
7	6.480.000.000	4.951.811.000	1.528.189.000	305.637.800	1.222.551.200
8	6.480.000.000	4.951.811.000	1.528.189.000	305.637.800	1.222.551.200
9	6.480.000.000	4.951.811.000	1.528.189.000	305.637.800	1.222.551.200
10	6.480.000.000	4.951.811.000	1.528.189.000	305.637.800	1.222.551.200

CHƯƠNG 3: TÍNH CÁC CHỈ TIÊU CƠ BẢN CỦA DỰ ÁN

3.1. Các chỉ tiêu tài chính

3.1.1. Giá trị hiện tại thuần (NPV)

3.1.1.1. Khái niệm, ý nghĩa

Khái niệm: Giá trị hiện tại thuần NPV (Net Present Value) là giá trị hiện tại của dòng lợi ích gia tăng hoặc cũng có thể là được tính bằng hiệu số giữa giá trị hiện tại của dòng lợi ích và giá trị hiện tại của dòng chi phí khi đó được chiết khấu với một lãi suất thích hợp.

Ý nghĩa: Phản ánh hiệu quả đầu tư về phương diện tài chính. Chỉ tiêu này cho biết tổng số tiền lời của phương án đầu tư đem lại sau khi khai thác hết đối tượng đầu tư.

3.1.1.2. Cách tính NPV

Công thức chung:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+r)^t} = \sum_{t=0}^n \frac{NB_t}{(1+r)^t}$$

Trong đó: B_t : Lợi ích trong năm t .
 C_t : Chi phí trong năm t .
 NB_t : Lợi ích thuần trong năm t .
 r : Lãi suất.
 n : Tuổi thọ của dự án.

Giá trị hiện tại thuần cũng có thể được xác định theo công thức:

$$NPV = \sum_{t=0}^n (N_t - I_t) \times \frac{1}{(1+r)^t} + \frac{D_n}{(1+r)^n}$$

Trong đó: N_t : Thu hồi góp tại năm t hay giá trị hoàn vốn tại năm t .
 I_t : Vốn đầu tư tại năm t .

D_n : Giá trị thanh lý TSCĐ vào cuối năm n .

Hai công thức trên là dạng tổng quát nhất. Trong một số trường hợp, nhà đầu tư chỉ bỏ vốn một lần vào thời điểm $t = 0$ và sang năm $t = 1, 2, \dots, n$ thu lại lượng hoàn vốn bằng N_t . Khi đó NPV được xác định theo công thức:

$$NPV = -I_0 + \sum_{t=1}^n N_t \times \frac{1}{(1+r)^t} + \frac{D_n}{(1+r)^n}$$

Trong đó: I_0 : Vốn đầu tư ban đầu.

Nếu $N_t = N = \text{Const}$ thì NPV có thể được xác định theo công thức:

$$NPV = -I_0 + N \times \frac{(1+r)^n - 1}{r(1+r)^n} + \frac{D_n}{(1+r)^n}$$

Trong các công thức nêu trên, các lợi ích và chi phí của dự án được chiết khấu về năm $t = 0$ tức là năm trước khi các khoản đầu tư ban đầu được thực hiện. Tuy vậy tổng khi tính toán giá trị hiện tại thuần của dự án, thời điểm dùng để chiết khấu không phải là vấn đề quan trọng, các lợi ích và chi phí có thể tính về năm bất kỳ, giả sử là năm k nào đó. Lúc đó, các lợi ích và chi phí từ năm đầu tiên đến năm k sẽ được nhân với hệ số lãi góp để tính giá trị tương lai ở năm k , cũng các lợi ích và chi phí từ năm k trở đi sẽ được chiết khấu trở về năm k . Lúc này, NPV có thể được xác định theo công thức:

$$NPV_k = \sum_{t=0}^n (B_t - C_t) \cdot (1+r)^{k-t}$$

Trong đó: NPV_k : Giá trị hiện tại thuần được chiết khấu về năm k.

Một nhược điểm chính của giá trị hiện tại thuần là nó rất nhạy cảm với lãi suất được chọn. Sự thay đổi của lãi suất có ảnh hưởng rất lớn đến giá trị hiện tại của dòng lợi ích và dòng chi phí. Dự án thường phải chịu những khoản chi phí lớn trong những năm đầu khi vốn đầu tư được thực hiện và lãi suất chỉ xuất hiện ở những năm sau khi dự án đã đi vào hoạt động. Vì vậy khi lãi suất tăng, giá trị hiện tại của dòng lợi ích sẽ giảm nhanh hơn giá trị hiện tại của dòng chi phí và như vậy giá trị hiện tại thuần của dự án sẽ giảm xuống. Như vậy, giá trị hiện tại thuần không phải là tiêu chuẩn tốt nhất nếu không lựa chọn được lãi suất thích hợp. Trong phân tích tài chính của dự án, việc xác định lãi suất được chọn căn cứ vào chi phí cơ hội của vốn tức là chi phí thực sự của dự án. Hầu hết các dự án đều lấy kinh phí từ các nguồn khác nhau như vốn cổ phần, vốn vay, vốn ngân sách cấp nên lãi suất được chọn sẽ là mức điều chỉnh bình quân giữa các chi phí từ những nguồn vốn khác nhau.

$$r = \frac{\sum k_i \times r_i}{\sum k_i}$$

Trong đó: k_i : Vốn vay lấy từ nguồn vốn thứ i.

r_i : Lãi suất phải trả đối với nguồn vốn thứ i.

Thông thường các lợi ích và chi phí cần được chiết khấu ở một mức không đổi. Tuy nhiên lãi suất có thể sẽ phải thay đổi để phản ánh các điều kiện kinh tế. Trong trường hợp lãi suất thay đổi, giá trị hiện tại thuần sẽ được tính theo công thức:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{(B_t - C_t)}{(1+r_t)^t}$$

Trong đó: r_t : Lãi suất dự tính của năm t.

3.1.1.3. Nguyên tắc sử dụng

Khi sử dụng chỉ tiêu giá trị hiện tại thuần để đánh giá dự án, ta chấp nhận tất cả các dự án có giá trị hiện tại thuần là dương khi đó chiết khấu với một lãi suất thích hợp. Khi đó, tổng lợi ích được chiết khấu lớn hơn tổng chi phí được chiết khấu và dự án có khả năng sinh lợi.

Ngược lại, khi giá trị hiện tại thuần âm thì lợi ích không đủ để bù đắp chi phí và dự án bị bác bỏ.

Giá trị hiện tại thuần là tiêu chuẩn tốt nhất để lựa chọn các dự án loại trừ lẫn nhau theo nguyên tắc dự án được lựa chọn là dự án có giá trị hiện tại thuần lớn nhất. Tuy nhiên, là một tiêu chuẩn đánh giá tuyệt đối, giá trị hiện tại thuần không thể hiện mức độ của dự án cho nên nó không được dùng để xếp hạng các dự án độc lập.

3.1.2. Xác định giá trị hiện tại thuần của dự án

$$NPV \text{ của dự án được tính : } NPV = \sum_{t=0}^n (N_t - I_t) \times \frac{1}{(1+r)^t} + \frac{D_n}{(1+r)^n}$$

Trong đó:

N_t : Thu hồi gộp tại năm t.

$$N_t = KH_t + LN_t + LV_t.$$

(N_t = Khấu hao + Lợi nhuận + Lãi vay).

D_n : Giá trị thanh lý TSCĐ vào cuối năm sử dụng.

I_t : Nguồn tiền mặt chi tại năm t.

($N_t - I_t$) : Lợi ích thuần tại năm t.

Do đây là trường hợp đầu tư một lần vào năm đầu tiên. do vậy NPV được tính như:

$$NPV = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{N_t}{(1+r)^t} + \frac{D_n}{(1+r)^n}$$

Bảng Giá trị hoàn vốn

Đơn vị: Đồng

Năm	Vốn đầu tư	Chi phí lãi vay	Lợi nhuận	Khấu hao	Thu hồi vốn(Nt)
1	5.760.000.000	336.600.000	953.271.200	144.755.000	1.434.626.200
2		319.800.000	966.711.200	144.755.000	1.431.266.200
3		303.000.000	980.151.200	144.755.000	1.427.906.200
4		285.200.000	994.409.200	144.755.000	1.424.364.200
5		269.400.000	1.007.031.200	144.755.000	1.421.186.200
6		252.600.000	1.020.471.200	144.755.000	1.417.826.200
7			1.222.551.200	144.755.000	1.367.306.200
8			1.222.551.200	144.755.000	1.367.306.200
9			1.222.551.200	144.755.000	1.367.306.200
10			1.222.551.200	144.755.000	1.367.306.200

Bảng Giá trị hiện tại thuần

Đơn vị: Đồng

Năm	Vốn đầu tư	N_t	D_n	$\frac{1}{(1+r)^t}$	$\frac{D_n}{(1+r)^n}$	$N_t \frac{1}{(1+r)^t}$
0	5.760.000.0000			1		0
1		1.434.626.200		0,93		1.334.202.366
2		1.431.266.200		0,87		1.245.201.594
3		1.427.906.200		0,82		1.170.883.084
4		1.424.364.200		0,76		1.082.516.792
5		1.421.186.200		0,71		1.009.042.202
6		1.417.826.200		0,67		949.943.554
7		1.367.306.200		0,62		847.729.844
8		1.367.306.200		0,58		793.037.596
9		1.367.306.200		0,54		738.345.348
10		1.367.306.200	2.683.000.000	0,51	1.368.330.000	697.326.162
Tổng					1.368.330.000	9.868.228.542

$$NPV = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{N_t}{(1+r)^t} + \frac{D_n}{(1+r)^n} = -5.760.000.000 + 9.868.228.542 + 1.368.330.000 = 5.476.558.542 \text{ đồng} > 0 \text{ nên dự án được chấp nhận.}$$

3.1.2. Tỷ suất nội hoàn (IRR)

3.1.2.1. Khái niệm, ý nghĩa

Khái niệm: Tỷ suất nội hoàn hay hệ số nội hoàn (IRR – Internal Rate of Return) là lãi suất mà tại đó giá trị hiện tại của dòng lợi ích bằng giá trị hiện tại của dòng chi phí hay nói cách khác giá trị hiện tại thuần của dự án bằng 0.

Như vậy, tỷ suất nội hoàn là lãi suất thỏa mãn phương trình:

$$\sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1 + IRR)^t} = 0$$

Ý nghĩa: Tỷ suất nội hoàn phản ánh lãi suất tối thiểu mà dự án có thể chấp nhận được hay với tỷ suất chiết khấu nào thì dự án hoàn vốn.

3.1.2.2. Cách tính IRR

Tỷ suất nội hoàn (IRR) và giá trị hiện tại thuần (NPV) có liên quan đến nhau trong cách tính. Khi tính NPV, ta chọn trước một lãi suất từ đó tính giá trị hiện tại của các lợi ích và chi phí. Ngược lại, khi tính IRR thay vì lựa chọn một lãi suất, NPV của dự án được giả sử bằng 0 từ đó tính ra IRR.

Khác với các chỉ tiêu khác, không một công thức toán học nào cho phép tính trực tiếp IRR mà IRR được tính bằng phương pháp nội suy, tức là phương pháp xác định một giá trị cần tìm giữa 2 giá trị được chọn. Theo phương pháp này, ta cần chọn trước hai lãi suất r_1 và r_2 sao cho tương ứng với lãi suất nhỏ hơn giả sử là r_1 thì NPV của dự án là dương ($NPV_1 > 0$), còn với lãi suất r_2 làm cho NPV của dự án đạt giá trị âm ($NPV_2 < 0$).

Việc nội suy sẽ được thực hiện theo công thức:

$$IRR = r_1 + (r_2 - r_1) \times \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2}$$

Trong đó:

r_1 : Lãi suất nhỏ hơn.

r_2 : Lãi suất lớn hơn.

NPV_1 : Giá trị hiện tại thuần ứng với lãi suất r_1 .

NPV_2 : Giá trị hiện tại thuần ứng với lãi suất r_2 .

Khi sử dụng phương pháp nội suy thì không nên nội suy quá rộng. Cụ thể là khoảng cách giữa 2 lãi suất được chọn không nên vượt quá 5%.

3.1.2.3. Nguyên tắc sử dụng

Khi sử dụng chỉ tiêu IRR để đánh giá dự án, ta chấp nhận mọi dự án có IRR lớn hơn chi phí cơ hội của vốn ($IRR > r$). Lúc đó dự án có mức lãi cao hơn mức lãi suất thực tế phải trả cho các nguồn vốn được sử dụng trong dự án. Ngược lại, khi IRR nhỏ hơn chi phí cơ hội của vốn ($IRR < r$) thì dự án sẽ bị bác bỏ.

Là một tiêu chuẩn đánh giá tương đối, IRR thường được dùng để xếp hạng các dự án độc lập. Nguyên tắc xếp hạng là những dự án có IRR cao hơn phản ánh một khả năng sinh lời lớn hơn, vì thế có một vị trí ưu tiên hơn.

Tuy nhiên, IRR có thể dẫn tới sai lầm khi lựa chọn những dự án loại trừ lẫn nhau. Những dự án có IRR cao nhưng quy mô nhỏ có thể có NPV nhỏ hơn một dự án khác tuy có IRR thấp nhưng quy mô lớn. Vì vậy khi lựa chọn 1 dự án có IRR cao, rất có thể ta đã bỏ qua một cơ hội thu được NPV lớn hơn.

IRR là một tiêu chuẩn được sử dụng để mô tả tính hấp dẫn của dự án vì đây là một tiêu chuẩn hữu ích để tổng kết tính doanh lợi của dự án. Tuy vậy IRR không phải là một tiêu chuẩn hoàn toàn đáng tin cậy bởi vì trước hết IRR chỉ tồn tại khi dòng lợi ích thuần của dự án có ít nhất một giá trị âm còn khi tất cả các năm đều dương thì lãi suất lớn đến thế nào NPV vẫn dương. Vấn đề thứ 2 quan trọng hơn cả đó là có thể xảy ra tình huống không phải có 1 mà có nhiều IRR gây khó khăn cho việc đánh giá dự án.

3.1.2.4. Xác định tỷ suất nội hoàn của dự án

Chọn $r_1 = 20\%/năm$
 Bảng tính NPV1

Đơn vị: đồng

Năm	Vốn đầu tư	N_t	D_n	$\frac{1}{(1+r_1)^t}$	$\frac{D_n}{(1+r_1)^n}$	$N_t \frac{1}{(1+r_1)^t}$
0	5.760.000.0000			1		0
1		1.434.626.200		0,83		1.190.739.746
2		1.431.266.200		0,69		987.573.678
3		1.427.906.200		0,58		828.185.596
4		1.424.364.200		0,48		683.694.816
5		1.421.186.200		0,40		568.474.480
6		1.417.826.200		0,33		467.882.646
7		1.367.306.200		0,28		382.845.736
8		1.367.306.200		0,23		314.480.426
9		1.367.306.200		0,19		259.788.178
10		1.367.306.200	2.683.000.000	0,16	429.280.000	218.768.992
Tổng					429.280.000	5.902.434.294

$$NPV1 = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{N_t}{(1+r_1)^t} + \frac{D_n}{(1+r_1)^n}$$

$$= -5.760.000.000 + 5.902.434.294 + 429.280.000 = 571.714.294 \text{ đồng}$$

Chọn $r_2 = 25\%/năm$
 Bảng tính NPV2

Đơn vị: Đồng

Năm	Vốn đầu tư	N_t	D_n	$\frac{1}{(1+r_2)^t}$	$\frac{D_n}{(1+r_2)^n}$	$N_t \frac{1}{(1+r_2)^t}$
0	5.760.000.0000			1		0
1		1.434.626.200		0,80		1.147.700.960
2		1.431.266.200		0,64		916.010.368
3		1.427.906.200		0,51		728.232.162
4		1.424.364.200		0,41		583.989.322
5		1.421.186.200		0,33		468.991.446
6		1.417.826.200		0,26		368.634.812
7		1.367.306.200		0,21		287.134.302
8		1.367.306.200		0,17		232.442.054
9		1.367.306.200		0,13		177.749.806
10		1.367.306.200	2.683.000.000	0,11	295.130.000	150.403.682
Tổng					295.130.000	5.061.288.914

$$NPV2 = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{N_t}{(1+r_2)^t} + \frac{D_n}{(1+r_2)^n}$$

$$= -5.760.000.000 + 5.061.288.914 + 295.130.000 = -403.581.086 \text{ đồng}$$

Vậy, tỷ suất nội hoàn của dự án là.

$$IRR = r_1 + (r_2 - r_1)$$

NPV_1

$$\frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2}$$

Thay số:

$$IRR = 0,2 + (0,25 - 0,2)$$

$$\frac{571.714.294}{571.714.294 - (-403.581.086)}$$

$$= 0,2293 \Rightarrow 22,93\%$$

3.1.3. Tỷ lệ lợi ích/chi phí (B/C)

3.1.3.1. Khái niệm

Tỷ lệ lợi ích trên chi phí là tỷ lệ nhận được khi chia giá trị hiện tại của dòng lợi ích cho giá trị hiện tại của dòng chi phí.

Công thức.

$$\frac{B}{C} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+r)^t}}$$

B_t: Thu nhập của năm t

C_t: Chi phí của năm t

r: Lãi suất

n: Tuổi thọ của dự án

3.1.3.2. Nguyên tắc sử dụng

Khi sử dụng chỉ tiêu B/C để đánh giá các dự án, người ta chấp nhận bất kỳ một dự án nào có tỷ lệ B/C > 1. Khi đó những lợi ích mà dự án thu được đủ để bù đắp những chi phí đó bỏ ra và dự án có khả năng sinh lợi. Ngược lại, dự án bị bác bỏ.

Tỷ lệ B/C được dùng để xếp hạng các dự án độc lập theo nguyên tắc dành vị trí cao hơn cho những dự án có B/C lớn hơn và là một tiêu chuẩn đánh giá tương đối, tỷ lệ B/C có thể dẫn tới sai lầm khi lựa chọn các dự án loại trừ lẫn nhau.

Mặc dù là tiêu chuẩn được sử dụng rộng rãi trong việc đánh giá dự án nhưng tỷ lệ B/C cũng có những nhược điểm nhất định:

- Cũng như tiêu chuẩn NPV, tỷ lệ B/C chịu ảnh hưởng nhiều của việc xác định lãi suất. Lãi suất càng tăng thì B/C càng giảm.

- Giá trị B/C đặc biệt nhạy cảm với các định nghĩa về chi phí trên phương diện kế toán. Trong cách tính nêu trên, ta quan niệm lợi ích là toàn bộ nguồn thu gia tăng, còn chi phí là tổng của chi phí sản xuất, chi phí vận hành bảo dưỡng, chi phí đầu tư và đầu tư thay thế. Tuy nhiên trong thực tế người ta sử dụng một cách tính B/C khác, trong đó chi phí bao gồm chi phí đầu tư, đầu tư thay thế, chi phí vận hành bảo quản, còn lợi ích là hiệu của nguồn thu và chi phí sản xuất. Như vậy giá trị nhận được của phương pháp thứ hai khác với phương pháp đầu tiên. Điều này có thể dẫn tới sai lầm khi xếp hạng dự án nếu không có sự thống nhất trong cách tính B/C.

3.1.3.3. Xác định tỷ lệ lợi ích/chi phí của dự án

Bảng tính tỷ lệ Lợi ích/Chi phí

Năm	B _t	C _t	$\frac{1}{(1+r)^t}$	$\frac{B_t}{(1+r)^t}$	$\frac{C_t}{(1+r)^t}$
0		5.760.000.000	1	0	5.760.000.000
1	6.480.000.000	5.288.411.000	0,93	6.026.400.000	4.918.222.230
2	6.480.000.000	5.271.611.000	0,87	5.637.600.000	4.586.301.570
3	6.480.000.000	5.254.811.000	0,82	5.313.600.000	4.308.945.020
4	6.480.000.000	5.237.011.000	0,76	4.924.800.000	3.980.128.360
5	6.480.000.000	5.221.211.000	0,71	4.600.800.000	3.707.059.810

6	6.480.000.000	5.204.411.000	0,67	4.341.600.000	3.486.955.370
7	6.480.000.000	4.951.811.000	0,62	4.017.600.000	3.070.122.820
8	6.480.000.000	4.951.811.000	0,58	3.758.400.000	2.872.050.380
9	6.480.000.000	4.951.811.000	0,54	3.499.200.000	2.673.977.940
10	6.480.000.000	4.951.811.000	0,51	3.304.800.000	2.525.423.610
Tổng				45.424.800.000	41.889.187.110

$$\frac{B}{C} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+r)^t}}$$

= 45.424.800.000 / 41.889.187.110 = 1,084 > 1 nên dự án được chấp nhận.

3.1.4. Các điểm hòa vốn

3.1.4.1. Khái niệm

Điểm hoà vốn là điểm mà tại đó doanh thu bằng chi phí. Phân tích điểm hoà vốn nhằm xác định mức sản lượng hoặc mức doanh thu thấp nhất mà tại đó dự án cá thể vận hành mà không gây nguy hiểm tới khả năng tồn tại về mặt tài chính tức là dự án không bị lỗ. có đủ tiền mặt để hoạt động và có khả năng trả nợ. Ngoài ra, phân tích điểm hoà vốn còn giúp cho việc xem xét mức giá cả sản phẩm mà dự án có thể chấp nhận được.

3.1.4.2. Các loại điểm hòa vốn

a. Điểm hòa vốn lý thuyết

Là điểm hoà vốn mà tại đó mức đảm bảo cho dự án không bị lỗ trong năm hoạt động bình thường. Điểm hoà vốn lý thuyết được biểu hiện thông qua các chỉ tiêu sau:

Hệ số hoà vốn lý thuyết : là tỷ lệ của công suất thiết kế hoặc tiêu thụ dự kiến trong năm hoạt động bình thường.

$$H_{lt} = \frac{D}{D - B}$$

Trong đó : D : Tổng chi phí cố định trong năm dự án có lãi vay.

D : Tổng doanh thu dự kiến của năm dự án.

B : Tổng biến phí dự kiến trong năm dự án.

Mức sản lượng lý thuyết: số sản lượng sản xuất và tiêu thụ sản xuất để đảm bảo cho dự án không bị lỗ.

$$Q_0 = H_{lt} \times Q$$

Trong đó: Q : Sản lượng dự kiến sản xuất tiêu thụ hàng năm.

Q₀: Số lượng sản phẩm tại điểm hoà vốn.

Mức doanh thu lý thuyết: là mức doanh thu tối thiểu để đảm bảo cho doanh nghiệp bù đắp được cho chi phí.

$$D_0 = H_{lt} \times D$$

Trong đó: D: Doanh thu dự kiến hàng năm.

D₀: Doanh thu tại điểm hoà vốn.

Biến phí được tính như sau:

Biến phí = CP điện nước + CP nguyên vật liệu + CP nhiên liệu + CP bán hàng

= 116.016.000 + 3.240.000.000 + 64.800.000 + 180.000.000

= 3.600.816.000 (đồng)

b. Điểm hòa vốn tiền tệ

Là điểm mà tại đó mức sản lượng hoặc mức doanh thu đảm bảo cho dự án bắt đầu có tiền trả nợ vay. Điểm hoà vốn tiền tệ được biểu hiện thông qua 3 chỉ tiêu:

$$\text{- Hệ số hoà vốn tiền tệ : } H_{tt} = \frac{D - KH}{D - B}$$

Sản lượng hòa vốn tiền tệ: $Q_{tt} = H_{tt} * Q$

Mức doanh thu hòa vốn tiền tệ: $D_{tt} = H_{tt} * D$

c. Điểm hòa vốn trả nợ

Là điểm hoà vốn mà trong đó cho phép dự án có tiền để trả nợ vốn vay, đóng thuế hàng năm.

Điểm hoà vốn trả nợ được biểu hiện thông qua 3 chỉ tiêu:

Hệ số hoà vốn trả nợ

$$H_m = \frac{D - KH + N + T}{D - B}$$

- Sản lượng hoà vốn trả nợ: $Q_{tn} = H_m * Q$

- Doanh thu hoà vốn trả nợ: $D_{\text{tn}} = H_{\text{tn}} * D$

Trong đó: N: Nợ phải trả hàng năm

T: Thuế phải đóng hàng năm ở điểm hoà vốn

$$T = \frac{N - KH}{1 - S_t} \times S_t$$

S_t : là suất thuế

Với suất thuế = 20%.

Bảng định phí

Đơn vị : Đồng

Năm	Chi phí khấu hao	Chi phí quản lí	Chi phí lãi vay	Lương	BHXH	Tổng định phí
1	144.755.000	120.000.000	336.600.000	876.000.000	210.240.000	1.687.595.000
2	144.755.000	120.000.000	319.800.000	876.000.000	210.240.000	1.670.795.000
3	144.755.000	120.000.000	303.000.000	876.000.000	210.240.000	1.653.995.000
4	144.755.000	120.000.000	285.200.000	876.000.000	210.240.000	1.636.195.000
5	144.755.000	120.000.000	269.400.000	876.000.000	210.240.000	1.620.395.000
6	144.755.000	120.000.000	252.600.000	876.000.000	210.240.000	1.603.595.000
7	144.755.000	120.000.000		876.000.000	210.240.000	1.350.995.000
8	144.755.000	120.000.000		876.000.000	210.240.000	1.350.995.000
9	144.755.000	120.000.000		876.000.000	210.240.000	1.350.995.000
10	144.755.000	120.000.000		876.000.000	210.240.000	1.350.995.000

Bảng tính điểm hòa vốn lý thuyết

Đơn vị: đồng

Năm	Doanh thu	Định phí	Biến phí	H_{it}	Q (sp)	Q_0 (sp)	D_0
1	6.480.000.000	1.687.595.000	3.600.816.000	0,586	648.000	379.728	3.797.280.000
2	6.480.000.000	1.670.795.000	3.600.816.000	0,580	648.000	375.840	3.758.400.000
3	6.480.000.000	1.653.995.000	3.600.816.000	0,574	648.000	371.952	3.719.520.000
4	6.480.000.000	1.636.195.000	3.600.816.000	0,568	648.000	368.064	3.680.640.000
5	6.480.000.000	1.620.395.000	3.600.816.000	0,563	648.000	364.824	3.648.240.000
6	6.480.000.000	1.603.595.000	3.600.816.000	0,557	648.000	360.936	3.609.360.000
7	6.480.000.000	1.350.995.000	3.600.816.000	0,469	648.000	303.912	3.039.120.000
8	6.480.000.000	1.350.995.000	3.600.816.000	0,469	648.000	303.912	3.039.120.000
9	6.480.000.000	1.350.995.000	3.600.816.000	0,469	648.000	303.912	3.039.120.000
10	6.480.000.000	1.350.995.000	3.600.816.000	0,469	648.000	303.912	3.039.120.000

Bảng tính điểm hòa vốn tiền tệ

Đơn vị : đồng

Năm	Doanh thu	Định phí	Biến phí	Khấu hao	H _{tt}	Q (sp)	Q _{tt} (sp)	D _{tt}
1	6.480.000.000	1.687.595.000	3.600.816.000	144.755.000	0,536	648.000	347.328	3.473.280.000
2	6.480.000.000	1.670.795.000	3.600.816.000	144.755.000	0,530	648.000	343.440	3.434.400.000
3	6.480.000.000	1.653.995.000	3.600.816.000	144.755.000	0,524	648.000	339.552	3.395.520.000
4	6.480.000.000	1.636.195.000	3.600.816.000	144.755.000	0,518	648.000	335.664	3.356.640.000
5	6.480.000.000	1.620.395.000	3.600.816.000	144.755.000	0,513	648.000	332.424	3.324.240.000
6	6.480.000.000	1.603.595.000	3.600.816.000	144.755.000	0,507	648.000	328.536	3.285.360.000
7	6.480.000.000	1.350.995.000	3.600.816.000	144.755.000	0,419	648.000	271.512	2.715.120.000
8	6.480.000.000	1.350.995.000	3.600.816.000	144.755.000	0,419	648.000	271.512	2.715.120.000
9	6.480.000.000	1.350.995.000	3.600.816.000	144.755.000	0,419	648.000	271.512	2.715.120.000
10	6.480.000.000	1.350.995.000	3.600.816.000	144.755.000	0,419	648.000	271.512	2.715.120.000

Bảng tính điểm hòa vốn trả nợ

Đơn vị : đồng

Năm	Doanh thu	Định phí	Biến phí	Khấu hao	Nợ gốc hàng năm	Thuế	H _{tn}	Q (sp)	Q _{tn} (sp)	D _{tn}
1	6.480.000.000	1.687.595.000	3.600.816.000	144.755.000	240.000.000	23.811.250	0,627	648.000	406296	4.062.960.000
2	6.480.000.000	1.670.795.000	3.600.816.000	144.755.000	240.000.000	23.811.250	0,622	648.000	403056	4.030.560.000
3	6.480.000.000	1.653.995.000	3.600.816.000	144.755.000	240.000.000	23.811.250	0,616	648.000	399168	3.991.680.000
4	6.480.000.000	1.636.195.000	3.600.816.000	144.755.000	240.000.000	23.811.250	0,610	648.000	395280	3.952.800.000
5	6.480.000.000	1.620.395.000	3.600.816.000	144.755.000	240.000.000	23.811.250	0,604	648.000	391392	3.913.920.000
6	6.480.000.000	1.603.595.000	3.600.816.000	144.755.000	240.000.000	23.811.250	0,598	648.000	387504	3.875.040.000
7	6.480.000.000	1.350.995.000	3.600.816.000	144.755.000		-36.188.750	0,406	648.000	263088	2.630.880.000
8	6.480.000.000	1.350.995.000	3.600.816.000	144.755.000		-36.188.750	0,406	648.000	263088	2.630.880.000
9	6.480.000.000	1.350.995.000	3.600.816.000	144.755.000		-36.188.750	0,406	648.000	263088	2.630.880.000
10	6.480.000.000	1.350.995.000	3.600.816.000	144.755.000		-36.188.750	0,406	648.000	263088	2.630.880.000

d. Điểm hòa vốn nhiều giá bán

Giá cả là một nhân tố luôn biến động trên thị trường, những điểm hoà vốn được xem xét coi doanh thu và sản lượng theo công suất thiết kế hoặc theo ước tính kế hoạch, là một đại lượng không đổi. Tình huống đặt ra là nếu các đại lượng này thay đổi thì điều gì sẽ xảy ra với các điểm hoà vốn. Doanh thu dự kiến là kết quả của sản lượng dự kiến và giá cả dự kiến mà giá cả lại là nhân tố quyết định đến số lượng sản phẩm tiêu thụ trên thị trường. Để phân tích điểm hoà vốn trên phương diện giá cả, người ta đưa ra nhiều mức giá khác nhau mà trên thị trường tương có thể có.

Công thức để phân tích điểm hoà vốn nhiều giá bán

$$Q_{gb} = \frac{Đ}{P - b}$$

Trong đó: Q_{gb} : Sản lượng hoà vốn tại giá bán P

Đ: Định phí

P: Giá bán một đơn vị sản phẩm dự kiến

b: Chi phí biến đổi tính cho một đơn vị sản phẩm

Giá bán thấp nhất đảm bảo dự án không bị lỗ:

$$P_{gb} = \frac{Đ + b \cdot Q}{Q}$$

Trong đó:

Q: Sản lượng sản phẩm sản xuất và tiêu thụ trong năm.

Đ: Tổng định phí.

b: Chi phí biến đổi tính cho một đơn vị sản phẩm.

Bảng tính điểm hòa vốn nhiều giá bán

Đơn vị: đồng

Năm	Định phí (Đ)	Giá bán dự kiến TB (P)	Biến phí đơn vị (b)	Sản lượng dự kiến (Q) (sp)	Sản lượng giá bán (Q _{gb}) (sp)	Giá bán hòa vốn (P _{gb})
1	1.687.595.000	10.000	5.557	648.000	379.832	8.161
2	1.670.795.000	10.000	5.557	648.000	376.051	8.135
3	1.653.995.000	10.000	5.557	648.000	372.270	8.109
4	1.636.195.000	10.000	5.557	648.000	368.263	8.082
5	1.620.395.000	10.000	5.557	648.000	364.704	8.058
6	1.603.595.000	10.000	5.557	648.000	360.926	8.032
7	1.350.995.000	10.000	5.557	648.000	304.072	7.642
8	1.350.995.000	10.000	5.557	648.000	304.072	7.642
9	1.350.995.000	10.000	5.557	648.000	304.072	7.642
10	1.350.995.000	10.000	5.557	648.000	304.072	7.642

3.2. Các chỉ tiêu kinh tế - xã hội

3.2.1. Giá trị gia tăng thuần (NVA)

Đánh giá hiệu quả kinh tế xã hội của dự án tức là đánh giá đóng góp của dự án vào sự gia tăng thu nhập quốc dân hay sự tăng trưởng của nền kinh tế. Việc đánh giá này về cơ bản cũng như trong phân tích tài chính như: giá trị hiện tại thuần, tỷ suất nội hoàn, tỷ lệ B/C,... Việc sử dụng những tiêu chuẩn này để lựa chọn hoặc bác bỏ các dự án đầu tư cũng như trong phân tích tài chính. Tuy vậy có những điểm khác nhau quan trọng khi đánh giá hiệu quả trên phương diện tài chính và kinh tế xã hội.

Giá trị gia tăng là tiêu chuẩn cơ bản biểu thị cho toàn bộ ảnh hưởng của dự án đối với nền kinh tế, dưới dạng tổng quát nhất giá trị gia tăng là mức chênh lệch giữa giá trị đầu ra và giá trị đầu vào. Việc đánh giá dự án đầu tư thường dựa vào giá trị gia tăng thuần. Giá trị gia tăng thuần được xác định bằng công thức:

$$NVA = D - (MI + I)$$

Trong đó:

NVA: Giá trị gia tăng thuần dự kiến do dự án mang lại.

D: Doanh thu.

MI: Tổng giá trị vật chất đầu vào của dự án.

I: Vốn đầu tư của dự án.

Giá trị gia tăng thuần gồm hai thành phần.

Tiền lương (W).

Giá trị thặng dư xã hội.

$$NVA = W + SS$$

Trong đó:

$$W = \text{Số lao động} * \text{Lương bình quân}$$

SS là giá trị thặng dư xã hội

Giá trị gia tăng có thể xác định cho một năm bất kỳ hoặc cho cả đời dự án:

Nếu tính cho một năm:

$$NVA = D - (MI + KH)$$

Trong đó:

KH: Khấu hao hàng năm.

Nếu tính cho cả đời dự án:

$$\sum_{i=0}^n NVA = \sum_{i=1}^n D_i - \sum_{i=0}^n (MI + I)_i$$

Tổng giá trị vật chất đầu vào trong một năm của dự án:

$$MI = CP \text{ nguyên vật liệu} + CP \text{ nhiên liệu} + CP \text{ điện nước}$$

$$= 3.240.000.000 + 64.800.000 + 116.016.000$$

$$= 3.420.816.000 \text{ (đồng)}$$

Bảng tính NVA hàng năm của dự án

Đơn vị: đồng

Năm	D	MI	KH	NVA _t
1	6.480.000.000	3.420.816.000	144.755.000	2.914.429.000
2	6.480.000.000	3.420.816.000	144.755.000	2.914.429.000
3	6.480.000.000	3.420.816.000	144.755.000	2.914.429.000

4	6.480.000.000	3.420.816.000	144.755.000	2.914.429.000
5	6.480.000.000	3.420.816.000	144.755.000	2.914.429.000
6	6.480.000.000	3.420.816.000	144.755.000	2.914.429.000
7	6.480.000.000	3.420.816.000	144.755.000	2.914.429.000
8	6.480.000.000	3.420.816.000	144.755.000	2.914.429.000
9	6.480.000.000	3.420.816.000	144.755.000	2.914.429.000
10	6.480.000.000	3.420.816.000	144.755.000	2.914.429.000
Tổng	64.800.000.000	34.208.160.000		

Giá trị gia tăng thuần cho cả đời dự án:
$$\sum_{i=0}^n NVA = \sum_{i=1}^n D_i - \sum_{i=0}^n (MI + I)_i$$

$$= 64.800.000.000 - (34.208.160.000 + 5.760.000.000)$$

$$= 24.831.840.000 \text{ (đồng)}$$

3.2.2. P(VA)

NVA có nhiều nhược điểm vì vậy cần phải áp dụng phương pháp hiện giá thuần GTGT trong phân tích kinh tế của dự án. Tương tự như phương pháp hiện giá thuần trong phân tích tài chính, nhưng hiện giá thuần GTGT được chiết khấu theo tỷ suất chiết khấu xã hội. Tiêu chuẩn hiệu quả của phương pháp hiện giá thuần được xác định:

$$P_{(VA)} = \sum_{t=0}^n NNVA_t * a_{it}$$

$$E = P_{(VA)} > P_{(VW)}$$

E: Tiêu chuẩn hiệu quả tuyệt đối của dự án căn cứ vào giá trị đã chiết khấu của giá trị gia tăng và tiền lương.

P(VA): Giá trị hiện tại của giá trị gia tăng dự kiến trong toàn bộ thời gian hoạt động của dự án từ năm 0 đến năm n.

P(VW): Giá trị hiện tại của tiền lương dự kiến trong toàn bộ thời gian hoạt động của dự án. Trong đó không có tiền lương của nhân viên nước ngoài

$$P_{(VW)} = \sum_{t=0}^n W_t * a_{it}$$

a_{it}: hệ số chiết khấu tại năm t.

$$a_{it} = \frac{1}{(1 + I_{am})^t} \quad (t = 0 - n)$$

$$NNVA = NVA - RP$$

RP: tiền chuyển ra nước ngoài.

$$I_{am} = 1,25 * r = 1,25 * 7 = 8,75 \% / \text{năm}$$

Bảng tính giá thuần giá trị gia tăng

Đơn vị: đồng

Năm	NNVA	$\frac{1}{(1 + iam)^t}$	NNVA. $\frac{1}{(1 + iam)^t}$
1	2.914.429.000	0.92	2.681.274.680
2	2.914.429.000	0.85	2.477.264.650
3	2.914.429.000	0.78	2.273.254.620
4	2.914.429.000	0.71	2.069.244.590
5	2.914.429.000	0.66	1.923.523.140
6	2.914.429.000	0.60	1.748.657.400
7	2.914.429.000	0.56	1.632.080.240
8	2.914.429.000	0.51	1.486.358.790
9	2.914.429.000	0.47	1.369.781.630
10	2.914.429.000	0.43	1.253.204.470
Tổng			18.914.644.210

=> $P(v_A) = 18.914.644.210$ (đồng)

3.2.3. Các chỉ tiêu khác

3.2.3.1. Chỉ tiêu khả năng thu hút lao động của dự án đầu tư

Để đánh giá khả năng thu hút lao động của dự án đầu tư, ta có thể sử dụng hai nhóm chỉ tiêu sau:

a, Nhóm chỉ tiêu tuyệt đối gồm:

Số chỗ làm việc do dự án đầu tư tạo ra

Tổng số lao động được thu dụng trong dự án

Chỉ tiêu này được xác định trên cơ sở:

- Số lao động có tay nghề cần thiết cho dự án đầu tư

- Số lao động phổ thông cần thiết cho dự án đầu tư

- Tác dụng thu hút lao động phụ, lao động gia đình

b, Nhóm chỉ tiêu tương đối (nhóm chỉ tiêu hiệu quả)

Để đánh giá hiệu quả của dự án đầu tư đóng góp trong việc thu hút lao động, có thể sử dụng các chỉ tiêu sau:

$$\text{Vốn đầu tư cho 1 việc làm trên một người lao động} = \frac{\text{Tổng số vốn đầu tư của dự án}}{\text{Số lao động được dự án thu dụng}}$$

Đối với nước ta hiện nay khan hiếm vốn đầu tư nhất là ngoại tệ và lại dư thừa lao động, thì chỉ tiêu này càng nhỏ cho thấy sự đóng góp của dự án vào lợi ích kinh tế xã hội càng lớn. Tuy nhiên chỉ tiêu này cao hay thấp là tùy thuộc vào từng ngành kinh tế kỹ thuật. Kỹ thuật càng hiện đại thì chỉ tiêu này càng lớn. Do đó để thẩm định dự án đầu tư có khoa học, mỗi ngành phải xây dựng cho mình chỉ tiêu này để làm cơ sở so sánh.

$$\text{Suất việc làm cho người lao động trên 1 đơn vị vốn đầu tư} = \frac{\text{Số việc làm cho lao động do dự án tạo ra(*)}}{\text{Tổng số vốn đầu tư của dự án}}$$

(*): chỉ tiêu này có thể phân chia nhỏ như sau:

Số việc làm cho lao động lành nghề do dự án tạo ra

Số việc làm cho lao động phổ thông do dự án tạo ra

$$\text{Năng suất lao động của dự án đầu tư} = \frac{\text{Giá trị gia tăng của dự án đầu tư}}{\text{Tổng số lao động được sử dụng}}$$

Đây là chỉ tiêu bổ sung cho các chỉ tiêu nêu trên, bởi vì nếu chỉ dựa vào các chỉ tiêu nêu trên thì người lập dự án có xu hướng tăng số lượng lao động

$$\text{Thu nhập bình quân trên 1 lao động của dự án đầu tư (tháng. năm)} = \frac{\text{Thu nhập phát sinh từ dự án}}{\text{Tổng số lao động được sử dụng}}$$

Để tạo công ăn việc làm cho người lao động không thể tách rời mức sống cho người lao động. Do đó bên cạnh các chỉ tiêu nêu trên cần phải xét chỉ tiêu thu nhập bình quân trên một lao động của dự án đầu tư. Chỉ tiêu này càng cao thì dự án càng có giá trị trong việc nâng cao mức sống của người lao động. Chỉ tiêu này phải cao hơn thu nhập trung bình hiện tại của công nhân trong ngành và ít nhất phải gấp đôi mức chỉ tiêu về nhu cầu lương thực, thực phẩm của một người lao động. Có đạt được điều này thì dự án mới được dễ dàng chấp nhận.

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị	Giá trị
1	Tổng số lao động được sử dụng trong dự án	Người	23

2	Tổng số vốn đầu tư cho dự án	đồng	5.760.000.000
3	Vốn đầu tư cho 1 việc làm trên 1 lao động	đồng/người	250.434.782
4	Giá trị gia tăng của dự án	đồng	24.831.840.000
5	Năng suất lao động của dự án	đồng/người	1.079.645.217
6	Thu nhập phát sinh từ dự án	đồng/năm	876.000.000
7	Thu nhập bình quân 1 lao động	đ/người/năm	38.086.956

3.2.3.2. Khả năng tác động đến thu chi ngân sách Nhà nước

Nguồn đóng góp quan trọng lớn nhất vào ngân sách là thuế. Bên cạnh đó còn có các khoản thu khác như thuê mặt đất, mặt nước, lệ phí các loại, ... Nguồn vốn ngân sách chủ yếu được sử dụng đầu tư vào các ngành mũi nhọn, xây dựng cơ sở hạ tầng, ... Ngân sách nhà nước càng tăng thì sự phát triển của nền kinh tế càng thuận lợi vấn đề này được đánh giá thông qua các chỉ tiêu sau:

- Mức đóng góp vào ngân sách nhà nước hàng năm: Các loại thuế lệ phí

$$\text{Tỷ lệ đóng góp vào ngân sách nhà nước hàng năm trên tổng vốn đầu tư} = \frac{\text{Mức đóng góp vào ngân sách nhà nước hàng năm}}{\text{Tổng số vốn đầu tư của dự án}}$$

Đây là chỉ tiêu đánh giá hiệu quả của việc đóng góp vào ngân sách nhà nước. Tỷ lệ này càng lớn thì lợi ích kinh tế – xã hội của dự án càng lớn.

Bảng xác định mức đóng góp vào NSNN hàng năm của dự án

Năm	Thuế TNDN	Lệ phí	Mức đóng góp vào NSNN	Tỷ lệ đóng góp vào NSNN (%)
1	238.317.800	3.000.000	241.317.800	4,19
2	241.677.800	3.000.000	244.677.800	4,25
3	245.037.800	3.000.000	248.037.800	4,31
4	248.579.800	3.000.000	251.579.800	4,37
5	251.757.800	3.000.000	254.757.800	4,42
6	255.117.800	3.000.000	258.117.800	4,48
7	305.637.800	3.000.000	308.637.800	5,36
8	305.637.800	3.000.000	308.637.800	5,36

9	305.637.800	3.000.000	308.637.800	5,36
10	305.637.800	3.000.000	308.637.800	5,36

KẾT LUẬN

Qua việc phân tích hiệu quả kinh tế - tài chính của dự án, em thấy dự án này là một dự án có hiệu quả kinh tế cao, mang tính khả thi và phù hợp với xu hướng phát triển chung của xã hội. Ngoài việc mang lại hiệu quả cao cho doanh nghiệp, tạo công ăn việc làm, tạo thu nhập ổn định cho người lao động, tăng thu cho ngân sách Nhà nước, dự án còn góp phần mang lại rất nhiều lợi ích về mặt văn hóa xã hội, duy trì nền văn hóa ẩm thực và phần nào đó nâng cao đời sống tinh thần cho người dân.

Trong thời gian qua, được sự hướng dẫn tận tình và tâm huyết của thầy giáo Lương Nhật Hải, em đã hoàn thành đồ án này với đề tài “Lập dự án đầu tư thành lập chuỗi cửa hàng nem rán”. Tuy nhiên, do thời gian có hạn, cũng như năng lực, cơ sở lý luận và kinh nghiệm thực tiễn còn hạn chế nên đồ án này còn khá nhiều điểm thiếu sót, em mong được sự chỉ bảo hơn nữa của thầy giáo để em có thể hoàn thiện đồ án này. Em xin chân thành cảm ơn!