

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc
----- ∞ ☉ ∞ -----

PHƯƠNG ÁN KINH DOANH QUÁN BAR



CHỦ ĐẦU TƯ :
ĐỊA ĐIỂM ĐẦU TƯ : Q.1, TP.HCM

Tp.Hồ Chí Minh – Tháng 5 năm 2013

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc
----- ∞ ♣ ∞ -----

PHƯƠNG ÁN KINH DOANH QUÁN BAR

CHỦ ĐẦU TƯ

ĐƠN VỊ TƯ VẤN
CÔNG TY CP TƯ VẤN ĐẦU TƯ
THẢO NGUYÊN XANH
(Phó Tổng Giám đốc)

BÀ. NGUYỄN BÌNH MINH

Tp.Hồ Chí Minh – Tháng 5 năm 2013

MUC LUC

CHƯƠNG I: GIỚI THIỆU CHUNG	1
I.1. Giới thiệu về chủ đầu tư	1
I.2. Thông tin nhà hàng	1
CHƯƠNG II: MÔ TẢ CHI TIẾT	2
II.1. Thông tin công ty điều hành nhà hàng	2
II.2. Vị trí của nhà hàng	2
II.3. Mô tả thiết kế	
II.4. Thực đơn mẫu	3
CHƯƠNG III: PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG	4
III.1. Thị trường – Đối thủ cạnh tranh	4
III.2. Phân tích chiến lược SWOT	6
CHƯƠNG IV: TỔNG MỨC ĐẦU TƯ	8
IV.1. Tổng mức đầu tư của dự án	8
IV.1.1. Mục đích lập tổng mức đầu tư	8
IV.1.2. Cơ sở lập tổng mức đầu tư	8
IV.1.3. Nội dung	9
IV.2. Vốn lưu động	10
CHƯƠNG V: NGUỒN VỐN THỰC HIỆN DỰ ÁN	11
V.1. Kế hoạch sử dụng nguồn vốn	11
V.2. Tiến độ sử dụng vốn	11
V.3. Nguồn vốn thực hiện dự án	11
V.4. Phương án vay vốn và hoàn trả vốn vay	12
CHƯƠNG VI: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ TÀI CHÍNH	13
VI.1. Các giả định tính toán	13
VI.2. Các chỉ tiêu kinh tế của dự án	14
VI.2.1 Kết quả hoạt động kinh doanh dự trù	14
VI.2.2. Báo cáo ngân lưu dự án	15
CHƯƠNG VIII: KẾT LUẬN	17

CHƯƠNG I: GIỚI THIỆU CHUNG

I.1. Giới thiệu về chủ đầu tư

- ✓ Chủ đầu tư :
- ✓ Mã số doanh nghiệp :
- ✓ Cấp ngày :
- ✓ Nơi cấp :
- ✓ Vốn điều lệ :
- ✓ Địa điểm kinh doanh : Quận 1, Tp.Hồ Chí Minh
- ✓ Ngành nghề KD : Nhà hàng rượu (chính), café, fastfood; Chủ yếu nhà hàng bán rượu ngoại
- ✓ Đại diện công ty :

I.2. Thông tin nhà hàng

- ✓ Địa điểm đầu tư : Quận 1, Tp.HCM
- ✓ Loại hình : Quán bar (Nhà hàng kinh doanh rượu ngoại)
- ✓ Dịch vụ đính kèm : café, fastfood
- ✓ Diện tích sử dụng : 62.48 m²
- ✓ Diện tích xây dựng : 312.4 m² gồm 4 lầu và 1 trệt
- ✓ Công suất : 20 bàn; trung bình 6 lượt khách/bàn/ngày
- ✓ Phong cách thiết kế : Không gian được thiết kế bởi gam màu tối, sang trọng và âm cúng với hệ thống âm thanh, ánh sáng hiện đại, tiêu chuẩn bậc nhất.
- ✓ Mục đích định hướng : + Sẽ là điểm hẹn giải trí của khách nước ngoài và giới kinh doanh có thu nhập cao tại Tp.Hồ Chí Minh.
 - + Góp phần phát triển kinh tế xã hội địa phương;
 - + Đóng góp cho thu ngân sách một khoản từ lợi nhuận
- ✓ Tổng mức đầu tư : 35,000,000,000 đồng
 - + Vốn vay: chiếm 57% tổng mức đầu tư của dự án tương ứng 20,000,000,000 đồng.
 - + Vốn chủ sở hữu: 43% tổng mức đầu tư của dự án tương ứng 15,000,000,000 đồng.
- ✓ Thời gian hoạt động : 15 năm không tính năm xây dựng

CHƯƠNG II: MÔ TẢ CHI TIẾT

II.1. Thông tin công ty điều hành nhà hàng

là công ty điều hành Quán bar gồm các thành viên sau:

Thành viên	Chức vụ	Số vốn	Tỷ lệ góp vốn

II.2. Vị trí của nhà hàng

Quán bar có vị trí đặc địa, nằm ngay trung tâm Tp.HCM liền kề các khách sạn nổi tiếng hàng đầu Việt Nam như: Park Hyatt, Continental, Legend, Sheraton với các trung tâm thương mại lớn.

II.3. Thực đơn mẫu

Menu		
Loại sản phẩm	Đơn giá	Đơn vị
Rượu ngoại		
Whiskey jameson	520	Ngàn đồng
Gold reserve	1,960	Ngàn đồng
Marker's marh	1,160	Ngàn đồng
Martell X.O	7,400	Ngàn đồng
Rum Havana club	840	Ngàn đồng
Chivas Regal 12	1,160	Ngàn đồng
Chivas Regal 18	2,600	Ngàn đồng
Chivas Regal 25	11,800	Ngàn đồng
Bia		
Heneken	34	Ngàn đồng
Saporo	33	Ngàn đồng
Tiger	28	Ngàn đồng
Nước trái cây		
Cam	40	Ngàn đồng
Dâu	40	Ngàn đồng
Sầu riêng	53	Ngàn đồng
Saboche	40	Ngàn đồng
Táo mỹ	55	Ngàn đồng
Bơ	50	Ngàn đồng
Fastfood		
Mỳ ý	86	Ngàn đồng
Sườn cừu nướng	135	Ngàn đồng
Bò Beefsteak	125	Ngàn đồng
Salad que nướng	86	Ngàn đồng
Gà sốt rượu vang	125	Ngàn đồng
Thịt heo nướng nga	120	Ngàn đồng

CHƯƠNG III: PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG

III.1. Thị trường – Đối thủ cạnh tranh

Ở nước ngoài, kinh doanh quán bar được hình thành từ rất lâu và phát triển lành mạnh theo đúng nghĩa của nó, tức là quán bar phải có quầy bar (số lượng quầy bar có thể nhiều hay ít). Quầy bar là một loại bàn lớn và dài dùng trong việc phục vụ tại chỗ các thức uống chứa cồn (như bia, rượu...). Tùy thuộc vào kích thước lớn hay nhỏ mà quầy bar sẽ được phục vụ bởi một hay nhiều người pha chế - gọi là bartender. Ngoài đồ uống, các quầy bar cũng phục vụ những bữa ăn nhẹ, cafe.

Tại Việt Nam, quán bar mới được du nhập vào những năm gần đây, do đó với một nơi phát triển như Tp.HCM, thị trường quán bar đang có rất nhiều tiềm năng.

Sau đây là một số quán bar theo từng phân khúc tại Tp.HCM.

❖ Cao cấp

+ Về Bar A :

1. D&D: Chi nhánh công ty TNHH quảng cáo D&D- Dịch vụ nhà hàng ăn uống
97 Nguyễn Thị Minh Khai, P.Bến Thành, Quận 1

2. BB (Buterfly Bar): Công ty TNHH Thương mại Nhà hàng Vinh Phú
96 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường 6, Quận 3

3. Palace: Công ty cổ phần Du lịch Sài Gòn SoViCo
KS Palace, 56-66 Nguyễn Huệ, P.Bến Nghé, Quận 1

4. Barocco: Công ty TNHH Đầu tư Dịch vụ Thương mại Ba Rô Cô
264bis Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phường 8, Quận 3

5. Gossip: Công ty TNHH Bến Thành Hoàng Thành
79 Trần Hưng Đạo, P.Cầu Ông Lãnh, Quận 1

+ Về Bar Tây:

1. L.U.S.H: Công ty TNHH Nhà hàng Lân Uy Sơn Hà
2, Lý Tự Trọng, P.Bến Nghé, Quận 1

2. Bounce:
Lầu 4, TTTM Parkson, 35bis Lê Thánh Tôn, P.Bến Nghé, Quận 1

3. Qucina (Q bar):
7 Công trường Lam Sơn, P.Bến Nghé, Quận 1

4. XU Lounge:
71-73-75 Hai Bà Trưng (tầng 1), Quận 1

5. Seventeen Saloon:
103A Phạm Ngũ Lão, P. Phạm Ngũ Lão, Quận 1

❖ **Bình dân**

+ Về bar Á:

1. Crystal Palace
Lầu 3, 15-17-19, Tôn Thất Thiệp, P.Bến Nghé, Quận 1

2. Windy
KS Quê Hương 1, 49 Nguyễn Đình Chiểu, P.6, Q.3

3. 141
141 Nguyễn Đình Chính, Quận Phú Nhuận

4. Sức sống mới (LOUIS)
Lầu 2, 80 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường 6, Quận 3

5. LEXY:
Lầu 3, 1 Cao Thắng, P.2, Quận 3

+ Về bar Tây:

1. Nite Spot
Lầu 23, KS Sheraton, 88 Đồng Khởi, Quận 1

2. Saigon Saigon bar
Lầu 9, Caravelle Hotel, 19-23 Công trường Lam Sơn, P.Bến Nghé, Quận 1

3. Mulligan's
Omni Saigon Hotel, 251 Nguyễn Văn Trỗi, Q.Phú Nhuận

4. Blue Lotus Bar
Novotel Garden Saigon, 309B-311 Nguyễn Văn Trỗi, Q.Tân Bình

5. Panorama 33
Lầu 32, Saigon Trade Center, 37 Tôn Đức Thắng, P.Bến Nghé, Quận 1

III.2. Phân tích chiến lược SWOT

<p>MÔ HÌNH SWOT</p>	<p>Điểm mạnh (S)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tình hình tài chính lành mạnh - Có khả năng lựa chọn vị trí đẹp, thuận lợi - Có khả năng tạo không gian quán đẹp, thiết kế ấn tượng - Sản phẩm chất lượng, đậm đà hương vị - Quản lý tốt, nhân viên được đào tạo phong cách phục vụ - Dịch vụ hậu mãi chu đáo, hấp dẫn khách hàng. 	<p>Điểm yếu (W)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sắp thành lập nên ít người biết đến. - Chưa có khách hàng quen - Quan hệ với khách hàng còn hạn chế - Do mới thành lập nên chưa được ổn định - Nguồn vốn kinh doanh hạn chế
<p>Cơ hội (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nhu cầu của khách nước ngoài và giới kinh doanh có thu nhập cao tại Tp.Hồ Chí Minh cao. - Thị trường mục tiêu lớn - Khách hàng tiềm năng lớn 	<p>Xây dựng chiến lược S-O</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lựa chọn vị trí thuận lợi - Thiết kế quán đẹp mắt ấn tượng, sang trọng. - Tạo lập uy tín, đưa ra các chương trình khuyến mãi, chiêu thị đặc biệt mới lạ để thu hút khách hàng. - Đa dạng hóa sản phẩm - Giữ vệ sinh quán - Nâng cao chất lượng sản phẩm - Tiếp tục xây dựng và huấn luyện đội ngũ nhân viên làm hài lòng khách hàng - Đảm bảo chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm 	<p>Xây dựng chiến lược W-O</p> <ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng đào tạo bộ phận marketing. - Thu thập kinh nghiệm và tích lũy kinh nghiệm - Mở rộng thị trường mục tiêu, thu hút khách hàng mới, giữ chân khách hàng cũ, tạo nhu cầu cho khách hàng tiềm năng.
<p>Đe dọa (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hiện tại có rất nhiều đối thủ cạnh tranh. - Sản phẩm của đối thủ đa dạng, chất lượng tốt, phong cách phục vụ chu đáo. - Đối thủ cạnh tranh có uy 	<p>Xây dựng chiến lược S-T</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tiếp thu những điểm mạnh và tránh những hạn chế của đối thủ. - Tiếp tục tạo phong cách riêng, thu hút khách hàng, làm thỏa mãn nhu cầu của 	<p>Xây dựng chiến lược W-T</p> <ul style="list-style-type: none"> - Thâm nhập thị trường bằng chiến lược quảng cáo như khuyến mãi, tặng quà. - Lấy ý kiến của khách hàng về sản phẩm cũng như cách phục vụ của nhân

PHƯƠNG ÁN KINH DOANH QUÁN BAR

tín và khách hàng quen thuộc - Khách hàng đòi hỏi ngày càng cao về chất lượng, sản phẩm, không gian mới mẻ	khách hàng, xây dựng hệ thống khách hàng quen thuộc - Đào tạo đội ngũ nhân viên phục vụ theo phong cách riêng biệt, chuyên nghiệp đáp ứng sự đòi hỏi ngày càng cao của khách hàng.	viên quán để hoàn thiện tốt hơn - Tìm nguồn cung ứng sản phẩm nhiều hơn và có chất lượng hơn.
---	---	--

CHƯƠNG IV: TỔNG MỨC ĐẦU TƯ

IV.1. Tổng mức đầu tư của dự án

IV.1.1. Mục đích lập tổng mức đầu tư

Mục đích của tổng mức đầu tư là tính toán toàn bộ chi phí đầu tư xây dựng *Quán bar* làm cơ sở để lập kế hoạch và quản lý vốn đầu tư, xác định hiệu quả đầu tư của dự án.

IV.1.2. Cơ sở lập tổng mức đầu tư

Tổng mức đầu tư cho dự án “Quán bar” được lập dựa trên các phương án quy mô - công suất của của dự án và các căn cứ sau đây :

- Luật thuế thu nhập doanh nghiệp của Quốc Hội khóa XII kỳ họp thứ 3, số 14/2008/QH12 Ngày 03 tháng 06 năm 2008 ;
- Nghị định số 12/2009/NĐ-CP ngày 12/2/2009 của Chính phủ về việc Quản lý dự án đầu tư và xây dựng công trình;
- Nghị định số 209/2004/NĐ-CP ngày 16/12/2004 của Chính phủ về việc Quản lý chất lượng công trình xây dựng và Nghị định số 49/2008/NĐ-CP ngày 18/04/2008 của Chính phủ về việc sửa đổi bổ sung một số điều của Nghị định 2009/2004/NĐ-CP;
- Nghị định số 99/2007/NĐ-CP ngày 13/06/2009 của Chính phủ về quản lý chi phí đầu tư xây dựng công trình;
- Nghị định số 123/2008/NĐ-CP ngày 08/12/2008 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật thuế giá trị gia tăng;
- Nghị định số 148/2004/NĐ-CP ngày 23/07/2004 sửa đổi, bổ sung Khoản 1 Điều 7 Nghị định số 158/2003/NĐ-CP;
- Thông tư số 05/2007/TT-BXD ngày 27/05/2007 của Bộ Xây dựng về việc “Hướng dẫn việc lập và quản lý chi phí dự án đầu tư xây dựng công trình”;
- Thông tư số 129/2008/TT-BTC ngày 26/12/2008 hướng dẫn thi hành Nghị định số 123/2008/NĐ-CP;
- Thông tư 130/2008/TT-BTT ngày 26/12/2008 hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thuế Thu Nhập Doanh Nghiệp.
- Thông tư số 02/2007/TT-BXD ngày 14/2/2007. Hướng dẫn một số nội dung về: lập, thẩm định, phê duyệt dự án đầu tư xây dựng công trình; giấy phép xây dựng và tổ chức quản lý dự án đầu tư xây dựng công trình;
- Thông tư 33-2007-TT/BTC của Bộ Tài Chính ngày 09 tháng 04 năm 2007 hướng dẫn quyết toán dự án hoàn thành thuộc nguồn vốn nhà nước;
- Thông tư 203/2009/TT-BTC của Bộ Tài Chính ngày 20 tháng 10 năm 2010 hướng dẫn chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định;
- Định mức chi phí quản lý dự án và tư vấn đầu tư xây dựng kèm theo Quyết định số 957/QĐ-BXD ngày 29/9/2009 của Bộ Xây dựng;
- Các văn bản khác của Nhà nước liên quan đến lập Tổng mức đầu tư, tổng dự toán và dự toán công trình.

PHƯƠNG ÁN KINH DOANH QUÁN BAR

IV.1.3. Nội dung

Mục đích của tổng mức đầu tư là tính toán toàn bộ chi phí đầu tư xây dựng dự án, làm cơ sở để lập kế hoạch và quản lý vốn đầu tư, xác định hiệu quả đầu tư của dự án.

Tổng mức đầu tư của dự án: 35,000,000,000 đồng (Ba mươi lăm tỷ đồng). Tổng mức đầu tư bao gồm: Chi phí mặt bằng, chi phí sửa chữa mặt bằng, chi phí mua sắm thiết bị và vốn lưu động.

- ❖ Chi phí mặt bằng: 32,000,000,000 đồng.
- ❖ Chi phí sửa chữa, cải tạo, trang trí nội thất và mặt tiền quán: 1,788,000,000 đồng bao gồm:

Đơn vị: 1000 đồng

Hạng mục	Giá trị
Trang trí mặt tiền	400,000
Trang trí nội thất	250,000
Lắp đặt hệ thống điện và cấp thoát nước	225,000
Lắp đặt hệ thống điều hoà không khí trung tâm loại Set Free- Hitachi	607,000
Chi phí mua sắm bàn ghế (20 bộ bàn * 10 trđ/bộ)	200,000
Máy tính tiền	8,000
Dàn máy tính quản lý+ phần mềm quản lý	18,000
Kính trắng hoa trang trí	80,000
Tổng cộng	1,788,000

- ❖ Chi phí mua sắm thiết bị phục vụ kinh doanh: 212,000,000 đồng bao gồm:

Đơn vị: 1000 đồng

Hạng mục	Giá trị
Hệ thống thiết bị bếp (FAGOR- Tây Ban Nha) bao gồm bếp nấu, máy hút, máy rửa chén, máy sấy chén	162,000
Dụng cụ pha chế (máy xay, ép, dụng cụ khui rượu, lắc rượu, ly, bát hỗn hợp)	15,000
Ly rượu các loại	10,000
Chén đĩa	15,000
Máy giặt, sấy	10,000
Tổng cộng	212,000

VII.2. Kết quả tổng mức đầu tư

Tổng mức đầu tư của dự án bao gồm:

- + Vốn cố định: Chi phí mua mặt bằng, chi phí sửa chữa và cải tạo mặt bằng, chi phí thiết bị phục vụ kinh doanh
- + Vốn lưu động.

Bảng tổng mức đầu tư

Hạng mục	Thành tiền	Đơn vị
I. Vốn cố định	34,000,000	Ngàn đồng
1. Mặt bằng	32,000,000	Ngàn đồng
2. Sửa chữa mặt bằng	1,788,000	Ngàn đồng
3. Thiết bị phục vụ kinh doanh	212,000	Ngàn đồng
II. Vốn lưu động	1,000,000	Ngàn đồng
Tổng cộng	35,000,000	Ngàn đồng

IV.2. Vốn lưu động

Ngoài những khoản đầu tư mặt bằng và thiết bị phục vụ kinh doanh trong giai đoạn đầu tư; khi dự án đi vào hoạt động cần bổ sung nguồn vốn lưu động là 1,000,000,000 đồng.

CHƯƠNG V: NGUỒN VỐN THỰC HIỆN DỰ ÁN

V.1. Kế hoạch sử dụng nguồn vốn

Kế hoạch sử dụng vốn của dự án:

Nội dung	Tổng cộng	Quý III/2013	Quý IV/2013
1. Mặt bằng	100%	100%	0%
2. Sửa chữa cải tạo mặt bằng	100%	50%	50%
3. Thiết bị phục vụ kinh doanh	100%	0%	100%

V.2. Tiến độ sử dụng vốn

Đơn vị: 1,000 đồng

Nội dung	Tổng cộng	Quý III/2013	Quý IV/2013
1. Mặt bằng	32,000,000	32,000,000	
2. Sửa chữa cải tạo mặt bằng	1,788,000	894,000	894,000
3. Thiết bị phục vụ kinh doanh	212,000		212,000
Tổng cộng	34,000,000	32,894,000	1,106,000

V.3. Nguồn vốn thực hiện dự án

ĐVT: 1,000 đồng

Loại nguồn vốn	Tổng cộng	Quý III/2013	Quý IV/2013	Tỷ lệ
Vốn vay	20,000,000	20,000,000		57%
Vốn chủ sở hữu	15,000,000	12,894,000	2,106,000	43%
Tổng cộng	35,000,000	32,894,000	2,106,000	100%

Với tổng mức đầu tư **35,000,000,000 đồng**, trong đó:

+ Vốn vay: chiếm 57% tổng mức đầu tư của dự án tương ứng 20,000,000,000 đồng. Nguồn vốn vay này dự kiến vay trong thời gian 96 tháng với lãi suất dự kiến là 18%/năm. Thời gian ân hạn trả gốc là 18 tháng. Trong thời gian ân hạn, lãi phát sinh sẽ được cộng vào dư nợ cuối kỳ.

+ Vốn chủ sở hữu: 43% tổng mức đầu tư của dự án tương ứng 15,000,000,000 đồng.

V.4. Phương án vay vốn và hoàn trả vốn vay

+ Phương án vay vốn:

Nguồn vốn vay sẽ được giải ngân theo tiến độ của dự án. Thời gian vay vốn là 96 tháng. Thời gian ân hạn là 18 tháng.

Phương án vay vốn được thể hiện qua bảng sau:

Tỷ lệ vốn vay	57%	TMĐT
Số tiền vay	20,000,000	ngàn đồng
Thời hạn vay	96	tháng
Ân hạn	18	tháng
Lãi vay	18%	/năm
Thời hạn trả nợ	78	tháng

+ Phương án hoàn trả vốn vay:

Phương án hoàn trả vốn vay được đề xuất trong dự án là trả gốc đều và lãi phát sinh.

Trong thời gian ân hạn, chủ đầu tư được ân hạn cả gốc và lãi. Tiền lãi phát sinh trong thời gian ân hạn sẽ được tính vào dự nợ cuối kỳ.

Sau thời gian ân hạn, chủ đầu tư bắt đầu trả vốn gốc. Thời gian trả nợ theo từng tháng và dự tính trả nợ trong 78 tháng, số tiền phải trả mỗi kỳ bao gồm tiền trả gốc là 335,460,000 đồng và lãi phát sinh trong kỳ dựa theo dự nợ đầu kỳ. Theo dự kiến thì đến tháng 6/2021 chủ đầu tư sẽ hoàn trả nợ đúng hạn cho ngân hàng.

CHƯƠNG VI: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ TÀI CHÍNH

VI.1. Các giả định tính toán

❖ Khấu hao tài sản cố định.

Áp dụng theo phương pháp khấu hao theo đường thẳng. Thời gian khấu hao áp dụng theo công văn số 206/2003/QĐ-BTC ngày 12 tháng 12 năm 2003 về ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định.

Khấu hao tài sản cố định

Hạng mục KH	Thời gian KH	Phương pháp KH
Sửa chữa mặt bằng	10	Theo đường thẳng
Thiết bị	15	Theo đường thẳng
Chi phí khác	7	Theo đường thẳng

❖ Giả định về doanh thu

Doanh thu của dự án có được từ:

+ Hoạt động chính: phục vụ bán rượu ngoại cho khách nước ngoài và giới kinh doanh có thu nhập cao.

+ Hoạt động phụ: Phục vụ các loại thức uống như sinh tố, nước ép trái cây và các loại thức ăn nhanh.

Thời gian hoạt động kinh doanh: 8 giờ/ngày (Từ 16h00 đến 24h00)

Tổng số bàn phục vụ: 20 bàn.

Số lượt khách ước tính/bàn/ngày: 6 lượt/bàn/ngày.

Số lượt khách trung bình/ngày: 120 lượt.

Mức tăng giá bán ước tính: 8%/năm.

Trong năm hoạt động đầu tiên:

- Công suất hoạt động: 80% công suất tối đa.

- Thời gian hoạt động: 12 tháng.

- Số lượt khách trung bình/tháng: 2,880 lượt.

- Đơn giá trung bình/lượt: 500,000 đồng.

- Doanh thu trung bình/tháng: 1,440,000,000 đồng.

- Doanh thu trung bình/năm : 13,824,000,000 đồng

Từ năm thứ 2 trở đi:

- Mức tăng giá: 8%/năm

- Thời gian hoạt động: 12 tháng.

- Công suất hoạt động: 100%

- Số lượt khách/tháng: 3,600 lượt.

- Đơn giá trung bình/lượt khách: 540,000 đồng

- Doanh thu trung bình/tháng: 1,944,000,000 đồng.

(Doanh thu của dự án được thể hiện chi tiết trong phụ lục của dự án)

PHƯƠNG ÁN KINH DOANH QUÁN BAR

❖ Giả định về chi phí.

- + Chi phí nguyên liệu: chiếm 50% tổng doanh thu.
- + Chi phí lương:

Bảng lương nhân viên.

Chức danh	Số lượng	Mức lương/tháng	Mức lương/năm	Bảo hiểm (21%)
Quản lý	1	15,000	195,000	40,950
Số lượng nhân viên phục vụ	4	4,000	208,000	43,680
Đầu bếp	1	15,000	195,000	40,950
Tạp vụ	1	4,000	52,000	10,920
Pha chế	1	6,000	78,000	16,380
Giữ xe	1	4,000	52,000	10,920
Thu ngân	1	6,000	78,000	16,380
Tổng cộng	10	66,000	858,000	180,180

- + Chi phí quản lý bán hàng: chiếm 3 % tổng doanh thu
 - + Chi phí điện nước: 7,000,000 đồng/tháng
 - + Chi phí khác: chiếm 1 % doanh thu
- (Bảng chi tiết về chi phí dự án được trình bày trong phụ lục dự án)*

VI.2. Các chỉ tiêu kinh tế của dự án.

VI.2.1 Kết quả hoạt động kinh doanh dự trù

Qua thời gian hoạt động là 15 năm từ năm 2014 đến năm 2028. Kết quả hoạt động kinh doanh của dự án được thể hiện qua bảng sau:

Bảng kết quả hoạt động kinh doanh dự trù (2014-2028)

Đơn vị: 1000 đồng

Năm	Doanh thu	Chi phí hoạt động	Khấu hao TS	EBIT	Lãi vay	EBT	Thuế TNDN (25%)	EAT
2014								
2015								
2016								
2017								
2018								
2019								
2020								
2021								
2022								
2023								

PHƯƠNG ÁN KINH DOANH QUÁN BAR

2024								
2025								
2026								
2027								
2028								

Các chỉ số tài chính [dự án](#) như sau:

ĐVT: 1000 đồng

Chỉ tiêu	Giá trị
Tổng doanh thu	
Tổng chi phí	
Tổng EBT	
Tổng EAT	
Hệ số EBT/doanh thu	
Hệ số EAT/doanh thu	
Doanh thu bình quân	
Lợi nhuận trước thuế bình quân	
Lợi nhuận sau thuế bình quân	

Thuế thu nhập doanh nghiệp được áp dụng theo thuế suất hiện hành là 25% / Tổng lợi nhuận.

Ghi chú:

EBIT: Lợi nhuận trước thuế chưa bao gồm lãi vay

EBT: Lợi nhuận trước thuế đã bao gồm lãi vay

EAT: Lợi nhuận sau thuế.

Tổng doanh thu sau 15 năm hoạt động: 578,709,661,000 đồng.

Tổng chi phí trong 15 năm hoạt động: 319,512,573,000 đồng.

Tổng lợi nhuận trước thuế: 245,713,123,000 đồng.

Tổng lợi nhuận sau thuế: 184,284,842,000 đồng.

Doanh thu bình quân/năm hoạt động: 38,580,644,000 đồng.

Lợi nhuận trước thuế bình quân: 21,300,838,000 đồng.

Lợi nhuận sau thuế bình quân: 12,285,656,000 đồng.

Hệ số EBT/doanh thu là 0.42 thể hiện 1 đồng doanh thu tạo ra 0.42 đồng lợi nhuận trước thuế.

Hệ số EAT/doanh thu là 0.32 thể hiện 1 đồng doanh thu tạo ra 0.32 đồng lợi nhuận sau thuế.

(Báo cáo thu nhập được thể hiện chi tiết trong phụ lục [dự án](#))

VI.2.2. Báo cáo ngân lưu dự án

Phân tích hiệu quả dự án hoạt động trong vòng 15 năm với suất chiết khấu là WACC = 15% được tính theo giá trị trung bình có trọng số chi phí sử dụng vốn của các nguồn vốn.

Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tài chính theo quan điểm TIPV

TT	Chỉ tiêu	
1	Tổng mức đầu tư	35,000,000,000 đồng
2	Giá trị hiện tại thuần NPV	30,553,960,000 đồng
3	Tỷ suất hoàn vốn nội bộ IRR (%)	23 %
4	Thời gian hoàn vốn	4 năm 9 tháng
	Đánh giá	Hiệu quả

Vòng đời hoạt động của dự án là 15 năm không tính năm xây dựng
 Dòng tiền thu vào bao gồm: tổng doanh thu hằng năm; thu hồi vốn lưu động.
 Dòng tiền chi ra gồm: Chi phí mua mặt bằng, chi phí cải tạo và sửa chữa mặt bằng, chi phí mua thiết bị phục vụ kinh doanh và vốn lưu động hằng năm.

Ngân lưu dự án trong năm đầu tư âm là do chủ đầu tư phải đầu tư vào các hạng mục xây dựng và máy móc thiết bị, bắt đầu đi vào hoạt động, dòng ngân lưu tăng dần qua các năm.

Dựa vào kết quả ngân lưu vào và ngân lưu ra, ta tính được các chỉ số tài chính, và kết quả cho thấy:

Hiện giá thu nhập thuần của dự án là : $NPV = 30,553,960,000 \text{ đồng} > 0$

Suất sinh lợi nội tại là: $IRR = 23 \% > WACC = 15\%$

Thời gian hoàn vốn tính là 4 năm 9 tháng (bao gồm cả thời gian xây dựng)

→ **Dự án** có suất sinh lợi nội bộ và hiệu quả đầu tư khá cao.

Qua quá trình hoạch định, phân tích và tính toán các chỉ số tài chính trên cho thấy dự án mang lại lợi nhuận cao cho chủ đầu tư và đối tác cho vay, suất sinh lời nội bộ cũng cao hơn sự kỳ vọng của nhà đầu tư, và khả năng thu hồi vốn nhanh.

VI.3 Đánh giá hiệu quả kinh tế xã hội dự án.

Qua phân tích phương án kinh doanh có nhiều tác động tích cực đến sự phát triển kinh tế xã hội. Đóng góp vào sự phát triển và tăng trưởng của nền kinh tế quốc dân nói chung và của khu vực nói riêng. Nhà nước và địa phương có nguồn thu ngân sách từ Thuế GTGT, Thuế Thu nhập doanh nghiệp. Tạo ra công ăn việc làm cho người lao động và thu nhập cho chủ đầu tư.

CHƯƠNG VIII: KẾT LUẬN

Phương án kinh doanh này là cơ sở để chủ đầu tư triển khai các nguồn lực để phát triển quán bar nhằm phục vụ nhu cầu giải trí của khách nước ngoài và giới kinh doanh có thu nhập cao tại Tp.Hồ Chí Minh.

Phân tích cho thấy [dự án](#) không chỉ tiềm năng về kinh tế mà dự án còn rất khả thi qua các thông số tài chính. Điều này cho thấy dự án mang lại lợi nhuận cao cho nhà đầu tư, tạo niềm tin lớn khi khả năng thanh toán nợ vay cao và thu hồi vốn đầu tư nhanh.

Tp.Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 2013

CHỦ ĐẦU TƯ