

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

---



ISO 9001 : 2008

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

**Sinh viên : Bùi Huy Quang**

**Giảng viên hướng dẫn: KS. Lê Đình Mạnh**

**HẢI PHÒNG - 2011**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

-----

**LẬP DỰ ÁN TIỀN KHẢ THI MỞ CỬA HÀNG BÁN ĐỒ  
CHƠI THÔNG MINH CHO TRẺ EM**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY**

**NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

**Sinh viên : Bùi Huy Quang**

**Giảng viên hướng dẫn: KS. Lê Đình Mạnh**

**HẢI PHÒNG - 2011**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

-----

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên : Bùi Huy Quang

Mã SV: 110032

Lớp : QT1101N

Ngành: Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: Lập dự án tiền khả thi mở cửa hàng bán đồ chơi thông minh cho trẻ em

## NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp (về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).
  - Tìm hiểu cơ sở lý luận chung về dự án đầu tư (khái niệm đầu tư, vốn đầu tư, dự án đầu tư...)
  - Tìm hiểu tình hình kinh tế xã hội thành phố Hải Phòng năm 2010
  - Tìm hiểu thực trạng cung và cầu mặt hàng đồ chơi trẻ em trên thị trường
2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.
  - Kết quả thực hiện nhiệm vụ năm 2010 của thành phố Hải Phòng và quận Lê Chân.
  - Số lượng cơ sở, đại lý kinh doanh mặt hàng đồ chơi thông minh cho trẻ em.
  - Số lượng cơ sở giáo dục mầm non, nuôi dạy trẻ trong nội thành Hải Phòng nói chung và quận Lê Chân nói riêng.
  - Giá cả trên thị trường của những nguyên, vật liệu, đồ dùng phục vụ cho đề tài.
3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.  
Công ty trách nhiệm hữu hạn tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh

## **CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

### **Người hướng dẫn thứ nhất:**

Họ và tên : Lê Đình Mạnh

Học hàm, học vị : Kỹ sư

Cơ quan công tác : Trường Đại Học Dân Lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn :.....

### **Người hướng dẫn thứ hai:**

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 11 tháng 04 năm 2011

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 16 tháng 07 năm 2011

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

*Sinh viên*

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Người hướng dẫn*

*Hải Phòng, ngày ..... tháng.....năm 2011*

**Hiệu trưởng**

**GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị***

## **PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN**

### **1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:**

Sinh viên Bùi Huy Quang lớp QT1101N trong thời gian làm khóa luận tốt nghiệp đã:

- Hoàn thành tốt công việc được giao;
- Tuân thủ những yêu cầu của Trường và những hướng dẫn, yêu cầu của giáo viên hướng dẫn;
- Chủ động thu thập tài liệu phục vụ nghiên cứu;
- Thực hiện và nộp báo cáo khóa luận theo đúng quy định.

### **2. Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):**

Sinh viên Bùi Huy Quang với đề tài “Lập dự án tiền khả thi mở cửa hàng bán đồ chơi thông minh cho trẻ em”, đã đáp ứng được những yêu cầu cơ bản:

- Thu thập thông tin thực tế về tình hình hoạt động kinh doanh, chiến lược kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.
- Phân tích đánh giá được những thuận lợi và khó khăn, thế mạnh và điểm yếu của Công ty trách nhiệm hữu hạn tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.
- Lập được dự án tiền khả thi mở cửa hàng bán đồ chơi thông minh cho trẻ em của Công ty trách nhiệm hữu hạn tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.

### **3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):**

.....  
.....

*Hải Phòng, ngày 01 tháng 07 năm 2011*

Cán bộ hướng dẫn

Lê Đình Mạnh



## MỤC LỤC

Trang

LỜI MỞ ĐẦU .....	11
CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ DỰ ÁN ĐẦU TƯ .....	13
1.1 Đầu tư và các hoạt động đầu tư.....	13
1.1.1 Khái niệm đầu tư.....	13
1.1.2 Vốn đầu tư.....	14
1.1.3 Hoạt động đầu tư.....	15
1.1.4 Phân loại các hoạt động đầu tư .....	15
1.2 Dự án đầu tư.....	17
1.2.1 Khái niệm dự án đầu tư.....	17
1.2.2 Phân loại dự án đầu tư.....	19
1.2.3 Chu kỳ dự án .....	20
1.3 Nội dung chủ yếu của dự án đầu tư tiềm khả thi .....	24
1.3.1 Tình hình kinh tế xã hội liên quan đến dự án đầu tư .....	24
1.3.2 Nghiên cứu thị trường .....	25
1.3.3 Nghiên cứu về phương diện kỹ thuật.....	26
1.3.4 Phân tích tài chính.....	35
1.3.5 Phân tích hiệu quả kinh tế - xã hội.....	38
1.4 Thẩm định dự án đầu tư .....	39
CHƯƠNG II: GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TY TNHH TƯ VẤN QUẢN LÝ VÀ ĐÀO TẠO LÊ MẠNH – LẬP DỰ ÁN TIỀM KHẢ THI MỞ CỬA HÀNG BÁN ĐỒ CHƠI	



THÔNG MINH CHO TRẺ EM (PHỤC VỤ HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI CHO CÔNG TY TNHH TƯ VẤN QUẢN LÝ VÀ ĐÀO TẠO LÊ MẠNH).....	41
2.1 Giới thiệu về Công ty TNHH Tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh .....	41
2.1.1 Sơ lược quá trình hình thành và phát triển Công ty TNHH Tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh .....	41
2.1.2 Hoạt động sản xuất kinh doanh, dịch vụ của Công ty TNHH Tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.....	42
2.1.3 Cơ cấu tổ chức Công ty TNHH Tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.....	43
2.1.4 Tình hình nhân sự .....	43
2.1.5 Tình hình tài chính .....	44
2.2 Dự án tiền khả thi mở cửa hàng bán đồ chơi thông minh cho trẻ em.....	52
2.2.1 Sự cần thiết phải đầu tư.....	52
2.2.1.1 Lý do và sự cần thiết lập dự án.....	52
2.2.1.2 Mục tiêu của dự án.....	54
2.2.1.3 Căn cứ pháp lý .....	54
2.2.2 Hình thức đầu tư và chủ đầu tư dự án.....	55
2.2.2.1 Hình thức đầu tư .....	55
2.2.2.2 Chủ đầu tư.....	55
2.2.3 Địa điểm đầu tư, thuận lợi – khó khăn, hiện trạng cơ sở hạ tầng kỹ thuật... 58	
2.2.3.1 Địa điểm đầu tư.....	58
2.2.3.2 Thuận lợi – khó khăn địa điểm .....	58

2.2.3.3 Hiện trạng cơ sở hạ tầng kỹ thuật .....	59
2.2.4 Điều kiện tự nhiên, tình hình kinh tế - xã hội .....	59
2.2.4.1 Điều kiện tự nhiên.....	59
2.2.4.2 Tình hình kinh tế - xã hội.....	64
2.2.5 Khách hàng mục tiêu.....	69
2.2.6 Sản phẩm, nhu cầu thị trường và đối thủ cạnh tranh .....	69
2.2.6.1 Sản phẩm.....	69
2.2.6.2 Nhu cầu thị trường và đối thủ cạnh tranh .....	70
2.2.7 Khả năng cạnh tranh của dự án so với đối thủ cạnh tranh.....	71
2.2.7.1 Sản phẩm.....	71
2.2.7.2 Dịch vụ bán hàng và chăm sóc khách hàng.....	71
2.2.7.3 Marketing.....	72
2.2.8 Nhà cung cấp, phương thức bán hàng, giao – nhận hàng.....	72
2.2.8.1 Nhà cung cấp.....	72
2.2.8.2 Phương thức bán hàng .....	72
2.2.8.3 Phương thức giao – nhận hàng .....	73
2.2.9 Vốn đầu tư, tính toán kinh tế dự án.....	73
2.2.9.1 Vốn đầu tư.....	73
2.2.9.2 Tính toán kinh tế dự án.....	73
2.2.10 Hiệu quả kinh tế - xã hội dự án.....	81
<b>CHƯƠNG III: KẾT LUẬN – KIẾN NGHỊ.....</b>	<b>82</b>

## LỜI MỞ ĐẦU

Trong bối cảnh Việt Nam đang thực sự hòa nhập vào nền kinh tế thế giới bằng việc trở thành thành viên chính thức thứ 150 của tổ chức thương mại thế giới WTO, vị thế của nước ta tiếp tục được khẳng định, nâng cao trên trường quốc tế. Điều này đem lại nhiều cơ hội thuận lợi cho nền kinh tế Việt Nam. Bên cạnh đó là những thách thức không nhỏ buộc chúng ta phải nỗ lực hết mình để có thể vượt qua những khó khăn trong bước đầu hội nhập. Trong hoàn cảnh này đòi hỏi các tất cả các doanh nghiệp, các thành phần kinh tế đều phải có những kế hoạch, định hướng phát triển phù hợp với yêu cầu của thời đại mới. Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, hoạt động đầu tư đặc biệt được quan tâm.

Xu hướng phổ biến hiệu quả nhất hiện nay là đầu tư theo dự án. Dự án đầu tư có tầm quan trọng đặc biệt với sự phát triển kinh tế nói chung và đối với từng doanh nghiệp nói riêng. Sự thành bại của một doanh nghiệp phụ thuộc lớn vào việc đầu tư dự án có hiệu quả hay không. Quá trình nghiên cứu và lập dự án tiền khả thi đã chứng minh được điều này.

Với thời gian thực tế tại Công ty TNHH Tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh, em đã chọn đề tài “**Lập dự án tiền khả thi mở cửa hàng bán đồ chơi thông minh cho trẻ em**” để được tìm hiểu kỹ hơn công tác lập dự án đầu tư, cũng như muốn để phục vụ cho hoạt động thương mại của Công ty.

Bài khóa luận gồm 3 phần chính:

**Chương I:** Cơ sở lý luận chung về dự án đầu tư.

**Chương II:** Giới thiệu về Công ty TNHH Tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh – Lập dự án tiền khả thi mở cửa hàng bán đồ chơi thông minh cho trẻ em (phục vụ hoạt động thương mại của Công ty TNHH Tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh)

**Chương III:** Đề xuất, kiến nghị

Do còn nhiều hạn chế về cả thời gian và kinh nghiệm nên bài khóa luận của

em không tránh khỏi những thiếu sót, em mong nhận được nhiều ý kiến đóng góp để sửa chữa và hoàn thiện thêm. Em xin chân thành cảm ơn thầy giáo KS Lê Đình Mạnh cùng toàn thể cán bộ nhân viên công ty TNHH Tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh đã nhiệt tình giúp đỡ em hoàn thành bài khóa luận này.

**CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ DỰ ÁN ĐẦU TƯ****1.1 Đầu tư và các hoạt động đầu tư****1.1.1 Khái niệm đầu tư**

Người ta thường quan niệm đầu tư là việc bỏ vốn hôm nay để mong thu được lợi nhuận trong tương lai. Tuy nhiên tương lai chứa đầy những yếu tố bất định mà ta khó biết trước được. Vì vậy khi đề cập đến khía cạnh rủi ro, bất chắc trong việc đầu tư thì các nhà kinh tế quan niệm rằng: đầu tư là đánh bạc với tương lai. Còn khi đề cập đến yếu tố thời gian trong đầu tư thì các nhà kinh tế lại quan niệm rằng: Đầu tư là để dành tiêu dùng hiện tại và kì vọng một tiêu dùng lớn hơn trong tương lai.

Tuy ở mỗi góc độ khác nhau người ta có thể đưa ra các quan niệm khác nhau về đầu tư, nhưng một quan niệm hoàn chỉnh về đầu tư phải bao gồm các đặc trưng sau đây:

- Công việc đầu tư phải bỏ vốn ban đầu.
- Đầu tư luôn gắn liền với rủi ro, mạo hiểm... Do vậy các nhà đầu tư phải nhìn nhận trước những khó khăn nay để có biện pháp phòng ngừa.
- Mục tiêu của đầu tư là hiệu quả. Nhưng ở những vị trí khác nhau, người ta cũng nhìn nhận vấn đề hiệu quả không giống nhau. Với các doanh nghiệp thường thiên về hiệu quả kinh tế, tối đa hoá lợi nhuận. Còn đối với nhà nước lại muốn hiệu quả kinh tế phải gắn liền với lợi ích xã hội. Trong nhiều trường hợp lợi ích xã hội được đặt lên hàng đầu.

Vì vậy một cách tổng quát ta có thể đưa ra khái niệm về lĩnh vực đầu tư như sau: Đầu tư là một hình thức bỏ vốn vào hoạt động trong các lĩnh vực kinh tế, xã hội nhằm thu được những lợi ích kì vọng trong tương lai.

Ở đây ta cần lưu ý rằng nguồn vốn đầu tư này không chỉ đơn thuần là các tài

sản hữu hình như: tiền vốn, đất đai, nhà xưởng, máy móc, thiết bị, hàng hoá... mà còn bao gồm các loại tài sản vô hình như: bằng sáng chế, phát minh nhãn hiệu hàng hoá, bí quyết kỹ thuật, uy tín kinh doanh, bí quyết thương mại, quyền thăm dò khai thác, sử dụng tài nguyên.

### **1.1.2 Vốn đầu tư**

Như trên ta đã thấy vốn đầu tư là một khái niệm rộng bao gồm nhiều nguồn lực tài chính và phi tài chính khác nhau. Để thống nhất trong quá trình đánh giá, phân tích và sử dụng, người ta thường quy đổi các nguồn lực này về đơn vị tiền tệ chung. Do đó khi nói đến vốn đầu tư, ta có thể hình dung đó là những nguồn lực tài chính và phi tài chính đã được quy đổi về đơn vị đo lường tiền tệ phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh, cho các hoạt động kinh tế xã - hội.

Vốn cần thiết để tiến hành các hoạt động đầu tư rất lớn, không thể cùng một lúc trích ra từ các khoản chi tiêu thường xuyên của các cơ sở vì điều này sẽ làm xáo động mọi hoạt động bình thường của sản xuất, kinh doanh và sinh hoạt xã hội. Ngay nay, các quan hệ tài chính ngày càng được mở rộng và phát triển. Do đó, để tập trung nguồn vốn cũng như phân tán rủi ro, số vốn đầu tư cần thiết thường được huy động từ nhiều nguồn khác nhau như: tiền tích lũy của xã hội, của các cơ sở sản xuất kinh doanh, tiền tiết kiệm của quần chúng và vốn huy động từ nước ngoài. Đây chính là sự thể hiện nguyên tắc kinh doanh hiện đại: "Không bỏ tất cả trứng vào một giỏ".

Như vậy, ta có thể tóm lược định nghĩa và nguồn vốn của gốc đầu tư như sau: Vốn đầu tư là các nguồn lực tài chính và phi tài chính được tích lũy từ xã hội, từ các chủ thể đầu tư, tiền tiết kiệm của dân chúng và vốn huy động từ các nguồn khác nhau được đưa vào sử dụng trong quá trình sản xuất kinh doanh, trong hoạt động kinh tế - xã hội nhằm đạt được những hiệu quả nhất định.

Về nội dung của vốn đầu tư chủ yếu bao gồm các khoản sau:

- Chi phí để tạo các tài sản cố định mới hoặc bảo dưỡng, sửa chữa hoạt động

của các tài sản cố định có sẵn.

- Chi phí để tạo ra hoặc tăng thêm các tài sản lưu động.
- Chi phí chuẩn bị đầu tư.
- Chi phí dự phòng cho các khoản chi phát sinh không dự kiến được.

### **1.1.3 Hoạt động đầu tư**

Quá trình sử dụng vốn đầu tư xét về mặt bản chất chính là quá trình thực hiện sự chuyển hoá vốn bằng tiền để tạo nên những yếu tố cơ bản của sản xuất, kinh doanh và phục vụ sinh hoạt xã hội. Quá trình này còn được gọi là hoạt động đầu tư hay đầu tư vốn.

Đối với các cơ sở sản xuất, kinh doanh, hoạt động đầu tư là một bộ phận trong quá trình hoạt động của mình nhằm tăng thêm cơ sở vật chất kỹ thuật mới, duy trì các cơ sở vật chất kỹ thuật hiện có và là điều kiện phát triển sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp.

Đối với nền kinh tế, hoạt động đầu tư là một lĩnh vực hoạt động nhằm tạo ra và duy trì các cơ sở vật chất của nền kinh tế.

### **1.1.4 Phân loại các hoạt động đầu tư**

Có nhiều quan điểm để phân loại các hoạt động đầu tư. Theo từng tiêu thức ta có thể phân ra như sau:

- Theo lĩnh vực hoạt động: Các hoạt động đầu tư có thể phân thành đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh, đầu tư phát triển khoa học kỹ thuật, đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng.
- Theo đặc điểm các hoạt động đầu tư:
  - + Đầu tư cơ bản nhằm tái sản xuất các tài sản cố định.
  - + Đầu tư vận hành nhằm tạo ra các tài sản lưu động cho các cơ sở sản xuất,

kinh doanh, dịch vụ mới hình thành hoặc thêm các tài sản lưu động cho các cơ sở hiện có.

- Theo thời gian thực hiện và phát huy tác dụng để thu hồi đủ vốn đã bỏ ra:

+ Đầu tư ngắn hạn là hình thức đầu tư có thời gian hoàn vốn nhỏ hơn một năm.

+ Đầu tư trung hạn và dài hạn là hình thức đầu tư có thời gian hoàn vốn lớn hơn một năm.

- Đứng ở góc độ nội dung:

+ Đầu tư mới hình thành nên các cơ sở sản xuất, kinh doanh và dịch vụ.

+ Đầu tư thay thế nhằm mục đích đổi mới tài sản cố định làm cho chúng đồng bộ và tiên bộ về mặt kỹ thuật.

+ Đầu tư mở rộng nhằm nâng cao năng lực sản xuất để hình thành nhà máy mới, phân xưởng mới... với mục đích cung cấp thêm các sản phẩm cùng loại.

+ Đầu tư mở rộng nhằm tạo ra các sản phẩm mới.

- Theo quan điểm quản lý của chủ đầu tư, hoạt động đầu tư có thể chia thành:

+ Đầu tư gián tiếp: Trong đó người bỏ vốn không trực tiếp tham gia điều hành quá trình quản lý, quá trình thực hiện và vận hành các kết quả đầu tư. Thường là việc các cá nhân, các tổ chức mua các chứng chỉ có giá như cổ phiếu, trái phiếu... hoặc là việc viện trợ không hoàn lại, hoàn lại có lãi suất thấp của các quốc gia với nhau.

+ Đầu tư trực tiếp: Trong đó người bỏ vốn trực tiếp tham gia quá trình điều hành, quản lý quá trình thực hiện và vận hành kết quả đầu tư.

Đầu tư trực tiếp được phân thành hai loại sau:



\* Đầu tư dịch chuyên: Là loại đầu tư trong đó người có tiền mua lại một số cổ phần đủ lớn để nắm quyền chi phối hoạt động của doanh nghiệp. Trong trường hợp này việc đầu tư không làm gia tăng tài sản mà chỉ thay đổi quyền sở hữu các cổ phần doanh nghiệp.

\* Đầu tư phát triển: Là việc bỏ Vốn đầu tư để tạo nên những năng lực sản xuất mới (về cả lượng và chất) hình thức đầu tư này là biện pháp chủ yếu để cung cấp việc làm cho người lao động, là tiền đề đầu tư gián tiếp và đầu tư dịch chuyên.

## **1.2 Dự án đầu tư**

Như trên đã trình bày, để tiến hành hoạt động đầu tư cần phải chi ra một khoản tiền lớn. Để khoản đầu tư bỏ ra đem lại hiệu cao trong tương lai khá xa đòi hỏi phải có sự chuẩn bị cẩn thận và nghiêm túc về mọi mặt: Tiền vốn, vật tư, lao động... phải xem xét khía cạnh tự nhiên, kinh tế xã hội, kỹ thuật, pháp luật... sự chuẩn bị này thể hiện ở việc soạn thảo các dự án đầu tư.

### **1.2.1 Khái niệm dự án đầu tư**

Dự án đầu tư được hiểu là tổng thể các giải pháp về kinh tế - tài chính, xây dựng - kiến trúc, kỹ thuật - công nghệ, tổ chức - quản lý để sử dụng hợp lý các nguồn lực hiện có nhằm đạt được các kết quả, mục tiêu kinh tế - xã hội nhất định trong tương lai.

Tuy nhiên vấn đề đầu tư còn có thể được xem xét từ nhiều góc độ khác nhau:

- Về mặt hình thức: Dự án đầu tư là một tập hồ sơ tài liệu được trình bày một cách chi tiết, có hệ thống các hoạt động, chi phí một cách kế hoạch để đạt được những kết quả và thực hiện các mục tiêu nhất định trong tương lai.

- Trên góc độ quản lý: Dự án đầu tư là một công cụ quản lý việc sử dụng vốn, vật tư, lao động để tạo ra các kết quả tài chính trong một thời gian dài.

- Trên góc độ kế hoạch hoá: Dự án đầu tư là một công cụ thể hiện kế hoạch

chi tiết của một công cuộc đầu tư sản xuất, kinh doanh, phát triển kinh tế - xã hội, làm tiền đề cho các quyết định đầu tư và tài trợ.

Trong quản lý vĩ mô, dự án đầu tư là hoạt động kinh tế riêng biệt nhỏ nhất trong công tác kế hoạch hoá nền kinh tế.

- Xét về mặt nội dung: Dự án đầu tư là một tập hợp các hoạt động có liên quan với nhau được kế hoạch hoá nhằm đạt các mục tiêu đã định bằng việc tạo ra các kết quả cụ thể trong một thời gian nhất định, thông qua các nguồn lực xác định.

Tuy có thể đưa ra nhiều khái niệm khác nhau về dự án đầu tư, nhưng bao giờ cũng có bốn thành phần chính sau:

+ Các nguồn lực: Vốn, lao động, đất đai, tài nguyên thiên nhiên, thiết bị, công nghệ, nguyên vật liệu,...

+ Hệ thống các giải pháp đồng bộ, để thực hiện các mục tiêu, tạo ra các kết quả cụ thể.

+ Các kết quả: Đó là những kết quả cụ thể, có thể định lượng được tạo ra từ các hoạt động khác nhau của dự án.

+ Mục tiêu kinh tế xã hội của dự án: Mục tiêu này thường được xem xét dưới hai giác độ. Đối với doanh nghiệp đó là mục đích thu hồi vốn, tạo lợi nhuận và vị thế phát triển mới của doanh nghiệp. Đối với xã hội đó là việc phù hợp với quy hoạch định hướng phát triển, kinh tế, tạo thêm việc làm và sản phẩm, dịch vụ cho xã hội, bảo vệ tài nguyên và môi trường sinh thái.

\* Để làm rõ thêm ta có thể đưa ra một số nhận xét như sau về dự án đầu tư:

*Thứ nhất*, dự án không chỉ là ý định phác thảo mà có tính cụ thể và mục tiêu xác định nhằm đáp ứng một nhu cầu nào đó của một cá nhân, tập thể hay một quốc gia.

*Thứ hai*, dự án không nhằm chứng minh cho một sự tồn tại có sẵn mà nhằm tạo ra một thực thể mới trước đó chưa tồn tại nguyên bản.

*Thứ ba*, bên cạnh các yêu cầu về việc thiết lập các yếu tố vật chất kỹ thuật,

một dự án bao giờ cũng đòi hỏi sự tác động tích cực của con người, có như vậy với mong đạt được mục tiêu đã định.

*Thứ tư*, vì liên quan đến một tương lai không biết trước nên bản thân một dự án bao giờ cũng chứa đựng những sự bất định và rủi ro có thể xảy ra.

*Thứ năm*, dự án có bắt đầu, có kết thúc và chịu những giới hạn về nguồn lực.

### **1.2.2 Phân loại dự án đầu tư**

Trong thực tế, các dự án đầu tư rất đa dạng và phong phú. Dựa vào các tiêu thức khác nhau việc phân loại các dự án cũng khác nhau.

- Căn cứ vào người khởi xướng: Dự án cá nhân, dự án tập thể, dự án quốc gia, dự án quốc tế.

- Căn cứ vào tính chất hoạt động dự án: Dự án sản xuất, dự án dịch vụ, thương mại, dự án xây dựng cơ sở hạ tầng, dự án dịch vụ xã hội.

- Căn cứ vào địa phận quốc gia: Dự án đầu tư xuất khẩu, dự án đầu tư nội địa.

- Căn cứ vào mức độ chính xác của dự án: Dự án tiền khả thi, dự án khả thi.

- Căn cứ theo ngành hoạt động: Dự án công nghiệp, dự án nông nghiệp, dự án xây dựng...

- Căn cứ vào mức độ tương quan lẫn nhau: Dự án độc lập, dự án loại trừ lẫn nhau (nếu chấp nhận dự án này thì buộc phải từ chối các dự án còn lại).

- Căn cứ theo hình thức đầu tư: Dự án đầu tư trong nước, dự án liên doanh, dự án 100% vốn nước ngoài. Căn cứ theo quy mô và tính chất quan trọng của dự án:

+ Dự án nhóm A: Là những dự án cần thông qua hội đồng thẩm định của

nhà nước sau đó trình Thủ tướng Chính phủ quyết định.

+ Dự án nhóm B: Là những dự án được Bộ kế hoạch - Đầu tư cùng Chủ tịch hội đồng thẩm định nhà nước phối hợp với các Bộ, ngành có liên quan xem xét và thẩm định.

+ Dự án nhóm C: Là những dự án còn lại do Bộ kế hoạch - Đầu tư cùng phối hợp với các Bộ, ngành, các đơn vị liên quan để xem xét và quyết định.

### **1.2.3 Chu kỳ dự án**

Chu kỳ của một dự án đầu tư là các bước hoặc các giai đoạn mà một dự án phải trải qua, bắt đầu từ khi một dự án mới chỉ là ý đồ đến khi dự án hoàn thành và kết thúc hoạt động.

Quá trình hoàn thành và thực hiện dự án đầu tư trải qua 3 giai đoạn: Chuẩn bị đầu tư, thực hiện đầu tư và vận hành các kết quả đầu tư.

Trong 3 giai đoạn trên, giai đoạn chuẩn bị đầu tư, tạo tiền đề và quyết định sự thành công hay thất bại ở hai giai đoạn sau, đặc biệt là giai đoạn vận hành các kết quả đầu tư.

Do đó đối với giai đoạn chuẩn bị đầu tư, vấn đề chất lượng, vấn đề chính xác của các kết quả nghiên cứu, tính toán và dự đoán là rất quan trọng.

Trong giai đoạn hai, vấn đề thời gian là quan trọng hơn cả, ở giai đoạn này, 85% đến 90% vốn đầu tư của dự án được chi ra và nằm đọng trong suốt năm thực hiện đầu tư. Thời gian thực hiện đầu tư càng kéo dài, vốn ứ đọng càng nhiều, tổn thất lại càng lớn.

Thời gian thực hiện đầu tư lại phụ thuộc vào chất lượng công tác chuẩn bị đầu tư, vào việc thực hiện quá trình đầu tư, quản lý việc thực hiện nhiều hoạt động khác có liên quan đến việc thực hiện quá trình đầu tư.

Giai đoạn ba, vận hành các kết quả của giai đoạn thực hiện đầu tư (là giai

đoạn sản xuất, kinh doanh, trao đổi dịch vụ) nhằm đạt được các mục tiêu dự án. Nếu làm tốt các công việc của giai đoạn chuẩn bị đầu tư sẽ tạo thuận lợi cho quá trình tổ chức, quản lý và vận hành các kết quả đầu tư.

\* **Soạn thảo dự án đầu tư:** nằm trong giai đoạn chuẩn bị đầu tư. Công tác soạn thảo được tiến hành qua ba mức độ nghiên cứu:

- Nghiên cứu cơ hội đầu tư.
- Nghiên cứu tiền khả thi.
- Nghiên cứu khả thi

\* **Nghiên cứu cơ hội đầu tư**

Đây là giai đoạn hình thành dự án và là bước nghiên cứu sơ bộ nhằm xác định triển vọng và hiệu quả đem lại của dự án. Cơ hội đầu tư được phân thành hai cấp độ: Cơ hội đầu tư chung và cơ hội đầu tư cụ thể.

+ Cơ hội đầu tư chung: Là cơ hội được xem xét ở cấp độ ngành, vùng hoặc cả nước. Nghiên cứu cơ hội đầu tư chung nhằm xem xét những lĩnh vực, những bộ phận hoạt động kinh tế trong mối quan hệ với điều kiện kinh tế chung của khu vực, thế giới, của một quốc gia hay của một ngành, một vùng với mục đích cuối cùng là sơ bộ nhận ra cơ hội đầu tư khả thi. Những nghiên cứu này cũng nhằm hình thành nên các dự án sơ bộ phù hợp với từng thời kỳ phát triển kinh tế - xã hội, với thứ tự ưu tiên trong chiến lược phát triển của từng ngành, vùng hoặc của một đất nước.

+ Cơ hội đầu tư cụ thể: Là cơ hội đầu tư được xem xét ở cấp độ từng đơn vị sản xuất, kinh doanh nhằm phát triển những khâu, những giải pháp kinh tế, kỹ thuật của đơn vị đó. Việc nghiên cứu này vừa phục vụ cho việc thực hiện chiến lược phát triển của các đơn vị, vừa đáp ứng mục tiêu chung của ngành, vùng và đất nước.

\* **Việc nghiên cứu cơ hội đầu tư cần dựa vào các căn cứ sau:**

- Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của ngành, vùng hoặc đất nước, xác

định hướng phát triển lâu dài cho sự phát triển.

- Nhu cầu thị trường về các mặt hàng hoặc dịch vụ dự định cung cấp.
- Hiện trạng sản xuất và cung cấp các mặt hàng và dịch vụ này hiện tại có còn chỗ trống trong thời gian đủ dài hay không? (ít nhất cũng vượt qua thời gian thu hồi vốn).
- Tiềm năng sẵn có về tài nguyên, tài chính, lao động... Những lợi thế có thể và khả năng chiếm lĩnh chỗ trống trong sản xuất, kinh doanh.
- Những kết quả về tài chính, kinh tế xã hội sẽ đạt được nếu thực hiện đầu tư.

Mục tiêu của việc nghiên cứu cơ hội đầu tư nhằm loại bỏ ngay những dự kiến rõ ràng không khả thi mà không cần đi sâu vào chi tiết. Nó xác định một cách nhanh chóng và ít tốn kém về các khả năng đầu tư trên cơ sở những thông tin cơ bản giúp cho chủ đầu tư cân nhắc, xem xét và đi đến quyết định có triển khai tiếp giai đoạn nghiên cứu sau hay không.

#### **\* Nghiên cứu tiền khả thi**

Đây là bước tiếp theo của các cơ hội đầu tư có nhiều triển vọng, có quy mô đầu tư lớn, phức tạp về mặt kỹ thuật, thời gian thu hồi vốn dài... Bước này nghiên cứu sâu hơn các khía cạnh còn thấy phân vân, chưa chắc chắn của các cơ hội đầu tư đã được lựa chọn. Việc nghiên cứu tiền khả thi nhằm sàng lọc, loại bỏ các cơ hội đầu tư hoặc khẳng định lại các cơ hội đầu tư dự kiến.

Đối với các dự án lớn, liên quan và chịu sự quản lý của nhiều ngành thì dự án tiền khả thi là việc tranh thủ ý kiến bước đầu, là căn cứ xin chủ trương để tiếp tục đầu tư.

Sản phẩm cuối cùng của nghiên cứu tiền khả thi là luận chứng tiền khả thi. Nội dung của luận chứng tiền khả thi (hay còn gọi là dự án tiền khả thi) bao gồm

các vấn đề sau đây:

- Các bối cảnh chung về kinh tế, xã hội, pháp luật có ảnh hưởng đến dự án.
- Nghiên cứu thị trường.
- Nghiên cứu kỹ thuật.
- Nghiên cứu về tổ chức, quản lý và nhân sự.
- Nghiên cứu các lợi ích kinh tế xã hội.

Đặc điểm nghiên cứu các vấn đề ở bước tiền khả thi chưa hoàn toàn chi tiết, còn xem xét ở trạng thái tĩnh, ở mức trung bình mọi đầu vào, đầu ra, mọi khía cạnh kỹ thuật, tài chính, kinh tế trong quá trình thực hiện đầu tư. Do đó độ chính xác chưa cao.

#### **\* Nghiên cứu khả thi**

Đây là bước xem xét lần cuối cùng nhằm đi đến các kết luận xác đáng về mọi vấn đề cơ bản của dự án bằng các bước phân tích, các số lượng đã được tính toán cẩn thận, chi tiết, các đề án kinh tế kỹ thuật, các lịch biểu và tiến độ thực hiện dự án.

Sản phẩm của giai đoạn nghiên cứu khả thi là "Dự án nghiên cứu khả thi" hay còn gọi là "Luận chứng kinh tế kỹ thuật". Ở giai đoạn này, dự án nghiên cứu khả thi được soạn thảo tỉ mỉ, kỹ lưỡng nhằm đảm bảo cho mọi dự đoán, mọi tính toán ở độ chính xác cao trước khi đưa ra để các cơ quan kế hoạch, tài chính, các cấp có thẩm quyền xem xét.

Nội dung nghiên cứu của dự án khả thi cũng tương tự như dự án nghiên cứu tiền khả thi, nhưng khác nhau ở mức độ (Chi tiết hơn, chính xác hơn). Mọi khía cạnh nghiên cứu đều được xem xét ở trạng thái động, tức là có tính đến các yếu tố bất định có thể xảy ra theo từng nội dung nghiên cứu. Dự án nghiên cứu khả thi còn nhằm chứng minh cơ hội đầu tư là đáng giá, để có thể tiến hành quyết định đầu

tu. Các thông tin phải đủ sức thuyết phục các cơ quan chủ quản và các nhà đầu tư. Điều này có tác dụng sau đây:

- Đối với nhà nước và các định chế tài chính.
  - + Dự án nghiên cứu khả thi là cơ sở để thẩm định và ra quyết định đầu tư, quyết định tài trợ cho dự án.
  - + Dự án nghiên cứu khả thi đồng thời là những công cụ thực hiện kế hoạch kinh tế của ngành, địa phương hoặc cả nước.
- Đối với chủ đầu tư thì dự án nghiên cứu khả thi là cơ sở để:
  - + Xin phép được đầu tư.
  - + Xin phép xuất nhập khẩu vật, máy móc thiết bị.
  - + Xin hưởng chính sách ưu đãi về đầu tư (Nếu có).
  - + Xin gia nhập các khu chế xuất, các khu công nghiệp.
  - + Xin vay vốn của các định chế tài chính trong và ngoài nước.
  - + Kêu gọi góp vốn hoặc phát hành cổ phiếu hoặc trái phiếu.

### ***1.3 Nội dung chủ yếu của dự án đầu tư tiền khả thi***

Nội dung chủ yếu của dự án tiền khả thi bao gồm các khía cạnh kinh tế vi mô và vĩ mô, quản lý và kỹ thuật. Những khía cạnh này ở các dự án thuộc các ngành khác nhau đều có nét đặc thù riêng, nhưng nhìn chung có thể bao gồm các vấn đề dưới đây.

#### **1.3.1 Tình hình kinh tế xã hội liên quan đến dự án đầu tư**

Có thể coi tình hình kinh tế xã hội là nền tảng của dự án đầu tư. Nó thể hiện khung cảnh đầu tư, có ảnh hưởng trực tiếp đến quá trình phát triển và hiệu quả kinh tế tài chính của dự án. Tình hình kinh tế xã hội đề cập các vấn đề sau đây:



- Điều kiện địa lý tự nhiên (Địa hình, khí hậu, địa chất...) có liên quan đến việc lựa chọn thực hiện và phát huy hiệu quả của dự án này.

- Điều kiện về dân số và lao động có liên quan đến nhu cầu và khuynh hướng tiêu thụ sản phẩm, đến nguồn lao động cung cấp cho dự án.

- Tình hình chính trị, môi trường pháp lý, các luật lệ và các chính sách ưu tiên phát triển của đất nước tạo điều kiện thuận lợi hoặc khó khăn cho dự án đầu tư.

- Tình hình phát triển kinh tế xã hội của đất nước của địa phương, tình hình phát triển kinh doanh của ngành (Tốc độ gia tăng GDP, tỷ lệ đầu tư so với GDP, quan hệ giữa tích lũy và tiêu dùng, GDP/ đầu người, tỷ suất lợi nhuận sản xuất kinh doanh) có ảnh hưởng đến quá trình thực hiện và vận hành dự án đầu tư.

- Tình hình ngoại hối, dự trữ ngoại tệ, cán cân thanh toán và nợ nần có ảnh hưởng đến các dự án phải xuất nhập khẩu hàng hoá.

Tuy nhiên, các dự án nhỏ có thể không cần nhiều dữ kiện kinh tế vĩ mô như vậy. Còn các dự án lớn thì cũng tùy thuộc vào mục tiêu, đặc điểm và phạm vi tác dụng của dự án mà lựa chọn các vấn đề có liên quan đến dự án để xem xét.

### **1.3.2 Nghiên cứu thị trường**

Thị trường là nhân tố quyết định việc lựa chọn mục tiêu và quy mô dự án. Mục đích nghiên cứu thị trường nhằm xác định các vấn đề:

- Thị trường cung cầu sản phẩm hoặc dịch vụ hiện tại của dự án, tiềm năng phát triển của thị trường này trong tương lai.

- Đánh giá mức độ cạnh tranh, khả năng chiếm lĩnh thị trường của sản phẩm so với các sản phẩm cùng loại có sẵn hoặc các sản phẩm ra đời sau này.

- Các chính sách tiếp thị và phân phối cần thiết để có thể giúp việc tiêu thụ sản phẩm của dự án.

- Ước tính giá bán và chất lượng sản phẩm (Có so sánh với các sản phẩm cùng loại có sẵn và các sản phẩm có thể ra đời sau này).

- Dự kiến thị trường thay thế khi cần thiết.

Việc nghiên cứu thị trường cần thông tin, tài liệu về tình hình quá khứ, hiện tại, tương lai của xã hội. Trường hợp thiếu thông tin hoặc thông tin không đủ độ tin cậy, tùy thuộc vào mức độ mà có thể sử dụng các phương pháp khác nhau để dự đoán như ngoại suy từ các trường hợp tương tự, từ tình hình của quá khứ, sử dụng các thông tin gián tiếp có liên quan, tổ chức điều tra phỏng vấn hoặc khảo sát.

Nhiều trường hợp việc nghiên cứu thị trường còn đòi hỏi có các chuyên gia có kiến thức về sản phẩm của dự án, về những sản phẩm có thể thay thế, về quy luật và cơ chế hoạt động của thị trường, pháp luật, thương mại, chính trị, xã hội... để có thể lựa chọn phân tích và rút ra được kết luận cụ thể, xác đáng.

### **1.3.3 Nghiên cứu về phương diện kỹ thuật**

Phân tích kỹ thuật là tiền đề cho việc tiến hành phân tích kinh tế tài chính của các dự án đầu tư. Mục đích chính việc nghiên cứu kỹ thuật của một dự án là nhằm xác định kỹ thuật công nghệ và quy trình sản xuất, địa điểm nhu cầu để sản xuất một cách tối ưu và phù hợp nhất với những điều kiện hiện có mà vẫn đảm bảo về các yêu cầu chất lượng và số lượng sản phẩm. Các dự án không khả thi về mặt kỹ thuật, phải được loại bỏ để tránh những tổn thất trong quá trình đầu tư và vận hành kết quả đầu tư sau này.

Tuy nhiên tùy theo từng dự án cụ thể mà vấn đề kỹ thuật nào cần được nghiên cứu, xác định và nhấn mạnh hơn vấn đề kia. Dự án càng lớn thì các vấn đề càng phức tạp hơn, cần phải xử lý nhiều thông tin hơn và tất cả đều tương quan lẫn nhau, cũng như thứ tự ưu tiên các vấn đề này trong khi nghiên cứu tính khả thi của chúng không hẳn là thứ tự như khi soạn thảo dự án. Nội dung phân tích kỹ thuật bao gồm vấn đề dưới đây.

### 1.3.3.1 Sản phẩm của dự án

Tuy sản phẩm của dự án đã được xác định qua nghiên cứu thị trường nhưng cũng nên xác định lại đặc tính kỹ thuật và các chỉ tiêu kỹ thuật cần phải đạt được.

- Các đặc tính kỹ thuật của sản phẩm gồm các đặc tính lý - hoá học
- Hình thức bao bì đóng gói.
- Các công cụ và cách sử dụng sản phẩm.
- Các phương pháp và phương tiện kiểm tra để kiểm tra chất lượng sản phẩm.

### 1.3.3.2 Lựa chọn công suất và hình thức đầu tư

#### \* Các khái niệm công suất

- Công suất thiết kế là khả năng sản xuất sản phẩm trong một đơn vị thời gian như ngày, giờ, tháng, năm.
- Công suất lý thuyết là công suất tối đa trên lý thuyết mà nhà máy có thể thực hiện được với giả thuyết là máy móc hoạt động liên tục sẽ không bị gián đoạn do bất cứ lý do nào khác như mất điện, máy móc trục trặc, hư hỏng.

Thông thường phải ghi rõ máy móc hoạt động mấy giờ trong một ngày, ví dụ 1 ca, 2 ca, hoặc 3 ca, số ngày làm việc trong một năm, thường là 300 ngày/năm.

$$CS \text{ lý thuyết/năm} = CS/\text{giờ/ngày} \times \text{Số giờ/ngày/năm}$$

Công suất thực hành luôn nhỏ hơn công suất lý thuyết. Công suất này đạt được trong các điều kiện làm việc bình thường, nghĩa là trong thời gian hoạt động có thể máy móc bị ngưng hoạt động vì trục trặc kỹ thuật, sửa chữa, thay thế phụ tùng, điều chỉnh máy móc, đổi ca, giờ nghỉ, ngày lễ.

Do đó, công suất thực hành trong các điều kiện hoạt động tốt nhất cũng chỉ đạt khoảng 90% công suất lý thuyết. Ngoài ra, trong những năm đầu tiên, công

suất thực hành còn tùy thuộc vào công việc hiệu chỉnh, lắp đặt máy móc thiết bị hoặc mức độ lành nghề của công nhân điều khiển, sử dụng máy móc thiết bị.

**\* Xác định công suất của dự án**

Khi xác định công suất thực hành của dự án, cần phải xem xét đến các yếu tố: Nhu cầu tiêu thụ sản phẩm, kỹ thuật sản xuất và máy móc thiết bị, khả năng cung ứng nguyên vật liệu hiện tại của chủ đầu tư, chi phí cho đầu tư và sản xuất. Từ việc phân tích các yếu tố trên lựa chọn một công suất tối ưu cho dự án.

**\* Hình thức đầu tư**

Phân tích điều kiện, yếu tố để lựa chọn hình thức đầu tư: Công ty trách nhiệm hữu hạn, Công ty cổ phần, xí nghiệp liên doanh, xí nghiệp quốc doanh.

Phân tích các điều kiện và lợi ích của việc huy động năng lực hiện tại, đầu tư chiều sâu, mở rộng các cơ sở đã có, so với đầu tư mới (áp dụng đối với các xí nghiệp quốc doanh) từ đó để lựa chọn hình thức đầu tư.

### **1.3.3.3 Nguồn và khả năng cung cấp nguyên liệu đầu vào**

Nguồn và khả năng cung cấp đều đặn nguyên liệu cơ bản để sản xuất là điều kiện rất quan trọng để xác định tính sống còn cũng như tầm cỡ của đa số các dự án. Trong nhiều ngành công nghiệp, việc lựa chọn kỹ thuật sản xuất, máy móc thiết bị tùy thuộc vào các đặc điểm của các nguyên liệu chính, trong khi các dự án khác số lượng tiềm năng sẵn có của nguyên liệu xác định tầm cỡ của dự án.

Nguồn cung cấp vật liệu cơ bản phải đảm bảo đủ sử dụng trong suốt đời sống của thiết bị. Nội dung của việc xác định nguyên liệu đầu vào bao gồm:

- Loại và đặc điểm của nguyên liệu cần thiết.
- Tính toán nhu cầu đầu vào cho sản xuất từng năm.
- Tình trạng cung ứng.

- Yêu cầu về dự trữ nguyên vật liệu.
- Nguồn và khả năng cung cấp.
- Chi phí cho từng lịch trình cung cấp.

#### **1.3.3.4 Công nghệ và phương pháp sản xuất**

Để cùng sản xuất ra một loại sản phẩm có thể sử dụng nhiều loại công nghệ và phương pháp sản xuất khác nhau. Tùy mỗi loại công nghệ, phương pháp sản xuất cho phép sản xuất ra sản phẩm cùng loại, nhưng có đặc tính, chất lượng và chi phí sản xuất khác nhau. Do đó, phải xem xét, lựa chọn phương án thích hợp nhất đối với loại sản phẩm dự định sản xuất, phù hợp với điều kiện kinh tế, tài chính, tổ chức, quản lý của từng đơn vị.

##### Lựa chọn công nghệ và phương pháp sản xuất

Để lựa chọn công nghệ và phương pháp sản xuất phù hợp cần xem xét các vấn đề sau đây:

- Công nghệ và phương pháp sản xuất đang được áp dụng trên thế giới.
- Khả năng về vốn và lao động. Nếu thiếu vốn thừa lao động có thể chọn công nghệ kém hiện đại, rẻ tiền, sử dụng nhiều lao động và ngược lại.
- Xu hướng lâu dài của công nghệ để đảm bảo tránh lạc hậu hoặc những trở ngại trong việc sử dụng công nghệ như khan hiếm về nguyên vật liệu, năng lượng...
- Khả năng vận hành và quản lý công nghệ có hiệu quả. Trình độ tay nghề của người lao động nói chung.
- Nội dung chuyển giao công nghệ, phương thức thanh toán, điều kiện tiếp nhận và sự trợ giúp của nước bán công nghệ.
- Điều kiện về kết cấu hạ tầng, điều kiện phát triển kinh tế – xã hội của địa

phương có thích hợp với công nghệ dự kiến lựa chọn hay không.

- Những vấn đề môi trường sinh thái liên quan đến công nghệ, khả năng gây ô nhiễm.

- Các giải pháp chống ô nhiễm, bảo vệ môi trường sinh thái, điều kiện và chi phí thực hiện.

- Máy móc thiết bị.

Tùy thuộc vào công nghệ và phương pháp sản xuất mà lựa chọn máy móc thiết bị thích hợp:

- Các phương án máy móc thiết bị căn cứ vào trình độ tiến bộ kỹ thuật, chất lượng, giá cả, phù hợp với khả năng vận hành, sửa chữa, bảo dưỡng...

- Danh mục các thiết bị sản xuất chính, phụ, hỗ trợ, các phương tiện khác, phụ tùng thay thế...

- Tính năng, thông số kỹ thuật, các điều kiện bảo dưỡng, sửa chữa, thay thế, điều khiển lắp đặt thiết bị, vận hành, đào tạo công nhân kỹ thuật.

- Tổng chi phí mua sắm thiết bị, chi phí lắp đặt và chi phí tự bảo dưỡng.

### **1.3.3.5 Địa điểm và mặt bằng**

#### **\* Phân tích địa điểm**

Việc phân tích địa điểm dự án phải chú trọng vào các mặt sau đây:

- Điều kiện tự nhiên, khí tượng thủy văn, địa hình, nguồn nước, địa chất, hiện trạng đất đai tài nguyên.

- Điều kiện xã hội, kỹ thuật, tình hình dân sinh, phong tục tập quán, các điều kiện về cấu trúc hạ tầng cơ sở.

- Các chính sách kinh tế - xã hội về quy hoạch và phát triển vùng.

- Ảnh hưởng của địa điểm đến sự thuận tiện và chi phí trong cung cấp nguyên vật liệu và tiêu thụ sản phẩm.

- Ảnh hưởng của địa điểm đến việc tuyển chọn và thu hút lao động nói chung và lao động có chuyên môn hoặc đào tạo chuyển môn từ dân cư của địa phương là tốt nhất.

**\* Phân tích mặt bằng và xây dựng**

Cần chú trọng vào các vấn đề sau đây:

- Mặt bằng hiện có. Mặt bằng phải đủ rộng để đảm bảo không chỉ cho sự thuận lợi trong hoạt động của dự án mà còn đảm bảo an toàn lao động, đảm bảo mở rộng hoạt động khi cần thiết.

- Xác định các hạng mục công trình xây dựng dựa trên yêu cầu về đặc tính kỹ thuật của dây chuyền máy móc thiết bị, cơ sở hạ tầng, cách tổ chức điều hành, nhu cầu dự trữ nguyên vật liệu và sản phẩm. Các hạng mục công trình bao gồm:

- + Các phân xưởng sản xuất chính, phụ, kho bãi.
- + Hệ thống điện.
- + Hệ thống giao thông, bến đỗ, bốc dỡ hàng.
- + Văn phòng, nhà ăn, khu giải trí, khu vệ sinh.
- + Hệ thống thắp sáng, thang máy, băng chuyền.
- + Hệ thống xử lý chất thải, bảo vệ môi trường.
- + Tường rào.
- + Tính toán chi phí cho từng hạng mục và tổng chi phí xây dựng.
- + Xác định tiến độ thi công xây lắp.

**1.3.3.6 Cơ sở hạ tầng**

Các cơ sở hạ tầng như điện, nước, giao thông, thông tin liên lạc... của dự án được dự trù sau khi đã phân tích và chọn quy trình công nghệ, máy móc thiết bị sẽ sử dụng cho dự án và có thể trước hoặc sau khi chọn địa điểm thực hiện dự án. Các cơ sở hạ tầng ảnh hưởng đến vốn đầu tư của dự án thể hiện qua chi phí xây lắp cơ sở hạ tầng cần thiết và ảnh hưởng đến chi phí sản xuất qua những chi phí sử dụng các cơ sở hạ tầng này.

### **\* Năng lượng**

Có rất nhiều nguồn năng lượng để sử dụng như: Điện năng, các nguồn dầu hoả, xăng, diesel, khí đốt... Khi xem xét về năng lượng, căn cứ vào công nghệ và máy móc thiết bị, mà xác định nhu cầu sử dụng, nguồn cung cấp, đặc tính kinh tế... của mỗi loại năng lượng để ước tính nhu cầu và chi phí cho từng loại năng lượng sẽ sử dụng.

Có 2 loại chi phí về năng lượng: Chi phí đầu tư và chi phí sử dụng.

Ví dụ nếu nhà máy trang bị máy phát điện riêng thì chi phí mua và lắp đặt sẽ tính vào vốn đầu tư của dự án. Nếu nguồn điện do Công ty điện lực cung cấp thì những chi phí phải trả hàng tháng được tính vào chi phí sử dụng.

Từ đó căn cứ vào nhu cầu và các thông số hoạt động của nhà máy để xác định chi phí cho từng loại năng lượng.

### **\* Nước**

- Nhu cầu sử dụng: Tuỳ theo từng loại sản phẩm, quy trình công nghệ, máy móc thiết bị... mà xác định nhu cầu sử dụng nước cho các mục đích chính dùng để sản xuất, chế biến... và các mục đích phụ dùng để sinh hoạt cho công nhân, làm nguội thiết bị máy móc...

- Nguồn cung cấp: Dự trù nguồn cung cấp nước có thể từ các Công ty cấp nước, giếng khoan, sông ngòi... Nhiều dự án đòi hỏi phải xem xét chất lượng nước đưa vào sử dụng, điều này rất quan trọng.



- Chi phí: Căn cứ vào nhu cầu nước và giá nước do Công ty nước ấn định mà xác định chi phí sử dụng cho từng năm. Các chi phí về thiết kế hệ thống cung cấp nước nói chung tính vào chi phí đầu tư ban đầu.

**\* Các cơ sở hạ tầng khác**

Có thể là các hệ thống giao thông (đường bộ, đường sắt) tại địa điểm nhà máy. Hệ thống thông tin liên lạc như: Telex, fax... đều cần được xem xét đến tùy theo từng dự án.

### **1.3.3.7 Lao động và trợ giúp kỹ thuật của nước ngoài nếu có**

**\* Lao động**

- Nhu cầu về lao động: Căn cứ vào yêu kỹ thuật công nghệ và chương trình sản xuất của dự án để ước tính số lượng lao động cần thiết (lao động trực tiếp, gián tiếp và bậc thợ tương ứng cho mỗi loại công việc).

- Nguồn lao động: Được chú ý trước hết là số lao động có sẵn tại địa phương sẽ có nhiều điều kiện thuận lợi hơn từ những nơi khác.

- Chi phí lao động: Bao gồm chi phí để tuyển dụng và đào tạo, chi phí cho lao động trong các năm hoạt động của dự án sau này.

**\* Trợ giúp của chuyên gia nước ngoài**

Đối với dự án mà trình độ khoa học kỹ thuật cao, chúng ta chưa đủ khả năng để tiếp nhận một số kỹ thuật hoặc đảm nhận một số khâu công việc thì khi chuyên gia công nghệ sản xuất chúng ta phải thoả thuận với bên bán công nghệ đưa chuyên gia sang trợ giúp với các công việc sau đây:

- Nghiên cứu soạn thảo các dự án khả thi có quy mô lớn, kỹ thuật phức tạp.

- Thiết kế, thi công và lắp đặt các thiết bị mà trong nước không thể đảm nhận được.

- Huấn luyện công nhân kỹ thuật cho dự án.
- Chạy thử và hướng dẫn vận hành máy cho tới khi đạt công suất đã định.
- Bảo hành thiết bị theo hợp đồng mua bán công nghệ trong thời gian quy định.

Tuỳ theo việc ký kết hợp đồng mà có thể xác định được chi phí trả cho chuyên gia. Chi phí này có thể bằng ngoại tệ (tiền lương, tiền vé máy bay) và tiền Việt Nam (ăn, ở, đi lại trong nước Việt Nam có liên quan đến công việc) trong một thời gian nào đó.

### **1.3.3.8 Xử lý chất thải gây ô nhiễm môi trường**

Cùng với sự phát triển công nghiệp, ô nhiễm môi trường cũng gia tăng. Ở nhiều nước, nhiều địa phương đã ban hành các luật lệ, quy chế buộc các cơ sở sản xuất phải tăng cường áp dụng các biện pháp xử lý chất thải. Trong nghiên cứu khả thi phải xem xét các vấn đề:

- Các chất thải do dự án thải ra.
- Các phương pháp và phương tiện xử lý chất thải, lựa chọn phải đảm bảo phù hợp với yêu cầu cho phép.
- Chi phí xử lý chất thải hàng năm.

### **1.3.3.9 Lịch trình thực hiện dự án**

Việc lập trình thực hiện các hạng mục công trình, từng công việc trong mỗi hạng mục, phải đảm bảo cho dự án có thể đi vào vận hành hoặc hoạt động đúng thời gian dự định. Đối với các dự án có quy mô lớn, có nhiều hạng mục công trình, kỹ thuật xây dựng phức tạp, để lập trình thực hiện dự án đòi hỏi phải phân tích một cách có hệ thống và phương pháp.

Cụ thể là liệt kê, sắp xếp, phân tích nhằm xác định:

- Thời gian cần hoàn thành từng hạng mục công trình và cả công trình.
- Những hạng mục nào phải hoàn thành trước, những hạng mục nào có thể làm sau, những công việc nào có thể làm song song.
- Ngày bắt đầu hoạt động sản xuất.

Có nhiều phương pháp phân tích và lập trình thực hiện dự án khác nhau như:

- Phương pháp sơ đồ GANNT.
- Phương pháp sơ đồ PERT.
- Phương pháp CPM.

Trong đó phương pháp sơ đồ GANNT là một phương pháp đơn giản và thông dụng nhất, ra đời vào đầu thế kỷ 20. Nó có thể được áp dụng cho đa số các dự án.

Hai phương pháp sơ đồ PERT và CPM đều được hình thành trong những năm 1957-1958, tuy nhiên chúng ít thông dụng vì phức tạp hơn, chỉ áp dụng cho các dự án lớn bao gồm nhiều các hoạt động và công trình thứ tự liên quan đến nhau.

Dù cho phương pháp nào được áp dụng, điều quan trọng là lịch trình dự án cần chỉ rõ các hạng mục công trình, các công việc có tầm quan trọng hơn trong mỗi giai đoạn thực hiện dự án. Đây là kim chỉ nam để ra quyết định kịp thời và chính xác.

#### **1.3.4 Phân tích tài chính**

Phân tích phương diện tài chính của dự án nhằm các mục đích:

- Xem xét nhu cầu và sự đảm bảo các nguồn lực tài chính cho việc thực hiện có hiệu quả các dự án đầu tư.
- Xem xét những kết quả và hiệu quả hoạt động của dự án trên góc độ hạch

toán kinh tế mà dự án sẽ tạo ra. Có nghĩa là xem xét những chi phí sẽ và phải thực hiện kể từ khi soạn thảo cho đến khi kết thúc dự án, xem xét những lợi ích mà dự án đem lại cho chủ đầu tư cũng như xã hội.

Để phân tích đánh giá một chủ thể, hoặc đối tượng nào đó, người ta phải áp dụng các phương pháp, các tiêu chuẩn cụ thể nhằm rút ra những kết luận xác đáng. Có nhiều cách khác nhau để đánh giá phương diện tài chính của một dự án đầu tư, nhưng hiện nay người ta thường sử dụng những phương pháp cơ bản sau:

- Phương pháp giá trị hiện tại
- Phương pháp tỉ lệ hoàn vốn nội bộ
- Phương pháp điều hoà vốn
- Phương pháp thời gian hoàn vốn đầu tư.

Cụ thể các phương pháp này như sau:

#### **\* Phương pháp giá trị hiện tại (NPV)**

Giá trị hiện tại ròng của một dự án bằng tổng giá trị hiện tại của các dòng tiền sau thuế trừ đi tổng giá trị hiện tại của các khoản đầu tư cho dự án.

$$NPV = \sum_{i=0}^n \frac{B_i}{(1+r)^i} - \sum_{i=0}^n \frac{C_i}{(1+r)^i}$$

$B_i$  là khoản thu của năm  $i$ . Nó có thể là doanh thu thuần năm  $i$ , giá trị thanh lý tài sản ở các thời điểm trung gian (khi các tài sản hết tuổi thọ theo quy định) và ở cuối đời dự án, vốn lưu động bỏ ra ban đầu và được thu về ở cuối đời dự án...

$C_i$  là khoản chi phí của năm  $i$ . Nó có thể là chi phí vốn đầu tư ban đầu để tạo ra tài sản cố định và tài sản lưu động ở thời điểm đầu và tạo ra tài sản cố định ở các

thời điểm trung gian, chi phí hàng năm của dự án (Chi phí này không bao gồm khấu hao).

$n$  là số năm hoạt động của dự án.

$r$  là tỷ suất chiết khấu được chọn.

Chỉ tiêu giá trị hiện tại của thu nhập thuần được xem là tiêu chuẩn quan trọng để đánh giá dự án đầu tư.

Dự án được chấp nhận khi  $NPV > 0$

Phương pháp giá trị hiện tại cho biết quy mô của dòng tiền (quy đổi về giá trị hiện tại) có thể thu được từ dự án, một chỉ tiêu mà các nhà đầu tư rất quan tâm (hiện tại là thời điểm ban đầu khi mà dự án được xuất vốn đầu tư).

#### **\* Phương pháp tỉ lệ hoàn vốn nội bộ (IRR)**

Tỉ lệ hoàn vốn nội sinh là tỉ lệ mà tại đó giá trị hiện tại của các dòng tiền sau thuế đúng bằng giá trị hiện tại của các khoản đầu tư cho dự án.

IRR là tỉ suất chiết khấu mà tại đó  $NPV = 0$ , và được tính theo công thức sau:

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

Trong đó:  $r_1$  là tỉ suất chiết khấu sao cho  $NPV_1 > 0$  (càng gần 0 càng tốt)

$r_2$  là tỉ suất chiết khấu sao cho  $NPV_2 < 0$  (càng gần 0 càng tốt)

NPV1: Giá trị hiện tại ròng ứng với tỉ suất chiết khấu  $r_1$

NPV2: Giá trị hiện tại ròng ứng với tỉ suất chiết khấu  $r_2$

Phương pháp IRR có ý nghĩa rất quan trọng. Nó cho biết mức độ sinh lợi mà

dự án có thể đạt được, đem so với chi phí sử dụng vốn để thấy việc đầu tư lợi nhiều hay ít. Nó phản ánh mức độ an toàn của dự án trong trường hợp thị trường có nhiều biến động.

**\* Phương pháp thời gian hoàn vốn**

Trong thực tế người ta thường tính thời gian thu hồi vốn đầu tư từ lợi nhuận thuần và khấu hao. Khi tính chỉ tiêu này người đầu tư phải quan tâm lựa chọn phương pháp khấu hao hàng năm làm sao vừa để không làm cho giá thành cao quá, vừa để kịp thu hồi vốn đầu tư trước khi kết thúc đời kinh tế của dự án hoặc trước khi máy móc lạc hậu kỹ thuật.

### **1.3.5 Phân tích hiệu quả kinh tế - xã hội**

Trong nền kinh tế thị trường có sự điều tiết của nhà nước, mọi hoạt động sản xuất kinh doanh, trong đó có hoạt động đầu tư phải được xem xét từ hai góc độ, người đầu tư và nền kinh tế.

Ở góc độ người đầu tư, mục đích có thể nhiều, nhưng quan trọng hơn cả thường là lợi nhuận. Khả năng sinh lợi của dự án là thước đo chủ yếu quyết định sự chấp nhận một việc làm mạo hiểm của nhà đầu tư. Khả năng sinh lợi càng cao thì sức hấp dẫn các nhà đầu tư càng lớn.

Song không phải mọi dự án có khả năng sinh lời cao đều tạo ra những ảnh hưởng tốt với nền kinh tế và xã hội. Do đó, trên giác độ quản lý vĩ mô cần phải đánh giá xem dự án đầu tư có những tác động gì đối với việc thực hiện mục tiêu phát triển kinh tế, xem xét những lợi ích kinh tế xã hội do việc thực hiện dự án đem lại. Điều này giữ vai trò quyết định để các cấp có thẩm quyền cho phép đầu tư.

Lợi ích kinh tế xã hội của dự án là chênh lệch giữa các lợi ích mà nền kinh tế và xã hội thu được so với các chi phí mà nền kinh tế và xã hội đã phải bỏ ra khi thực hiện dự án.

Lợi ích kinh tế xã hội của dự án được đánh giá thông qua những chỉ tiêu sau:

- Giá trị gia tăng của dự án.
- Đóng góp cho ngân sách nhà nước.
- Việc làm và thu nhập cho người lao động.

#### **1.4 Thẩm định dự án đầu tư**

Thẩm định dự án đầu tư là tổ chức xem xét phải đánh giá một cách khách quan, có khoa học, toàn diện về nội dung cơ bản và các yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến tính khả thi của một dự án, để giúp cho việc ra quyết định cấp giấy phép đầu tư được đúng đắn.

Thực ra, việc thẩm định sơ bộ đã diễn ra trong tất cả các bước nghiên cứu của dự án, nhưng thẩm định chính thức chỉ diễn ra sau khi dự án nghiên cứu khả thi được hình thành và hồ sơ dự án có đầy đủ các tài liệu theo yêu cầu các cơ quan thẩm định, phù hợp với quy định của nhà nước.

Hiện nay, thẩm định dự án đầu tư phải tuân theo quy chế lập, thẩm định xét duyệt thiết kế công trình xây dựng, ban hành kèm theo quyết định 497 / BXD - VKT ngày 18/09/1996.

Chi phí thẩm định dự án được tính dựa theo bảng chi phí thẩm định và tư vấn đầu tư xây dựng như quyết định 501/BXD-VKT ngày 18/09/1996.

Nội dung thẩm định cũng như phân tích dự án bao gồm:

- Phân tích về mặt kỹ thuật: Nhằm xác định về mặt kỹ thuật và quy trình sản xuất, địa điểm sản xuất, các nhu cầu để sản xuất một cách tối ưu, phù hợp nhất với điều kiện hiện có mà vẫn đảm bảo về chất lượng và số lượng sản phẩm.

- Phân tích thị trường: Nhằm lựa chọn mục tiêu và quy mô của dự án.

- Phân tích tài chính: Đứng trên quan điểm của chủ đầu tư để xem xét những

khoản thu của dự án có bù đắp được chi phí hoặc có lãi không.

- Phân tích kinh tế: Đứng trên góc độ quốc gia để xem xét, đánh giá hiệu quả của dự án.

- Phân tích chính trị: Vấn đề này thường không được nói trong dự án, nhưng phải phân tích tranh thủ được sự ủng hộ của các cấp có thẩm quyền.

- Phân bổ lợi nhuận: Xem xét đánh giá ai được lợi, ai bị thiệt hại do dự án và có sự ủng hộ hay chống đối không.

- Luật lệ địa phương: Xem xét quá trình lập dự án có vi phạm pháp luật nhà nước hoặc phong tục tập quán của địa phương không.

Trên đây là phần trình bày nội dung của một dự án nghiên cứu tiền khả thi, cũng như các phương pháp đánh giá phân tích mọi mặt của nó. Tuy nhiên, tùy thuộc vào từng ngành, từng quy mô của dự án, tùy thuộc vào từng điều kiện cụ thể mà các nội dung này có thể đề cập đơn giản hoặc nhấn mạnh, tập trung đến những nét đặc thù riêng. Vấn đề quan trọng là nội dung của dự án phải được nghiên cứu sâu hơn, chi tiết hơn các khía cạnh mà khi xem xét cơ hội đầu tư đã lựa chọn. Đối với các cơ hội đầu tư có quy mô nhỏ, không phức tạp về mặt kỹ thuật và triển vọng đem lại hiệu quả là rõ ràng thì có thể bỏ qua giai đoạn nghiên cứu tiền khả thi.



**CHƯƠNG II****GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TY TNHH TƯ VẤN QUẢN LÝ VÀ ĐÀO TẠO LÊ MẠNH – LẬP DỰ ÁN TIỀN KHẢ THI MỞ CỬA HÀNG BÁN ĐỒ CHƠI THÔNG MINH CHO TRẺ EM (PHỤC VỤ HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI CHO CÔNG TY TNHH TƯ VẤN QUẢN LÝ VÀ ĐÀO TẠO LÊ MẠNH)****2.1 Giới thiệu về Công ty TNHH Tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh****2.1.1 Sơ lược quá trình hình thành và phát triển Công ty TNHH Tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh**

Công ty TNHH Tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh do ông Lê Đình Mạnh làm chủ tịch kiêm Giám đốc, được thành lập từ ngày 17 tháng 10 năm 2009 theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0204003226 do phòng đăng ký kinh doanh sở kế hoạch đầu tư Hải Phòng cấp ngày 17/10/2009.

*Một số thông tin chính về công ty:*

Tên doanh nghiệp	:	Công ty TNHH Tư vấn quản lý và đào tạo LÊ MẠNH
Tên giao dịch	:	LE MANH Management Consultant and Training Limited Company
Viết tắt	:	CTM
Địa chỉ doanh nghiệp	:	Số 19/109 đường Nguyễn Bình Khiêm - Phường Đằng Giang - Quận Ngô Quyền - Thành phố Hải Phòng
Điện thoại	:	(031) 3261355 – 3261356
Fax	:	(84.031) 261358
Website	:	<a href="http://www.lemanh.com.vn">www.lemanh.com.vn</a>
Email	:	<a href="mailto:ctm.manhledinh@gmail.com">ctm.manhledinh@gmail.com</a>
Vốn điều lệ	:	500.000.000 đồng

Được thành lập từ cuối năm 2009, sau hơn 1 năm chính thức đi vào hoạt động, công ty TNHH Tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh bước đầu đã đạt được

những thành công nhất định và đang từng bước khẳng định mình trên lĩnh vực Tư vấn quản lý và đào tạo. Đồng thời, công ty cũng tham gia kinh doanh một số ngành nghề thương mại khác với mục đích đem lại lợi nhuận để phát triển lĩnh vực kinh doanh chính của công ty. Tuy nhiên, do mới thành lập và thời gian hoạt động chưa lâu nên Công ty khó tránh khỏi được những khó khăn ban đầu về mặt tài chính và nhân lực, nhưng với sự đồng lòng và quyết tâm cao của Giám đốc cùng toàn thể cán bộ nhân viên trong Công ty thì CTM đang dần chiếm được cảm tình của đối tác và khách hàng.

### **2.1.2 Hoạt động sản xuất kinh doanh, dịch vụ của Công ty TNHH Tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh**

#### **2.1.2.1 Lĩnh vực tư vấn :**

- Tư vấn quản lý doanh nghiệp.
- Tư vấn thành lập doanh nghiệp.
- Tư vấn thay đổi đăng ký kinh doanh.
- Tư vấn chuyển đổi loại hình doanh nghiệp.
- Tư vấn xây dựng hệ thống văn bản nội bộ.
- Tư vấn dự án đầu tư.
- Tư vấn xây dựng chiến lược kinh doanh.
- Tư vấn xây dựng hệ thống tiêu thụ hàng hóa.
- Tư vấn chuyển giao kiến thức, công nghệ.
- Tư vấn và tuyển dụng nhân sự.
- Tư vấn nghề nghiệp.
- Nghiên cứu thị trường.
- Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh.

#### **2.1.2.2 Lĩnh vực đào tạo**

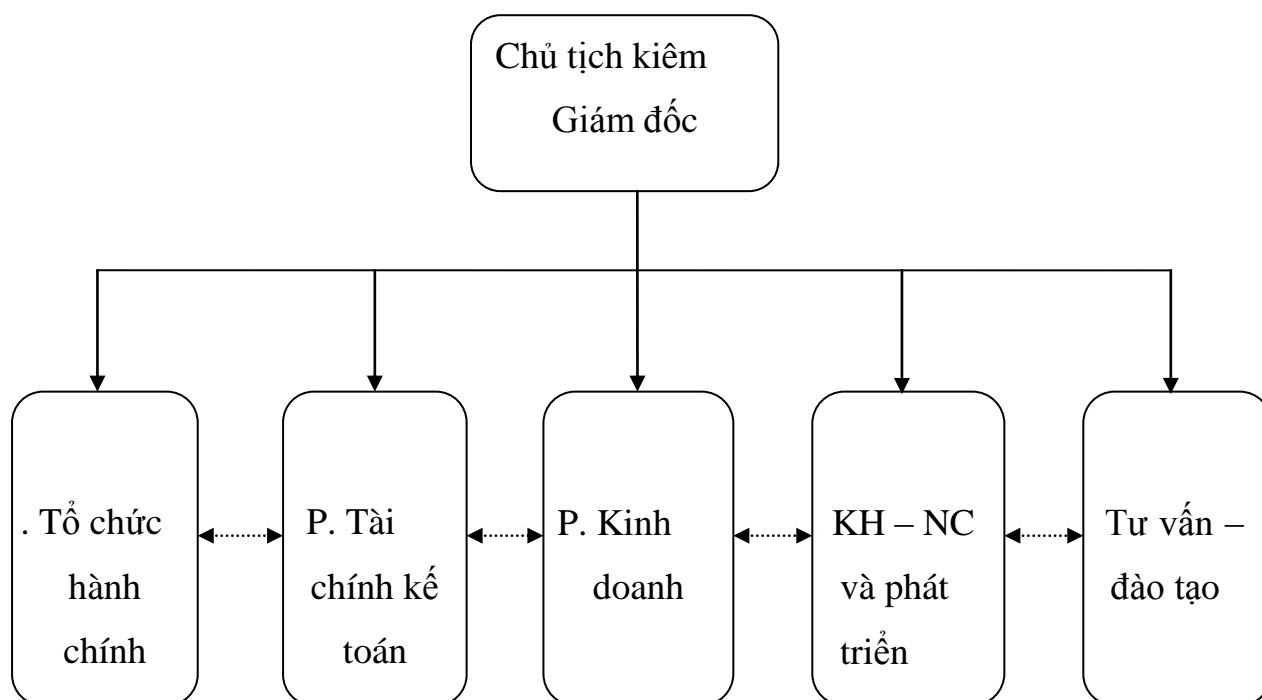
- Quản trị doanh nghiệp.
- Tài chính – kế toán – thuế.
- Lập và phân tích dự án đầu tư.
- Chứng khoán.

- Tin học ứng dụng.
- Ngoại ngữ.
- Kỹ năng nghề nghiệp.

### 2.1.2.3 Thương mại và dịch vụ khác

- Thiết kế website và cung cấp phần mềm máy tính.
- Quảng cáo xúc tiến thương mại.
- Kinh doanh thiết bị, văn phòng phẩm.
- Kinh doanh thiết bị điện, vật liệu điện.

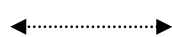
### 2.1.3 Cơ cấu tổ chức Công ty TNHH Tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh



Ghi chú:



Đường trực tuyến



Đường chức năng

### 2.1.4 Tình hình nhân sự

- Tổng số lao động: 14 nhân viên

- Lao động chính thức: 8 nhân viên
- Lao động mùa vụ: 6 nhân viên
- Cộng tác viên

### 2.1.5 Tình hình tài chính

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN 2010

STT	CHỈ TIÊU	MÃ	SỐ CUỐI NĂM	SỐ ĐẦU NĂM
(1)	(2)	(3)	(5)	(6)
<b>TÀI SẢN</b>				
<b>A</b>	<b>A- TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>100</b>	<b>348,072,215</b>	
<b>I</b>	<b>I- Tiền và các khoản tương tiền</b>	<b>110</b>	<b>226,140,562</b>	
<b>II</b>	<b>II- Đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>120</b>	<b>0</b>	
<b>1</b>	1. Đầu tư tài chính ngắn hạn	121	0	
<b>2</b>	2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính ngắn hạn (*)	129	0	
<b>III</b>	<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>130</b>	<b>66,000,000</b>	
<b>1</b>	1. Phải thu của khách hàng	131	66,000,000	
<b>2</b>	2. Trả trước cho người bán	132		
<b>3</b>	3. Các khoản phải thu khác	138	0	
<b>4</b>	4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139	0	
<b>IV</b>	<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>	<b>51,133,098</b>	
<b>1</b>	1. Hàng tồn kho	141	51,133,098	
<b>2</b>	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149	0	
<b>V</b>	<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>	<b>4,798,555</b>	
<b>1</b>	1. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	151	1,095,509	
<b>2</b>	2. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	152	0	
<b>3</b>	3. Tài sản ngắn hạn khác	158	3,703,046	
<b>B</b>	<b>B - TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>200</b>	<b>64,274,752</b>	
<b>I</b>	<b>I. Tài sản cố định</b>	<b>210</b>	<b>0</b>	
<b>1</b>	1. Nguyên giá	211	0	
<b>2</b>	2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	212	0	
<b>3</b>	3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	213	0	
<b>II</b>	<b>II. Bất động sản đầu tư</b>	<b>220</b>	<b>0</b>	
<b>1</b>	1. Nguyên giá	221	0	
<b>2</b>	2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	222	0	

<b>III</b>	<b>III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>230</b>	<b>0</b>	
<b>1</b>	1. Đầu tư tài chính dài hạn	231	0	
<b>2</b>	2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)	239	0	
<b>IV</b>	<b>IV. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>240</b>	<b>64,274,752</b>	
<b>1</b>	1. Phải thu dài hạn	241	0	
<b>2</b>	2. Tài sản dài hạn khác	248	64,274,752	
<b>3</b>	3. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	249	0	
	<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>250</b>	<b>412,346,967</b>	
	<b>NGUỒN VỐN</b>			
<b>A</b>	<b>A - NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>300</b>	<b>0</b>	
<b>I</b>	<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>	<b>0</b>	
<b>1</b>	1. Vay ngắn hạn	311	0	
<b>2</b>	2. Phải trả cho người bán	312	0	
<b>3</b>	3. Người mua trả tiền trước	313		
<b>4</b>	4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	0	
<b>5</b>	5. Phải trả người lao động	315	0	
<b>6</b>	6. Chi phí phải trả	316	0	
<b>7</b>	7. Các khoản phải trả ngắn hạn khác	318	0	
<b>8</b>	8. Dự phòng phải trả ngắn hạn	319	0	
<b>II</b>	<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>320</b>	<b>0</b>	
<b>1</b>	1. Vay và nợ dài hạn	321	0	
<b>2</b>	2. Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm	322	0	
<b>3</b>	3. Phải trả, phải nộp dài hạn khác	328	0	
<b>4</b>	4. Dự phòng phải trả dài hạn	329	0	
<b>B</b>	<b>B - VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>400</b>	<b>412,346,967</b>	
<b>I</b>	<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>410</b>	<b>412,346,967</b>	
<b>1</b>	1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	450,000,000	
<b>2</b>	2. Thặng dư vốn cổ phần	412	0	
<b>3</b>	3. Vốn khác của chủ sở hữu	413	0	
<b>4</b>	4. Cổ phiếu quỹ (*)	414	0	
<b>5</b>	5. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	415	0	
<b>6</b>	6. Các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu	416	0	
<b>7</b>	7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	417	(37,653,033)	
<b>II</b>	<b>II. Quỹ khen thưởng, phúc lợi</b>	<b>430</b>	<b>0</b>	
	<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>440</b>	<b>412,346,967</b>	

## BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2010

CHỈ TIÊU	Mã số	Năm 2010	Năm 2009
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	75,500,000	
2. Các khoản giảm trừ doanh thu (02=03+04+05)	02	0	
+ Chiết khấu thương mại	03	0	
+ Giảm giá hàng bán	04	0	
+ Hàng bán bị trả lại	05	0	
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=01-02)	10	75,500,000	
4. Giá vốn hàng bán	11	55,024,823	
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)	20	20,473,177	
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	807,984	
7. Chi phí tài chính	22	125,000	
+ Trong đó chi phí lãi vay	23	0	
8. Chi phí quản lý kinh doanh (24=25+26)	24	60,109,194	
+ Chi phí bán hàng	25	0	
+ Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	60,109,194	
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30=20+21-22-24)	30	(38,953,033)	
10. Thu nhập khác	31	1,300,000	
11. Chi phí khác	32	0	
12. Lợi nhuận khác (40=31-32)	40	1,300,000	
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50=30+40)	50	(37,653,033)	
14. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	51	0	
15. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50-51)	60	(37,653,033)	

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN QUÝ I NĂM 2011

STT	CHỈ TIÊU	MÃ	SỐ CUỐI QUÝ I	SỐ ĐẦU QUÝ I
(1)	(2)	(3)	(5)	(6)
	<b>TÀI SẢN</b>			
<b>A</b>	<b>A- TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>100</b>	<b>398,514,116</b>	<b>348,072,215</b>
<b>I</b>	<b>I- Tiền và các khoản tương tiền</b>	<b>110</b>	<b>270,628,603</b>	<b>226,140,562</b>
<b>II</b>	<b>II- Đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>120</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>1</b>	1. Đầu tư tài chính ngắn hạn	121	0	0
<b>2</b>	2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính ngắn hạn (*)	129	0	0
<b>III</b>	<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>130</b>	<b>66,000,000</b>	<b>66,000,000</b>
<b>1</b>	1. Phải thu của khách hàng	131	66,000,000	66,000,000
<b>2</b>	2. Trả trước cho người bán	132	0	0
<b>3</b>	3. Các khoản phải thu khác	138	0	0
<b>4</b>	4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139	0	0
<b>IV</b>	<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>	<b>59,408,902</b>	<b>51,133,098</b>
<b>1</b>	1. Hàng tồn kho	141	59,408,902	51,133,098
<b>2</b>	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149	0	0
<b>V</b>	<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>	<b>2,476,611</b>	<b>4,798,555</b>
<b>1</b>	1. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	151	585,656	1,095,509
<b>2</b>	2. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	152	0	0
<b>3</b>	3. Tài sản ngắn hạn khác	158	1,890,955	3,703,046
<b>B</b>	<b>B - TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>200</b>	<b>55,907,403</b>	<b>64,274,752</b>
<b>I</b>	<b>I. Tài sản cố định</b>	<b>210</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>1</b>	1. Nguyên giá	211	0	0
<b>2</b>	2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	212	0	0
<b>3</b>	3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	213	0	0
<b>II</b>	<b>II. Bất động sản đầu tư</b>	<b>220</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>1</b>	1. Nguyên giá	221	0	0
<b>2</b>	2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	222	0	0
<b>III</b>	<b>III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>230</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>1</b>	1. Đầu tư tài chính dài hạn	231	0	0
<b>2</b>	2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)	239	0	0
<b>IV</b>	<b>IV. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>240</b>	<b>55,907,403</b>	<b>64,274,752</b>
<b>1</b>	1. Phải thu dài hạn	241	0	0
<b>2</b>	2. Tài sản dài hạn khác	248	55,907,403	64,274,752
<b>3</b>	3. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	249	0	0
	<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>250</b>	<b>454,421,519</b>	<b>412,346,967</b>
	<b>NGUỒN VỐN</b>			
<b>A</b>	<b>A - NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>300</b>	<b>2,800,000</b>	<b>0</b>

<b>I</b>	<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>	<b>2,800,000</b>	<b>0</b>
1	1. Vay ngắn hạn	311	0	0
2	2. Phải trả cho người bán	312	0	0
3	3. Người mua trả tiền trước	313		
4	4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	2,800,000	0
5	5. Phải trả người lao động	315	0	0
6	6. Chi phí phải trả	316	0	0
7	7. Các khoản phải trả ngắn hạn khác	318	0	0
8	8. Dự phòng phải trả ngắn hạn	319	0	0
<b>II</b>	<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>320</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1	1. Vay và nợ dài hạn	321	0	0
2	2. Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm	322	0	0
3	3. Phải trả, phải nộp dài hạn khác	328	0	0
4	4. Dự phòng phải trả dài hạn	329	0	0
<b>B</b>	<b>B - VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>400</b>	<b>451,621,519</b>	<b>412,346,967</b>
<b>I</b>	<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>410</b>	<b>451,621,519</b>	<b>412,346,967</b>
1	1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	500,000,000	450,000,000
2	2. Thặng dư vốn cổ phần	412	0	0
3	3. Vốn khác của chủ sở hữu	413	0	0
4	4. Cổ phiếu quỹ (*)	414	0	0
5	5. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	415	0	0
6	6. Các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu	416	0	0
7	7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	417	(48,378,481)	(37,653,033)
<b>II</b>	<b>II. Quỹ khen thưởng, phúc lợi</b>	<b>430</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>440</b>	<b>454,421,519</b>	<b>412,346,967</b>



## BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH QUÝ I NĂM 2011

CHỈ TIÊU	Mã số	Quý		Luỹ kế từ đầu năm đến cuối quý này
		Quý này	Quý trước	
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	43,000,000		43,000,000
2. Các khoản giảm trừ doanh thu (02=03+04+05)	02	0		0
+ Chiết khấu thương mại	03	0		0
+ Giảm giá hàng bán	04	0		0
+ Hàng bán bị trả lại	05	0		0
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=01-02)	10	43,000,000		43,000,000
4. Giá vốn hàng bán	11	17,894,196		17,894,196
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)	20	25,105,804		25,105,804
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	1,359		1,359
7. Chi phí tài chính	22	0		0
+ Trong đó chi phí lãi vay	23			0
8. Chi phí quản lý kinh doanh (24=25+26)	24	35,832,611		35,832,611
+ Chi phí bán hàng	25	0		0
+ Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	35,832,611		35,832,611
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30=20+21-22-24)	30	(10,725,448)		(10,725,448)
10. Thu nhập khác	31	0		0
11. Chi phí khác	32	0		0
12. Lợi nhuận khác (40=31-32)	40	0		0
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50=30+40)	50	(10,725,448)		(10,725,448)
14. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	51	0		0
15. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50-51)	60	(10,725,448)		(10,725,448)

Nhận xét và đánh giá:

**a. Các hệ số về khả năng thanh toán**

+ **Hệ số thanh toán hiện tại:**

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán hiện tại} = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Cuối năm 2010: Công ty chưa có nợ ngắn hạn

Hết quý IV năm 2011, hệ số này là:

$$398,514,116/2,800,000 = 142.33$$

+ **Hệ số khả năng thanh toán nhanh:**

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nhanh} = \frac{(\text{Tài sản lưu động} - \text{Hàng tồn kho})}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Cuối năm 2010: Công ty chưa có nợ ngắn hạn

Hết quý I năm 2011, hệ số này là:

$$\frac{398,514,116 - 59,408,902}{2,800,000} = 121.11$$

Nhìn chung công ty vẫn đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của mình.

**b. Hệ số về khả năng hoạt động**

+ **Hệ số thu hồi nợ trung bình:**

Kỳ thu hồi nợ trung bình = Các khoản phải thu/Doanh số bán chịu hàng năm/360 ngày

+ **Hệ số thanh toán trung bình:**

Thời hạn thanh toán trung bình = Các khoản phải trả /Tiền mua hàng chịu hàng năm/360 ngày

+ **Hệ số hàng tồn kho:**

$$\text{Hệ số hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho}}$$

Cuối năm 2010, hệ số này là :  $55,240,110/51,133,098 = 1.08$

Hết quý I năm 2011, hệ số này là:  $17,894,196/51,133,098 = 0.349$

**c. Hệ số về khả năng sinh lời**

**+ Hệ số tổng lợi nhuận:**

$$\text{Hệ số tổng lợi nhuận} = \frac{\text{Doanh thu} - \text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Doanh thu}}$$

Cuối năm 2010:

$$\text{Hệ số tổng lợi nhuận} = \frac{75,500,000 - 55,240,110}{75,000,000} = 0.268\%$$

Hết quý I năm 2011:

$$\text{Hệ số tổng lợi nhuận} = \frac{43,000,000 - 17,894,196}{43,000,000} = 0.584\%$$

**+ Hệ số lợi nhuận hoạt động:**

$$\text{Mức lãi hoạt động} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Doanh thu}}$$

$$\text{Cuối năm 2010, mức lãi hoạt động} = \frac{-38,213,120}{75,500,000} = -0.506\%$$

$$\text{Hết quý I năm 2011, mức lãi hoạt động} = \frac{-10,725,448}{43,000,000} = -0.249\%$$

**+ Hệ số lợi nhuận ròng:**

$$\text{Mức lãi ròng} = \text{Lợi nhuận ròng} / \text{Doanh số}$$

**+ Hệ số thu nhập trên đầu tư ROI**

$$\text{ROI} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$\text{Cuối năm 2010: ROI} = \frac{-37,653,033}{411,786,880} = -0.091\%$$

$$\text{Hết quý I năm 2011: ROI} = \frac{-10,725,448}{454,421,519} = -0.024\%$$

#### *d. Hệ số nợ*

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Tổng nợ}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Cuối năm 2010: Công ty chưa có nợ phải trả nên hệ số nợ = 0

$$\text{Hết quý I năm 2011: hệ số nợ} = \frac{2,800,000}{454,421,519} = 0.006\%$$

Nhìn vào bảng báo cáo kết quả kinh doanh mà Công ty cung cấp ta nhận thấy sau hơn 1 năm hoạt động, doanh thu của Công ty là chưa cao, trong khi đó các loại chi phí là rất lớn cho nên Công ty chưa có lợi nhuận. Đứng trước thực trạng đó, Công ty quyết định phát triển mảng thương mại và chọn sản phẩm đồ chơi thông minh cho trẻ em là mặt hàng hướng tới đầu tiên.

## ***2.2 Dự án tiền khả thi mở cửa hàng bán đồ chơi thông minh cho trẻ em***

### **2.2.1 Sự cần thiết phải đầu tư**

#### **2.2.1.1 Lý do và sự cần thiết lập dự án**

Trẻ em là những mầm non tương lai của đất nước, sự phát triển kỹ năng và hình thành nhân cách nơi trẻ em từ sớm là một trong những yếu tố tạo nên sự phát triển toàn diện cho trẻ. Những nhà nghiên cứu trong lĩnh vực tâm lý trẻ em đã chứng minh rằng hoạt động vui chơi của trẻ không kém việc học tập, thậm chí đối với trẻ nhỏ thì nó có một giá trị không thể phủ nhận trong việc phát triển kỹ năng và hình thành nhân cách nơi trẻ em. Có thể nói rằng: “Trò chơi và tuổi thơ là hai người bạn thân thiết, không thể tách rời ra được”. Chính trò chơi đã giúp cho sự phát triển của trẻ em được toàn diện hơn, cân bằng hơn và nhịp nhàng hơn, đó là phương tiện hiệu quả nhất để giúp trẻ được toàn diện, mà có những bậc cha mẹ

không hiểu, đã coi thường, bỏ qua, thậm chí đã cố gắng thay thế những trò chơi cho con em mình bằng các hoạt động nghiêm chỉnh hơn như tập đọc, tập viết...

Trên thị trường đồ chơi trẻ em hiện nay có rất nhiều mẫu mã chủng loại, nhưng theo số liệu từ Trung tâm Nghiên cứu và hỗ trợ trẻ em (Liên hiệp Các hội Khoa học Kỹ thuật) cho thấy thì 80% đồ chơi trẻ em trên thị trường hiện nay có xuất xứ từ Trung Quốc. Trong đó, có không ít đồ chơi độc hại, không chỉ ảnh hưởng đến sức khỏe mà còn kìm hãm sự phát triển lành mạnh của trẻ em.

Trong đợt tiến hành kiểm tra chất lượng và việc dán tem hợp quy (CR) theo Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về an toàn đồ chơi trẻ em (QCVN 3:2009/BKHCN) cuối năm 2010 trên địa bàn nội thành Hải Phòng, chi cục Tiêu chuẩn Đo lường Chất lượng Hải Phòng chủ trì phối hợp với Chi cục Quản lý Thị trường và Thanh tra Sở Khoa học và Công nghệ tiến hành kiểm tại 03 siêu thị, nhà sách Tiên Phong và trên 40 cửa hàng, đại lý kinh doanh đồ chơi trẻ em. Qua kết quả kiểm tra cho thấy chỉ trừ 03 siêu thị lớn (BigC, Metro, Intimex Hải Phòng), nhà sách Tiên Phong và 1 số cửa hàng: 42 Quang Trung... là thực hiện dán tem CR theo quy định của nhà nước về an toàn đồ chơi trẻ em, còn lại đại đa số đồ chơi trẻ em được bày bán trên thị trường Hải Phòng đều có nguồn gốc xuất xứ từ Trung Quốc không có dán tem hợp quy CR.

Nói riêng về mặt hàng đồ chơi thông minh, theo như thống kê của Chi cục Quản lý Thị trường trên địa bàn Hải Phòng trong tổng số hơn 40 cửa hàng, đại lý kinh doanh đồ chơi trẻ em mới chỉ có cửa hàng số 42 Quang Trung cùng với nhà sách Tiên Phong và siêu thị BigC kinh doanh mặt hàng này, thế nhưng vẫn chưa đa dạng về chủng loại.

Nhận thấy được sự báo động của các loại mặt hàng đồ chơi trẻ em trên thị trường hiện nay, đồng thời cũng nhận thấy thị trường mặt hàng đồ chơi thông minh cho trẻ em tại Hải Phòng vẫn chưa thực sự phát triển mạnh nên Công ty TNHH Tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh đã và đang xem xét cơ hội đầu tư xây dựng một cửa hàng chuyên cung cấp những mặt hàng đồ chơi đáng tin cậy, đạt tiêu chuẩn an toàn về đồ chơi trẻ em cho trẻ em trên toàn thành phố, đồng thời cũng là nơi cung

cấp những mặt hàng đồ chơi giáo dục phục vụ cho quá trình giảng dạy và vui chơi cho giáo viên và các bé tại các trường mầm non.

### **2.2.1.2 Mục tiêu của dự án**

Xây dựng cửa hàng kinh doanh đồ chơi thông minh cho trẻ em – phục vụ cho hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.

Khi cửa hàng mở ra sẽ là nơi cung cấp những mặt hàng đồ chơi an toàn, đạt tiêu chuẩn về độ an toàn đồ chơi trẻ em cho các trường học mầm non, mẫu giáo cũng như cho trẻ em trên toàn thành phố Hải Phòng.

Mục tiêu xã hội của dự án là sẽ đóng góp một phần nhỏ bé vào sự phát triển chung ngành giáo dục mầm non, mẫu giáo, cũng như giúp cho sự phát triển của trẻ em được toàn diện, cân bằng và nhịp nhàng.

### **2.2.1.3 Căn cứ pháp lý**

- Bộ Luật Hình sự, Bộ Luật tố tụng hình sự, Bộ Luật dân sự, Luật Thương mại.

- Nghị định số 16/2005/NĐ-CP của Chính Phủ về Quản lý dự án đầu tư xây dựng công trình.

- Nghị định số 99/2007/NĐ-CP của Chính Phủ về Quản lý chi phí đầu tư xây dựng công trình.

- Nghị định số 126/2004/NĐ-CP, ngày 26/5/2004 của Chính Phủ về xử phạt vi phạm hành chính trong hoạt động xây dựng, quản lý công trình hạ tầng đô thị và quản lý sử dụng nhà.

- Thông tư số 05/2007/TT-BXD ngày 25/7/2007 của Bộ Xây dựng hướng dẫn lập và quản lý chi phí đầu tư xây dựng công trình.

- Thông tư số 18/2009/TT-BKHHCN ngày 26/06/2009 của Bộ Khoa học và Công nghệ về việc quy định “Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia (QCKTQG) về an toàn đồ chơi trẻ em (ĐCTE)”.

## **2.2.2 Hình thức đầu tư và chủ đầu tư dự án**

### **2.2.2.1 Hình thức đầu tư**

Dự án được thực hiện dưới hình thức đầu tư mới.

### **2.2.2.2 Chủ đầu tư**

Tên công ty: Công ty TNHH tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh

Tên giao dịch: LE MANH Management Consultant and Training Limited Company

Tên viết tắt: CTM

Đăng ký kinh doanh số 0204003226 do Sở kế hoạch và đầu tư Hải Phòng cấp ngày 17/10/2009.

Địa chỉ trụ sở chính: Số 19/109 đường Nguyễn Bình Khiêm - Phường Đằng Giang - Quận Ngô Quyền - Thành phố Hải Phòng

Điện thoại: (031) 3261355 – 3261356

Email: [ctm.manhledinh@gmail.com](mailto:ctm.manhledinh@gmail.com)

Website: [www.lemanh.com.vn](http://www.lemanh.com.vn)

Ngành nghề đăng ký kinh doanh:

- Hoạt động tư vấn quản lý:
  - ✓ Tư vấn xây dựng hệ thống văn bản nội bộ cho DN, xây dựng quy chế, cơ cấu tổ chức cho DN.
  - ✓ Tư vấn xây dựng chiến lược, lập kế hoạch kinh doanh.
  - ✓ Tư vấn xây dựng hệ thống phân phối, tiêu thụ hàng hóa.

- ✓ Tư vấn chuyển giao kiến thức, phương pháp và quản lý công nghệ mới cho DN.
- ✓ Tư vấn các vấn đề khác liên quan đến thành lập DN.
- Quảng cáo
- Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận
- Hoạt động của các trung tâm, đại lý tư vấn, giới thiệu và môi giới lao động, việc làm (không bao gồm tư vấn và môi giới lao động, việc làm cho các DN có chức năng xuất khẩu lao động)
- Giáo dục khác chưa được phân vào đâu:
  - ✓ Đào tạo kỹ năng trong kinh doanh
  - ✓ Đào tạo kỹ năng phỏng vấn xin việc
  - ✓ Đào tạo tin học
  - ✓ Đào tạo quản trị nhân sự, quản trị sản xuất, quản trị marketing, quản trị chiến lược, đào tạo phân tích hoạt động kinh doanh, đào tạo lập và thẩm định dự án đầu tư.
  - ✓ Đào tạo quản trị tài chính doanh nghiệp
  - ✓ Đào tạo kế toán, tài chính
  - ✓ Dịch vụ gia sư tiểu học, trung học cơ sở, trung học phổ thông
- Lập trình máy tính:
  - ✓ Sản xuất phần mềm máy tính
  - ✓ Thiết kế trang web



- Cài đặt phần mềm máy tính
- Hoạt động của các điểm truy cập Internet
- Bán buôn máy vi tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm
- Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông
- Bán buôn đồ điện gia dụng, đèn và bộ đèn điện
- Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy văn phòng (trừ máy vi tính và thiết bị ngoại vi)
- Bán buôn đồ dùng gia đình (Không bao gồm dược phẩm)
- Sản xuất giường tủ, ghế, bàn
- Bán buôn máy móc, thiết bị điện, vật liệu điện (máy phát điện, động cơ điện, dây điện và thiết bị khác dùng trong mạch điện)
- Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa)
- Bán buôn hàng may mặc
- Bán buôn thủy sản
- Bán buôn tre, nứa, gỗ chế biến
- Bán buôn xi măng
- Bán buôn gạch xây, ngói, đá, sỏi
- Bán buôn kính xây dựng
- Bán buôn sơn, vécni
- Bán buôn gạch ốp lát và thiết bị vệ sinh

- Môi giới hàng hóa (không bao gồm môi giới tài chính, bất động sản, chứng khoán, bảo hiểm)
- Dịch vụ hỗ trợ khác liên quan tới vận tải chưa được phân vào đâu: dịch vụ giao nhận, dịch vụ kê khai hải quan
- Photo, chuẩn bị tài liệu: dịch vụ đánh máy soạn thảo văn bản
- Hoạt động dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác còn lại chưa được phân vào đâu: dịch vụ xuất nhập khẩu hàng hóa
- Tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại
- Sửa chữa máy tính và thiết bị ngoại vi

### **2.2.3 Địa điểm đầu tư, thuận lợi – khó khăn, hiện trạng hạ tầng cơ sở kỹ thuật**

#### **2.2.3.1 Địa điểm đầu tư**

- Diện tích mặt bằng: 60 m<sup>2</sup>
- Địa chỉ: 179 Tô Hiệu – Lê Chân – Hải Phòng

#### **2.2.3.2 Thuận lợi – khó khăn địa điểm**

Địa điểm số 179 Tô Hiệu nằm trên trục đường chính Tô Hiệu, có mặt tiền rộng phù hợp với việc kinh doanh, buôn bán; thuận lợi cho việc xếp dỡ, vận chuyển hàng hóa. Tình hình trật tự an ninh trên địa bàn đảm bảo, ít xảy ra trộm cắp, tiêu cực cũng một phần tạo sự thuận lợi cho việc trông coi và bảo quản xe cộ cho khách tới mua hàng.

Bên cạnh đó, địa điểm 179 Tô Hiệu lại nằm gần với 3 cơ sở nuôi dạy trẻ, 3 trường mẫu giáo, 1 trường cấp tiểu học nên thuận lợi cho việc thu hút sự chú ý của trẻ cũng như của các bậc phụ huynh:

- Trường nuôi dạy trẻ Hoa Hồng – Địa chỉ: 220 Tô Hiệu

- Trường nuôi dạy trẻ Hoa Mai – Địa chỉ: 107 Cát Cụt
- Trường nuôi dạy trẻ Hoa Lan – Địa chỉ: 213 Hai Bà Trưng
- Trường mẫu giáo Kim Đồng 4 – Địa chỉ: 44 ngã 3 Hồ Sen
- Trường mẫu giáo Kim Đồng 3 – Địa chỉ: 78 Tô Hiệu
- Trường mẫu giáo Kim Đồng 1 – Địa chỉ: 138 Hai Bà Trưng
- Trường tiểu học Trần Hưng Đạo – Địa chỉ: 416 Tô Hiệu

Tại Hải Phòng hiện nay, phố Tô Hiệu thường được biết đến với ngành hàng nội thất, vì vậy việc mở cửa hàng đồ chơi tại đây là một thách thức đối với chủ đầu tư, nhưng đồng thời đây cũng là một cơ hội để chủ đầu tư khẳng định mình trong lĩnh vực kinh doanh đồ chơi trẻ em tại Hải Phòng.

### **2.2.3.3 Hiện trạng cơ sở hạ tầng kỹ thuật**

- Hệ thống điện cần sửa chữa lại một chút để phục vụ cho dự án.
- Lối đi lại trong cửa hàng, hệ thống cửa vẫn sử dụng được bình thường, đảm bảo được độ an toàn cho dự án.
- Tường nhà bị bong sơn một vài chỗ, cần sơn sửa lại.

### **2.2.4 Điều kiện tự nhiên, tình hình kinh tế - xã hội**

#### **2.2.4.1 Điều kiện tự nhiên**

##### **2.2.4.1.1 Vị trí địa lý**

Hải Phòng là thành phố ven biển, nằm phía Đông miền Duyên Hải Bắc Bộ, cách thủ đô Hà Nội 102 km, có tổng diện tích tự nhiên là 152.318,49 ha (số liệu thống kê năm 2001) chiếm 0,45% diện tích tự nhiên cả nước.

Về ranh giới hành chính:

- Phía Bắc giáp tỉnh Quảng Ninh.
- Phía Tây giáp tỉnh Hải Dương.
- Phía Nam giáp tỉnh Thái Bình

- Phía Đông giáp biển Đông.

Thành phố có tọa độ địa lý:

- Từ 20030'39' - 21001'15' Vĩ độ Bắc.
- Từ 106023'39' - 107008'39' Kinh độ Đông.

Ngoài ra còn có huyện đảo Bạch Long Vĩ nằm giữa Vịnh Bắc Bộ, có tọa độ từ 20007'35' - 20008'36' Vĩ độ Bắc và từ 107042'20' - 107044'15' Kinh độ Đông.

Hải Phòng nằm ở vị trí giao lưu thuận lợi với các tỉnh trong nước và quốc tế thông qua hệ thống giao thông đường bộ, đường sắt, đường biển, đường sông và đường hàng không.

#### **2.2.4.1.2 Điều kiện khí hậu**

Nằm trong vành đai nhiệt đới gió mùa châu á, sát biển Đông nên Hải Phòng chịu ảnh hưởng của gió mùa.

Mùa gió bắc (mùa đông) lạnh và khô kéo dài từ tháng 11 đến tháng 4 năm sau. Gió mùa nồm (mùa hè) mát mẻ, nhiều mưa kéo dài từ tháng 5 đến tháng 10. Lượng mưa trung bình hàng năm từ 1.600 - 1.800 mm. Bão thường xảy ra từ tháng 6 đến tháng 9.

Thời tiết của Hải Phòng có 2 mùa rõ rệt, mùa đông và mùa hè. Khí hậu tương đối ôn hòa. Do nằm sát biển, về mùa đông, Hải Phòng ấm hơn 10<sup>0</sup>C và về mùa hè mát hơn 10<sup>0</sup>C so với Hà Nội. Nhiệt độ trung bình hàng tháng từ 20<sup>0</sup>– 23<sup>0</sup>C, cao nhất có khi tới 40<sup>0</sup>C. Độ ẩm trung bình trong năm là 80% đến 85%, cao nhất là 100% vào những tháng 7, tháng 8, tháng 9, thấp nhất là vào tháng 12 và tháng 1. Trong suốt năm có khoảng 1.692,4 giờ nắng. Bức xạ mặt đất trung bình là 117 Kcal cm/phút.

#### **2.2.4.1.3 Địa hình, thổ nhưỡng, đất đai**

Địa hình Hải Phòng thay đổi rất đa dạng phản ánh một quá trình lịch sử địa chất lâu dài và phức tạp.

Phần bắc Hải Phòng có dáng dấp của một vùng trung du với những đồng bằng xen đồi trong khi phần phía nam thành phố lại có địa hình thấp và khá bằng phẳng của một vùng đồng bằng thuần túy nghiêng ra biển.

Đồi núi của Hải Phòng tuy chỉ chiếm 15% diện tích chung của thành phố nhưng lại rải ra hơn nửa phần bắc thành phố thành từng dải liên tục theo hướng tây bắc - đông nam, có quá trình phát sinh gắn liền với hệ núi Quảng Ninh thuộc khu đông bắc Bắc bộ về phía nam. Đồi núi của Hải Phòng hiện nay là các dải đồi núi còn sót lại, di tích của nền móng uốn nếp cổ bên dưới, nơi trước đây đã xảy ra quá trình sụt võng với cường độ nhỏ. Cấu tạo địa chất gồm các loại đá cát kết, phiến sét và đá vôi có tuổi khác nhau được phân bố thành từng dải liên tục theo hướng Tây Bắc –Đông Nam từ đất liền ra biển.

#### **2.2.4.1.4 Sông ngòi**

Hải Phòng có mạng lưới sông ngòi dày đặc, mật độ trung bình từ 0,6 - 0,8 km trên 1 km<sup>2</sup>.

Sông ngòi Hải Phòng đều là các chi lưu của sông Thái Bình đổ ra vịnh Bắc Bộ. Nếu ngược dòng ta sẽ thấy như sau: sông Cầu bắt nguồn từ vùng núi Văn Ôn ở độ cao trên 1.170 m thuộc Bắc Cạn, về đến Phả Lại thì hợp lưu với sông Thương và sông Lục Nam, là nguồn của sông Thái Bình chảy vào đồng bằng trước khi đổ ra biển với độ dài 97 km và chuyên hướng chảy theo Tây Bắc - Đông Nam. Từ nơi hợp lưu đó, các dòng sông chảy trên độ dốc ngày càng nhỏ, và sông Thái Bình đã tạo ra mạng lưới chi lưu các cấp như sông Kinh Môn, Kinh Thầy, Văn úc, Lạch Tray, Đa Độ... đổ ra biển bằng 5 cửa sông chính.

Hải Phòng có 16 sông chính toả rộng khắp địa bàn Thành phố với tổng độ dài trên 300 km, bao gồm:

\* Sông Thái Bình dài 35 km là dòng chính chảy vào địa phận Hải Phòng từ Quý Cao và đổ ra biển qua cửa sông Thái Bình làm thành ranh giới giữa hai huyện Vĩnh Bảo và Tiên Lãng

\* Sông Lạch Tray dài 45 km là nhánh của sông Kinh Thầy từ Kênh Đồng ra biển bằng cửa Lạch Tray qua địa phận Kiến An, An Hải và cả nội thành.

\* Sông Cấm là nhánh của sông Kinh Môn dài trên 30 km chảy qua nội thành và đổ ra biển ở cửa Cấm. Cảng Hải Phòng được xây dựng trên khu vực cửa sông này từ cuối thế kỷ 19. Sông Cấm cũng là ranh giới hành chính giữa huyện Thủy Nguyên và An Hải.

\* Sông Đá Bạch - Bạch Đằng dài hơn 32 km cũng là nhánh của sông Kinh Môn đổ ra biển ở cửa Nam Triệu và là ranh giới phía Bắc và Đông Bắc của Hải Phòng với Quảng Ninh. Cửa sông ở đây rộng và sâu, hai bên bờ là những vách núi đá vôi trắng lệt, nơi đây đã 3 lần ghi lại những chiến công hiển hách của dân tộc Việt Nam trong lịch sử chống xâm lược phương Bắc ở thế kỷ thứ X và XIII.

\* Ngoài các sông chính là các sông nhánh lớn nhỏ chia cắt khắp địa hình thành phố như sông Giá (Thủy Nguyên), sông Đa Độ (Kiến An - Đồ Sơn), sông Tam Bạc...

#### **2.2.4.1.5 Biển, bờ biển, hải đảo**

Vùng biển Hải Phòng là một bộ phận thuộc tây bắc vịnh Bắc bộ. Các đặc điểm cấu trúc địa hình đáy biển và đặc điểm hải văn biển Hải Phòng gắn liền với những đặc điểm chung của vịnh Bắc bộ và biển Đông.

Độ sâu của biển Hải Phòng không lớn. Đường đẳng sâu 2m chạy quanh mũi Đồ Sơn rồi hạ xuống 5 m ở cách bờ khá xa. ở đáy biển nơi có các cửa sông đổ ra, do sức xâm thực của dòng chảy nên độ sâu lớn hơn. Ra xa ngoài khơi, đáy biển hạ thấp dần theo độ sâu của vịnh Bắc Bộ, chừng 30 - 40 m. Mặt đáy biển Hải Phòng được cấu tạo bằng thành phần mịn, có nhiều lạch sâu vốn là những lòng sông cũ nay dùng làm luồng lạch ra vào hàng ngày của tàu biển.

Hải Phòng có bờ biển dài trên 125 km kể cả bờ biển chung quanh các đảo khơi. Bờ biển có hướng một đường cong lõm của bờ vịnh Bắc Bộ, thấp và khá bằng phẳng, cấu tạo chủ yếu là cát bùn do 5 cửa sông chính đổ ra. Trên đoạn chính giữa bờ biển, mũi Đồ Sơn nhô ra như một bán đảo, đây là điểm mút của dải đồi núi

chạy ra từ trong đất liền, có cấu tạo đá cát kết (sa thạch) tuổi Devon, đỉnh cao nhất đạt 125 m, độ dài nhô ra biển 5 km theo hướng tây bắc - đông nam. Ưu thế về cấu trúc tự nhiên này đã tạo cho Đồ Sơn có một vị trí chiến lược quan trọng trên mặt biển; đồng thời cũng là một thắng cảnh nổi tiếng. Dưới chân những đồi đá cát kết có bãi tắm, có nơi nghỉ mát nên thơ và khu an dưỡng có giá trị. Ngoài khơi thuộc địa phận Hải Phòng có nhiều đảo rải rác trên khắp mặt biển, lớn nhất có đảo Cát Bà, xa nhất là đảo Bạch Long Vĩ.

Biển, bờ biển và hải đảo đã tạo nên cảnh quan thiên nhiên đặc sắc của thành phố duyên hải. Đây cũng là một thế mạnh tiềm năng của nền kinh tế địa phương.

#### **2.2.4.1.6 Tài nguyên, khoáng sản**

Do đặc điểm lịch sử địa chất Hải Phòng ít có dấu vết của hoạt động macma nên ít có các mỏ khoáng sản lớn. Tuy nhiên, theo kết quả thăm dò khảo sát thì Hải Phòng có mỏ sắt ở Dương Quan (Thủy Nguyên), mỏ kẽm ở Cát Bà với trữ lượng nhỏ. Khoáng sản kim loại có mỏ sắt Dưỡng Chính (Thủy Nguyên), sa khoáng ven biển (Cát Hải và Tiên Lãng).

Khoáng sản phi kim loại có mỏ cao lanh ở Doãn Lại (Thủy Nguyên), mỏ sét ở Tiên Hội, Chiến Thắng (Tiên Lãng), các điểm sét ở Kiến Thiết (Tiên Lãng), Tân Phong (Kiến Thụy), Đồng Thái (An Hải). Đá vôi phân phối chủ yếu ở Cát Bà, Tràng Kênh, Phi Liệt, phà Đụn; quaczi và tectit ở một số núi thuộc Đồ Sơn; photphát ở đảo Bạch Long Vĩ; nước khoáng ở xã Bạch Đằng (Tiên Lãng). Muối và cát là hai nguồn tài nguyên quan trọng của Hải Phòng, tập trung chủ yếu ở vùng bãi giữa sông và bãi biển, thuộc các huyện Cát Hải, Tiên Lãng, Vĩnh Bảo, Kiến Thụy, Đồ Sơn. Trên đảo Bạch Long Vĩ có đá asphalt, sản phẩm oxy hoá dầu, cho biết có triển vọng dầu khí vì thềm lục địa Hải Phòng chiếm đến 1/4 diện tích Đệ Tam vịnh Bắc Bộ, có bề dày đạt tới 3.000 m.

Tài nguyên biển là một trong những nguồn tài nguyên quý hiếm của Hải Phòng với gần 1.000 loài tôm, cá và hàng chục loài rong biển có giá trị kinh tế cao như tôm rồng, tôm he, cua bể, đồi mồi, sò huyết, cá heo, ngọc trai, tu hài, bào



ngư... là những hải sản được thị trường thế giới ưa chuộng. Nguồn nước biển với độ mặn cao và ổn định ở một số vùng biển Cát Hải, Đồ Sơn dùng để sản xuất muối phục vụ cho công nghiệp hoá chất địa phương và Trung ương cũng như đời sống của nhân dân. Biển Hải Phòng có nhiều bãi cá, lớn nhất là bãi cá quanh đảo Bạch Long Vĩ với độ rộng trên 10.000 hải lý vuông, trữ lượng cao và ổn định. Tại các vùng triều ven bờ, ven đảo và các vùng bãi triều ở các vùng cửa sông rộng tới trên 12.000 ha vừa có khả năng khai thác, vừa có khả năng nuôi trồng thủy sản nước mặn và nước lợ có giá trị kinh tế cao.

Tài nguyên đất của Hải Phòng có trên 57.000 ha đất canh tác, hình thành từ phù sa của hệ thống sông Thái Bình và nằm ven biển nên phần lớn mang tính chất đất phèn và phèn mặn, địa hình cao thấp xen nhau và nhiều đồng trũng. Thêm vào đó là những biến động của thời tiết có ảnh hưởng không tốt đến đất đai, cây trồng gây khó khăn cho sản xuất nông nghiệp, nhất là nghề trồng trọt.

Tài nguyên rừng Hải Phòng phong phú và đa dạng, có rừng nước mặn, rừng cây lấy gỗ, cây ăn quả, tre, mây... đặc biệt có khu rừng nguyên sinh Cát Bà với thảm thực vật đa dạng và phong phú, trong đó có nhiều loại thảo mộc quý hiếm. Diện tích rừng khoảng 17.300 ha, trong đó có khoảng 580 ha rừng nguyên sinh như rừng nhiệt đới Amazôn thu nhỏ, trong đó có nhiều loại cây gỗ quý hiếm được xếp loại thực vật cần bảo vệ và nhiều loại cây dược liệu được giới y học trong và ngoài nước quan tâm; có nhiều loại chim như hoạ mi, khiêu, vẹt, đa đa, đại bàng, hải âu, én... Thú quý trên đảo có khỉ mặt đỏ, khỉ mặt vàng, sơn dương, hoẵng, rái cá, sóc đuôi đỏ, sóc bụng đỏ, mèo rừng, nhím..., đặc biệt là khỉ voọc đầu trắng sống từng đàn, là loại thú quý hiếm trên thế giới chỉ mới thấy ở Cát Bà.

#### **2.2.4.2 Tình hình kinh tế - xã hội**

##### **2.2.4.2.1 Dân số**



Theo kết quả điều tra dân số ngày 01/04/2009, dân số Hải Phòng là 1.837.302 người, trong đó dân cư thành thị 847.058 người chiếm 46,1%, dân cư nông thôn 990.244 người chiếm 53,9%. Mật độ dân số 1.223 người/km<sup>2</sup>.

#### **2.2.4.2.2 Kết quả thực hiện nhiệm vụ năm 2010 của thành phố Hải Phòng và quận Lê Chân**

- Thành phố Hải Phòng:

\* Tổng sản phẩm trong nước đạt 24.003,5 tỷ đồng, tăng 10,96 % so với năm 2009 đạt kế hoạch (kế hoạch tăng trên 10 %), trong đó nhóm ngành nông lâm thủy sản tăng 4,5% vượt kế hoạch (kế hoạch tăng 4,3 – 4,5%), nhóm ngành công nghiệp - xây dựng tăng 10,5% đạt kế hoạch (kế hoạch tăng 10,4 – 11,2%), nhóm ngành dịch vụ tăng 12,46% đạt kế hoạch (kế hoạch tăng 10,7– 11%).

\* Giá trị sản xuất công nghiệp 43.289,2 tỷ đồng, tăng 13,2% không đạt kế hoạch (kế hoạch 43.483 tỷ đồng).

\* Giá trị sản xuất nông nghiệp 2.831,8 tỷ đồng, tăng 4,52% vượt kế hoạch (kế hoạch 2.831 tỷ đồng); Giá trị sản xuất ngành thủy sản đạt 1.022,1 tỷ đồng, tăng 8,01% đạt kế hoạch (kế hoạch 1.022 tỷ đồng).

\* Thu ngân sách nội địa 5836 tỷ đồng, tăng 28,8% đạt kế hoạch (kế hoạch 5163 tỷ đồng).

\* Tổng vốn đầu tư toàn xã hội 32.177,4 tỷ đồng, tăng 19 % vượt kế hoạch (kế hoạch 30.000 tỷ đồng).

\* Tổng kim ngạch xuất khẩu trên địa bàn 1.953,9 triệu USD tăng 11,6 % đạt kế hoạch (kế hoạch 1.940 triệu USD).

\* Sản lượng hàng hoá thông qua các cảng trên địa bàn 35,2 triệu tấn, tăng 10,8% vượt kế hoạch (kế hoạch 35-36 triệu tấn).

\* Số khách du lịch đến thành phố 4.150,8 nghìn lượt, tăng 3,7% không đạt kế hoạch (kế hoạch 4.200 nghìn lượt khách).

\* Giải quyết việc làm cho 47.353 lượt lao động, tăng 4,7% vượt kế hoạch (kế hoạch 47.000 lượt lao động).

\* Tỷ lệ hộ nghèo giảm còn 3,86% đạt kế hoạch.

\* Tỷ lệ tăng dân số tự nhiên 0,95% đạt kế hoạch (kế hoạch dưới 1,0%).

\* Tỷ lệ nhân dân nông thôn được dùng nước hợp vệ sinh 92% đạt kế hoạch.

Thành phố thực hiện kế hoạch năm 2010 trong bối cảnh kinh tế thế giới và kinh tế cả nước đang có sự phục hồi và phát triển, nhưng vẫn tiềm ẩn những diễn biến phức tạp khó lường, tác động không nhỏ đến sự phát triển kinh tế - xã hội của thành phố, song Đảng bộ, quân và dân thành phố đã phát huy truyền thống đoàn kết, chủ động, sáng tạo, nỗ lực phấn đấu hoàn thành khá toàn diện nhiệm vụ kế hoạch 2010, tốc độ tăng trưởng kinh tế đạt mức cao hơn năm 2009, góp phần cùng cả nước ngăn chặn lạm phát cao trở lại; an sinh xã hội được tập trung quan tâm, đời sống nhân dân từng bước được ổn định, những kết quả tích cực trên góp phần cơ bản hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội thành phố 5 năm 2006 - 2010 của HĐND thành phố khóa 13 kỳ họp thứ 6 đã đề ra.

*Một số kết quả nổi bật:*

*Một là, về tăng trưởng và phát triển kinh tế:* GDP tăng 10,96%, trong đó nhóm ngành công nghiệp - xây dựng tăng 10,5%; nhóm ngành nông lâm, thủy sản tăng 4,5%; nhóm ngành dịch vụ tăng 12,46% so với năm 2009. Tình hình kinh tế - xã hội của thành phố ổn định và phát triển, đang dần lấy lại đà tăng trưởng trước suy thoái. Một số ngành, lĩnh vực đã hoàn thành và hoàn thành vượt mức chỉ tiêu kế hoạch đề ra như: nông nghiệp, thủy sản, xuất khẩu, sản lượng hàng hóa qua cảng, thực hiện vốn đầu tư phát triển, thu ngân sách nhất là thu Hải quan; cơ cấu kinh tế chuyển dịch đúng hướng.

*Hai là, một số công trình, dự án trọng điểm có ý nghĩa kinh tế - xã hội quan trọng của thành phố như: Đường trục qua khu công nghiệp Đình Vũ, khu phi thuế quan và khu công nghiệp Nam Đình Vũ, đường nối Cầu Rào 2 đến nút giao đường Nguyễn Văn Linh, dự án đường bao phía Đông Nam quận Hải An; Khu lưu niệm Chủ tịch Tôn Đức Thắng, cầu Khuê, Trung tâm dưỡng sinh và phục hồi sức khỏe cán bộ... được khởi công, khánh thành cơ bản theo tiến độ đề ra. Công tác quản lý, phát triển đô thị và các hoạt động quản lý đô thị trên một số mặt tiếp tục có chuyển biến tích cực. Công tác phòng, chống buôn lậu và gian lận thương mại được thực hiện có kết quả.*

*Ba là, tập trung cải cách hành chính: Công tác cải cách hành chính được tiếp tục quan tâm đẩy mạnh; hoàn thành giai đoạn 2 rà soát thủ tục hành chính và khai trương Trang thông tin thủ tục hành chính thành phố; triển khai tích cực thực hiện giai đoạn 3 Đề án 30 của Thủ tướng Chính phủ về thực thi các khuyến nghị đơn giản hóa thủ tục hành chính. Ban hành Kế hoạch số 6398/KH – UBND ngày 1-11-2010 về việc “Tổ chức thực hiện gửi, nhận văn bản trong các cơ quan Đảng và chính quyền, đoàn thể thông qua hệ thống thư điện tử thành phố”. Công tác phòng, chống tham nhũng, lãng phí trên địa bàn thành phố có nhiều chuyển biến và tiếp tục được triển khai khá đồng bộ; xử lý kịp thời các sai phạm phát hiện qua công tác thanh tra. Lần đầu thành phố tổ chức thành công Hội nghị hợp tác phi tập trung Việt – Pháp đã góp phần hỗ trợ các hoạt động ngoại giao phục vụ phát triển kinh tế, thu hút đầu tư nước ngoài vào thành phố.*

*Bốn là, thực hiện tốt các chính sách an sinh xã hội, các cơ chế chính sách hỗ trợ, trợ cấp cho các đối tượng chính sách tiếp tục được triển khai thực hiện có hiệu quả. Tổ chức tốt công tác thăm hỏi, tặng quà các gia đình chính sách, người có công với cách mạng, các đối tượng bảo trợ xã hội trên địa bàn thành phố nhân dịp Tết Nguyên đán và các ngày lễ lớn trong năm. Nâng mức chuẩn nghèo của thành phố gấp 1,5 lần mức chuẩn nghèo quốc gia hiện hành. Tổ chức tốt các phong trào thi đua và các hoạt động kỷ niệm 55 năm Ngày giải phóng Hải Phòng, kỷ niệm 1000 năm Thăng Long – Hà Nội và chào mừng Đại hội Đảng bộ thành phố lần thứ*

14 tạo được khí thế phấn khởi, tự hào và củng cố niềm tin của đông đảo cán bộ, đảng viên và nhân dân.

Năm là, quốc phòng - an ninh được bảo đảm; an ninh biên giới, cảng biển được giữ vững; chủ động phòng ngừa, đấu tranh làm thất bại mọi âm mưu, hoạt động “diễn biến hòa bình”, bạo loạn lật đổ của các thế lực thù địch và trấn áp các loại tội phạm; thế trận quốc phòng toàn dân gắn với thế trận an ninh nhân dân tiếp tục được củng cố vững chắc. Xử lý tốt các vụ việc đột xuất, bất ngờ. Bảo đảm tuyệt đối an toàn các hoạt động kỷ niệm chào mừng các ngày lễ lớn trong năm. Tai nạn giao thông từng bước được kiểm chế.

- Quận Lê Chân:

Năm 2010 tình hình kinh tế - xã hội , an ninh - quốc phòng của quận vẫn ổn định, an sinh xã hội và bảo vệ môi trường được tập trung chỉ đạo.

\* Lĩnh vực kinh tế: Giá trị sản xuất công nghiệp khu vực quận quản lý đạt 165 tỷ đồng bằng 73,3% kế hoạch thành phố giao, tăng 7% so với cùng kỳ năm 2009. Doanh thu thương mại dịch vụ trên địa bàn quận ước đạt 8721 tỷ đồng, tăng 23% so với cùng kỳ năm 2009

\* Lĩnh vực quản lý đô thị, tài nguyên môi trường: Công tác quản lý đất đai, trật tự xây dựng, trật tự đường hè, vệ sinh môi trường đã có chuyển biến song chưa đảm bảo tính bền vững và lâu dài. Tập trung cho công tác giải phóng mặt bằng, cơ bản hoàn thành đúng tiến độ.

\* Lĩnh vực văn hóa – xã hội: Thực hiện có hiệu quả chương trình an sinh xã hội, tổ chức nhiều hoạt động có ý nghĩa thiết thực như thăm hỏi tặng quà, chăm lo cải thiện mức sống và nhà ở cho các đối tượng chính sách nhân dịp tết Nguyên Đán. ngày thương binh liệt sĩ. Nâng cao chất lượng giáo dục toàn diện, là năm thứ 11 liên tiếp dẫn đầu thành phố về công tác bồi dưỡng, đào tạo học sinh giỏi. Tập trung tuyên truyền cổ động, tổ chức các hoạt động văn hóa văn nghệ, thể dục thể thao chào mừng các ngày lễ lớn, được thành phố đánh giá cao.

\* Công tác cải cách hành chính được tập trung thực hiện, kịp thời xử lý các sai phạm qua công tác kiểm tra. Duy trì thường xuyên công tác tiếp dân; tổ chức nhiều cuộc hòa giải, đối thoại, xác minh làm rõ vụ việc, giải quyết và trả lời công dân, góp phần hạn chế đơn thư vượt cấp.

\* An ninh, chính trị, trật tự an toàn xã hội được giữ vững và ổn định, bảo vệ an toàn tuyệt đối các nhiệm vụ chính trị của quận.

\* Phối hợp với Ủy ban Mặt trận Tổ Quốc và các đoàn thể thực hiện tốt các nhiệm vụ trọng tâm: cải cách hành chính, giải phóng mặt bằng, đảm bảo an sinh xã hội.

### **2.2.5 Khách hàng mục tiêu**

- Trẻ em trong độ tuổi 1 – 14 tuổi trên địa bàn quận Lê Chân nói riêng và thành phố Hải Phòng nói chung.
- Các cơ sở nuôi dạy trẻ và các trường mầm non trên địa bàn Quận Lê Chân nói riêng và thành phố Hải Phòng nói chung.

### **2.2.6 Sản phẩm, nhu cầu thị trường và đối thủ cạnh tranh**

#### **2.2.6.1 Sản phẩm**

Sản phẩm của dự án là những mặt hàng đồ chơi thông minh cho trẻ em, được phân loại ra các loại đồ chơi như sau:

- Đồ chơi thông minh: đồ chơi vận động; đồ chơi rèn tính kiên trì; đồ chơi rèn trí nhớ; đồ chơi luyện tay, luyện mắt; đồ chơi phát triển thính giác...

- Đồ chơi giáo dục: Đồ chơi học giờ, đồng hồ gỗ; bảng số, bảng chữ; học đếm, học toán; học hình, học màu...

- Đồ chơi theo tuổi: đồ chơi cho trẻ từ 3 -12 tháng; đồ chơi cho trẻ từ 1- 3 tuổi; từ 3 - 6 tuổi...

- Đồ chơi theo giá tiền: đồ chơi từ 15.000 – 40.000 đ; đồ chơi từ 40.000 – 100.000 đ; đồ chơi từ 100.000 – 200.000 đ...

**2.2.6.2 Nhu cầu thị trường và đối thủ cạnh tranh**

Thị trường mà dự án muốn hướng đến là số lượng học sinh, trẻ em rải đều ở các quận nội thành nói riêng và trong toàn thành phố Hải Phòng nói chung. Bên cạnh đó, tầng lớp phụ huynh có nhu cầu tặng đồ chơi cho con để khuyến khích việc học hoặc để con vâng lời cùng với những cơ sở giáo dục mầm non trên địa bàn Hải Phòng cũng là thị trường mà dự án có thể hướng tới. Thực tế cho thấy, trong năm học qua quy mô giáo dục mầm non tại thành phố Hải Phòng tiếp tục được mở rộng, loại hình mầm non tư thục phát triển nhanh, tăng thêm 12 trường so với năm học trước. Số trẻ đến trường mỗi năm tăng khoảng 3000 cháu, tỷ lệ huy động trẻ đến trường đạt cao hơn so với các địa phương trong khu vực và cả nước. Hiện thành phố có 264 trường mầm non, huy động được gần 86 nghìn trẻ đến trường, trong đó lứa tuổi nhà trẻ đạt 35%, lứa tuổi mẫu giáo đạt 95%, riêng trẻ 5 tuổi đạt tỷ lệ 100%. Điều này cho thấy thị trường trẻ em trên địa bàn thành phố Hải Phòng rất dồi dào và rất tiềm năng. Bên cạnh đó, mức sống của người dân Hải Phòng ngày càng được cải thiện, nền kinh tế Hải Phòng trong 5 năm 2006-2010 phát triển nhanh, liên tục và ổn định, GDP bình quân đầu người năm 2010 đạt 1.742 USD/người, cùng với cách nhìn nhận khác hơn về đồ chơi và cách chơi của con trẻ cho nên nhu cầu về những loại đồ chơi vừa nhằm mục đích giải trí, vừa có thể giúp trẻ có thể phát triển toàn diện hơn ngày càng nâng cao.

Qua khảo sát thực tế tại một số địa điểm có bán mặt hàng đồ chơi thông minh cho trẻ em trên địa bàn Hải Phòng, em nhận thấy nổi lên 3 địa điểm có thể là đối thủ cạnh tranh của dự án: cửa hàng số 42 Quang Trung, gian hàng đồ chơi trong siêu thị BigC, gian hàng đồ chơi trong nhà sách Tiên Phong. Tại cửa hàng số 42 Quang Trung và gian hàng đồ chơi trong siêu thị BigC cũng có bày bán những mặt hàng đồ chơi thông minh cho trẻ nhưng tỷ lệ chưa cao, trong khi tỷ lệ đồ chơi do Trung Quốc sản xuất chiếm từ 80% - 90%. Số lượng những mặt hàng đồ chơi ở gian hàng đồ chơi trong nhà sách Tiên Phong ít hơn, tỷ lệ đồ chơi bằng gỗ nhiều nhưng chủng loại hàng khá ít, chưa đa dạng. Và có một điểm chung của 3 địa điểm nêu trên là nhân viên bán hàng không được trang bị những kiến thức về tâm lý phát

triển của trẻ, cho nên không thể tư vấn cho các bậc phụ huynh khi họ mua hàng – đây là điều khác biệt mà dự án muốn tạo ra để có thể cạnh tranh được với những đối thủ của mình.

## **2.2.7 Khả năng cạnh tranh của dự án so với đối thủ cạnh tranh**

### **2.2.7.1 Sản phẩm**

- Chất lượng tuyệt đối an toàn theo các tiêu chuẩn quốc tế & tiêu chuẩn TCVN của Việt Nam:
  - Chứng nhận tiêu chuẩn ISO 9001:2000
  - Chứng nhận tiêu chuẩn ASTM
  - Chứng nhận tiêu chuẩn EN – 71
  - Chứng nhận tiêu chuẩn ST
  - Chứng nhận tiêu chuẩn TCVN 6238:3-1997
- Tất cả các sản phẩm đồ chơi đều giúp phát triển trí tuệ và tư duy cho trẻ em: đánh thức tư duy sáng tạo, tư duy logic, kích thích trí tưởng tượng; rèn luyện khả năng vận động và linh hoạt, phát triển kỹ năng làm việc theo nhóm và kỹ năng hòa nhập cộng đồng.
- Mẫu mã đa dạng, giá cả hợp lý.

### **2.2.7.2 Dịch vụ bán hàng và chăm sóc khách hàng**

- Thái độ của đội ngũ nhân viên: lịch sự, cởi mở, luôn tươi cười với khách hàng...
- Nhân viên bán hàng hiểu biết về sản phẩm (tính năng, công dụng...), có kiến thức về trẻ em, sự phát triển tâm lý của trẻ, có thể giải đáp những thắc mắc của khách hàng và tư vấn lựa chọn đồ chơi cho khách hàng.
- Giao hàng tận nơi theo yêu cầu của khách hàng một cách nhanh nhất.



### 2.2.7.3 Marketing

- Quảng bá về cửa hàng thông qua website của công ty, thông qua các mạng xã hội, sử dụng catalogue, phát tờ rơi tại các cơ sở nuôi dạy trẻ, các trường mầm non, tiểu học...
- Nhân dịp tuần đầu khai trương cửa hàng, cửa hàng sẽ có chương trình tặng quà cho khách mua hàng.
- Cửa hàng sẽ thường xuyên có các chương trình khuyến mại giảm giá, tặng quà vào các dịp lễ: Tết thiếu nhi 1/6, trung thu, 30/4 – 1/5, nghỉ hè...
- Các nhân viên bán hàng sẽ mặc đồng phục riêng của cửa hàng khi làm việc.

### 2.2.8 Nhà cung cấp, phương thức bán hàng, giao – nhận hàng

#### 2.2.8.1 Nhà cung cấp

Công ty cổ phần VEESANO

Địa chỉ: 26 Quán Sứ - Hoàn Kiếm – Hà Nội

Tel: 04 828 6050 / Fax: 04 928 9376

E-mail: [veesano@vnn.vn](mailto:veesano@vnn.vn) / website: [www.veesano.com](http://www.veesano.com)

Công ty cổ phần VEESANO là công ty chuyên sản xuất và cung cấp, phân phối các mặt hàng đồ chơi phát triển trí tuệ cho trẻ, hàng hóa đa dạng về chủng loại và màu sắc, giá thành rẻ, có các chính sách về chiết khấu và vận chuyển tốt. Ngoài ra, VEESANO còn cung cấp cho tờ rơi, catalogue sản phẩm khi nhập hàng của VEESANO.

#### 2.2.8.2 Phương thức bán hàng

- Bán hàng tại chỗ:

Phục vụ, bán hàng cho khách đến mua hàng ngay tại cửa hàng.

- Bán hàng qua mạng:

Phục vụ, bán hàng cho khách hàng đặt hàng qua mạng hoặc điện thoại. Ngay sau khi tiền mua hàng được khách hàng chuyển vào tài khoản của cửa hàng



tại ngân hàng, nhân viên giao hàng của cửa hàng sẽ chuyển hàng đến địa chỉ yêu cầu của khách hàng trong phạm vi nội thành Hải Phòng, trường hợp đối với những khách hàng ở ngoại thành Hải Phòng và ở tỉnh khác cửa hàng sẽ gửi hàng qua đường bưu điện.

### **2.2.8.3 Phương thức giao – nhận hàng**

Ngay sau khi chuyển tiền vào tài khoản của VEESANO khi hai bên thống nhất được đơn hàng, bên nhà cung cấp VEESANO sẽ bố trí phương tiện vận chuyển hàng hóa đến địa điểm thỏa thuận của hai bên ( VEESANO hỗ trợ 100% phí chuyển hàng nếu giá trị đơn hàng từ 20 triệu VNĐ trở lên).

## **2.2.9 Vốn đầu tư, tính toán kinh tế dự án**

### **2.2.9.1 Vốn đầu tư**

- Vốn lưu động: 100,000,000 VNĐ
- Chi phí sửa chữa, mua thiết bị: 28,689,000 VNĐ
- Vốn dự phòng: 5,000,000 VNĐ
- Tất cả đều được đầu tư bằng vốn chủ

### **2.2.9.2 Tính toán kinh tế dự án**

- Dự kiến chi phí

Bảng 1: Dự kiến chi phí sửa chữa, mua sắm thiết bị

	Chỉ tiêu	Số lượng	Đơn vị tính	Đơn giá	Thành tiền
1	<b>Chi phí công sửa chữa</b>				
	Điện	7	Công	100,000	700,000
	Sửa nhà	20	Công	100,000	2,000,000
	Sửa chữa khác	10	Công	100,000	1,000,000
2	<b>Chi phí vật liệu sửa chữa</b>				
	Sơn nước nội thất NIPPON VATEX	2	Thùng 5 kg	72,500	145,000
	Cát xây dựng loại trung bình	1	Khối	110,000	110,000
	Xi măng	2	Tạ	140,000	280,000
	Khác				500,000
3	<b>Chi mua sắm thiết bị</b>				
	Quạt	5	Cái	190,000	950,000
	Ghế văn phòng	4	Cái	150,000	600,000
	Khoá chống cắt	1	Cái	124,000	124,000
	Bàn văn phòng	1	Cái	550,000	550,000
	Giá để hàng	8	Cái	500,000	4,000,000
	Làm biển hiệu	1	Cái	2,000,000	2,000,000
	Mua Ti vi	1	Cái	4,900,000	4,900,000

	Đèn huỳnh quang 1,2m Daylight	10	Cái	13,000	130,000
	Đầu DVD	1	Cái	700,000	700,000
	Dự phòng				10,000,000
<b>4</b>	<b>Tổng</b>				<b>28,689,000</b>

Bảng 2: Dự kiến chi phí bán hàng

Tên chi phí bán hàng	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
1. Chi phí tiền lương nhân viên bán hàng	206,760,000	208,938,000	217,032,900	225,532,545	234,457,172
2. Chi phí dụng cụ, đồ dùng	350,000	382,000	451,000	488,000	554,000
3. Các khoản chi phí bán hàng khác	136,800,000	137,900,000	138,960,000	140,186,000	141,384,600
<b>Tổng chi phí bán hàng</b>	<b>343,910,000</b>	<b>347,220,000</b>	<b>356,443,900</b>	<b>366,206,545</b>	<b>376,395,772</b>

Trong đó:

Bảng 3: Dự kiến chi phí dụng cụ, đồ dùng bán hàng

Tên chi tiết	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
1. Đồ lau chùi vệ sinh cửa hàng	200,000	212,000	237,000	265,000	296,000
2. Dụng cụ đồ dùng khác phục vụ bán hàng	150,000	170,000	214,000	223,000	258,000
<b>Tổng</b>	<b>350,000</b>	<b>382,000</b>	<b>451,000</b>	<b>488,000</b>	<b>554,000</b>

Bảng 4: Dự kiến chi phí tiền lương nhân viên

Vị trí	Số lượng	Lương tháng	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
Bán hàng	4	2,000,000	96,000,000	96,000,000	100,800,000	105,840,000	111,132,000
Cửa hàng trưởng	1	3,000,000	36,000,000	37,800,000	39,690,000	41,674,500	43,758,225
Nhân viên giao hàng	1	2,000,000	24,000,000	24,000,000	24,000,000	24,000,000	24,000,000
Chi phí đào tạo = 2% tổng quỹ lương NVBH			3,120,000	3,156,000	3,289,800	3,430,290	3,577,805
Chi phí BHXH, BHYT = 19% tổng quỹ lương NVBH			29,640,000	29,982,000	31,253,100	32,587,755	33,989,143
Bảo vệ	1	1,500,000	18,000,000	18,000,000	18,000,000	18,000,000	18,000,000
<b>TỔNG</b>			<b>206,760,000</b>	<b>208,938,000</b>	<b>217,032,900</b>	<b>225,532,545</b>	<b>234,457,172</b>

Bảng 5: Các khoản chi phí bán hàng khác

Tên chỉ tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
1. Chi phí dịch vụ mua ngoài (điện, nước, vệ sinh...)	10,800,000	11,300,000	11,700,000	12,200,000	12,600,000
2. Chi phí bằng tiền khác	6,000,000	6,600,000	7,260,000	7,986,000	8,784,600
3. Giá thuê địa điểm	120,000,000	120,000,000	120,000,000	120,000,000	120,000,000
<b>Tổng</b>	<b>136,800,000</b>	<b>137,900,000</b>	<b>138,960,000</b>	<b>140,186,000</b>	<b>141,384,600</b>

Bảng 6: Dự kiến chi phí quản lý doanh nghiệp

<b>Các chỉ tiêu</b>	<b>Năm 1</b>	<b>Năm 2</b>	<b>Năm 3</b>	<b>Năm 4</b>	<b>Năm 5</b>
Chi phí vật liệu quản lý					
Chi phí đồ dùng văn phòng	2,000,000	2,050,000	2,102,500	2,157,625	2,215,506
Dự phòng	1,000,000	1,200,000	1,410,000	1,630,050	1,860,203
<b>Tổng</b>	<b>3,000,000</b>	<b>3,250,000</b>	<b>3,512,500</b>	<b>3,787,675</b>	<b>4,075,709</b>

– Dự tính doanh thu

Bảng 7: Dự kiến doanh thu

a. Căn cứ việc dự kiến doanh thu:

- Thu thập thông tin về doanh số từ một số cửa hàng có cùng kinh doanh mặt hàng đồ chơi trên thành phố Hải Phòng rơi vào khoảng 750,000,000 đến 800,000,000.
- Qua quá trình nghiên cứu thị trường tại 1 số cổng trường mầm non và tiểu học thu được kết quả: mức giá đối với 1 mặt hàng đồ chơi được nhiều người chấp nhận nhất là 250,000/sp (80%), mức giá dưới 250,000 là 7%, mức giá trên 250,000 là 13%.
- Qua quá trình nghiên cứu thị trường tại địa bàn 4 phường: Dư Hàng, An Biên, Hồ Nam và Trại Cau, tổng số mẫu thực hiện là 160 mẫu. Từ việc chọn mẫu ngẫu nhiên để điều tra ta suy ra cả phường, kết quả thu được như sau:
  - o Mức giá 250,000 đối với 1 sản phẩm đồ chơi được 125 người được phỏng vấn chấp nhận chiếm khoảng 78%, dưới 250,000 là 15 người chiếm khoảng 9%, còn lại là trên 250,000

- Khi được hỏi về khả năng đến mua sản phẩm đồ chơi thông minh tại cửa hàng, số lượng người trả lời chắc chắn là 133 người chiếm khoảng 83%, số lượng người trả lời có thể sẽ đến hoặc không là 27 người chiếm khoảng 17%.
  - Khi được hỏi về mức độ thường xuyên đến mua hàng, số người trả lời 1 lần / tháng là 85 người chiếm khoảng 53%, số người trả lời 2 – 4 lần / tháng là 63 người chiếm khoảng 39%, số người trả lời trên 4 lần / tháng là 12 người chiếm khoảng 8%.
  - Khi được hỏi về số lượng đồ chơi mua trong 1 lần, số người trả lời mua 1 sản phẩm/ lần là 125 người chiếm khoảng 78%, số người trả lời mua 2-4 sản phẩm/ lần là 31 người chiếm khoảng 19%, số người trả lời mua trên 4 sản phẩm/ lần là 4 người chiếm khoảng 3%.
- b. Từ kết quả điều tra trên, ta đưa ra mức giá bình quân là 250,000đ/sp, số lượng hàng bán được bình quân 1 tháng là 250 sản phẩm.

<b>Doanh thu</b>	<b>Năm 1</b>	<b>Năm 2</b>	<b>Năm 3</b>	<b>Năm 4</b>	<b>Năm 5</b>
Bán lẻ tại cửa hàng	665,000,000	744,800,000	863,968,000	1,010,842,560	1,182,685,795
Bán hàng giao tận nơi	35,000,000	39,200,000	45,472,000	53,202,240	62,246,621
<b>Tổng</b>	<b>700,000,000</b>	<b>784,000,000</b>	<b>909,440,000</b>	<b>1,064,044,800</b>	<b>1,244,932,416</b>

– Giá vốn hàng bán

Bảng 8: Giá vốn hàng bán

Giá vốn	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
Bán lẻ tại cửa hàng	305,900,000	336,490,000	370,139,000	407,152,900	447,868,190
Bán hàng giao tận nơi	16,100,000	17,710,000	19,481,000	21,429,100	23,572,010
<b>Tổng</b>	<b>322,000,000</b>	<b>354,200,000</b>	<b>389,620,000</b>	<b>428,582,000</b>	<b>471,440,200</b>

– Dòng tiền

Bảng 9: Dòng tiền

Lãi suất chiết khấu: 17%

STT	Chỉ tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
1	Doanh thu bán hàng	700,000,000	784,000,000	909,440,000	1,064,044,800	1,244,932,416
2	VAT	70,000,000	78,400,000	90,944,000	106,404,480	124,493,242
3	Doanh thu thuần	630,000,000	705,600,000	818,496,000	957,640,320	1,120,439,174
4	Giá vốn	322,000,000	360,640,000	396,704,000	436,374,400	480,011,840
5	Lợi nhuận gộp	308,000,000	344,960,000	421,792,000	521,265,920	640,427,334
6	Khấu hao					
7	Chi phí bán hàng	343,910,000	347,220,000	356,443,900	366,206,545	376,395,772
8	Chi phí quản lý doanh nghiệp	3,000,000	3,250,000	3,215,500	3,787,675	4,075,709
9	Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh	-38,910,000	-5,510,000	62,132,600	151,271,700	259,955,853
10	Lợi nhuận khác	0	0	0	0	0

11	Giá trị từ thanh lý ròng TSCĐ		0	0	0	0	3,000,000
12	EBIT		-38,910,000	-5,510,000	62,132,600	151,271,700	262,955,853
13	Lãi vay		0	0	0		
14	Lợi nhuận trước thuế		-38,910,000	-5,510,000	62,132,600	151,271,700	262,955,853
15	Thuế TNDN		0	0	15,533,150	37,817,925	65,738,963
16	Lợi nhuận sau thuế		-38,910,000	-5,510,000	46,599,450	113,453,775	197,216,890
17	Khấu hao						
18	Giá trị còn lại của TSCĐ						0
19	Thu hồi vốn lưu động ròng						100,000,000
20	Hoàn trả vốn vay		0	0	0		
21	Thu nhập ròng	-132,689,000	-38,910,000	-5,510,000	46,599,450	113,453,775	297,216,890
22	Thu nhập ròng hiện tại		-33,256,410	-4,025,130	29,095,325	60,544,613	135,563,938
23	Tổng thu nhập ròng hiện tại				187,922,335		
24	NPV				55,233,335		
25	IRR				25%		

- IRR = 25%
- NPV = 55,233,335 đồng
- Thời gian hoàn vốn là 4 năm 7 tháng



**2.2.10 Hiệu quả kinh tế - xã hội dự án**

- Dự án đi vào hoạt động sẽ góp phần thực hiện chủ trương của thành phố về việc quy hoạch quận Lê Chân tới năm 2020 trở thành trung tâm thương mại của thành phố Hải Phòng.
- Dự án tạo công ăn việc làm cho nhân viên của cửa hàng, đồng thời cũng gián tiếp tăng thêm thu nhập cho những công nhân sản xuất ra mặt hàng đồ chơi thông minh của dự án.
- Sản phẩm của dự án góp phần vào sự phát triển chung của trẻ.
- Dự án sẽ tạo thêm thu nhập cho chủ đầu tư.

### **CHƯƠNG III: KẾT LUẬN – KIẾN NGHỊ**

Dự án mở cửa hàng kinh doanh đồ chơi thông minh cho trẻ em đem lại NPV dương 55,233,335 đồng và IRR 25%, thời gian hoàn vốn là 4 năm 7 tháng; cả 3 chỉ tiêu đều cho thấy dự án có thể thực hiện đầu tư được.

Như vậy qua việc tính toán như trên em thấy việc mở cửa hàng kinh doanh đồ chơi thông minh cho trẻ em trên địa bàn nội thành thành phố Hải Phòng là khả thi, hoạt động kinh doanh của cửa hàng sẽ mang lại thêm doanh thu cho công ty. Trên đây là kế hoạch kinh doanh đề xuất với ban lãnh đạo Công ty TNHH Tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh để phát triển hoạt động kinh doanh thương mại của Công ty. Chính vì vậy em mong nhận được sự góp ý từ các Thầy, Cô trong hội đồng để dự án thêm hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!