

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**

**Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**



**THUYẾT MINH DỰ ÁN ĐẦU TƯ**  
**TRUNG TÂM THIẾT BỊ SỐ TNX**

**ĐỊA ĐIỂM : THỊ TRẤN MỸ PHƯỚC, HUYỆN BẾN CÁT, TỈNH BÌNH DƯƠNG**

**CHỦ ĐẦU TƯ :**

*Bình Dương - Tháng 10 năm 2011*

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



# THUYẾT MINH DỰ ÁN ĐẦU TƯ TRUNG TÂM THIẾT BỊ SỐ TNX

CHỦ ĐẦU TƯ

ĐƠN VỊ TƯ VẤN  
CÔNG TY CP TƯ VẤN ĐẦU TƯ  
THẢO NGUYÊN XANH

NGUYỄN VĂN MAI

## CHƯƠNG I: GIỚI THIỆU CHỦ ĐẦU TƯ VÀ DỰ ÁN

### I.1. Giới thiệu chủ đầu tư

- Chủ đầu tư :
- Sinh ngày :
- Chứng minh nhân dân số :
- Nơi cấp :
- Ngày cấp :
- Địa chỉ thường trú :

### I.2. Mô tả sơ bộ www.lapduan.com.vn

- Tên www.lapduan.com.vn : Trung tâm thiết bị số Tnx
- Các dịch vụ : Cung cấp thiết bị số- điện máy – điện máy điện lạnh- Sàn giao dịch – Quán cà phê
- Địa điểm xây dựng : Huyện Bến Cát, Tỉnh Bình Dương
- Hình thức đầu tư : Đầu tư xây dựng mới
- Diện tích thực hiện www.lapduan.com.vn : 1772 m<sup>2</sup>

### I.3. Cơ sở pháp lý

#### ❖ Văn bản pháp lý

- ✓ Luật Xây dựng số 16/2003/QH11 ngày 17/6/2003 của Quốc Hội nước CHXHCN Việt Nam;
- ✓ Luật Đất đai số 13/2003/QH11 ngày 26/11/2003 của Quốc Hội nước CHXHCN Việt Nam;
- ✓ Luật Đầu tư số 59/2005/QH11 ngày 29/11/2005 của Quốc Hội nước CHXHCN Việt Nam;
- ✓ Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29/11/2005 của Quốc Hội nước CHXHCN Việt Nam;
- ✓ Luật Đấu thầu số 61/2005/QH11 ngày 29/11/2005 của Quốc Hội nước CHXHCN Việt Nam;
- ✓ Luật Kinh doanh Bất động sản 63/2006/QH11 ngày 29/6/2006 của Quốc Hội nước CHXHCN Việt Nam;
- ✓ Luật Nhà ở 56/2005/QH11 ngày 29/11/2005 của Quốc Hội nước CHXHCN Việt Nam;
- ✓ Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12 ngày 03/6/2008 của Quốc Hội nước CHXHCN Việt Nam;
- ✓ Luật Bảo vệ môi trường số 52/2005/QH11 ngày 29/11/2005 của Quốc Hội nước CHXHCN Việt Nam;
- ✓ Bộ luật Dân sự số 33/2005/QH11 ngày 14/6/2005 của Quốc Hội nước CHXHCN Việt Nam;
- ✓ Luật thuế Giá trị gia tăng số 13/2008/QH12 ngày 03/6/2008 của Quốc Hội nước CHXHCN Việt Nam;

- ✓ Nghị định số 12/2009/NĐ-CP ngày 12/02/2009 của Chính phủ về việc Quản lý www.lapduan.com.vn đầu tư xây dựng công trình;
- ✓ Nghị định số 124/2008/NĐ-CP ngày 11 tháng 12 năm 2008 của Chính Phủ về thuế thu nhập doanh nghiệp;
- ✓ Nghị định số 123/2008/NĐ-CP ngày 08/12/2008 của Chính phủ Qui định chi tiết thi hành Luật Thuế giá trị gia tăng;
- ✓ Nghị định 140/2006/NĐ-CP của Chính phủ ngày 22 tháng 11 năm 2006 quy định việc bảo vệ môi trường trong các khâu lập, thẩm định, phê duyệt và tổ chức thực hiện các chiến lược, quy hoạch, kế hoạch, chương trình và www.lapduan.com.vn phát triển;
- ✓ Nghị định số 80/2006/NĐ-CP ngày 09 tháng 8 năm 2006 của Chính phủ về việc qui định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật bảo vệ môi trường;
- ✓ Nghị định số 21/2008/NĐ-CP ngày 28/02/2008 của Chính phủ về sửa đổi bổ sung một số điều của Nghị định số 80/2006/NĐ-CP ngày 09/08/2006 của Chính phủ về việc quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Bảo vệ môi trường;
- ✓ Thông tư số 12/2008/TT-BXD ngày 07/05/2008 của Bộ xây dựng hướng dẫn việc lập và quản lý chi phí khảo sát xây dựng;
- ✓ Thông tư số 05/2009/TT-BXD ngày 15/04/2009 của Bộ Xây dựng hướng dẫn điều chỉnh dự toán xây dựng công trình;
- ✓ Thông tư số 33/2007/TT-BTC ngày 09/4/2007 của Bộ Tài chính hướng dẫn quyết toán www.lapduan.com.vn hoàn thành thuộc nguồn vốn nhà nước;
- ✓ Công văn số 1777/BXD-VP ngày 16/08/2007 của Bộ Xây dựng về việc công bố định mức dự toán xây dựng công trình - Phần lắp đặt hệ thống điện trong công trình, ống và phụ tùng ống, bảo ôn đường ống, phụ tùng và thiết bị khai thác nước ngầm;
- ✓ Công văn số 1779/BXD-VP ngày 16/08/2007 của Bộ Xây dựng về việc công bố định mức dự toán xây dựng công trình - Phần Khảo sát xây dựng;
- ✓ Thông tư số 08/2006/TT-BTNMT ngày 08/9/2006 của Bộ Tài nguyên và Môi trường hướng dẫn về đánh giá môi trường chiến lược, đánh giá tác động môi trường và cam kết bảo vệ môi trường;
- ✓ Nghị định số 12/2009/NĐ-CP ngày 12/2/2009 của Chính phủ về việc Quản lý www.lapduan.com.vn 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 209/2004/NĐ-CP;
- ✓ Định mức chi phí quản lý www.lapduan.com.vn và tư vấn đầu tư xây dựng kèm theo Quyết định số 957/QĐ-BXD ngày 29/9/2009 của Bộ Xây dựng;
- ✓ 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;
- ✓ Các văn bản khác của Nhà nước liên quan đến lập Tổng mức đầu tư, tổng dự toán và dự toán công trình.

❖ **Các tiêu chuẩn Việt Nam**

- ✓ Quy chuẩn xây dựng Việt Nam (tập 1, 2, 3 xuất bản 1997-BXD);
- ✓ Quyết định số 04 /2008/QĐ-BXD ngày 03/4/2008. Ban hành Quy chuẩn kỹ thuật Quốc gia về Quy hoạch xây dựng (QCVN: 01/2008/BXD);

- ✓ TCVN 2737-1995 : Tải trọng và tác động- Tiêu chuẩn thiết kế;
- ✓ TCXD 229-1999 : Chỉ dẫn tính toán thành phần động của tải trọng gió theo TCVN 2737 -1995;
- ✓ TCVN 375-2006 : Thiết kế công trình chống động đất;
- ✓ TCXD 45-1978 : Tiêu chuẩn thiết kế nền nhà và công trình;
- ✓ TCVN 5760-1993 : Hệ thống chữa cháy - Yêu cầu chung thiết kế lắp đặt và sử dụng;
- ✓ TCVN 5738-2001 : Hệ thống báo cháy tự động - Yêu cầu kỹ thuật;
- ✓ TCVN 2622-1995 : PCCC cho nhà, công trình yêu cầu thiết kế;
- ✓ TCVN-62:1995 : Hệ thống PCCC chất cháy bột, khí;
- ✓ TCVN 6160 – 1996 : Yêu cầu chung về thiết kế, lắp đặt, sử dụng hệ thống chữa cháy;
- ✓ TCVN 6305.1-1997 : (ISO 6182.1-92)
- ✓ TCVN 6305.2-1997 : (ISO 6182.2-93);
- ✓ TCVN 4760-1993 : Hệ thống PCCC - Yêu cầu chung về thiết kế;
- ✓ TCXD 33-1985 : Cấp nước - mạng lưới bên ngoài và công trình - Tiêu chuẩn thiết kế;
- ✓ TCVN 5576-1991 : Hệ thống cấp thoát nước - quy phạm quản lý kỹ thuật;
- ✓ TCXD 51-1984 : Thoát nước - mạng lưới bên trong và ngoài công trình - Tiêu chuẩn thiết kế;
- ✓ TCVN 4474-1987 : Tiêu Chuẩn Thiết kế hệ thống thoát nước trong nhà;
- ✓ TCVN 4473:1988 : Tiêu Chuẩn Thiết kế hệ thống cấp nước bên trong;
- ✓ TCVN 5673:1992 : Tiêu Chuẩn Thiết kế hệ thống cấp thoát nước bên trong;
- ✓ TCVN 4513-1998 : Cấp nước trong nhà;
- ✓ TCVN 6772 : Tiêu chuẩn chất lượng nước và nước thải sinh hoạt;
- ✓ TCVN 188-1996 : Tiêu chuẩn nước thải đô thị;
- ✓ TCVN 5502 : Đặc điểm kỹ thuật nước sinh hoạt;
- ✓ TCVN 5687-1992 : Tiêu chuẩn thiết kế thông gió - điều tiết không khí - sưởi ấm;
- ✓ TCXDVN 175:2005 : Tiêu chuẩn thiết kế độ ồn tối đa cho phép;
- ✓ 11TCN 19-84 : Đường dây điện;
- ✓ 11TCN 21-84 : Thiết bị phân phối và trạm biến thế;
- ✓ TCXD 95-1983 : Tiêu chuẩn thiết kế chiếu sáng nhân tạo bên ngoài công trình dân dụng;
- ✓ TCXD 25-1991 : Tiêu chuẩn đặt đường dây dẫn điện trong nhà ở và công trình công cộng;
- ✓ TCXD 27-1991 : Tiêu chuẩn đặt thiết bị điện trong nhà ở và công trình công cộng;
- ✓ TCVN-46-89 : Chống sét cho các công trình xây dựng;
- ✓ EVN : Yêu cầu của ngành điện lực Việt Nam (Electricity of Viet Nam).

## CHƯƠNG II: SỰ CẦN THIẾT PHẢI ĐẦU TƯ

### II.1. Sự cần thiết đầu tư www.lapduan.com.vn

Việt Nam hiện nay đang trong giai đoạn hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới. Chính điều này đã tạo cho các doanh nghiệp Việt Nam nhiều hướng thuận lợi phát triển. Tuy nhiên, với môi trường kinh doanh đang biến động như hiện nay thì bên cạnh những cơ hội các doanh nghiệp Việt Nam cũng gặp rất nhiều áp lực, nếu muốn tồn tại và phát triển thì phải có những chiến lược kinh doanh phù hợp với tình hình thực tế.

### II.2. Mục tiêu

- Xây dựng chiến lược kinh doanh trên cơ sở căn cứ việc phân tích môi trường để nhận dạng các điểm mạnh điểm yếu hiện tại của siêu thị theo mô hình linh kiện số, điện máy điện lạnh cũng như các mối đe dọa, cơ hội ảnh hưởng đến sự phát triển của siêu thị.
- Đề xuất các giải pháp để thực hiện các chiến lược đề ra.
- Bên cạnh việc thành lập mới Trung tâm linh kiện số Tnx đồng thời vẫn duy trì mặt hàng điện máy điện lạnh thì sản giao dịch bất động sản và quán cà phê công nghệ trở thành một chiến lược quan trọng, điểm mấu chốt giúp Tnx phát triển.
- Đáp ứng nhu cầu mua sắm và tiêu thụ sản phẩm, kinh doanh bất động sản của người dân trong huyện Bến Cát nói riêng và tỉnh Bình Dương nói chung.

## **CHƯƠNG III: PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG BÊN NGOÀI DOANH NGHIỆP**

### **III.1. Ngành kinh doanh của doanh nghiệp**

Tốc độ tăng trưởng năm 2007: tăng 30%

Tốc độ tăng trưởng năm 2008: tăng 33%

Tốc độ tăng trưởng năm 2009: tăng 38%

Tốc độ tăng trưởng năm 2010: tăng 41%

### **III.2. Giai đoạn phát triển của ngành**

Thị trường bán lẻ Việt Nam, đặc biệt là thị trường ngành kinh doanh linh kiện số, điện máy hiện nay đang trong giai đoạn tăng trưởng và phát triển, được đánh giá là ngành hấp dẫn sức đầu tư.

Việt Nam được nhận định là thị trường hàng đầu về tiêu dùng hàng hi-tech trong tương lai. Khát khao sở hữu những phương tiện hiện đại của người Việt Nam được nhìn nhận cao hơn cả những nước đang phát triển như Ấn Độ, Trung Quốc, Brazil.

Theo kết quả khảo sát và nghiên cứu thị trường, doanh số thị trường bán lẻ ngành điện máy, linh kiện số của Việt Nam năm 2008 rất lớn, lên tới 3.9 tỷ USD và có tốc độ tăng trưởng lên đến 30-40%/năm trong giai đoạn 2008-2010. Số liệu nghiên cứu khảo sát thị trường cho biết, tính trung bình người Việt Nam chi 743USD/năm cho việc mua sắm các sản phẩm điện máy, linh kiện số, chiếm 2.6% thu nhập.

Ngoài ra, xu hướng mua sắm của người tiêu dùng trong những năm gần đây đang chuyển dần từ các chợ điện tử truyền thống sang kênh siêu thị bán lẻ chuyên ngành với mô hình phân phối hiện đại. Sức mua tại các siêu thị ngày càng tăng cao nhờ không gian mua sắm thoải mái, hàng hóa trưng bày bắt mắt và người mua nhận được nhiều dịch vụ tiện ích. Trước cơ hội mở ra một thị trường đông dân cư với phần lớn người dân đang có thu nhập ngày càng tăng, cộng với sự phát triển nhanh chóng của công nghệ điện tử đang ngày càng rút ngắn dòng đời một sản phẩm khiến cho việc mua sắm, thay đổi đồ dùng điện tử diễn ra liên tục và ngày càng sôi động, chúng tôi nhanh chóng xác định hướng mở rộng hệ thống bán lẻ hiện đại cùng tham vọng chiếm lĩnh thị trường.

### **III.3. Đánh giá hoạt động của môi trường vĩ mô**

#### **III.3.1. Nhân tố chính trị pháp luật**

Bao gồm: luật về chống độc quyền, luật thuế, chính sách kinh tế giáo dục, chính sách giáo dục- tiền lương, luật lao động,...

Môi trường này gồm các luật pháp, các cơ quan nhà nước và những nhóm gây sức ép có ảnh hưởng và hạn chế các tổ chức và cá nhân khác nhau trong xã hội. Mỗi ngành nghề kinh doanh đều phải có văn bản pháp luật điều chỉnh riêng, mang tính chất điều chỉnh, định hướng quy định về hoạt động phải tuân theo hiến pháp và pháp luật. Sự thay đổi của yếu tố chính trị- luật pháp ảnh hưởng mạnh mẽ đến các pháp nhân kinh tế, ảnh hưởng tới các hoạt động sản xuất kinh doanh của ngành. Chính trị- luật pháp ổn định sẽ tạo ra một môi trường kinh doanh thuận lợi.

Việt Nam là quốc gia có chế độ chính trị ổn định nhất khu vực Châu Á- Thái Bình Dương, điều đó thu hút như quan tâm của các nhà đầu tư. Ngoài ra, việc chính sách mở rộng thị trường kích thích đầu tư giúp doanh nghiệp tiếp cận được nhiều khách hàng hơn.

Mặt khác, việc Quốc Hội Việt Nam lựa chọn tư tưởng chính cải cách và thể hệ lãnh đạo mới thể hiện quyết tâm của Việt Nam trong việc cải thiện vị thế trong cộng đồng quốc tế qua con đường phát triển kinh tế.

Trong những năm vừa qua Việt Nam đã ban hành nhiều văn bản, luật cũng như thông tư, nghị định đã tạo nên một cách cơ bản hành lang pháp lý trong hoạt động kinh doanh. Đặc biệt là Luật Cạnh tranh và Luật Thương mại. Việt Nam đang từng bước nới lỏng chính sách bảo hộ mậu dịch thông qua lịch trình cắt giảm thuế quan lại khu vực tự do ASEAN (AFTA) và gia nhập tổ chức thương mại thế giới (WTO). Mặc dù hệ thống pháp luật còn nhiều bất cập và hạn chế, nhưng nhờ vào những điều khoản luật pháp như luật bảo vệ bản quyền, chống hàng giả hàng nhái, chính sách bảo vệ môi trường và doanh nghiệp tạo được niềm tin, giữ vững thương hiệu trong lòng khách hàng.

Tóm lại, tình hình chính trị Việt Nam được thế giới đánh giá là khá ổn định. Cũng như trong thời gian qua Việt Nam đã có những cải cách về luật pháp nhằm cải thiện môi trường đầu tư, tạo ra những điều kiện thuận lợi cho Tnx cũng như những doanh nghiệp khác yên tâm đầu tư vào hoạt động kinh doanh.

- **Hạn chế của nhân tố này đến doanh nghiệp:** Luật thuế chưa ổn định, hàng rào thuế quan lớn, thuế cao làm giá cả tăng cao so với các quốc gia khác, làm cho khách hàng phải cân nhắc khi mua sản phẩm

### III.3.2. Nhân tố kinh tế

Thị trường cần có sức mua. Sức mua hiện có trong một nền kinh tế phụ thuộc vào thu nhập hiện có, giá cả, lượng tiền tiết kiệm, nợ nần và có thể vay tiền:

- Tỷ lệ lạm phát
- Lãi suất
- Cán cân thu nhập
- Thu- chi ngân sách
- Tỷ lệ tiết kiệm của doanh nghiệp

Nền kinh tế Việt Nam đang trên đà phát triển, tốc độ tăng trưởng kinh tế đang tăng dần qua các năm, thu nhập của dân cư tăng cho thấy khả năng tiêu thụ sản phẩm cao, tăng khả năng thanh toán của khách hàng, tăng sức mua của xã hội. Nhịp độ tăng trưởng GDP bình quân đầu người qua hàng năm giai đoạn 2005-2010 là 16.7%; dân số và trình độ dân trí tăng nhanh tạo điều kiện mở rộng thị trường. Thu nhập bình quân đầu người cao, nhu cầu sử dụng sản phẩm tăng, đa dạng hóa nhu cầu, làm thay đổi cơ cấu thị trường, tăng cầu. Đặc biệt, thị trường quốc tế ngày càng mở rộng, tạo điều kiện cho doanh nghiệp hợp tác phát triển, tỷ giá hối đoái tăng cao giúp kim ngạch xuất nhập khẩu tăng

- **Hạn chế của nhân tố kinh tế tới doanh nghiệp:** Việt Nam mở cửa nền kinh tế thị trường sẽ tạo nên nhiều đối thủ cạnh tranh, nhiều tập đoàn bán lẻ hùng mạnh trên thế giới và khu vực gia nhập thị trường Việt Nam. Tốc độ tăng trưởng kinh tế thấp, tỷ lệ lạm phát cao làm hạn chế sự phát triển của doanh nghiệp. Năm 2010 tỷ lệ lạm phát của Việt Nam là 11.75% tăng 2.75% so với năm 2009, quý I năm 2011 là 12.79% tăng 2.75%; tỷ lệ thất



nghiệp là 2.88%, giá cả hàng hóa tăng vọt, đời sống dân cư gặp nhiều khó khăn, ảnh hưởng tới tâm lý tiêu dùng của khách hàng, sức mua trên thị trường giảm sút.

### **III.3.4. Nhân tố xã hội văn hóa**

Hiện nay, nhà nước điều chỉnh hoạt động quy hoạch ngành thương nghiệp trên các quan điểm như thực hiện nếp sống văn minh thương nghiệp, ưu tiên phát triển trung tâm thương mại, siêu thị trên địa bàn tỉnh Bình Dương thay dần các chợ truyền thống. Siêu thị điện máy linh kiện số đặt tại thị trấn Tnx, huyện Bến Cát, tỉnh Bình Dương, đây là điều thuận lợi cho Tnx trong việc thu hút khách hàng không chỉ trong huyện Bến Cát mà còn sang các huyện và tỉnh lân cận. Trong những năm tới thiên tai sẽ ảnh hưởng tới các quốc gia, theo xu hướng ngày càng xấu đi sẽ tác động đến khả năng tiêu dùng của người dân vì sự thiệt hại kinh tế sẽ tác động tới sức mua

Môi trường xã hội văn hóa ảnh hưởng đến hoạt động của công ty, các tổ chức thuộc nhiều ngành trong nền kinh tế, có thể tạo ra cơ hội và nguy cơ trong quá trình hoạt động kinh doanh.

Một cuộc khảo sát của Câu lạc bộ hàng Việt Nam chất lượng cao năm 2009 cho thấy, mức chi tiêu của người tiêu dùng năm 2010 cao hơn 2009, khu vực người có người thu nhập 1 triệu đồng/ tháng trở lên có mức chi tiêu tăng cao nhất với 43% (năm 2009 tăng 38.46%). Tóm gọn, GDP bình quân đầu người tại Việt Nam liên tục tăng qua các năm, tỷ lệ thất nghiệp giảm trong những năm gần đây cũng như GFK báo cáo về thị trường bán lẻ hàng điện tử tăng 56.1% năm 2010. Cũng như theo GFK thì chi tiêu của người dân đối với các sản phẩm hàng điện tử trong năm 2010 cũng tăng hơn so với 2008 và 2009. Đây là một thuận lợi đối với Tnx trong việc mở rộng quy mô kinh doanh gia tăng chất lượng dịch vụ và sự an tâm của khách hàng sau khi mua hàng nhằm thu hút số lượng lớn khách hàng đến tham quan, mua sắm ngày càng tăng trong thời gian tới.

### **III.3.5. Nhân tố công nghệ**

Trong những năm qua, sự phát triển của công nghệ đối với ngành kim khí điện máy, linh kiện số thì chỉ có ảnh hưởng ở những nhà cung cấp hàng hóa, còn đối với Trung tâm điện máy, linh kiện số thì ảnh hưởng rất nhiều. Cụ thể sự phát triển của công nghệ đã tạo ra những sản phẩm mới, làm những sản phẩm cũ trở nên lỗi thời. Sự phát triển của công nghệ thậm chí đã làm cho một số nhà sản xuất phải bỏ một số mẫu mã cũ và thay thế bằng mẫu mã khác.

Các trung tâm điện máy là những nhà phân phối hàng hóa chỉ ảnh hưởng khi mà các trung tâm này mua một vài mẫu mã với số lượng lớn mà các mẫu mã này không kịp bán hết dẫn đến lượng hàng hóa tồn kho lớn. Còn đối với những sản phẩm khác thì ảnh hưởng không nhiều trừ khi nhà cung cấp muốn bán giảm giá nhiều một số mẫu mã để bán hết lượng hàng tồn kho mà không sản xuất mẫu mã đó nữa.

## **III.4. Đánh giá cường độ cạnh tranh**

### **III.4.1. Tồn tại rào cản gia nhập ngành**

Hiện nay, Việt Nam gia nhập WTO được hơn 5 năm mở rộng giao thương với nhiều nước. Ngoài ra, thị trường bán lẻ tại Việt Nam được đánh giá là rất hấp dẫn với các nhà đầu tư nước ngoài. Để bảo vệ các doanh nghiệp nhỏ lẻ nội địa, Việt Nam đã tạo ra rào cản gia

nhập ngành bằng “hiệp định kiểm tra chất lượng ngành-ENT” điều khoản về đầu tư nước ngoài muốn mở chuỗi siêu thị ở Việt Nam. Đây là điều khoản hấp dẫn và tạo cho Tnx lợi thế phát triển và cạnh tranh ngành bán lẻ trong tỉnh, trong nước đối với các siêu thị, trung tâm điện máy nước ngoài đầu tư vào Việt Nam.

#### **III.4.2. Quyền lực thương lượng từ phía nhà cung ứng**

Tnx cam kết với khách hàng là bán hàng chính hãng. Do đó việc chọn nhà cung cấp hàng hóa đối với Tnx luôn có tiêu chí là chọn những nhà cung cấp có uy tín trên thị trường. Một số nhà cung cấp chính cho Tnx như: Panasonic, Philips, Sony, Sony Ericsson, Samsung, LG, JVC, Canon,...

#### **III.4.3. Quyền lực thương lượng từ phía khách hàng**

Tnx có 2 loại nhóm khách hàng: khách hàng tiêu dùng và khách hàng của công ty. Tuy nhiên, thời gian vừa qua, khách hàng tiêu dùng đến với Tnx còn ít, bởi sức thu hút của trung tâm còn kém cũng như khách hàng bị chi phối bởi các trung tâm khác và hình thức chợ truyền thống xung quanh đó.

#### **III.4.4. Cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong ngành**

Những năm gần đây tại Việt Nam nói chung và tỉnh Bình Dương nói riêng, với sự gia tăng của các trung tâm siêu thị mua sắm (điện máy) mới trong các lĩnh vực như điện máy, điện lạnh, điện gia dụng, linh kiện số, điện thoại di động,...như Trung tâm điện máy Nguyễn Kim, Ideas, Phong Vũ, Tnx,.....đã làm cho môi trường kinh doanh trong lĩnh vực công nghệ này ngày càng quyết liệt hơn. Tnx nằm trong môi trường kinh doanh trên và phải cạnh tranh với nhiều đối thủ.

#### **III.4.5. Đe dọa từ các sản phẩm thay thế**

Sản phẩm dịch vụ thay thế là sản phẩm dịch vụ có thể thỏa mãn nhu cầu tương đương với các sản phẩm dịch vụ trong ngành (ngoài ra có các nhân tố về giá, chất lượng)

Đối với ngành kinh doanh siêu thị, các sản phẩm dịch vụ có khả năng thay thế chính là mạng lưới các chợ truyền thống, các cửa hiệu nhỏ của từng địa phương, các cửa hàng giới thiệu sản phẩm của các nhà sản xuất lớn,...Trong những năm gần đây, sự ra đời ồ ạt của các hệ thống siêu thị cùng làm sự mua sắm ở các chợ truyền thống giảm đáng kể. Nhưng do ảnh hưởng bởi phong tục tập quán mua sắm của người dân Việt Nam chưa quen với các loại hình kinh doanh hiện đại- siêu thị, nên tỷ trọng doanh số của ngành siêu thị công nghệ số ở Bình Dương trên tổng doanh thu còn khá khiêm tốn.

Ngoài ra, trong những năm gần đây, sự xuất hiện của kênh bán hàng qua mạng, các kênh truyền hình chuyên biệt về bán hàng như Tvshopping, mua bán trực tuyến,...giúp cho khách hàng tiếp cận phương thức mua sắm mới là qua truyền hình, qua thư điện tử, fax, internet-giúp tiết kiệm tối đa chi phí và thời gian cho khách hàng.

Vì thế để hạn chế sự đe dọa từ các sản phẩm thay thế, Trung tâm linh kiện số Tnx cần tập trung vào các giải pháp nhằm nâng cao sự tiện ích và nhu cầu mua sắm của khách hàng như: dịch vụ gửi xe miễn phí, giao hàng tận nhà, gói hàng miễn phí,...

#### III.4.6. Đe dọa gia nhập mới

Vì mới thành lập nên thương hiệu của Tnx còn khiêm tốn, do đó phải mất ít nhất là một khoảng thời gian thì Tnx mới xây dựng được thương hiệu của mình đối với người tiêu dùng, để trong tâm thức người tiêu dùng hàng hi-tech ở Bình Dương luôn có thương hiệu Tnx.

#### III.5. Điều kiện tự nhiên

Nơi xây dựng www.lapduan.com.vn nằm trên quốc lộ 13 rất đông dân cư thuộc thị trấn Mỹ Phước trung tâm của huyện Bến Cát, tỉnh Bình Dương, một tỉnh thuộc miền Đông Nam Bộ với địa hình tương đối bằng phẳng. Không những vị trí, địa hình, đất đai thuận lợi trong việc xây dựng mà khí hậu cũng rất ôn hòa thuận lợi trong việc kinh doanh buôn bán.

**Hình: Khu vực xung quanh www.lapduan.com.vn**

#### III.6. Xây dựng mô hình EFAS

**Nhận xét:** kết quả trên cho thấy tổng số điểm quan trọng của Tnx đạt 2.9 điểm, đạt mức trung bình khá. Điều này cho thấy phản ứng của Tnx đối với các yếu tố bên ngoài là tương đối tốt trong việc nỗ lực theo đuổi chiến lược nhằm tận dụng các cơ hội bên ngoài như tốc độ tăng trưởng kinh tế ổn định, môi trường kinh doanh được cải thiện, cắt giảm thuế nhập khẩu, thu nhập bình quân đầu người tăng, chi tiêu mua sắm của người tiêu dùng gia tăng, người tiêu dùng thích mua sắm ở trung tâm điện máy, công nghệ số và nhà cung cấp hàng hóa có uy tín. Tuy nhiên, Tnx cần phải chú ý đến những yếu tố ảnh hưởng đến sự thành công mà Tnx chưa phản ứng tốt như: tình hình kinh tế khó khăn, gia tăng các trung tâm điện máy mới, cạnh tranh không lành mạnh về giá và gian lận thương mại, sự mở rộng đầu tư các tập đoàn bán lẻ đa quốc gia.

## CHƯƠNG IV: PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG BÊN TRONG DOANH NGHIỆP

### IV.1. Sản phẩm chủ yếu

Các dòng sản phẩm chủ yếu

- + Linh kiện số: thẻ nhớ, ổ cứng di động, thiết bị tản nhiệt, headphone,...
- + Thiết bị giải trí: Máy ảnh, MP3, MP4, Máy chơi game,...
- + Thiết bị tin học: máy vi tính, laptop,...
- + Thiết bị viễn thông
- + Điện tử
- + Điện lạnh
- + Điện gia dụng

### IV.2. Thị trường

Thị trường chính là thị trường bán lẻ, phạm vi trải rộng khắp tỉnh Bình Dương.

### IV.3. Đánh giá nguồn lực, năng lực dựa trên chuỗi giá trị của doanh nghiệp

#### IV.3.1. Hoạt động cơ bản

Căn cứ vào chính sách chất lượng của Tnx cách đây vài năm và chính sách phục vụ “khách hàng là trọng tâm”, các chính sách đều thể hiện quyền lợi của khách hàng như sau: Hàng chính hãng- giá cả tốt- phục vụ chuyên nghiệp- miễn phí 100% phí giao nhận, lắp đặt.

#### IV.3.2. Hậu cần nhập

Tnx là công ty nội địa, ngoài những hàng hóa cần nhập khẩu thì đa số hàng hóa của Tnx là nhập của công ty đại diện của hãng đặt tại Việt Nam. Do đó Tnx rất chú trọng tới công tác trung chuyển sao cho luôn đáp ứng nhu cầu của khách hàng là tốt nhất.

Hiện nay, do ảnh hưởng của lạm phát và khủng hoảng tài chính, giá cả hàng hóa đặc biệt là xăng dầu tăng cao hơn so với trước đây 20-50%, làm tăng một số chi phí đối với doanh nghiệp như chi phí nguyên vật liệu, chi phí kho bãi, chi phí vận chuyển,...gây ảnh hưởng tới chính sách giá của Tnx. Doanh nghiệp luôn cố gắng giảm chi phí, giảm thấp nhất việc tăng giá sản phẩm.

#### IV.3.3. Hậu cần xuất

Các sản phẩm hàng hóa được bày bán tại Tnx luôn gắn liền với giá rẻ, chất lượng tốt.

#### IV.3.4. Marketing và bán hàng

Hiện nay, công tác marketing tại Tnx còn nhiều vấn đề lưu ý như chưa có marketing dài hạn, chạy theo thời vụ, còn phụ thuộc vào nhà cung cấp.

#### IV.3.5. Thái độ phục vụ của nhân viên

Căn cứ vào chính sách chất lượng của Tnx thì chúng tôi có phương châm hoạt động kinh doanh như sau: “tất cả vì khách hàng”. Phương châm này được biểu hiện qua sự phục

vụ khách hàng trong bán hàng tại Tnx. Xét về thái độ phục vụ của nhân viên tại Tnx thì nhân viên luôn nhiệt tình, tận tâm tư vấn hàng hóa, và niềm nở đón tiếp khách hàng ngay khi khách hàng bước vào Tnx. Nhân viên không những nhiệt tình với những khách hàng có nhu cầu mua hàng mà còn với những khách hàng chưa có nhu cầu mua hàng. Điều này tạo nên một tâm lý thoải mái cho người tiêu dùng khi bước vào Trung tâm Tnx.

#### **IV.3.6. Dịch vụ sau bán hàng**

Bộ phận giao hàng miễn phí, lấy tiền sau khi đã giao hàng và có bộ phận bảo hành giúp khách hàng yên tâm sau khi giao hàng.

### **IV.4. Xác định các năng lực cạnh tranh**

#### **IV.4.1. Thương hiệu**

Thương hiệu của Tnx hiện nay chỉ dừng lại ở huyện Bến Cát, và vẫn chưa là thương hiệu nổi tiếng được mọi người biết đến như Nguyễn Kim, Phong Vũ,...tại Tp.Hồ Chí Minh và chưa là sự lựa chọn đầu tiên của khách hàng tại chính Bình Dương

#### **IV.4.2. Tài chính**

Nhìn chung tình hình tài chính hiện nay của Tnx rõ ràng.

#### **IV.4.3. Nhân sự**

Tnx luôn đặt vấn đề nhân sự lên hàng đầu. Lực lượng nhân sự hiện nay gồm đại học, cao đẳng, trung cấp, phổ thông trung học và dưới phổ thông trung học.

#### **IV.4.4. Hoạt động quản trị**

Hoạch định: Công tác hoạch định do ban giám đốc đảm nhận cho nên huy động được sức mạnh tập thể trong việc hoạch định chiến lược.

Tổ chức: cơ cấu tổ chức hiện nay quá tập trung vào Giám đốc. Vì có quá nhiều việc cùng lúc phải tập trung vào Giám đốc cho nên thường xảy ra sự cố tồn đọng công việc và những việc không xử lý thông tin kịp thời cũng sẽ ảnh hưởng trong công việc đối với bộ phận chức năng.

Tóm lại: Hiện nay, công tác quản trị của Tnx chưa thực sự tốt.

### **IV.5. Vị thế cạnh tranh của doanh nghiệp**

Hiện nay Tnx chiếm vị thế cạnh tranh tương đối mạnh so với các doanh nghiệp kinh doanh siêu thị điện máy khác như chính sách giá, sản phẩm chất lượng, thái độ phục vụ của nhân viên,...

#### IV.6. Xây dựng mô thức IFAS

**Nhận xét:** Qua bảng ta thấy điểm tổng kết là 2.275. Điều này cho thấy Tnx có môi trường nội bộ trung bình với những điểm mạnh quan trọng như: cơ sở hạ tầng thuận lợi, nguồn tài chính rõ ràng, mối quan hệ cũng như hàng hóa, chương trình khuyến mại tương đối tốt. Và đây cũng chính là năng lực cốt lõi của Tnx. Tuy nhiên Tnx còn rất nhiều điểm yếu về nhân sự, cách quản lý và cả chiến lược kinh doanh.

#### IV. Thiết lập mô thức TOWS

	<b>Điểm mạnh</b>	<b>Điểm yếu</b>
	1- Mối quan hệ vững 2- Hàng hóa 3- Đội ngũ nhân viên 4- Vị trí. Cơ sở hạ tầng 5- Tình hình tài chính rõ ràng	1- Thương hiệu 2- Biến động nhân sự 3- Trình độ nhân viên 4- Quảng cáo chưa mang tính chuyên nghiệp 5- Phương pháp quản trị
<b>Cơ hội</b>	<b>Chiến lược S-O</b>	<b>Chiến lược W-O</b>
1- Tốc độ tăng trưởng kinh tế 2- Nhu cầu của người tiêu dùng 3- Môi trường kinh doanh 4- Chính sách mở cửa nền kinh tế của nhà nước 5- Nhà cung cấp hàng hóa có uy tín 6- Vấn đề về tự nhiên	- Chiến lược xâm nhập thị trường - Chiến lược phát triển thị trường - Chiến lược mở rộng ngành dịch vụ	- Chiến lược phát triển nguồn nhân lực - Chiến lược mở rộng mạng lưới phân phối (phát triển thị trường)
<b>Thách thức</b>	<b>Chiến lược S-T</b>	<b>Chiến lược W-T</b>
1- Thương hiệu 2- Biến động nhân sự 3- Trình độ nhân viên 4- Quảng cáo chưa mang tính chuyên nghiệp 5- Phương pháp quản trị	- Chiến lược liên doanh - Chiến lược tăng cường quảng cáo, khuyến mại - Chiến lược khác biệt hóa	- Chiến lược khác biệt hóa - Chiến lược tăng cường quảng cáo khuyến mại

## CHƯƠNG V: XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH

### V.1. Chiến lược cạnh tranh

#### V.1.1. Chiến lược xâm nhập thị trường

- Sau khi phân tích những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức, Tnx đã đề ra những chiến lược kinh doanh căn bản nhất, đồng thời trao đổi ý tưởng và kế hoạch của mình với các cổ đông, các thành viên trong gia đình kinh doanh, các đồng nghiệp và các nhà tư vấn,...

- Phân đoạn thị trường mà Tnx hướng tới: trước mắt thị trường của trung tâm nằm trong huyện Bến Cát, sau đó sẽ mở rộng và phát triển khắp tỉnh Bình Dương.

- Quảng cáo thương hiệu, ngành nghề và các dịch vụ liên quan trước khi khai trương lại. Khuyến mại hàng hoá trong những tuần đầu khai trương.

- Về nguồn cung sản phẩm: Tnx mua sản phẩm gồm linh kiện số có sử dụng bộ nhớ, từ máy tính, máy chủ và máy in cho đến máy nghe nhạc MP3, máy ảnh kỹ thuật số và điện thoại di động, điện máy tại các nhà phân phối độc quyền trong nước.

- Về giá cả: xây dựng chính sách giá tốt nhất, tức là giá chính hãng. Muốn được giá tốt nhất thì Tnx phải cam kết về số lượng lớn hoặc mua theo dạng lô với nhà cung cấp. Hơn nữa bộ phận kinh doanh nhập hàng nên dựa vào thương hiệu, uy tín, khả năng tài chính của chính Tnx để đàm phán với nhà cung cấp để đạt được giá tốt nhất. Một khi Tnx đạt được mức giá tốt nhất thì Tnx sẽ truyền những ưu đãi về giá từ nhà cung cấp sang khách hàng. Ngoài ra Tnx còn thực hiện những công tác sau:

- + Giảm giá hàng tồn kho
- + Nâng cao chất lượng của nguyên liệu phụ tùng được cung cấp
- + Siết chặt việc tiết kiệm chi phí của cả hai bên (Tnx và khách hàng)

#### V.1.2. Chiến lược khác biệt hóa

Để cạnh tranh với các đối thủ và thu hút lượng khách hàng xung quanh thị trấn Mỹ Phước và huyện Bến Cát đến với Trung tâm thiết bị số Tnx ngoài việc vẫn tiếp tục duy trì mặt hàng điện máy điện lạnh chúng tôi còn kinh doanh thêm các linh kiện số, mở Sàn Giao dịch bất động sản và quán cà phê để tạo sự khác biệt.

Xét thấy Bình Dương là vùng đất mới ngày càng phát triển, thị trường bất động sản luôn sôi động đồng thời với mong muốn góp phần điều tiết thị trường này để nó phát triển lành mạnh, ổn định hơn thì Sàn giao dịch bất động sản của Tnx ra đời là một điều tất yếu. Đây sẽ là điểm đến cho người dân, những người kinh doanh giao dịch bất động sản trong huyện Bến Cát nói riêng cũng như những vùng xung quanh khác nói chung.

Về quán cà phê, nhận thấy đây là khu vực đông dân cư nhưng chưa có một quán cà phê nào mang tính tầm cỡ cùng mong muốn tận dụng mặt tiền của quốc lộ 13 chúng tôi đã quyết định mở một quán cà phê nằm trọn trong khuôn viên của Tnx. Quán cà phê này sẽ mang phong cách công nghệ số hi-tech (cách bày trí, kiểu bàn ghế, những tách cà phê,...) để tương đồng với mặt hàng chính mà Tnx đang kinh doanh. Chúng tôi tin rằng không những phục vụ một lượng khách lớn đến thưởng thức cà phê, mà đây còn là điểm dừng chân, trao đổi kinh doanh, bàn bạc công việc của khách hàng cũng như thu hút, hỗ trợ cho Trung tâm thiết bị số Tnx, cho Sàn Giao dịch bất động sản.

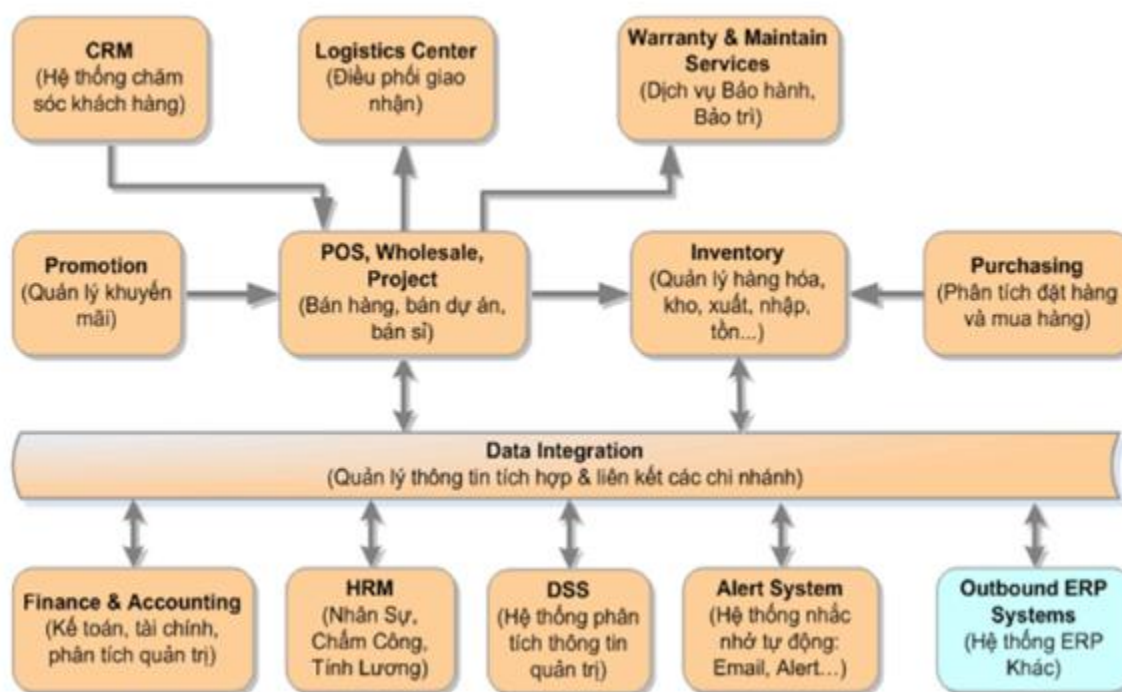
Vì vậy, chúng tôi khẳng định rằng Sàn giao dịch bất động sản và quán cà phê công nghệ là một chiến lược quan trọng, là điểm nhấn và khác biệt hóa trong hoạt động kinh doanh Trung tâm thiết bị số Tnx.

## V.2. Chiến lược tăng trưởng và chính sách triển khai

### V.2.1. Chiến lược quản lý

Tnx sẽ xây dựng một hệ thống quản lý tổng hợp các yếu tố bao gồm: nhà cung cấp, nhân sự, sản phẩm, khách hàng cùng những yếu tố nhỏ bên trong nó nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của toàn bộ hệ thống trung tâm mua bán theo mô hình siêu thị và hiện thực hóa chiến lược kinh doanh nhằm duy trì cũng như phát triển hơn nữa.

Chiến lược quản lý tổng hợp này sẽ được Tnx quản lý trong phần mềm VnResource SuperMarket Pro



Hình: Hệ thống quản lý Trung tâm linh kiện số Tnx

### V.2.2. Chiến lược sản phẩm

Tập trung vào kênh bán lẻ trực tiếp. Cần phải cải thiện và phát huy dịch vụ bán hàng và sau bán hàng nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao. Qua đó sẽ củng cố được khách hàng hiện tại cũng như thu hút khách hàng mới từ đối thủ cạnh tranh.

Mở rộng bán hàng qua mạng, vì đây sẽ là kênh bán hàng hàng phổ biến trong tương lai khi mà xã hội ngày càng phát triển, thu nhập của người dân được cải thiện và thời gian của khách hàng có giới hạn.

Đặc biệt, Tnx sẽ xây dựng một website, cập nhật đầy đủ thông tin các sản phẩm, thông tin khuyến mãi,...và những thông tin liên quan để khách hàng dễ dàng tìm kiếm, tham khảo sản phẩm cần mua.

❖ Tnx sẽ xây dựng quản lý bán hàng như sau:



- + Bán hàng tại quầy, bán hàng giao nhận
- + Quản lý đơn đặt hàng
- + Xử lý các chính sách giá khác nhau
- + Xử lý đơn đặt hàng: Bán hàng bán lẻ, bán sỉ,
- + Quản lý trạng thái của các đơn hàng
- + Quản lý quy trình trả hàng của khách, giá phải trả...
- ❖ Quản trị mua hàng
  - + Quản trị nhà cung cấp
  - + Thiết lập hàng hóa cần khai thác
  - + Phân tích đặt hàng (phân tích theo tồn kho, doanh số, hàng bỏ mẫu...)
  - + Quản lý quy trình yêu cầu hàng (từ ngành hàng), duyệt yêu cầu hàng, đặt hàng nhà cung cấp...
  - + Công nợ, hạn mức công nợ với nhà cung cấp...
  - + Quản lý nhập hàng vào một hoặc nhiều kho, có thể nhận một lần hoặc nhiều lần
  - + Quản lý hoá đơn, chứng từ nhập liệu...
- ❖ Quản lý hóa đơn, công nợ, thanh toán
  - + Quản lý công nợ, hạn mức công nợ của khách hàng
  - + Xử lý hóa đơn (Invoice): cho phép nhiều hóa đơn trên một đơn hàng
  - + Quản lý việc thanh toán (Payment): cho phép nhiều lần thanh toán trên một đơn hàng
  - + Khả năng thống kê doanh số của khách hàng
- ❖ Quản lý điều phối xuất kho, giao nhận, lắp đặt
  - + Quản lý quy trình chuyển đơn hàng, điều phối xuất kho, giao nhận...
  - + Chỉ định xuất kho tối ưu (hàng chậm bán xuất trước...)
  - + Quản lý phân công giao hàng, lắp đặt...
  - + Giao vật tư, công cụ dụng cụ...
  - + Quyết toán vật tư
- ❖ Quản lý bảo hành, bảo trì
  - + Kiểm tra thời hạn bảo hành theo mã Serial của sản phẩm
  - + Cho phép kiểm tra thời hạn bảo hành theo đơn đặt hàng của khách hàng
  - + Thông tin các mốc thời gian liên lạc hoàn trả sản phẩm bảo hành
  - + Trạng thái hàng hóa đang được bảo hành (nếu có)
- ❖ Quản trị kho, nguyên vật liệu
  - + Khả năng quản lý nhiều kho hàng tại nhiều địa chỉ khác nhau: quản lý chuyển kho, xuất hàng từ kho xác định, các thống kê cho từng kho
  - + Nhập kho và kiểm tra nguyên vật liệu từ nhà cung cấp...
  - + Xuất nguyên vật liệu
  - + Xử lý việc chuyển hàng hóa, vật tư trong kho
  - + Theo dõi tồn kho
  - + Quản lý mức lưu kho tối thiểu
  - + Xử lý các số lượng tồn kho số lượng đã nhận cộc số lượng đang được đặt mua hàng
  - + Báo cáo tồn kho: tổng hợp nhập xuất tồn, báo cáo tồn theo kho, theo thời điểm

### V.2.3. Chiến lược tiếp thị

#### ❖ Về chương trình khuyến mại:

- + Quảng cáo thông qua kênh truyền hình, báo chí, tờ rơi...
- + Khuyến mại: đồng loạt các sản phẩm hoặc tập trung cho một sản phẩm chiến lược.
- + Các hình thức khuyến mại:

- Mua hàng tặng hàng
- Mua hàng từ lần ...đến lần ...được tặng tiền
- Mua hàng từ lần ...đến lần ...được tặng hàng
- Mua hàng tặng tiền
- Mua hàng giảm giá
- Mua nhóm hàng tặng hàng
- Mua nhóm hàng tặng tiền
- Mua nhóm hàng giảm giá
- Chương trình đổi cũ lấy mới

- Chương trình thẻ mua sắm: tạo thẻ mua sắm có các trị giá và hạn sử dụng để tặng, bán cho khách hàng.

- Chương trình thẻ chiết khấu tính điểm: tạo các loại thẻ chiết khấu tính điểm tích lũy dựa trên tổng giá trị mua hàng của khách hàng,...

Cần tung ra các chương trình khuyến mại có yếu tố bất ngờ với thời gian khuyến mại ngắn và đi trước đối thủ cạnh tranh. Điều này sẽ giúp Tnx tăng doanh số bán hàng và thu hút một lượng khách hàng mới từ đối thủ cạnh tranh.

#### ❖ Về chăm sóc khách hàng

Cần chủ động chăm sóc sản phẩm cho khách hàng

Lập đường dây nóng, đường dây này chuyển trực tiếp đến trưởng các đơn vị, bộ phận để giải quyết những trường hợp đột xuất của khách hàng. Tnx sẽ lưu trữ thông tin về khách hàng. Dựa trên những thông tin về khách hàng, Tnx sẽ thiết lập chương trình đặc biệt dành cho những khách hàng thân thiết với những ưu đãi bất ngờ.

- Hệ thống quản lý khách hàng gồm những thông tin sau:

- + Quản lý thông tin chi tiết và các thông tin liên lạc của khách hàng
- + Quản lý các hoạt động giao dịch liên quan đến khách hàng: Báo giá, bán hàng...
- + Khả năng thống kê doanh số của khách hàng
- + Khả năng thống kê doanh số của khách hàng nằm trong TOP doanh số cao nhất
- + Hỗ trợ các chức năng dịch vụ chăm sóc khách hàng

- Hệ thống quản lý chăm sóc khách hàng gồm những thông tin sau:

- + Khách hàng truy cập theo dõi được lịch sử mua hàng, Doanh số mua hàng
- Trạng thái đơn hàng (nếu có)
- Thời gian đang được bảo hành (nếu có)
- Các chương trình khuyến mãi
- Khách hàng tra cứu việc tích lũy điểm trên thẻ mua sắm
- Quản lý bảo mật truy cập vào hệ thống

❖ Về xây dựng thương hiệu: tạo ấn tượng tốt đẹp trong lòng khách hàng thông qua thái độ phục vụ của nhân viên, hàng hóa phong phú, đa dạng, trưng bày hàng hóa, chương trình khuyến mại, dịch vụ sau bán hàng... để nhắc đến các linh kiện số là khách hàng phải nhớ tới Tnx.

#### V.2.4. Chiến lược phát triển thị trường

Chiến lược phát triển thị trường là chiến lược tìm cách bán các sản phẩm hiện tại trên thị trường mới.

Theo chiến lược này, khi Trung tâm linh kiện số Tnx đi vào ổn định và phát triển thì Tnx sẽ được mở rộng mạng lưới phân phối cũng như chi nhánh ở các địa bàn mới có tiềm năng, vươn ra các huyện và các tỉnh thành trong nước,

#### V.2.5. Chiến lược liên doanh

Tnx sẽ xây dựng mối quan hệ với các nhà phân phối độc quyền, ví dụ như:



**FPT Distribution Co., Ltd.**

URL: <http://www.fpt.com.vn>

HCMC

Tel: +84 8 38248007

Fax: +84 4 38248010



**Petroleum General Distribution**

URL: <http://www.petrosetco.com.vn/>

HCMC

Tel: +84-8-3556-1587

Fax: +84-8-3556-1581

#### V.2.6. Chiến lược phát triển nguồn nhân lực

Vấn đề tuyển dụng nhân sự: tuyển dụng theo tiêu chí cạnh tranh bình đẳng, công khai trên cơ sở năng lực chuyên môn. Thông tin tuyển dụng nên được công bố trên website riêng của Trung tâm, trên báo, tạp chí, trung tâm giới thiệu việc làm,...nhằm tìm đúng người, đủ năng lực để đáp ứng nhu cầu trong tình hình kinh doanh mới.

Về hoạch định nguồn nhân lực: bộ phận nhân sự hành chính nên có kế hoạch tuyển dụng, đào tạo và huấn luyện nguồn nhân lực nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển kinh doanh của Trung tâm trong thời gian tới.

Nhân viên kinh doanh: tìm kiếm khách hàng, bán sản phẩm sỉ, lẻ

Giải pháp cụ thể về chiến lược đào tạo, huấn luyện nhân viên hiện nay được thực hiện như sau:

+ Chiến lược đào tạo huấn luyện bên ngoài: Bộ phận nhân sự có kế hoạch hợp tác bên ngoài để buộc tất cả các trưởng đơn vị, bộ phận tham gia huấn luyện bên ngoài chủ yếu là các khóa huấn luyện về quản lý nhằm cải thiện kỹ năng quản lý và huấn luyện lại cho nhân viên của chính bộ phận mình.

+ Đào tạo nhân sự về kỹ năng giao tiếp, phục vụ khách hàng, kỹ năng bán hàng

+ Phối hợp với các tập đoàn điện tử để được đào tạo chuyên sâu về mặt kỹ thuật, những sản phẩm mới ra,...

Về chính sách thi đua khen thưởng, đãi ngộ:

+ Áp dụng chính sách khen thưởng đối với bộ phận bán hàng trực tiếp và những bộ phận khác trong trung tâm nhằm động viên, kích thích sự năng động làm việc đối với từng bộ phận. Hơn nữa Trung tâm sẽ có chế độ thưởng nóng đối với từng bộ phận khi đạt chỉ tiêu ngoài mong đợi. Chẳng hạn khi tung chương trình khuyến mãi ra, chương trình này thành công tức là khuyến mãi làm lượng khách hàng đến Tnx và doanh số bán hàng tăng mạnh ngoài dự đoán.

+ Có chính sách đãi ngộ tốt như tăng lương trước hạn, thăng cấp,...đối với các nhân viên giỏi nhằm đảm bảo lực lượng lao động ổn định và kích thích tinh thần làm việc của các nhân viên khác trong trung tâm.

Về xây dựng môi trường làm việc trong Hoàng Long: duy trì môi trường làm việc thân thiện và hợp tác để nâng cao hiệu quả làm việc, đồng thời phát huy được sức mạnh tập thể tại Tnx.

## CHƯƠNG VI: GIẢI PHÁP QUI HOẠCH THIẾT KẾ CƠ SỞ

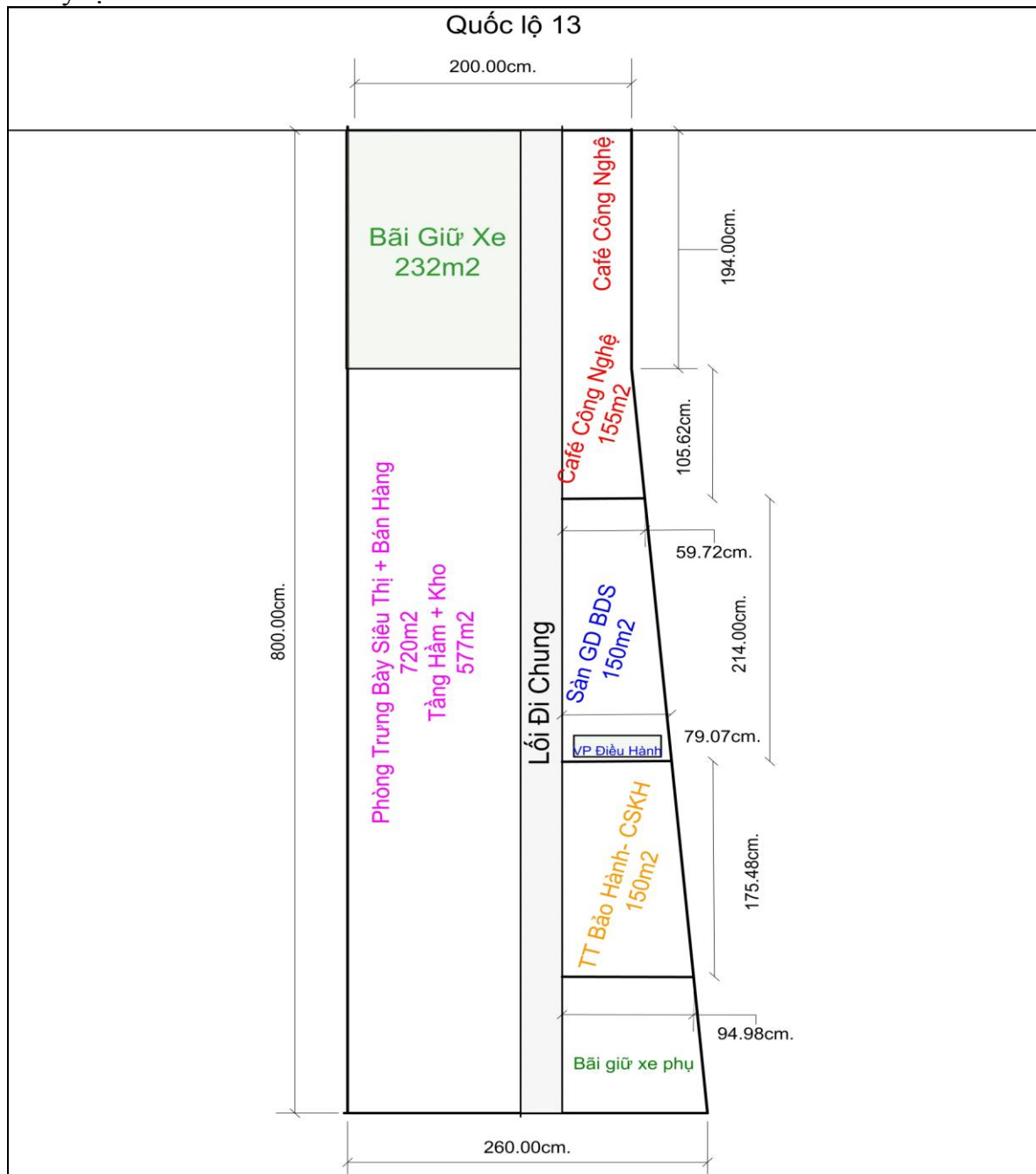
### VI.1. Tổng quỹ đất đầu tư

Quỹ đất dành cho www.lapduan.com.vn là 1772 m<sup>2</sup>

### VI.2. Giải pháp thiết kế

#### VI.2.1. Bản vẽ của www.lapduan.com.vn

Tỷ lệ 1:100



### VI.2.2. Giải pháp quy hoạch

Tổ chức một trung tâm mua sắm với đầy đủ các yêu cầu về công năng sử dụng, có tính thẩm mỹ, kinh tế, và bảo đảm có một môi trường kinh doanh tốt, trong lành, sạch sẽ, thoáng mát.

- Diện tích Phòng trưng bày: 720 m<sup>2</sup>
- Diện tích Tầng hầm, kho: 577 m<sup>2</sup>
- Diện tích Quán cà phê: 155 m<sup>2</sup>
- Diện tích Sàn giao dịch bất động sản: 150 m<sup>2</sup>
- Diện tích Trung tâm bảo hành: 150 m<sup>2</sup>
- Diện tích bãi giữ xe: 232 m<sup>2</sup>

### VI.2.3. Giải pháp kiến trúc

#### ❖ **Bố trí tổng mặt bằng**

Các khối nhà được bố cục tạo nên quần thể không gian kiến trúc hài hòa, đảm bảo vấn đề an toàn giao thông, phòng cháy chữa cháy và thông thoáng tự nhiên cho công trình.

#### ❖ **Cơ cấu sử dụng đất**

- + Tổng diện tích xây dựng : 1772m<sup>2</sup>
- + Mật độ xây dựng : 90%
- + Hệ số sử dụng đất : 90%

### VI.2.4. Giải pháp kỹ thuật

#### ❖ **Hệ thống điện**

Hệ thống chiếu sáng bên trong được kết hợp giữa chiếu sáng nhân tạo và chiếu sáng tự nhiên.

Hệ thống chiếu sáng bên ngoài được bố trí hệ thống đèn pha, ngoài việc bảo đảm an ninh cho công trình còn tạo được nét thẩm mỹ cho công trình vào ban đêm. Công trình được bố trí trạm biến thế riêng biệt và có máy phát điện dự phòng. Hệ thống tiếp đất an toàn, hệ thống điện được lắp đặt riêng biệt với hệ thống tiếp đất chống sét. Việc tính toán thiết kế hệ thống điện được tuân thủ tuyệt đối các tiêu chuẩn qui định của tiêu chuẩn xây dựng và tiêu chuẩn ngành.

#### ❖ **Hệ thống cấp thoát nước**

Hệ thống cấp thoát nước được thiết kế đảm bảo yêu cầu sử dụng nước:

- + Nước sinh hoạt.
- + Nước cho hệ thống chữa cháy.

Việc tính toán cấp thoát nước được tính theo tiêu chuẩn cấp thoát nước cho công trình công cộng và theo tiêu chuẩn PCCC quy định.

#### ❖ **Hệ thống chống sét**

Hệ thống chống sét sử dụng hệ thống kim thu sét hiện đại đạt tiêu chuẩn.

Hệ thống tiếp đất chống sét phải đảm bảo  $R_d < 10 \Omega$  và được tách riêng với hệ thống tiếp đất an toàn của hệ thống điện.

Toàn bộ hệ thống sau khi lắp đặt phải được bảo trì và kiểm tra định kỳ.

Việc tính toán thiết kế chống sét được tuân thủ theo quy định của quy chuẩn xây dựng và tiêu chuẩn xây dựng hiện hành.

❖ **Hệ thống PCCC**

Công trình được lắp đặt hệ thống báo cháy tự động tại các khu vực công cộng để đảm bảo an toàn tuyệt đối cho công trình. Hệ thống chữa cháy được lắp đặt ở những nơi dễ thao tác và thường xuyên có người qua lại.

Hệ thống chữa cháy: ống tráng kẽm, bình chữa cháy, hộp chữa cháy,... sử dụng thiết bị của Việt Nam đạt tiêu chuẩn về yêu cầu PCCC đề ra.

Việc tính toán thiết kế PCCC được tuân thủ tuyệt đối các qui định của qui chuẩn xây dựng và tiêu chuẩn xây dựng hiện hành.

❖ **Hệ thống thông tin liên lạc**

Toàn bộ công trình được bố trí một tổng đài chính phục vụ liên lạc đối nội và đối ngoại. Các thiết bị telex, điện thoại nội bộ, fax (nếu cần) được đầu nối đến từng phòng.

**VI.3. Kết luận**

Với giải pháp bố trí mặt bằng, giải pháp mặt đứng, kết cấu bao che và các giải pháp kỹ thuật như trên, phương án thiết kế thoả mãn được các yêu cầu sau:

Mặt bằng bố trí hợp lý, các khu chức năng được phân khu rõ ràng, đảm bảo được an ninh công cộng. Hệ thống kỹ thuật an toàn phù hợp với yêu cầu sử dụng trong tình hình hiện tại và tương lai.

## CHƯƠNG VII: ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG MÔI TRƯỜNG

### VII.1. Đánh giá tác động môi trường

#### VII.1.1 Giới thiệu chung

Www.lapduan.com.vn xây dựng Trung tâm thiết bị số Tnx được xây dựng tại thị trấn Mỹ Phước huyện Bến Cát tỉnh Bình Dương với diện tích xây dựng: 1772 m<sup>2</sup>.

Mục đích của đánh giá tác động môi trường là xem xét đánh giá những yếu tố tích cực và tiêu cực ảnh hưởng đến môi trường trong xây dựng www.lapduan.com.vn để từ đó đưa ra các giải pháp khắc phục, giảm thiểu ô nhiễm để nâng cao chất lượng môi trường hạn chế những tác động rủi ro cho môi trường và cho xây dựng khi www.lapduan.com.vn được thực thi, đáp ứng được các yêu cầu về tiêu chuẩn môi trường.

#### VII.1.2. Các quy định và các hướng dẫn về môi trường

*Các quy định và hướng dẫn sau được dùng để tham khảo*

- Luật Bảo vệ Môi trường số 52/2005/QH11 đã được Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam khóa XI kỳ họp thứ 8 thông qua tháng 11 năm 2005.

- Nghị định số 80/2006/NĐ-CP của Chính phủ ngày 09 tháng 8 năm 2006 về việc quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của luật Bảo vệ Môi trường

- Nghị định số 21/2008/NĐ-CP của Chính phủ ngày 28 tháng 2 năm 2008 về Sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 80/2006/NĐ-CP ngày 09 tháng 8 năm 2006 của Chính phủ về việc quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của luật Bảo vệ Môi trường;

- Thông tư số 05/2008/ TT-BTNMT của Bộ Tài nguyên và Môi trường ngày 18/12/2008 về việc hướng dẫn về đánh giá môi trường chiến lược, đánh giá tác động môi trường và cam kết bảo vệ môi trường.

- Quyết định số 62/QĐ-BKHCNMT của Bộ trưởng Bộ Khoa học Công nghệ và Môi trường ban hành ngày 09/8/2002 về việc ban hành Quy chế bảo vệ môi trường khu công nghiệp.

- Quyết định số 35/QĐ-BKHCNMT của Bộ trưởng Bộ Khoa học Công nghệ và Môi trường ngày 25/6/2002 về việc công bố Danh mục tiêu chuẩn Việt Nam về môi trường bắt buộc áp dụng.

- Quyết định số 23/2006/QĐ-BTNMT ngày 26/12/2006 về việc ban hành Danh mục chất thải nguy hại kèm theo Danh mục chất thải nguy hại.

- Tiêu chuẩn môi trường do Bộ KH&MT ban hành 1995, 2001 & 2005.

- Quyết định số 22/2006/QĐ-BTNMT ngày 18 tháng 12 năm 2006 của Bộ Tài Nguyên và Môi trường về việc bắt buộc áp dụng 05 Tiêu chuẩn Việt Nam về Môi trường và bãi bỏ áp dụng một số các Tiêu chuẩn đã quy định theo quyết định số 35/2002/QĐ-BKHCNMT ngày 25 tháng 6 năm 2002 của Bộ trưởng Bộ KH&MT và Môi trường;

#### VII.1.3. Tác động của www.lapduan.com.vn tới môi trường

Việc thực thi www.lapduan.com.vn sẽ ảnh hưởng nhất định đến môi trường xung quanh và khu vực lân cận, tác động trực tiếp đến quá trình sản xuất kinh doanh gây gián đoạn quá trình vận hành của hệ thống công nghệ trong khu vực. Chúng ta có thể dự báo được những nguồn tác động đến môi trường có khả năng xảy ra trong các giai đoạn khác nhau:



- Giai đoạn thi công xây dựng.
- Giai đoạn hoạt động.
- Giai đoạn ngưng hoạt động

#### **Nguồn gây ra ô nhiễm**

##### **➤ Chất thải rắn**

Đất đá do các hoạt động đào hào xây dựng và các công trình phụ trợ khác.

Rác thải trong quá trình thi công xây dựng.

Sự rơi vãi vật liệu như đá, cát, ... trong quá trình vận chuyển của các thiết bị chuyên dụng đến nơi xây dựng.

Vật liệu dư thừa và các phế liệu thải ra.

Chất thải sinh hoạt của lực lượng nhân công lao động tham gia thi công của cán bộ nhân viên.

##### **➤ Chất thải khí**

Chất thải khí là nguồn gây ô nhiễm chính cho bầu khí quyển, khí thải có thể phát ra từ các hoạt động trong các quá trình thi công từ giai đoạn chuẩn bị nguyên vật liệu cho đến khi tháo dỡ các hạng mục công trình trong giai đoạn ngừng hoạt động.

Khí thải phát sinh do hoạt động của động cơ máy móc thi công cơ giới, phương tiện vận chuyển vật tư dụng cụ, thiết bị phục vụ cho thi công, xây dựng công trình cùng như khi tháo dỡ các hạng mục công trình trong giai đoạn ngừng hoạt động.

Khí thải phát sinh từ động cơ của máy móc, phương tiện khác phục vụ công tác do hoạt động kiểm tra sửa chữa, bảo dưỡng định kỳ các hạng mục khác của công trình.

##### **➤ Chất thải lỏng**

Chất thải lỏng có ảnh hưởng trực tiếp đến vệ sinh môi trường trong Trung tâm mua sắm gây ảnh hưởng đến môi trường lân cận.

Tuy nhiên www.lapduan.com.vn đã có hệ thống thoát nước ngầm thu nước do vậy kiểm soát được nguồn thải và xử lý nước bị ô nhiễm trước khi thải ra ngoài.

##### **➤ Tiếng ồn**

Gây ra những ảnh hưởng trực tiếp lên hệ thần kinh làm giảm khả năng tập trung và giảm năng suất lao động. Tiếng ồn có thể sinh ra theo những con đường sau nhưng phải được kiểm soát và duy trì ở trong khoảng 80 – 85dBA theo tiêu chuẩn quy định, tiếng ồn có thể phát sinh từ những nguồn.

- Động cơ, máy móc thi công, và những thiết bị phục vụ xây dựng, lắp đặt.
- Trong quá trình lao động như gia công cơ khí, hàn, vận chuyển vật liệu.....
- Từ động cơ máy nén khí, bơm, máy phát điện .....

##### **➤ Bụi và khói**

Khi hàm lượng bụi và khói vượt quá ngưỡng cho phép sẽ gây ra những bệnh về đường hô hấp làm giảm khả năng lao động của công nhân. Bụi và khói được sinh ra từ những lý do sau:

Từ các hoạt động chuyên chở vật liệu, tập kết đống vật liệu đến nơi xây dựng.

Từ các đống tập kết vật liệu.

Từ các hoạt động đào bới san lấp.

## **VII.2. Mức độ ảnh hưởng tới môi trường**

### **VII.2.1. Ảnh hưởng đến môi trường vật lý**

➤ **Ảnh hưởng đến chất lượng không khí**

Chất lượng không khí của khu vực trạm sẽ chịu ít nhiều biến đổi do các hoạt động thực thi Www.lapduan.com.vn. Tuy nhiên, trong hai giai đoạn thi công xây dựng và tháo dỡ công trình ngưng hoạt động, khói bụi và khí thải là tác nhân ô nhiễm đáng chú ý nhất. Khí thải sinh ra từ các động cơ máy móc chủ yếu là khí NO<sub>x</sub>, CO, CO<sub>2</sub>, SO<sub>2</sub>.... Lượng khí thải phát sinh bởi hoạt động riêng rẽ các loại máy móc đạt tiêu chuẩn kỹ thuật là không đáng kể, trong điều kiện môi trường làm việc thông thoáng ngoài trời thì mức độ ảnh hưởng trực tiếp đến con người là không đáng kể tuy nhiên khi hàm lượng cao nó sẽ là tác nhân gây ra những ô nhiễm cho môi trường và con người như: khí SO<sub>2</sub> hoà tan được trong nước nên dễ phản ứng với cơ quan hô hấp người và động vật.

➤ **Ảnh hưởng đến chất lượng nước mặt:**

Hoạt động xây dựng công trình có nhiều khả năng gây ảnh hưởng đến chất lượng nước mặt. Do phải tiếp nhận lượng nước thải ra từ các quá trình thi công có chứa chất nhiễm bẩn cao gồm các hoá chất được sử dụng trong quá trình hàn cắt, vết dầu mỡ rơi vãi từ các động cơ máy móc trong quá trình thi công vận hành, nước thải sinh hoạt của công nhân trong các lán trại ... cũng gây ra hiện tượng ô nhiễm cho nguồn nước mặt

Lượng nước thải phục vụ công tác sửa chữa, bảo dưỡng định kỳ và sinh hoạt của cán bộ nhân viên vận hành công trình nếu được thu gom và xử lý sẽ ít có khả năng gây ảnh hưởng đến nguồn nước mặt.

➤ **Ảnh hưởng đến giao thông**

Hoạt động của các loại phương tiện vận tải phục vụ công tác thi công xây dựng lắp đặt sẽ làm gia tăng mật độ lưu thông trên các tuyến đường vào khu vực, mang theo những bụi bẩn đất, cát từ công trường vào gây ảnh hưởng xấu đến chất lượng đường xá, làm xuống cấp nhanh chóng các tuyến đường này.

➤ **Ảnh hưởng đến sức khỏe cộng đồng**

Không khí bị ô nhiễm sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến sức khoẻ lực lượng nhân công làm việc tại công trường và cho cả cộng đồng dân cư. Gây ra các bệnh về cơ quan hô hấp, dị ứng, viêm mắt ....

Tiếng ồn phát sinh chủ yếu trong quá trình thi công xây dựng và tháo dỡ khi công trình ngừng hoạt động. Ô nhiễm tiếng ồn tác động trực tiếp lên lực lượng lao động tại công trình và cư dân sinh sống gần khu vực thực thi www.lapduan.com.vn. Tiếng ồn sẽ gây căng thẳng, ức chế, làm giảm năng suất lao động, gây xáo trộn cuộc sống thường ngày của người dân. Mặt khác khi độ ồn vượt quá giới hạn cho phép và kéo dài sẽ ảnh hưởng đến cơ quan thính giác.

## **VII.2.2. Giải pháp khắc phục ảnh hưởng tiêu cực của www.lapduan.com.vn tới môi trường**

➤ **Giảm thiểu lượng chất thải**

Trong quá trình thực thi www.lapduan.com.vn chất thải phát sinh ra là điều không tránh khỏi. Tuy nhiên bằng các biện pháp kỹ thuật công nghệ phù hợp kết hợp với biện pháp quản lý chặt chẽ ở từng bộ phận có thể giảm thiểu được số lượng lớn chất thải phát sinh. Các biện pháp để giảm thiểu chất thải phát sinh:

Dự toán chính xác khối lượng nguyên vật liệu phục vụ cho thi công, giảm thiểu lượng dư thừa tồn đọng sau khi xây dựng công trình.

Lựa chọn địa điểm tập kết nguyên vật liệu phù hợp nằm cuối hướng gió và trên nền đất cao để tránh tình trạng hư hỏng và thất thoát khi chưa sử dụng đến.

Đề xuất những biện pháp giảm thiểu khói bụi và nước thải phát sinh trong quá trình thi công.

Thường xuyên kiểm tra, có chế độ bảo dưỡng định kỳ các hạng mục công trình nhằm ngăn ngừa, khắc phục kịp thời các sự cố có thể xảy ra.

➤ **Thu gom và xử lý chất thải**

Việc thu gom và xử lý chất thải trước khi thải ra ngoài môi trường là điều bắt buộc đối với các khu vực trạm. Trong www.lapduan.com.vn này việc thu gom và xử lý chất thải phải được thực hiện từ khi xây dựng đến khi đi vào vận hành và quá trình tháo dỡ ngưng hoạt động để tránh gây ảnh hưởng đến hoạt động của trạm và môi trường khu vực xung quanh. Việc thu gom và xử lý phải được phân loại theo các loại chất thải sau:

➤ **Chất thải rắn**

Đây là loại chất thải phát sinh nhiều nhất trong quá trình thi công bao gồm đất, đá, giấy, khăn vải, ... là loại chất thải rất khó phân huỷ đòi hỏi phải được thu gom, phân loại để có phương pháp xử lý thích hợp. Những nguyên vật liệu dư thừa có thể tái sử dụng được thì phải được phân loại và để đúng nơi quy định thuận tiện cho việc tái chế. Những loại rác thải khó phân huỷ hoặc độc hại phải được thu gom và đặt cách xa công trường thi công, sao cho tác động đến con người và môi trường là nhỏ nhất để vận chuyển đến nơi xử lý theo quy định.

Các chất thải rắn phát sinh trong quá trình sinh hoạt, ăn uống: khăn lau, rác thải ... phải được thu gom vào phương tiện hay thiết bị chứa thích hợp, sau đó được xử lý ở bãi thải theo tiêu chuẩn quy định. Các phương tiện vận chuyển đất đá san lấp bắt buộc dùng tấm phủ che chắn, giảm đến mức tối đa rơi vãi trên đường gây ảnh hưởng cho người lưu thông và đảm bảo cảnh quan môi trường được sạch đẹp.

➤ **Chất thải khí**

Sinh ra trực tiếp trong quá trình thi công từ các máy móc thi công cơ giới, phương tiện vận chuyển và từ các thiết bị, hoạt động vì vậy cần phải có những biện pháp để làm giảm lượng chất thải khí ra ngoài môi trường, các biện pháp có thể dùng là:

Đối với các phương tiện vận chuyển, máy móc thi công và các động cơ khác cần thiết nên sử dụng loại nhiên liệu có khả năng cháy hoàn toàn, khí thải có hàm lượng chất gây ô nhiễm thấp. Sử dụng máy móc động cơ mới đạt tiêu chuẩn kiểm định và được chứng nhận không gây hại đối với môi trường.

Thường xuyên kiểm tra các hạng mục công trình nhằm ngăn ngừa, khắc phục kịp thời các sự cố có thể xảy ra.

Sử dụng các van cô lập, khi đấu nối với các thiết bị hiện hữu tránh hiện tượng khí đọng lại gây cháy nổ.

➤ **Chất thải lỏng**

Chất thải lỏng sinh ra trong quá trình xây dựng sẽ được thu gom vào hệ thống thoát nước hiện hữu được bố trí quanh khu vực xây dựng. Nước thải có chứa chất ô nhiễm sẽ được thu gom và đưa về khu xử lý nước thải còn nước không bị ô nhiễm sẽ theo hệ thống thoát nước bề mặt và thải trực tiếp ra ngoài.

Trong giai đoạn vận hành, nước thải sẽ được thu gom qua hệ thống mương được đặt quanh khu vực.

➤ **Tiếng ồn**

Trang bị đầy đủ các thiết bị bảo vệ cho công nhân trong quá trình thi công như dụng cụ bảo hộ tai, bảo hộ mắt .... sắp xếp công việc một cách hợp lý khoa học để mức độ ảnh hưởng đến nhân viên làm việc trong khu vực www.lapduan.com.vn và ở khu vực lân cận là nhỏ nhất.

Sử dụng các vật liệu cách âm bọc quanh các động cơ phát ra độ ồn lớn nhất, sử dụng các gối đỡ bộ máy băng lò xo, cao su có tính đàn hồi cao để làm giảm độ rung của máy móc, thiết bị.

➤ **Bụi và khói**

Trong quá trình thi công xây dựng bụi và khói là những nhân tố gây ảnh hưởng nhiều nhất đến công nhân lao động nó trực tiếp ảnh hưởng đến sức khoẻ của người công nhân gây ra các bệnh về đường hô hấp, về mắt ...làm giảm khả năng lao động. Để khắc phục những ô nhiễm đó cần thực hiện những biện pháp sau:

Sử dụng nguyên vật liệu ít gây hại, thiết bị chuyên chở nguyên vật liệu phải được che chắn cẩn thận tránh rơi vãi.

Sử dụng những thiết bị bảo hộ cho công nhân khi làm việc trong tình trạng khói bụi ô nhiễm như mặt nạ phòng độc, kính bảo vệ mắt....

Tăng cường trồng cây xanh ở những khu vực đất trống quanh khu vực thi công www.lapduan.com.vn.

### **VII.3. Kết luận**

Dựa trên những đánh giá tác động môi trường ở phần trên chúng ta có thể thấy quá trình thực thi www.lapduan.com.vn có thể gây tác động đến môi trường quanh khu vực xây dựng www.lapduan.com.vn đầu tư và khu vực lân cận ở mức độ thấp không tác động nhiều đến môi trường, có chăng chỉ là những tác động nhỏ trong khoảng thời gian ngắn không có tác động về lâu dài.

## CHƯƠNG VIII: TỔNG MỨC ĐẦU TƯ DỰ ÁN

### VIII.1. Cơ sở lập Tổng mức đầu tư

Tổng mức đầu tư cho www.lapduan.com.vn đầu tư xây dựng trung tâm thiết bị số được lập dựa trên các phương án trong hồ sơ thiết kế cơ sở của www.lapduan.com.vn và các căn cứ sau đây :

- ✓ Luật Xây dựng số 16/2003/QH11 ngày 26/11/2003 của Quốc hội Nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam;
- ✓ Nghị định số 12/2009/NĐ-CP ngày 12/2/2009 của Chính phủ về việc Quản lý www.lapduan.com.vn 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 209/2004/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 www.lapduan.com.vn đầu tư xây dựng công trình”;
- ✓ Thông tư 18/2008/TT-BXD bổ sung một số phương pháp xác định chi phí xây dựng trong dự toán xây dựng công trình tại Thông tư 05/2007/TT-BXD do Bộ Xây dựng ban hành.
- ✓ 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;
- ✓ 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.
- ✓ 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 02/2007/TT-BXD ngày 14/2/2007. Hướng dẫn một số nội dung về: lập, thẩm định, phê duyệt www.lapduan.com.vn đầu tư xây dựng công trình; giấy phép xây dựng và tổ chức quản lý www.lapduan.com.vn đầu tư xây dựng công trình;
- ✓ Định mức chi phí quản lý www.lapduan.com.vn và tư vấn đầu tư xây dựng kèm theo Quyết định số 957/QĐ-BXD ngày 29/9/2009 của Bộ Xây dựng;
- ✓ Thông tư 33-2007-TT/BTC của Bộ Tài Chính ngày 09 tháng 04 năm 2007 hướng dẫn quyết toán www.lapduan.com.vn 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;
- ✓ Các văn bản khác của Nhà nước liên quan đến lập Tổng mức đầu tư, tổng dự toán và dự toán công trình.
- ✓ Nghị định số 12/2009/NĐ-CP ngày 10/02/2009 của Chính phủ về Quản lý www.lapduan.com.vn đầu tư xây dựng công trình thay thế Nghị định 16/2005/NĐ-CP và Nghị định số 112/2006/NĐ-CP về quản lý www.lapduan.com.vn đầu tư xây dựng công trình.
- ✓ Nghị định số 112/2009/NĐ-CP ngày 14/12/2009 của Chính phủ về Quản lý chi phí đầu tư xây dựng công trình .
- ✓ Thông tư 04/2010/TT-BXD hướng dẫn lập và quản lý chi phí đầu tư xây dựng công trình do Bộ Xây dựng ban hành

Tổng mức đầu tư xây dựng công trình còn được lập trên cơ sở tham khảo các bảng chào giá của các Nhà cung cấp VTTB.

### **VIII.2. Mục đích tổng mức đầu tư**

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

Trong đó để đảm bảo vốn đầu tư của dự mang lại hiệu quả và phân tán rủi ro, chủ đầu tư lựa chọn phương án đầu tư phân bổ cùng lúc vào các lĩnh vực như :

- Trung tâm thiết bị số
- Quán café công nghệ
- Sàn giao dịch bất động sản

Tổng mức đầu tư bao gồm toàn bộ chi phí thuê địa điểm kinh doanh, chi phí như xây dựng và lắp đặt, mua sắm vật tư và trang thiết bị. Ngoài ra còn có các chi phí khác như chi phí tư vấn, chi phí quản lý www.lapduan.com.vn & chi phí khác, dự phòng phí 10% bao gồm cả lãi vay trong thời gian xây dựng.

### **VIII.3. Kết quả tổng mức đầu tư**

Bảng tổng mức đầu tư ban đầu

ĐVT: 1,000đ

Trong đó:

❖ **Chi phí xây dựng:**

Với các hạng mục đầu tư của www.lapduan.com.vn chi phí xây dựng được tính toán trong bảng sau:

*DVT: 1,000 đồng*

- Tổng chi phí xây dựng công trình = 6,869,500,000 đồng (đã bao gồm VAT) (1)

❖ **Chi phí máy móc thiết bị**

Danh mục các loại thiết bị, dụng cụ dùng trong quán café như sau:

❖ **Chi phí quản lý www.lapduan.com.vn**

- Chi phí quản lý www.lapduan.com.vn tính theo Định mức chi phí quản lý www.lapduan.com.vn và tư vấn đầu tư xây dựng công trình.
- Chi phí quản lý www.lapduan.com.vn bao gồm các chi phí để tổ chức thực hiện các công việc quản lý www.lapduan.com.vn từ giai đoạn chuẩn bị www.lapduan.com.vn, thực hiện www.lapduan.com.vn đến khi hoàn thành nghiệm thu bàn giao công trình vào khai thác sử dụng, bao gồm:
  - Chi phí tổ chức lập www.lapduan.com.vn đầu tư.
  - Chi phí tổ chức thẩm định www.lapduan.com.vn đầu tư, tổng mức đầu tư; chi phí tổ chức thẩm tra thiết kế kỹ thuật, thiết kế bản vẽ thi công và dự toán xây dựng công trình.
  - Chi phí tổ chức lựa chọn nhà thầu trong hoạt động xây dựng;
  - Chi phí tổ chức quản lý chất lượng, khối lượng, tiến độ và quản lý chi phí xây dựng công trình;
  - Chi phí tổ chức đảm bảo an toàn và vệ sinh môi trường của công trình;
  - Chi phí tổ chức nghiệm thu, thanh toán, quyết toán hợp đồng; thanh toán, quyết toán vốn đầu tư xây dựng công trình;
  - Chi phí tổ chức nghiệm thu, bàn giao công trình;
  - Chi phí khởi công, khánh thành;

❖ **Chi phí khác**

- Chi phí khác bao gồm các chi phí cần thiết không thuộc chi phí xây dựng; chi phí thiết bị, chi phí quản lý www.lapduan.com.vn và chi phí tư vấn đầu tư xây dựng nói trên:
  - Chi phí bảo hiểm xây dựng =  $GXL * 1.5\% = 93,675,000 \text{ đ}$
  - Chi phí kiểm toán =  $(GXL + GTB) * 0.442\% = 29,978,000 \text{ đ}$
  - Chi phí thẩm tra, phê duyệt quyết toán vốn đầu tư =  $(GXL + GTB) * 0.280\% = 19,001,000 \text{ đ}$

**Chi phí thuê đất, đặt cọc**

Với thời gian xây dựng cho www.lapduan.com.vn là 6 tháng, chủ đầu tư cần trả chi phí đặt cọc và tiền thuê đất trong thời gian này.

- Tiền thuê đất tháng (năm 2011) = 20,000,000 đồng

- Phí đặt cọc = tiền thuê đất tháng x 3
- Tiền thuê đất = tiền thuê đất x 6 tháng xây dựng
- **Chi phí thuê đất = 20,000,000 x 9 = 180,000,000 đồng + 10%VAT = 198,000,000 đồng (6)**

❖ **Chi phí mua hàng đầu kỳ**

Để chuẩn bị cho hoạt động kinh doanh của trung tâm thiết bị số, www.lapduan.com.vn cần đầu tư một khoảng chi phí chủ đầu tư mua hàng đầu kỳ (chi tiết hàng hóa xem phần phụ lục)

**Chi phí mua hàng đầu kỳ = Tổng chi phí mua các loại hàng đầu kỳ (đã bao gồm VAT) = 6,625,559,000 đ (7)**

- ❖ **Chi phí dự phòng = (GXl+Gtb+Gqlđa+Gtv+Gtd+Gk+Gmh)\*10% = 1,501,829,000 đ (8)**



## CHƯƠNG IX: VỐN ĐẦU TƯ CỦA DỰ ÁN

### IX.1. Nguồn vốn đầu tư của www.lapduan.com.vn

#### IX.1.1. Cơ cấu và phân bổ nguồn vốn đầu tư

*DVT : 1,000 đồng*

#### IX.1.2 Tiến độ sử dụng vốn

#### IX.1.3. Nguồn vốn thực hiện [www.lapduan.com.vn](http://www.lapduan.com.vn)

#### IX.2. Phương án hoàn trả vốn vay

Phương án hoàn trả vốn vay được đề xuất trong www.lapduan.com.vn này là phương án trả lãi và nợ gốc định kỳ hàng năm từ khi bắt đầu hoạt động www.lapduan.com.vn. Phương án hoàn trả vốn vay được thể hiện cụ thể tại bảng sau:

#### **Lịch trả nợ vay và lãi vay**

Hàng quý chủ đầu tư phải trả vốn gốc cho số tiền đi vay là 583,626,000 đồng và số tiền này trả trong 20 quý tiếp theo còn số lãi vay chủ đầu tư sẽ trả kèm với lãi gốc dựa vào dư nợ đầu kỳ của mỗi quý. Theo dự kiến thì đến quý I/2017 chủ đầu tư sẽ hoàn trả nợ đúng hạn cho ngân hàng.

#### **Tổng hợp nợ vay và lãi vay**

## CHƯƠNG X: HIỆU QUẢ KINH TẾ-TÀI CHÍNH

### X.1. Các giả định kinh tế và cơ sở tính toán

Các thông số giả định trên dùng để tính toán hiệu quả kinh tế của www.lapduan.com.vn trên cơ sở tính toán của các www.lapduan.com.vn đã triển khai, các văn bản liên quan đến giá bán, các tài liệu cung cấp từ Chủ đầu tư, cụ thể như sau:

- Thời gian hoạt động của www.lapduan.com.vn là 20 năm, bắt đầu từ tháng 4 năm 2012.
- Vốn chủ sở hữu 70%, vốn vay 30%;
- Chi phí khấu hao Tài sản cố định: Áp dụng phương pháp khấu hao theo đường thẳng, thời gian khấu hao sẽ được tính phụ thuộc vào thời gian dự báo thu hồi vốn. Trong tính toán áp dụng thời gian khấu hao (xem phụ lục đính kèm).
- Chi phí hoạt động bao gồm: chi phí tiếp thị, quảng cáo; chi phí điện, nước; chi phí bảo trì, bảo hiểm; quỹ phúc lợi; chi phí đầu vào cho từng lĩnh vực kinh doanh ; chi phí vận chuyển; chi phí khác...
- Doanh thu của www.lapduan.com.vn được tính theo từng hạng mục kinh doanh
- Lãi suất vay đối với nội tệ tạm tính: 21%/năm;
- Thời hạn trả nợ 5 năm, trả 1 năm 4 lần cả gốc và lãi;
- Thuế thu nhập doanh nghiệp của www.lapduan.com.vn thuế suất áp dụng là 25%.
- Các thông số dùng tính toán hiệu quả kinh tế:
  - Chi phí tổng hợp của www.lapduan.com.vn
  - Doanh thu của www.lapduan.com.vn qua các năm
  - Thu nhập của www.lapduan.com.vn
  - Ngân Lưu của www.lapduan.com.vn cùng các chỉ tiêu: Hiện giá dòng tiền thuần(NPV), Tỷ suất hoàn vốn nội bộ (IRR) và thời gian hoàn vốn(Tpb);

### X.2. Phân tích hiệu quả kinh tế - tài chính

Nguồn vốn của www.lapduan.com.vn chủ yếu được đầu tư vào hai hạng mục là trung tâm thiết bị số quán cafe công nghệ. Vì vậy để đánh giá được hiệu quả của www.lapduan.com.vn, ta đi vào đánh giá hiệu quả hoạt động của từng hạng mục này.

#### X.2.1. Trung tâm thiết bị số

##### 1. Tính toán chi phí hoạt động

##### 1.1. Chi phí quảng cáo

Để giới thiệu các sản phẩm của trung tâm đến người tiêu dùng hằng năm chủ đầu tư chi ra khoảng 5% doanh thu cho hoạt động quảng cáo và các chương trình khuyến mại nhằm đẩy mạnh doanh số cũng như tạo sự nhận diện thương hiệu của trung tâm đến người tiêu dùng. Nhằm tạo nên tiếng vang cho trung tâm bằng các chương trình khuyến mại, hỗ trợ giá, tặng quà giá trị cao cho khách mua hàng, mang lại lợi ích thiết thực và hiệu quả cho người tiêu dùng. Các chương trình khuyến mại như: Tài trợ trực tiếp, Tuần lễ vàng, Hoàn tiền mua sắm, Chương trình mua sắm tiết kiệm hay các chương trình hưởng ứng theo các sự kiện văn hóa thể thao lớn trong nước và thế giới,...luôn được người tiêu dùng háo hức đón đợi và nồng nhiệt tham gia.

##### 1.2. Chi phí điện, nước

Ước tính chi phí điện nước hằng năm của trung tâm chiếm khoảng 1% doanh thu. Tương ứng với hoạt động của năm 2012 chi phí này khoảng 234,906.000 đồng

### **1.3. Chi phí bảo trì:**

Để máy móc, vật dụng, trang trí nội ngoại thất sử dụng được tốt và bền qua thời gian, chủ đầu tư trích một khoảng 5% giá trị xây dựng, máy móc trang bị để bảo trì, sửa chữa và tân trang hằng năm. Tương đương 364,373,000 đồng/năm.

### **1.4. Chi phí bảo hiểm:**

Hằng năm ước tính khoảng 1% giá trị MMTB, tương đương 72,875,000 đồng/năm.

### **1.5. Chi phí nhân công**

**Bảng lương theo nhu cầu sử dụng lao động như sau:**

Mỗi năm doanh nghiệp chi khoảng 2,119,000,000 đồng để thuê nhân công. Ngoài ra doanh nghiệp còn có một khoảng chi cho các quỹ phúc lợi, bảo hiểm thất nghiệp, trợ cấp, khen thưởng cho công nhân viên, như sau:

### **1.6. Chi phí quỹ phúc lợi, bảo hiểm thất nghiệp, trợ cấp, khen thưởng...**

Theo quy định, chi phí này khoảng 20% chi phí lương, ước tính khoảng 391,200,000 đồng/năm.

### **1.7. Chi phí đầu vào**

Nhằm tạo uy tín cũng như nâng cao thương hiệu của trung tâm ngoài việc cung cấp đến tay người tiêu dùng một sản phẩm chất lượng tốt, giá cả phải chăng, chủ đầu tư đặc biệt chú trọng thông qua việc xây dựng được một hệ thống và đội ngũ kiểm tra chất lượng nghiêm ngặt và hiệu quả từ khâu đầu vào khi nhập hàng cho đến đầu ra khi đến tay quý khách hàng, nhằm đảm bảo tiêu chí sản phẩm chất lượng.

Ước tính chi phí đầu vào cho các mặt hàng tại trung tâm thiết bị số ước tính khoảng 55% doanh thu, cụ thể như sau:

- Năm 2012: 12,919,839,000 đồng
- Năm 2013: 19,108,111,000 đồng
- Năm 2014: 20,472,976,000 đồng
- Năm 2015: 21,087,165,000 đồng
- Năm 2016: 21,719,780,000 đồng
- Năm 2017: 23,042,515,000 đồng
- Năm 2018: 23,733,790,000 đồng
- Năm 2019: 24,445,804,000 đồng
- Năm 2020: 25,179,178,000 đồng

### **1.8. Chi phí tiền thuê mặt bằng**

Bảng giá cho thuê mặt bằng

ĐVT: 1,000 đồng

Chi phí thuê mặt bằng qua các năm như sau

**1.9. Chi phí vận chuyển:**

Ước tính chi phí này chiếm 6% doanh thu hằng năm.

**1.10. Văn phòng phẩm, điện thoại, chi phí khác**

Ước tính chi phí văn phòng phẩm, điện thoại 5.000.000 đồng/ tháng.

Chi phí khác chiếm 10% các chi phí trên.

**Bảng tổng hợp chi phí hoạt động của www.lapduan.com.vn**

ĐVT : 1,000 đồng

**2. Doanh thu từ www.lapduan.com.vn**

Với mục tiêu phấn đấu trở thành một trong những nhà bán lẻ hàng đầu trong lĩnh vực thiết bị số tại Bình Dương cũng như phát triển thị trường sang các khu vực khác, chủ đầu tư chú tâm đến các lĩnh vực trong môi trường làm việc, trong chất lượng sản phẩm và cũng như chính sách của trung tâm về:

- Phong cách phục vụ lịch sự và văn minh
- Có nhiều chương trình khuyến mại hấp dẫn
- Hướng dẫn khách hàng chu đáo, tận tình
- Thực hiện đúng những cam kết đối với người tiêu dùng.
- Tiếp tục đem đến cho khách hàng những quyền lợi mua sắm tốt nhất với phong cách phục vụ chuyên nghiệp và các chương trình khuyến mại hấp dẫn
- Nâng cao chất lượng dịch vụ bảo hành, bảo trì, giao hàng, lắp đặt và các dịch vụ khác
- Cam kết cung cấp cho khách hàng những sản phẩm có chất lượng cao, giá cả hợp lý và thương hiệu nổi tiếng.
- Thường xuyên tìm kiếm, khai thác và phân phối các sản phẩm mới, hiện đại, phù hợp với nhu cầu khách hàng.

Doanh thu của www.lapduan.com.vn mang lại từ các ngành hàng được tính như sau:

**Bảng tổng hợp doanh thu của www.lapduan.com.vn**

ĐVT : 1,000 đồng

**3. Các chỉ tiêu kinh tế**

**Báo cáo thu nhập**

Đvt: 1,000 đồng

## Báo cáo ngân lưu

Đvt: 1,000 đồng

Thời gian phân tích hiệu quả tài chính của www.lapduan.com.vn trong vòng đời 10 năm kể từ năm bắt đầu xây dựng và năm thanh lý.

Dòng tiền thu vào bao gồm: tổng doanh thu hằng năm; nguồn thu từ vốn vay ngân hàng; giá trị thanh lý cuối vòng đời www.lapduan.com.vn

Dòng tiền chi ra gồm: các khoản chi đầu tư ban đầu mua sắm MMTB và chi phí hoạt động hằng năm (không bao gồm chi phí khấu hao), chi trả nợ vay ngân hàng gồm cả lãi vay và vốn gốc, tiền thuế nộp cho ngân sách Nhà Nước.

Với suất sinh lời Chủ đầu tư kỳ vọng sẽ lớn hơn lãi vay để đảm bảo khả năng thanh toán nợ vay là  $r_c = 23\%$

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 www.lapduan.com.vn là :NPV = 3,421,042,000 đồng >0

Suất sinh lời nội bộ là: IRR = 35%

Thời gian hoàn vốn tính là 7 năm (bao gồm cả năm đầu tư MMTB)

Qua quá trình hoạch định, phân tích và tính toán các chỉ số tài chính trên cho thấy www.lapduan.com.vn mang lại lợi nhuận cao cho chủ đầu tư, suất sinh lời nội bộ cũng cao hơn sự kỳ vọng của nhà đầu tư, và khả năng thu hồi vốn nhanh hơn so với kế hoạch đề ra.

### X.2.2. Quán cafe

#### 1. Tính toán chi phí hoạt động

##### 1.1. Chi phí quảng cáo, tiếp thị

Chi phí này bằng 1% doanh thu/quý, ước tính chi phí hoạt động quý II/2012 là 6,350,000 đồng. Dự kiến, trong quý đầu tiên, chi phí này dùng để quảng cáo, tiếp thị cho quán. Các quý sau, quán sẽ áp dụng nhiều chương trình khuyến mại khác nhau cho khách hàng.

##### 1.2. Chi phí điện nước

Chi phí điện nước ước tính bằng 2.5% doanh thu/quý. Chi phí điện nước quý II/2012 là 15,876,000 đồng.

##### 1.3. Chi phí bảo trì thiết bị

Chi phí bảo trì máy móc trong quá trình hoạt động ước tính bằng 0.3% giá trị máy móc thiết bị vì các máy móc là những máy điện lạnh, đồ gia dụng đơn giản.

##### 1.4. Chi phí quỹ phúc lợi, BHYT, BHXH, trợ cấp, khen thưởng...

Theo quy định chi phí này khoảng 20% lương nhân viên.

### 1.5. Chi phí lương nhân viên

Lương nhân viên được trình bày cụ thể theo bảng sau:

Lương nhân viên sẽ tăng 3%/ năm, ngoài ra nhân viên còn hưởng các khoản phụ cấp, lương tháng 13

### 1.6. Chi phí vận chuyển

Chi phí này ước tính bằng 1% doanh thu/quý, quý II/2012 chi phí vận chuyển là 6,350,000 đồng.

### 1.7. Chi phí nguyên vật liệu

Chi phí nguyên vật liệu cho quán chiếm khoảng 25% doanh thu của quán, quý II/2012 chi phí này ước tính là 158,760,000 đồng.

### 1.8. Chi phí khác

Chi phí này chiếm 10% các loại chi phí từ www.lapduan.com.vn

## Bảng tổng hợp chi phí hoạt động của www.lapduan.com.vn

ĐVT: 1,000 đồng

## 2. Doanh thu của quán cà phê

### Bảng doanh thu www.lapduan.com.vn

❖ Theo quy mô thiết kế sản lượng trung bình của quán là 600 khách/ngày, theo bảng tính như sau:

### Bảng công suất thiết kế quán

❖ Dự kiến quý II/2012 hiệu suất chỉ bằng 60% quy mô thiết kế vì đây là quý hoạt động đầu tiên, các quý sau công suất tăng dần. Quý III/2012 là 75%, từ quý IV/2012 đến quý II/2013 công suất đạt 80%, quý III/2013 đến quý II/2014 đạt 85%, quý III/2014 đến quý II/2015 đạt 95%, hiệu suất hoạt động sẽ đạt 100% từ quý III/2015 trở đi.

❖ Dự kiến trừ các ngày dự phòng nghỉ của quán, trung bình quán hoạt động 84 ngày/quý.

❖ Giá nước được tính theo giá trung bình của danh mục nước uống của quán, giá này ước lượng tăng 5%/năm.

$$\rightarrow \text{Doanh thu/quý} = \text{Hiệu suất hoạt động} \times \text{Sản lượng/ngày} \times \text{số ngày hoạt động/quý} \times \text{Đơn giá}$$

## 3. Các chỉ tiêu kinh tế

### Báo cáo thu nhập của www.lapduan.com.vn:

ĐVT: 1,000 đ

Trong các quý đầu của www.lapduan.com.vn, do mới hoạt động nên công suất còn thấp nên lợi nhuận thu được thấp hơn các quý sau nhưng nó vẫn thể hiện nhiều mặt khả thi, lợi nhuận của quý II/2012 là 94,447,000 đồng. Lợi nhuận của www.lapduan.com.vn tăng dần vào các quý tiếp theo, nhìn chung www.lapduan.com.vn quán cafe mang lại nhiều lợi nhuận cho chủ đầu tư.

### **Báo cáo ngân lưu:**

Thời gian phân tích hiệu quả tài chính của www.lapduan.com.vn trong vòng đời 21 quý kể từ năm bắt đầu xây dựng đến năm thanh lý.

Dòng tiền thu vào bao gồm: tổng doanh thu hàng quý; nguồn thu từ vốn vay ngân hàng; giá trị tài sản đã khấu hao hết trong vòng 20 quý;

Dòng tiền chi ra gồm: các khoản chi đầu tư ban đầu mua sắm MMTB và chi phí hoạt động hằng năm (không bao gồm chi phí khấu hao), chi trả nợ vay ngân hàng gồm cả lãi vay và vốn gốc, tiền thuế nộp cho ngân sách Nhà Nước.

Với suất sinh lời Chủ đầu tư kỳ vọng sẽ lớn hơn lãi vay để đảm bảo khả năng thanh toán nợ vay là  $r_e = 6\%$ / quý

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 www.lapduan.com.vn là :NPV = 1,036,175,000 đồng >0

Suất sinh lời nội bộ là: IRR = 28%/quý

Thời gian hoàn vốn tính là 6 quý (bao gồm cả 2 quý đầu tư)

Quá trình hoạch định, phân tích và tính toán các chỉ số tài chính trên cho thấy www.lapduan.com.vn mang lại lợi nhuận cao cho chủ đầu tư so với vốn đầu tư, suất sinh lời nội bộ cũng cao gấp nhiều lần so với sự kỳ vọng, và thời gian thu hồi vốn nhanh. Www.lapduan.com.vn khả thi về mặt tài chính đồng thời cũng góp phần phát triển xã hội, nâng cao đời sống của người dân.

### **X.3. Đánh giá hiệu quả kinh tế - xã hội**

Www.lapduan.com.vn đầu tư xây dựng trung tâm thiết bị số có nhiều tác động tích cực đến sự phát triển kinh tế xã hội. Đóng góp vào sự phát triển đô thị và sự phồn vinh của đất nước. Nhà nước/ 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; đáp ứng nhu cầu của thời hiện đại công nghệ hóa, xã hội văn hóa, nâng cao chất lượng cũng ứng kỹ thuật.

Qua phân tích các chỉ tiêu kinh tế tài chính cho thấy www.lapduan.com.vn mang lại hiệu quả cao cho chủ đầu tư nhờ vào hoạt động của hai hạng mục chính là trung tâm thiết bị số và quán cafe công nghệ. Việc kết hợp nhiều hạng mục đầu tư phân bổ vốn không những

giúp phân tán rủi ro, mang lại lợi ích từ nhiều www.lapduan.com.vn riêng lẻ mà đây còn là chiến lược tương tác. Quán cafe công nghệ là một điểm nhấn, làm nên sự khác biệt hóa cho hoạt động kinh doanh của trung tâm thiết bị số, hướng đến phương thức kinh doanh mới với đầy đủ năng lực cạnh tranh.

Www.lapduan.com.vn mang lại suất sinh lời nội bộ cao, thời gian thu hồi vốn nhanh, tạo ra nhiều lợi nhuận cho chủ đầu tư. Đây là một www.lapduan.com.vn khả thi về nhiều mặt.



## CHƯƠNG XI: KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

### XI.1. Kết luận

Báo cáo thuyết minh www.lapduan.com.vn Trung tâm thiết bị số Tnx tại Bến Cát, Bình Dương là cơ sở để nhà đầu tư triển khai các nguồn lực để phát triển. Qua phân tích các yếu tố khác xung quanh www.lapduan.com.vn chúng tôi xét thấy www.lapduan.com.vn rất khả thi qua các thông số tài chính, mang lại lợi nhuận cao cho nhà đầu tư niềm tin lớn khi khả năng thanh toán nợ vay cao và thu hồi vốn đầu tư nhanh.

Thêm vào đó, www.lapduan.com.vn còn đóng góp rất lớn cho ngân sách Nhà Nước và giải quyết một lượng lớn nguồn lao động.

Vậy www.lapduan.com.vn thực hiện sẽ mang lại nhiều yếu tố thuận lợi như sau:

- Mang lại lợi ích kinh tế cho chủ đầu tư.
- Đáp ứng nhu cầu sử dụng những sản phẩm hiện đại của người dân
- Phù hợp với định hướng phát triển kinh tế, chủ trương kêu gọi đầu tư của nhà nước
- Xét về mặt kinh tế, các chỉ tiêu kinh tế kỹ thuật cho thấy www.lapduan.com.vn thực hiện sẽ mang lại nhiều hiệu quả.

### XI.2. Kiến nghị

Việc ra đời của www.lapduan.com.vn rất phù hợp với tình hình chung của xã hội, đặc biệt là của huyện Bến Cát tỉnh Bình Dương trong vấn đề đẩy mạnh công nghiệp hóa- hiện đại hóa của tỉnh nhà. Hơn thế nữa www.lapduan.com.vn đi vào hoạt động sẽ giải quyết được công ăn việc làm, tạo thu nhập cho nhiều người. Điều đó cho thấy www.lapduan.com.vn rất khả thi về nhiều mặt.

Vì vậy chúng tôi xin được đề nghị các cơ quan chức năng tạo điều kiện giúp đỡ chủ đầu tư để www.lapduan.com.vn sớm triển khai và đưa vào hoạt động.

*Bình Dương, ngày tháng năm 2011*  
**CHỦ ĐẦU TƯ**

