

## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. Lý do chọn đề tài:

Xuất phát từ nhu cầu thực tế của bản thân, các bạn sinh viên và cũng như các thành viên khác đang sinh sống tại TPHCM nói riêng và cả nước nói chung. Muốn tìm kiếm một nơi nào đó để giải trí, thư giãn góp phần học tập và làm việc tốt hơn. Cùng với sự phát triển của xã hội thì nhu cầu thư giãn, giải trí, gặp gỡ bạn bè là một trong những vấn đề rất được chú trọng và quan tâm hiện nay. Trong thời đại mới con người phải luôn tất bật, vất vả với bao công việc mà họ phải đối mặt, do đó họ cần được thư giãn, giảm stress, thay đổi không khí, để tâm hồn thoải mái, dễ chịu và thêm yêu cuộc sống.

Bắt nguồn từ những vấn đề trên, nên thiết nghĩ cần phải có một nơi để sinh viên có thể thư giãn, vui chơi... với cung cách và thái độ phục vụ chuyên nghiệp, thân thiện, chất lượng dịch vụ tốt nhằm đáp ứng những nhu cầu ngày càng cao của sinh viên. Ngoài ra còn góp phần tận dụng được nguồn lực lao động đang rất dồi dào đó là sinh viên, góp phần tạo ra được nhiều việc làm thêm để trang trí 1 phần gánh nặng cho gia đình. Do đó đề tài của chúng tôi sẽ là "*Lập dự án xây dựng quán Cà phê sinh viên Cội Nguồn*".

Quán cà phê chúng tôi sẽ đem đến cho thực khách một không gian kì diệu tràn ngập sắc thái với phong cách mới lạ, độc đáo, sự hài lòng và tin cậy cho khách hàng.

### 2. Mục đích nghiên cứu

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

- Nắm được tình hình kinh doanh
- Đưa ra chính sách kinh doanh phù hợp mang lại hiệu quả cao
- Đánh giá khả năng tài chính - rủi ro
- Cung cấp dịch vụ giải khát cho khách hàng.

### 3. Phương pháp nghiên cứu

- Thu thập thông tin:

+ Trên mạng, báo chí, xin số liệu trực tiếp ở các cửa hàng, các siêu thị, các quán cà phê, trà sữa...

+ Tham khảo sách báo và xin ý kiến của những người làm trong cùng lĩnh vực.

- Tổng hợp và xử lý thông tin:

+ Phương pháp phân tích Swot.

+ Các phương pháp phân tích định lượng thông qua các chỉ số tài chính.

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

#### **4. Phạm vi nghiên cứu**

- Chỉ nghiên cứu trong phạm vi lập dự án cà phê sinh viên tại Gò Vấp.

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

## CHƯƠNG 1:

### GIỚI THIỆU VẤN ĐỀ CẦN NGHIÊN CỨU

#### 1.1 Đối tượng nghiên cứu và mục tiêu đầu tư

##### 1.1.1 Giới thiệu về quán cà phê:

- Tên quán: Cà Phê Cội Nguồn
- Địa điểm: 465 Lê Lợi, Phường 5, Gò Vấp, TPHCM
- Ngành nghề kinh doanh: Dịch vụ giải khát...
- Sản phẩm: Cà phê, kem, sinh tố, nước giải khát....

##### 1.1.2 Đối tượng nghiên cứu:

Môn học *Quản trị dự án đầu tư* là một môn học thuộc khoa học kinh tế, nghiên cứu các vấn đề liên quan đến việc quản trị thời gian, chi phí và nguồn lực thực hiện dự án đầu tư. Chủ thể của quản trị là người quản trị dự án, đối tượng quản trị là dự án đầu tư, do đó người quản trị phải biết nguyên tắc và trình tự lập một dự án.

##### 1.1.3 Mục tiêu đầu tư:

- Đưa ra chính sách kinh doanh phù hợp đạt được lợi nhuận ngay từ năm đầu hoạt động .
- Đạt uy tín với các đối tượng có liên quan: Nhà cung cấp, khách hàng.....
- Tạo cơ hội việc làm cho sinh viên và những người cần làm thêm.
- Mặc dù, mở một quán cà phê có nhiều điều kiện thuận lợi nhưng để thành công không phải là dễ. Bởi xung quanh còn có nhiều quán cà phê khác, và tất cả ai cũng đều có cùng mục tiêu là đưa quán của mình đạt lợi nhuận tối đa và thu hút khách hàng, do đó dự án mở này phải làm tốt hơn các đối thủ cạnh tranh để thu hút khách hàng.

- Có nhiều quán cà phê, trà sữa đã hình thành lâu nhưng nhìn chung họ không chú tâm đến phong cách phục vụ của nhân viên. Nên mục tiêu của việc lập dự án này là thỏa mãn khách hàng ở mức tối đa, nhằm tạo thương hiệu và niềm tin ở khách hàng.

#### 1.2 Sự cần thiết và vị trí của hoạt động đầu tư

##### 1.2.1 Sự cần thiết của dự án đầu tư

- Đây là loại hình kinh doanh đơn giản, không đòi hỏi nhiều vốn cũng như công nghệ kỹ thuật phức tạp.

- Chi phí đầu tư không quá cao, có thể dễ dàng huy động nguồn vốn từ gia đình, bạn bè, nhà trường, ngân hàng...

- Uống cà phê không chỉ là nhu cầu cần thiết mà còn là nhu cầu thư giãn của mỗi người do môi trường học tập và làm việc vất vả... Nó là thói quen của người dân và văn hoá nơi đây cũng muôn hình muôn vẻ, từ cà phê vỉa hè đến sang trọng, từ cà phê sân vườn đến nghệ thuật.

- Hiện nay với phương pháp học mới hầu hết những sinh viên đều phải tự học, hay làm bài tập nhóm và việc tìm một nơi thuận tiện để thảo luận những vấn đề liên quan đến học tập vô cùng khó khăn. Việc tìm được một quán cà phê thoáng mát, có wifi miễn phí, trang trí tương đối bắt mắt mà giá cả cũng hợp túi tiền sẽ khiến bạn có thêm được những ý tưởng mới lạ... nên việc đến quán cà phê cũng rất cần thiết.

##### 1.2.2 Vị trí ưu tiên

- Thông qua các cuộc khảo sát tại TpHCM, cũng như khu vực Gò Vấp có rất nhiều người có nhu cầu uống cà phê hoặc giải khát và có khoảng hơn 20 (xung quanh Trường ĐHCN) quán cà phê lớn nhỏ khác nhau.

- TPHCM là một trong những thành phố lớn, với mật độ dân số cao, việc xây dựng quán cà phê là một trong những biện pháp hữu hiệu giúp giảm stress có hiệu quả, với nhịp sống nhanh và hiện đại cộng thêm sự du nhập văn hóa nước ngoài nó cũng có ảnh hưởng mạnh mẽ đến giới trẻ Việt Nam.

- Bên cạnh đó, Gò Vấp còn là nơi dân cư đông đúc, giao thông thuận lợi và là nơi có nhiều sinh viên, học sinh của các trường đại học, cao đẳng như Trường ĐH CN, Cao Đẳng Vạn Xuân, Cao Đẳng Âu Việt, Trung Cấp Kinh Tế Kỹ Thuật Phương Đông và các trường trung học phổ thông khác....

## CHƯƠNG 2:

### PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG DỰ ÁN ĐẦU TƯ

#### 2.1 Phân tích cơ hội đầu tư

##### 2.1.1 Môi trường kinh doanh

- Sinh viên luôn có nhu cầu lựa chọn cho mình một quán cà phê phù hợp, bên cạnh đó thì không gian, chất lượng phục vụ cũng như giá cả cũng ảnh hưởng đến việc chọn quán.

- Với lượng sinh viên lớn của Trường ĐHCN và các trường lân cận thì việc kinh doanh cà phê là một dự án có thể thành công và đem lại lợi nhuận. Đối với sinh viên cũng như công nhân với mức thu nhập thấp thì luôn luôn chọn cho mình một tiêu chí "ngon - bổ - rẻ".

##### 2.1.2 Lựa chọn cơ hội đầu tư có triển vọng và phù hợp

Trước tiên, ta phải xác định được đầu mỗi nhà cung cấp là ai, nhà cung cấp nào, chất lượng sản phẩm và các yếu tố tác động đến dự án của mình.

+ Nhà cung cấp: Theo quan niệm của quán thì nhà cung cấp có vai trò quan trọng trong sự thành công của quán. Việc tạo mối quan hệ tốt với nhà cung cấp thì chất lượng sẽ đảm bảo hơn, thuận lợi hơn. Tuy nhiên, để tìm được nhà cung cấp tốt về chất lượng, ổn định về giá cả và có uy tín thì không phải dễ. Quán cũng đã lựa chọn được một số nhà cung cấp như: cà phê Trung Nguyên, Vinamilk và các công ty cung ứng nước giải khát khác.

+ Thị trường trọng tâm: Đa phần là công nhân viên, học sinh, sinh viên là những khách hàng chủ yếu của quán.

+ Các yếu tố vĩ mô: Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, việc mở ra các loại hình kinh doanh không còn quá khó khăn như xưa mà luôn được Nhà nước khuyến khích. Do đó, việc đăng ký khi kinh doanh quán cà phê trở nên

thuận lợi hơn. Thị trường kinh doanh cà phê trong tương lai sẽ phát triển cao và là thị trường khá hấp dẫn đối với các nhà đầu tư trong và ngoài nước.

+ Phân tích mô hình SWOT:

<p><b>Ma trận SWOT</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>O</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Có khách hàng tiềm năng (sinh viên...) (O1)</li> <li>- Tìm được nguồn cung cấp nguyên liệu tốt (O2)</li> <li>- Mật độ dân cư cao, số dân đông (O3)</li> <li>- Số lượng quán có chất lượng phục vụ tốt còn thấp (O4)</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>T</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cạnh tranh với các quán cũ (T1)</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>S</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sản phẩm đa dạng, chất lượng pha chế cao (S1)</li> <li>- Không gian phục vụ thoáng mát, ngăn nắp... (S2).</li> <li>- Địa điểm thuận lợi (S3)</li> <li>- Giá hợp lý (S4)</li> <li>- Nhân viên nhiệt tình vui vẻ, hoạt bát (S5)</li> <li>- Bàn ghế mới lạ (S6)</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>SO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Thu hút khách hàng tiềm năng (S1,S2,S3,S4,S5,S6,O1)</li> <li>- Nguồn nguyên liệu ổn định (O2)</li> <li>- Số lượng khách hàng đến với quán đông (S1,S2,S3, S4, S5,S6,O3,O4)</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>ST</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Giành thắng lợi trong cạnh tranh (S2,S3,S4,T1)</li> </ul>

W	WO	WT
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quán mới thành lập, chưa có nhiều khách hàng quen thuộc (W1)</li> <li>- Chưa có nhiều kinh nghiệm (W2)</li> <li>- Địa điểm thuê mướn (W3)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Huy động nguồn vốn (O1,O2,O3,W2)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Học hỏi kinh nghiệm (T1,W1)</li> </ul>

Bảng 1: Ma trận SWOT:

*Diễn giải ma trận SWOT:*

- SO: Phát huy những điểm mạnh để nắm bắt cơ hội như với sản phẩm chất lượng, giá hợp lý, không gian buôn bán và giao thông thuận lợi cộng với khả năng tiếp thị, đội ngũ nhân viên nhiệt tình, vui vẻ sẽ thu hút nhiều khách hàng tiềm năng.

- ST: Dựa vào những lợi thế so với đối thủ cạnh tranh, về những nhân viên có chuyên môn vui vẻ, nhiệt tình trong công việc.

- WO: Các doanh nghiệp mới mở thường thiếu vốn, do đó quán luôn rất cần sự ủng hộ của cơ quan, các nhà cung cấp, nhà đầu tư và đặc biệt là sự ủng hộ của khách hàng... để làm tăng tính khả thi của dự án, tăng khả năng huy động được các nguồn vốn, các đối tác kinh doanh.

- WT: Trong thời buổi kinh tế thị trường hiện nay, môi trường kinh doanh luôn sôi động, tiềm ẩn rất nhiều rủi ro, sự cạnh tranh mạnh mẽ của thị trường càng làm cho người kinh doanh thêm trưởng thành hơn trong cung cách làm ăn cũng như củng cố thêm kinh nghiệm.

2.2 Phân tích kinh tế - kỹ thuật dự án đầu tư

**2.2.1 Các tiêu chuẩn kinh tế kỹ thuật**

Cà phê không còn lạ gì đối với tất cả mọi người, mọi lứa tuổi, nhưng để có một tách hay ly cà phê ngon, vừa ý đúng tiêu chuẩn phải đảm bảo các nguyên tắc sau:



- Nước sôi là nguyên nhân làm hoà tan các hợp chất trong cà phê, tạo nên mùi vị, nên pha cà phê ở nhiệt độ 95 - 100°C.
- Không nên hâm lại cà phê mà pha với mỗi lần dùng và chỉ đủ để uống, cà phê chỉ giữ mùi tốt ở nhiệt độ 86°C.
- Nước - chất lượng của nước tạo ra sự khác biệt lớn về mùi vị cà phê tách.
- Cân lượng – khoảng 20gr / 50ml nước, giữ độ cân xứng này có thể điều chỉnh tùy theo khẩu vị của từng người.
- Đường – che giấu vị đắng trong cà phê, làm cho những người thưởng thức không bị nhăn mặt. Đường trắng kết tinh là tốt nhất, sẽ không làm ảnh hưởng đến mùi vị cà phê.
- Dụng cụ pha cà phê thông dụng
  - + Phin cà phê
  - + Muỗng cà phê dài (dùng cho cà phê đá và sữa đá)
  - + Muỗng cà phê ngắn (dùng cho cà phê nóng và sữa nóng)
  - + Ly thủy tinh thấp (dùng cà phê sữa nóng)
  - + Ly thủy tinh cao (dùng cà phê đá và sữa đá)
  - + Ly sứ (dùng cà phê đen nóng)
- Trái cây đảm bảo các chỉ tiêu vệ sinh, an toàn, sạch sẽ, tươi ngon, không bầm dập.

## 2.2.2 Các yếu tố đầu vào và công tác tổ chức hoạt động

### 2.2.2.1 Yếu tố đầu vào:

Có rất nhiều cách pha chế cà phê tùy theo “gu” từng người mà chọn kiểu pha nhưng đa phần pha cà phê bằng phin theo cách sau:

- + Nguyên vật liệu:
  - Cà phê bột (20 gram /1 phin)
  - Nước tinh khiết, đun sôi ở 100 °C
  - Đường cát trắng tinh khiết, hạt mịn.

- Sữa có độ đậm đặc cao.
- Đá viên tinh khiết để hạn chế độ tan.

\* Cách thực hiện:

Cho cà phê vào phin, lắc đều, ép nhẹ nắp gài, đặt vào ly sau đó châm 20ml nước vào và đậy nắp để cho cà phê ngấm đều. Sau thời gian 30 giây, châm thêm 40ml nước cho cà phê sữa đá, 45ml nước cho cà phê đá hoặc 50ml nước cho cà phê nóng, sữa nóng. Đậy nắp lại, thời gian cho 1 phin cà phê chảy tốt nhất là 4-5 phút (tức khoảng 65 giọt /1 phút).

Chú ý: Trước khi pha đảm bảo tuyệt đối phin và ly phải sạch. Tùy theo ly cà phê sữa nóng hay sữa đá để ước lượng mức sữa như sau: 30 gram sữa cho một ly cà phê sữa đá hay 20 gram sữa cho một ly cà phê sữa nóng.

#### 2.2.2.2 Công tác tổ chức hoạt động

Một khi ai đã bắt tay vào việc lập một dự án nào đó, nhằm mang lại lợi ích hoạt động kinh doanh thì người quản trị dự án phải đưa ra các chiến lược xem xét tính khả thi, vì thế trước hết phải đặt ra:

+ Chiến lược sản phẩm:

- Đối với cà phê, nước uống: Từ khi đưa vào hoạt động đến khi kết thúc dự án không thay đổi nhiều, hàng năm quán sẽ bổ sung các loại sản phẩm mới lạ nhằm đáp ứng nhu cầu thị hiếu của khách hàng.

- Đối với báo, internet sẽ cập nhật liên tục

*Dvt: Đồng*

Khoản mục	Cập nhật	SL 1 tháng	Đơn giá	Thành tiền	Chi phí 1 năm
Báo	Mỗi ngày	30	3.500	105.000	1.260.000
Internet	Mỗi tháng	1	300.000	300.000	3.600.000
<b>Tổng</b>				<b>405.000</b>	<b>4.860.000</b>

+ Chiến lược giá cả:

Do quán mới được xây dựng chưa có lượng khách hàng cố định, đặc biệt khách hàng mục tiêu của quán là sinh viên, học sinh do đó quán quyết định sử dụng chiến lược định giá trung bình. Quán tập trung vào gia tăng số lượng và chất lượng sản phẩm dựa vào công suất của quán.

Quán cà phê sẽ cung cấp nhiều loại sản phẩm đa dạng về chủng loại với nhiều mức giá phù hợp khác nhau:

Bảng 2: Giá bán các sản phẩm tại thời điểm phòng trà bắt đầu hoạt động

THỨC UỐNG	ĐƠN GIÁ	THỨC UỐNG	ĐƠN GIÁ
<b>CÀ PHÊ</b>		<b>TRÀ SỮA – HỒNG TRÀ</b>	
Cà phê nóng	10.000đ	Trà sữa trân châu	10.000đ
Cà phê sữa đá	12.000đ	Trà sữa bánh plan	11.000đ
Cà phê sữa nóng	12.000đ	Trà sữa socola	10.000đ
Cà phê phin	12.000đ	Trà sữa bạc hà	10.000đ
<b>TRÀ LIPTON</b>		Trà sữa mật ong	10.000đ
Lipton đá	13.000đ	Trà sữa dâu	10.000đ
Lipton nóng	13.000đ	Trà sữa trân châu rum	10.000đ
Lipton sữa đá	14.000đ	Trà sữa lipton	10.000đ
Lipton gừng	13.000đ	Trà sữa kem	17.000đ
<b>SINH TỐ</b>		Trà sữa trân châu bánh plan	15.000đ
Sinh tố dâu	18.000đ	<b>KEM – SỮA CHUA</b>	
Sinh tố sầu riêng	20.000đ	Kem dâu	18.000đ
Sinh tố sabôchê	18.000đ	Kem socola	18.000đ
Sinh tố bơ	20.000đ	Kem sầu riêng	19.000đ

Sinh tố dừa sữa	18.000đ	Yauar đá	13.000đ
Sinh tố cà chua	18.000đ	Sữa chua	10.000đ
Sinh tố cà rốt	18.000đ	Sữa tươi	10.000đ
Sinh tố đu đủ	18.000đ	Dâu dằm sữa chua	20.000đ
<b>NƯỚC ÉP TRÁI CÂY</b>		<b>THỨC UỐNG KHÁC</b>	
Nước ép cam	16.000đ	Soda chanh	17.000đ
Nước ép thơm	16.000đ	Nước ngọt	10.000đ
Nước ép bưởi	16.000đ	Chanh tươi	12.000đ
Nước ép ổi	16.000đ	Trà đường	10.000đ
Nước ép nho	18.000đ	Chanh dây	14.000đ
Nước ép táo	18.000đ	Cam sữa tươi	15.000đ
Nước ép lê	18.000đ	Dừa tươi	14.000đ
Nước ép cà chua	16.000đ	Trái cây dĩa	15.000đ
Nước ép dưa hấu	16.000đ	Trà hoa sen	15.000đ

+ Chiến lược marketing:

- Phát tờ rơi tại các địa điểm khu vực Gò Vấp, những người ở xung quanh khu vực đó

- Quảng cáo thông qua các hình thức treo băng rôn là chủ yếu.

- Trong tuần đầu khai trương có thể giảm giá khoảng 20% và giảm 10% cho 2 tuần tiếp theo.

+ Chiến lược phân phối:

- Đây là loại hình quán cà phê nên chủ yếu là bán trực tiếp người tiêu dùng, tuy nhiên, vẫn có thể thông qua kênh phân phối trung gian theo nhu cầu khách hàng:

\* Khách hàng tại chỗ

\* Khách hàng mang về

### 2.2.3 Tổ chức nhân sự

- Nhân sự: bao gồm chủ quán, quản lý, pha chế, thu ngân, phục vụ, lao công, bảo vệ

+ Chủ quán là người quản lý điều hành mọi hoạt động của quán, chịu trách nhiệm trước pháp luật.

+ Quản lý là người thay mặt chủ quán điều hành hoạt động của nhân viên

+ Pha chế là người pha chế các loại thức uống

+ Thu ngân là người trực tiếp tính chi phí thu tiền

+ Phục vụ giới thiệu menu và phục vụ khách

+ Lao công là người rửa ly và dọn vệ sinh

+ Bảo vệ là người giữ xe và bảo vệ tài sản của quán

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

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

Bảng 3: Bảng lương nhân viên quán/tháng

*Đvt: Đồng*

Công việc	Số lượng	Tiền lương	Thành tiền
Quản lý	1	5.000.000	5.000.000
Pha chế	1	2.500.000	2.500.000
Thu ngân	1	2.500.000	2.500.000
Phục vụ	5	1.800.000	9.000.000
Lao công	1	1.500.000	1.500.000
Bảo vệ	2	2.000.000	4.000.000

<b>Tổng cộng</b>	<b>10</b>		<b>25.000.000</b>
------------------	-----------	--	-------------------

*Bảng chữ: Hai mươi lăm triệu đồng chẵn./.*

### 2.2.4 Kết cấu tổng thể dự án

#### 2.2.4.1 Tiến độ xây dựng

Dự án bắt đầu từ ngày 20/07/2013, và dự kiến khai trương ngày 01/10/2013

Bảng 4 : Sơ đồ GANTT

Hạng mục	Tuần	Năm 2013									
Xin giấy phép đầu tư		■	■								
Tìm nguồn tài trợ			■	■							
Thuê đất				■							
Sửa chữa quán					■	■	■	■			
Bố trí quán							■	■	■		
Chọn nguồn cung NVL						■	■	■			
Đặt mua NVL								■	■		
Xin GP vệ sinh an toàn thực phẩm										■	
Đưa vào hoạt động											■

Mô hình xây dựng quán cà phê gồm:

- Vĩa hè: giữ xe
- Sân và trong nhà: gồm 15 bàn, có phục vụ truy cập wifi.

#### 2.2.4.2 Địa điểm xây dựng

Quán tại số 465 Lê Lợi, P.5, Gò Vấp, TPHCM là nơi tập trung dân cư đông đúc, cách Trường ĐHCN khoảng 1km, xung quanh có rất nhiều công ty. Cà phê Cội Nguồn tuy nằm ngay mặt tiền nhưng với cách xây dựng và thiết kế quán đã tạo ra không gian thoáng đãng và yên tĩnh cách biệt với không khí ồn ào náo nhiệt bên ngoài, rất thích hợp cho những ai yêu thích sự yên tĩnh và thư giãn.

### CHƯƠNG 3: PHÂN TÍCH DỰ TOÁN TÀI CHÍNH ĐẦU TƯ

3.1 Dự toán các hạng mục và nguồn vốn:

*Đvt: Đồng*

STT	Tổng chi phí đầu tư ban đầu	Thành tiền
1	Vay ngân hàng	50.000.000
2	Vốn tự có	100.000.000
	- Số cổ phần hùng vốn	
	+ Lê Thị Kim Anh	60.000.000
	+ Trần Thị Hoàng Oanh	40.000.000
	<b>Tổng cộng</b>	<b>150.000.000</b>

*Bảng chữ: Một trăm năm mươi triệu đồng chẵn./.*

Do với vốn ban đầu không đủ, nên phải vay thêm vốn từ Ngân Hàng ACB với lãi suất 10% năm, thời gian trả trong 3 năm.

Quán sẽ trả một khoản cố định là:

$$X = \frac{M * r}{1 - (1 + r)^{-3}} = 20.105.740đ$$

( với M= 50.000.000đ, i=10%)

Bảng 5: Bảng kế hoạch trả nợ ngân hàng

*Đơn vị: Đồng*

Năm	Dư nợ đầu kỳ	Hoàn trả trong kỳ			Dư nợ cuối kỳ
		Lãi vay %	Khoản thanh toán	Hoàn trả vốn gốc	
1	50.000.000	5.000.000	20.105.740	15.105.740	34.894.260
2	34.894.260	3.489.426	20.105.740	16.616.314	18.277.946



3	18.277.946	1.827.795	20.105.740	18.277.946	0
---	------------	-----------	------------	------------	---

Bảng 6: Bảng cơ cấu sử dụng vốn

Đơn vị: Đồng

Stt	Hạng mục đầu tư	Số lượng	ĐVT	Giá	Thành tiền
1	Bàn gỗ	Cái	15	150.000	2.250.000
2	Ghế gỗ	Cái	40	120.000	4.800.000
3	Ghế gỗ có nệm ngồi	Cái	20	180.000	3.600.000
4	Đồ lót ly	Cái	100	2.000	200.000
5	Mâm bưng nước	Cái	20	60.000	1.200.000
6	Ly nhỏ uống trà đá	Ly	100	5.500	550.000
7	Ly uống cà phê sữa nóng	Ly	100	7.500	750.000
8	Ly uống cà phê đá	Ly	100	15.000	1.500.000
9	Phin cà phê	Cái	50	5.600	280.000
10	Muỗng nhỏ	Cái	60	1.500	90.000
11	Muỗng cà phê đá	Cái	100	4.000	400.000
12	Cây khuấy nước (cam vắt,..)	Cái	50	1.000	50.000
13	Bình thủy tinh lớn (châm trà)	Cái	10	50.000	500.000
14	Bình thủy rạng đông	Cái	3	120.000	360.000
15	Nồi lớn nấu nước sôi	Cái	1	450.000	450.000
16	Dù lớn che nắng	Cái	1	400.000	400.000
17	Dàn amply	Cái	1	12.000.000	12.000.000
18	Đầu đĩa	Cái	1	1.000.000	1.000.000
19	Máy xay sinh tố	Cái	1	700.000	700.000
20	Kệ lớn đựng ly bằng inox	Cái	2	700.000	1.400.000
21	Thau rửa ly	Cái	4	100.000	400.000
22	Tủ đông để trái cây, đá...	Cái	1	9.000.000	9.000.000
23	Máy vi tính	Cái	1	8.000.000	8.000.000

24	Máy tính tiền	Cái	1	6.900.000	6.900.000
25	Dàn loa	Cái	4	500.000	2.000.000
26	Hệ thống đèn sáng	Bộ	1	1.200.000	1.200.000
27	Tiền lắp đặt wifi	Bộ	1	1.000.000	1.000.000
28	Điện đèn nước, tiền công	Bộ	1	17.000.000	17.000.000
29	1 tủ quầy bar	Bộ	1	4.000.000	4.000.000
30	Trang trí nội thất, sửa chữa	Lần	1	30.000.000	30.000.000
31	Chi phí bảng hiệu, hộp đèn	Bộ	1	3.000.000	3.000.000
32	Chi phí Pano, vải quảng cáo	Lần	1	1.500.000	1.500.000
33	CP cọc 2 tháng thuê mặt bằng	Tháng	2	10.000.000	10.000.000
<b>Tổng</b>					<b>126.480.000</b>

*Bằng chữ: Một trăm hai mươi sáu triệu bốn trăm tám mươi ngàn đồng chẵn*

3.2 Dự toán kết quả đầu tư:

a. Doanh thu

Đơn vị: Đồng

<b>Thông số</b>		
Tổng số bàn	15	Bàn
Đơn giá bình quân	15.000	Đồng/ly
<b>Công suất thiết kế</b>		
Bình quân ly/bàn/giờ	2	Ly/bàn/giờ
Giờ hoạt động	10	Giờ/ngày
Tổng số ly bán trong 1 ngày	300	Ly/ngày

Thời gian	Số lượng bán bình quân	Doanh thu đêm (đồng/ngày)	Doanh thu năm (đồng/năm)
Năm thứ 1 (50%)	150	2.250.000	810.000.000
Năm thứ 2 (75%)	225	3.375.000	1.215.000.000
Năm thứ 3 (90%)	270	4.050.000	1.458.000.000

## b. Chi phí

Đơn vị: Đồng

Khoản chi phí	Năm thứ 1	Năm thứ 2	Năm thứ 3
Lương nhân viên	300.000.000	330.000.000	363.000.000
Điện	18.000.000	19.800.000	21.780.000
Nước	12.000.000	13.200.000	14.520.000
Nguyên liệu	210.000.000	294.000.000	411.600.000
Chi phí báo, internet	4.860.000	4.860.000	4.860.000
Chi phí mặt bằng	60.000.000	66.000.000	72.600.000
Chi phí KH TSCĐ	29.512.000	29.512.000	29.512.000
Chi phí lãi vay NH	15.105.740	16.616.314	18.277.946
<b>Tổng</b>	<b>649.477.740</b>	<b>773.988.314</b>	<b>936.149.946</b>

(Khấu hao tài sản cố định : giá trị đầu tư ban đầu là 126.480.000đ, dự tính giá trị còn lại sau 3 năm là 30% )

## c. Lợi nhuận

Thuế TNDN 25%

	Doanh thu thuần	Chi phí	Lợi nhuận trước thuế	Lợi nhuận sau thuế
Năm thứ 1	810.000.000	649.477.740	160.522.260	120.391.695
Năm thứ 2	1.215.000.000	773.988.314	441.011.686	330.758.765
Năm thứ 3	1.458.000.000	936.149.946	521.850.054	391.387.51

d. Báo cáo ngân lưu lập theo phương pháp trực tiếp:

Năm	0	1	2	3
Dòng tiền vào		810.000.000	1.215.000.000	1.495.944.000
+ <i>Doanh thu</i>		810.000.000	1.215.000.000	1.458.000.000
+ <i>Giá trị thanh lý</i>				37.944.000
Dòng tiền ra	126.480.000	689.608.305	884.241.236	1.066.612.470
+ <i>Tổng Z sản xuất</i>	126.480.000			
+ <i>Tổng chi phí</i>		649.477.740	773.988.314	936.149.946
Thuế TNDN 25%		40.130.565	110.252.922	130.462.524
Dòng tiền ròng	-126.480.000	120.391.695	330.758.765	429.331.530

Giá trị thanh lý = 126.480.000\*30% = 37.944.000đ.

Thuế TNDN = Lợi nhuận trước thuế \* 25%

3.3 Dự toán hiệu quả tài chính

+ Hiện giá thu hồi thuần (NPV)

P: Vốn đầu tư ban đầu

r: Lãi suất chiết khấu

CF: Dòng thu nhập ròng qua các năm

Lấy lãi suất chiết khấu là 10%/năm

$$NPV = -P + \frac{CF_0}{(1+r)^0} + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \frac{CF_3}{(1+r)^3}$$

$$= -126.480.000 + \frac{120.391.695}{1+0,1} + \frac{330.758.765}{(1+0,1)^2} + \frac{429.331.530}{(1+0,1)^3}$$

$$NPV = 578.884.480$$

Ta có NPV >0 => dự án khả thi, chấp nhận

+ Tỷ suất thu hồi nội bộ (IRR)

Tính IRR thông qua NPV, cho NPV = 0, tính r trong công thức NPV, r này chính là IRR, ta có IRR = r khi :

$$\Leftrightarrow -126.480.000 + \frac{120.391.695}{1+IRR} + \frac{330.758.765}{(1+IRR)^2} + \frac{429.331.530}{(1+IRR)^3} = 0$$

$$\Rightarrow IRR = 1,52$$

Ta thấy suất sinh lời thực tế của dự án IRR > 10% nên dự án chấp nhận

+ Tỷ suất sinh lời (PI)

$$PI = \frac{NPV + P}{|P|} = \frac{578.884.480 + 126.480.000}{126.480.000} = 5,58 > 1, \text{ dự án chấp nhận}$$

+ Thời gian hoàn vốn (PP)

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

Năm	0	1	2	3
<u>CF<sub>t</sub></u>	-126.480.000	120.391.695	330.758.765	429.331.530

$$PP = 1 \text{ năm} + \frac{6.088.305 \cdot 12 \text{ tháng}}{330.758.765} = 1 \text{ năm } 22 \text{ ngày.}$$

+ Những rủi ro có thể gặp và biện pháp khắc phục

a. Những rủi ro có thể gặp

- Dự báo nhu cầu sai lệch do tính lạc quan dẫn đến sai tình hình,
- Đối thủ cạnh tranh,
- Bị thiếu sót trong phân tích đánh giá,
- Chịu ảnh hưởng gián tiếp từ những thay đổi của điều kiện tự nhiên (mưa, bão...),
- Nguyên vật liệu bị hư hại trong vận chuyển, lưu trữ,
- Giá cả thị trường biến động => giá NVL tăng.

b. Một số biện pháp khắc phục rủi ro.

- Bám sát các nguồn thông tin có liên quan.
- Quan tâm đến hướng phát triển của đối thủ cạnh tranh cũng như nhu cầu của khách hàng.
- Kiểm soát chi phí và điều chỉnh quán phù hợp.

#### 3.4 Dự toán hiệu quả kinh tế xã hội

Theo dự tính như trên, ta có chỉ tiêu nộp ngân sách nhà nước

Thời gian	Lợi nhuận sau thuế
Năm thứ 1	120.391.695
Năm thứ 2	330.758.765
Năm thứ 3	391.387.51



## CHƯƠNG 4:

### KẾT LUẬN

#### 1.1 Kết luận

Qua quá trình tìm hiểu phân tích và đánh giá thì dự án thành lập quán cà phê Cội Nguồn là khả thi. Và những chính sách mà quán thực hiện thì chúng tôi hi vọng sẽ mang lại sự hài lòng cho mọi người, đặc biệt là thành phần có nhu nhập thấp. Đây là một dự án không chỉ vì mục đích lợi nhuận mà nó còn thể hiện khát khao khởi nghiệp bằng chính sức mình của thế hệ trẻ. Dự án sẽ góp phần làm phát triển việc kinh doanh vốn cà phê trong tương lai.

Dựa vào những lợi thế có sẵn về địa điểm, nhân viên, khả năng giao tiếp tốt và chiến lược về giá, chúng tôi sẽ tạo ra những mối quan hệ tốt với các tầng lớp khách hàng, nhà cung cấp cộng với sự đoàn kết chúng tôi sẽ cố gắng quyết tâm để cung cách phục vụ sẽ và có những chính sách ưu đãi về giá nhằm từng bước vượt qua các đối thủ cạnh tranh. Từ dự án này ta có thể rút ra kinh nghiệm để có thể làm tốt các dự án tiếp theo.

#### 1.2 Kiến nghị

Theo dõi đáp ứng nhu cầu thị hiếu của khách hàng. Thường xuyên theo dõi hoạt động thu chi của khách hàng một cách hiệu quả để ổn định doanh thu.

Cập nhật thường xuyên về giá cả và tình hình đối thủ cạnh tranh.

Nâng cao tinh thần đoàn kết và trình độ chuyên môn nghiệp vụ của nhân viên, phát huy tinh thần làm việc nhiệt tình của họ.