

CHƯƠNG TRÌNH: **KHỞI NGHIỆP KINH DOANH**



HỘI ĐỒNG TƯ VẤN - HỖ TRỢ KHỞI NGHIỆP PHÍA NAM (Version 2017)

KẾ HOẠCH KINH DOANH

Mục tiêu tìm hiểu:

1. Kế hoạch kinh doanh là gì ?
2. Tại sao phải lập kế hoạch kinh doanh ?
3. Ai là người lập KHKD?
4. Ai cần xem bản KHKD ?
5. Căn cứ để xây dựng KHKD ?
6. Các bước để lập KHKD?
7. Cấu trúc KHKD như thế nào ?

I. KẾ HOẠCH KINH DOANH là gì ?

KHKD là văn bản mà Lãnh đạo Doanh nghiệp muốn truyền tải:

1. Năng lực đặc biệt
2. Lợi thế cạnh tranh
3. Mục tiêu kinh doanh
4. Cách để đạt mục tiêu
5. Tính khả thi của Mô hình kinh doanh



Chương trình: **Khởi nghiệp kinh doanh**

II. TẠI SAO PHẢI LẬP KHKD?

- Kế hoạch KD giúp chủ DN quyết định có nên tiến hành hoạt động kinh doanh hay không.
- Kế hoạch KD giúp chủ DN điều chỉnh mô hình, mục tiêu phù hợp cho mỗi kỳ kinh doanh.
- Lập kế hoạch kinh doanh cho phép chủ doanh nghiệp đánh giá những tác động của các yếu tố khác nhau đối với lợi nhuận hoặc dòng tiền của chủ DN
- Kế hoạch kinh doanh giúp cải thiện xác suất thành công. Khởi sự hoặc mở rộng một DN có phát sinh những rủi ro gì cho chủ DN, các bên cho vay hoặc nhà đầu tư.

III. AI LÀ NGƯỜI LẬP KHKD ?

- Người lập DAKD là sáng lập viên(người đề ra ý tưởng kinh doanh)và có thể cùng những người đồng sáng lập một Doanh nghiệp khởi nghiệp.
- Trường hợp là DN đang hoạt động, thì KHKD sẽ do chủ doanh nghiệp hoặc người được chủ doanh nghiệp giao phó lập KHKD và trình KHKD đó cho chủ doanh nghiệp phê chuẩn.

IV. AI CẦN XEM BẢN KHKD ?

- Sáng lập Viên, Chủ DN, HĐQT, HĐQT...
- TGD, GD, trưởng/phó phòng...
- Nhà đầu tư: Cá nhân, Doanh nghiệp, quỹ đầu tư...
- Các đối tác: Ngân hàng, tổ chức tín dụng, nhà cung cấp, nhà thầu ...

V- CĂN CỨ CHỦ YẾU ĐỂ LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH

1. MÔ HÌNH KINH DOANH

Business Model Canvas được ông Alex Osterwalder tạo ra năm 2008 và dần dần trở nên phổ biến hơn với các doanh nghiệp. Cho dù là công ty mới khởi nghiệp hay đang hoạt động đều có thể dùng.

Lean Canvas là một phiên bản biến thể của Business Model Canvas, được phát triển với Ash Maurya, với nhiều biến đổi để thực sự phù hợp với các startup.

Cuốn sách dành cho những người có tầm nhìn xa, những người muốn thay đổi cuộc chơi, và những kẻ thách thức – muốn phá vỡ những mô hình kinh doanh lỗi thời để kiến tạo các doanh nghiệp của tương lai.

Business Model Generation

Tạo lập Mô hình Kinh doanh

Tác giả

ALEXANDER OSTERWALDER & YVES PIGNEUR

Đồng sáng tạo mô hình

470 CÔ VẦN, DOANH NHÂN TỪ 45 QUỐC GIA

Thiết kế

ALAN SMITH

Lưu Thị Thanh Huyền dịch



NHÀ XUẤT BẢN
LAO ĐỘNG

WILEY

Strategyzer



Kolit.vn

Knowledge is a world

Business Modle Canvas

ĐỐI TÁC CHÍNH 	HOẠT ĐỘNG CHÍNH 	GIÁ TRỊ CUNG CẤP CHO KHÁCH HÀNG 	QUAN HỆ KHÁCH HÀNG 	PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG 
	NGUỒN LỰC CHÍNH 		CÁC KÊNH THÔNG TIN & KÊNH PHÂN PHỐI 	
CƠ CẤU CHI PHÍ 			DÒNG DOANH THU 	

Lean Canvas

PROBLEM Vấn đề giải quyết	SOLUTION Giải pháp	UNIQUE VALUE PROPOSITION Đề án giá trị độc đáo(UVP)	UNFAIR ADVANTAGE Tính ưu việt	CUSTOMER SEGMENTS Phân khúc khách hàng
EXISTING ALTERNATIVES Vật thay thế có sẵn	KEY METRICS Chỉ số quan trọng	HIGH-LEVEL CONCEPT Khái niệm trình độ cao	CHANNELS Các kênh	EARLY ADOPTERS Người chấp nhận sớm
COST STRUCTURE Cấu trúc chi phí			REVENUE STREAMS Dòng lợi nhuận	

2. PHÂN TÍCH SWOT

S: Strength - Điểm Mạnh.

W: Weakness - Điểm yếu.

O: Opporunities - Cơ hội.

T: Threats - Nguy cơ.

**Có thể coi SWOT như một lăng kính để
xem xét tính khả thi của dự án.**

Thực hiện phân tích SWOT: Xác định điểm mạnh/điểm yếu, cơ hội và nguy cơ của DN Bạn so với ĐTCT

PHÂN TÍCH SWOT

		HIỆN TẠI			
NHÀ DN KIỂM SOÁT ĐƯỢC	ĐIỂM MẠNH			ĐIỂM YẾU	MÔI TRƯỜNG BÊN TRONG
	* CÁC YẾU TỐ TỔ CHỨC QUẢN LÝ * CÁC YẾU TỐ MARKETING * CÁC YẾU TỐ VỀ KỸ THUẬT * CÁC YẾU TỐ VỀ TÀI CHÍNH				
NHÀ DN KHÔNG KIỂM SOÁT ĐƯỢC	* CÁC YẾU TỐ VỀ Đ. KIỆN KHÍ HẬU-TỰ NHIÊN * CÁC YẾU TỐ VỀ CHÍNH TRỊ - PHÁP LUẬT * CÁC YẾU TỐ K/HỌC-VĂN HÓA □ XÃ HỘI * CÁC YẾU TỐ DÂN SỐ, DÂN SINH-KINH TẾ				MÔI TRƯỜNG BÊN NGOÀI
	CƠ HỘI			NGUY CƠ	
	TRONG TƯƠNG LAI				
CÁC YẾU TỐ TÍCH CỰC				CÁC YẾU TỐ TIÊU CỰC	

3. CHIẾN LƯỢC KINH DOANH

- Chiến lược doanh nghiệp (vĩ mô)
- Chiến lược kinh doanh (vi mô)
- Chiến lược tác nghiệp (tác nghiệp)

1. Chiến lược Doanh nghiệp:

Liên quan đến mục tiêu tổng thể và quy mô của DN để đáp ứng được những kỳ vọng của người góp vốn. Đây là một cấp độ quan trọng do nó chịu ảnh hưởng lớn từ các nhà đầu tư trong DN và đồng thời nó cũng hướng dẫn quá trình ra quyết định chiến lược trong toàn bộ DN. Chiến lược DN thường được trình bày rõ ràng trong “tuyên bố Sứ mệnh – Tầm nhìn – Giá trị cốt lõi”

2. Chiến lược Kinh doanh:

Liên quan nhiều hơn tới việc làm thế nào một DN có thể cạnh tranh thành công trên một thị trường cụ thể. Nó liên quan đến các quyết định chiến lược về việc lựa chọn sản phẩm, đáp ứng nhu cầu khách hàng, giành lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ, khai thác và tạo ra được các cơ hội mới. Thể hiện cụ thể ở những mặt dưới đây: (6)

- Điểm đến mà DN cố gắng đạt được hiện tại (mục tiêu) và trong tương lai (phương hướng)
- Doanh nghiệp phải cạnh tranh trên thị trường nào và những loại hoạt động nào DN thực hiện trên thị trường đó (thị trường, quy mô)?
- Doanh nghiệp sẽ làm thế nào để hoạt động tốt hơn so với các đối thủ cạnh tranh trên những thị trường đó (lợi thế)?
- Những nguồn lực nào (kỹ năng, tài sản, tài chính, các mối quan hệ, năng lực kỹ thuật, trang thiết bị) cần phải có để có thể cạnh tranh được (các nguồn lực)?
- Những nhân tố từ môi trường bên ngoài ảnh hưởng tới khả năng cạnh tranh của Doanh nghiệp (môi trường)?
- Những giá trị và kỳ vọng nào mà những người có quyền hành trong và ngoài DN cần (nhà góp vốn – Khách hàng – đối tác) là gì ?

3. CHIẾN LƯỢC TÁC NGHIỆP (Chiến thuật):

Liên quan tới việc từng bộ phận trong doanh nghiệp sẽ được tổ chức như thế nào để thực hiện được phương hướng chiến lược ở cấp độ công ty và từng bộ phận trong doanh nghiệp.

Bởi vậy, chiến lược tác nghiệp tập trung vào các vấn đề về nguồn lực, quá trình xử lý và con người .V.V.

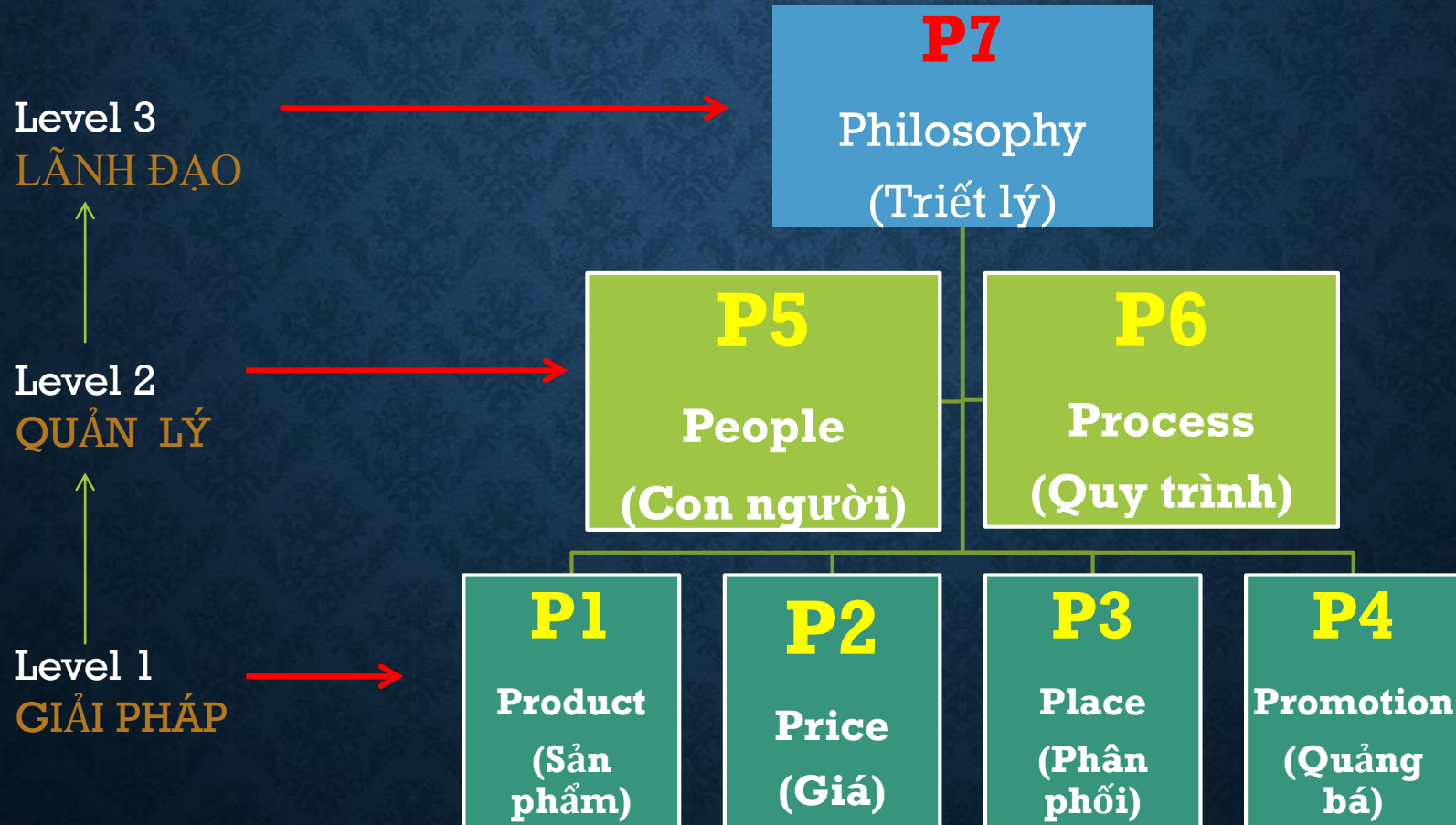
4. Đặt mục tiêu

Nguyên tắc SMART

- **S** (SPECIFIC) = Cụ thể.
- **M** (MEASURED) = Có thể đo, đếm được.
- **A** (ACHIEVABLE) = Có thể đạt được.
- **R** (REALISTIC) = Có tính phù hợp.
- **T** (TIME SENSITIVE) = Có phạm vi không gian, thời gian.

5. MARKETING MIX

(Bài tập: Tiệm uốn tóc Hồng Hạnh)



VI. CÁC BƯỚC ĐỂ VIẾT DỰ ÁN KINH DOANH (12)

1. Phát thảo ý tưởng bằng mô hình kinh doanh (Canvas)
2. Điều tra nghiên cứu thị trường
3. Dự báo cung cầu
4. Xác định khách hàng mục tiêu
5. Phân tích đối thủ cạnh tranh (SWOT)
6. Hoạch định chiến lược Marketing Mix (4P+2P+1P)
7. Xác lập mô hình kinh doanh chính thức (Canvas)
8. Dự phóng dòng tiền (Doanh thu/chi phí/lỗ lãi)
9. Tổ chức bộ máy sản xuất kinh doanh
10. Tính toán và lập bảng biểu các chỉ số tài chính
11. Đánh giá tính khả thi
12. Viết dự án.

VII- CẤU TRÚC CỦA MỘT DỰ ÁN KINH DOANH

Phần A - Giới thiệu chung

- * Trang bìa.

- * Mục lục.

- * Mô tả sơ lược về doanh nghiệp:

- Loại hình.....
- Quy mô.....
- Ngày, tháng, năm thành lập.....
- Đăng ký kinh doanh.....
- Vốn điều lệ.....
- Chủ sở hữu.....

- Mô tả Mô hình kinh doanh: **(Business Modle Canvas hoặc Lean Canvas)**

*** Mô tả tóm tắt về kế hoạch kinh doanh:**

- Sản phẩm, dịch vụ.....
- Định vị DN, định vị Thị trường.....
- Khách hàng mục tiêu.....
- Chiến lược Kinh doanh.....
- Tổng vốn đầu tư:..... đồng. Trong đó:
 - + Vốn chủ: đồng =%
 - + Vốn vay: đồng =%
- Lợi nhuận sau thuế: đồng/năm
- Thuế nộp: đồng/năm
- Số lao động: người
- Ảnh hưởng Kinh tế - Xã hội - Môi trường của dự án.v.v.

PHẦN B: NỘI DUNG KẾ HOẠCH KD

1. Kế hoạch Marketing: (10)

- 1.1 Mô tả sản phẩm/dịch vụ.
- 1.2 Các tính chất và khu vực thị trường mục tiêu.
- 1.3 Nhóm khách hàng mục tiêu.
- 1.4 Đối thủ cạnh tranh.
- 1.5 Phân tích cung cầu.
- 1.6 Thị phần của doanh nghiệp.
- 1.7 Dự báo doanh thu.
- 1.8 Các chiến lược Marketing 4P (Sản phẩm, Giá cả, Kênh phân phối và Xúc tiến kinh doanh)
- 1.9 Những TSCĐ cần cho hoạt động Marketing và khấu hao.
- 1.10 Các chi phí cho hoạt động Marketing và bán hàng.

2. Kế hoạch Sản xuất: (11)

a – Doanh nghiệp chuyên sản xuất:

2.1 Quy trình sản xuất

2.2 Bố trí mặt bằng nhà xưởng

2.3 Các tài sản cố định dùng trong SXKD và khấu hao

2.4 Nguồn cung cấp và điều khoản mua hàng

2.5 Khả năng sản xuất của doanh nghiệp

2.6 Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp

2.7 Nguồn và khả năng cung cấp nguyên vật liệu

2.8 Chi phí lao động trực tiếp

2.9 Khả năng lao động sẵn có

2.10 Chi phí sản xuất chung

2.11 Tổng chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm.

b – Doanh nghiệp Kinh doanh TM- DV:

2.1 – Phương thức kinh doanh : (Phương thức bán buôn / Bán lẻ - Phương thức Kinh doanh siêu thị. - Phương thức kinh doanh qua Internet / Đ.Thoại .- Phương thức kinh doanh Đa cấp ...)

2.2 – Quy hoạch diện tích cửa hàng / kho bãi.

2.3 – Các TSCĐ / Thiết bị thương mại / D. Vụ.

2.4 – Nguồn cung cấp và các điều khoản mua sắm.

2.5 – Năng lực kinh doanh của D. Nghiệp.

2.6 – Chu kỳ kinh doanh trung bình .

2.7 – Chi phí mua vào / bán ra.

2.8 – Chi phí lưu kho / bãi.

2.9 - Chi phí vận chuyển hàng hóa.

2.10 – Chi phí Lao động (NV tiếp thị, BH, P.vụ).

2.11 – Tổng Chi phí Kinh doanh.

3. Kế hoạch tổ chức và quản lý: (10)

- 3.1 Lựa chọn loại hình doanh nghiệp
- 3.2 Tên và biểu tượng của doanh nghiệp
- 3.3 Mô tả khả năng, vị trí và trách nhiệm tương ứng của các thành viên
- 3.4 Sơ đồ cơ cấu tổ chức
- 3.5 TSCĐ dùng trong bộ phận văn phòng và khấu hao
- 3.6 Chi phí tiền lương cho bộ phận văn phòng
- 3.7 Các hoạt động trước vận hành và chi phí
- 3.8 Biểu đồ GANTT
- 3.9 Chi phí hành chính
- 3.10 Tổng chi phí quản lý doanh nghiệp

4. Kế hoạch Tài chính: (7)

4.1 Xác định tổng vốn đầu tư và các nguồn tài chính

4.2 Dự tính lãi lỗ

4.3 Kế hoạch trả vốn vay

4.4 Bảng lưu chuyển tiền mặt

4.5 Phân tích điểm hòa vốn

4.6 Phân tích hệ số tài chính

4.7 Các giả định tài chính

PHẦN C: KẾT LUẬN

- Khẳng định tính khả thi của dự án.
- Đóng góp của dự án về mặt kinh tế—xã hội.
- Cam kết sử dụng vốn, trả nợ....

Phần D: Hệ thống Phụ lục & bản biểu

Một số công thức
phân tích tài chính
& Hệ thống bảng biểu

Biểu đồ GANTT

Các hoạt động	Biểu thời gian (tháng)											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Nghiên cứu thị trường												
2. Xây dựng dự án												
3. Đăng ký kinh doanh												
4. Đào tạo lao động												
5. Liên hệ nhà cung cấp												
.....												

Giá thành = (Biến Phí + Định Phí) / tổng sản lượng.

$$(40.000 / 20) + 2000 = 4.000\$/1 \text{ SP}$$

$$(40.000 / 30) + 2000 = 3.333\$/1 \text{ SP}$$

$$(40.000 / 40) + 2000 = 3.000\$/1 \text{ SP}$$

$$(40.000 / 50) + 2000 = 2.800\$/1 \text{ SP}$$

$$(40.000 / 60) + 2000 = 2.667\$/1 \text{ SP}$$

Giá bán = Giả định LN kỳ vọng của DN + Giá thành (vốn)

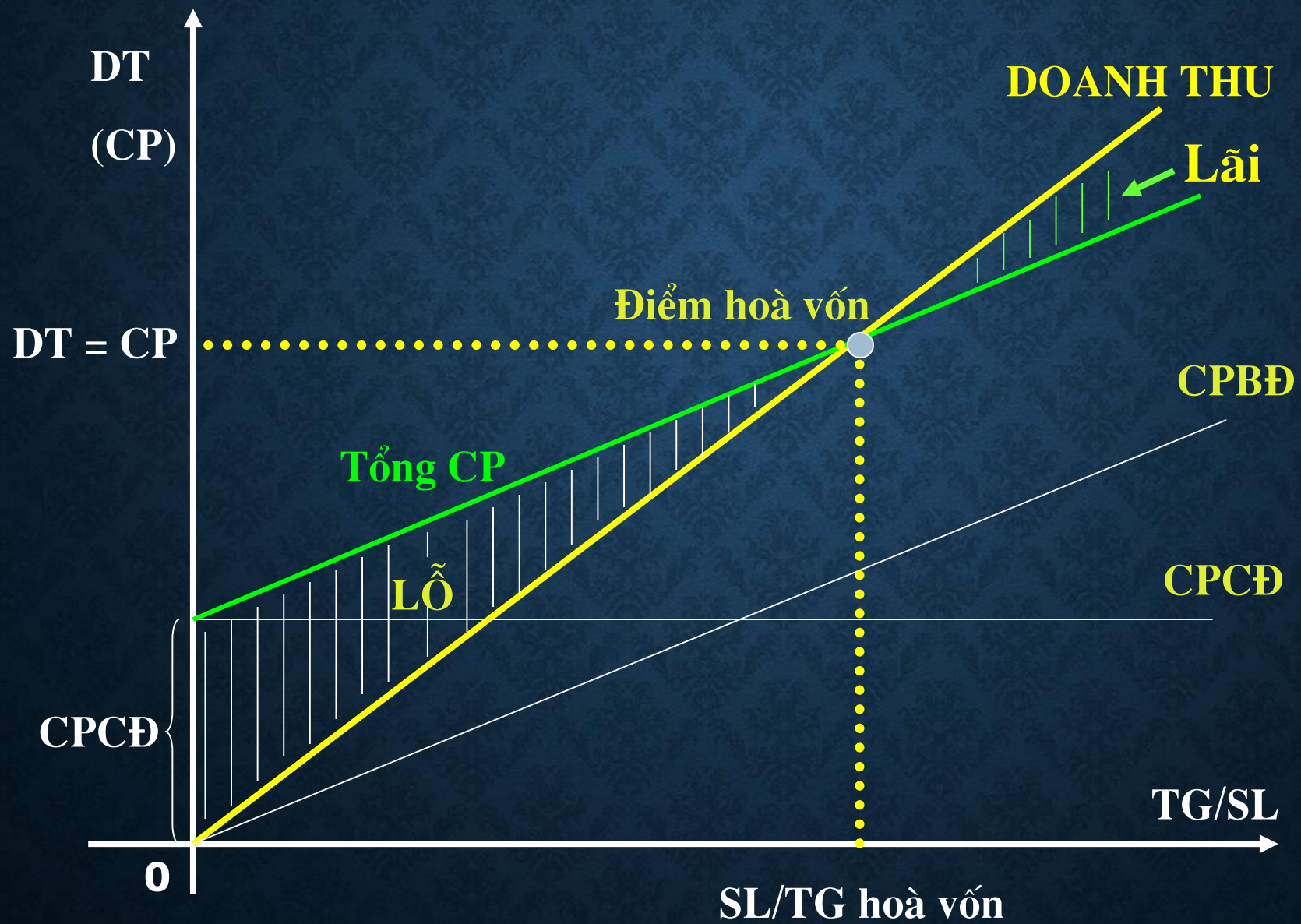
Công thức tính: Chỉ cần nhớ các công thức cơ bản.

$$\text{Sản Lượng hoà vốn: } S_{lhv} = \frac{\text{Tổng chi phí cố định}}{\text{Giá bán 1SP} - \text{CP biến đổi 1SP}} \quad (1)$$
$$\frac{40.0000}{3.300 - 2000} = 30,7 \text{ SP}$$

$$\text{Doanh thu hoà vốn: } D_{Thv} = \text{Giá bán 1 SP} \times \text{SL hoà vốn} \quad (2)$$
$$31 \times 3.300 = 102.300.000 \$$$

$$\text{Thời gia hoà vốn: } T_{Ghv} = \frac{\text{Doanh thu hoà vốn}}{\text{Doanh thu bình quân tháng}} \quad (3)$$
$$\frac{102.300.000}{40/10 * 3.300} = 7,75 \text{ tháng}$$

Biểu đồ phân tích điểm hoà vốn



Phân tích các hệ số tài chính tổng hợp: (6)

$$1. \text{ Hệ số doanh lợi} = \frac{\text{Thực lãi}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100\%$$

$$2. \text{ Tỷ suất lợi nhuận trên tổng vốn đầu tư} = \frac{\text{Thực lãi}}{\text{Tổng vốn đầu tư}} \times 100\%$$

$$3. \text{ Tỷ suất lợi nhuận trên vốn tự có} = \frac{\text{Thực lãi}}{\text{Vốn tự có}} \times 100\%$$

(So sánh với lãi suất tiền gửi ngân hàng cùng thời điểm)

$$4. \text{ Tỷ suất lợi nhuận trên vốn vay} = \frac{\text{Thực lãi}}{\text{Tổng vốn vay}} \times 100\%$$

$$5. \text{ Thời gian thu hồi vốn} = \frac{\text{Tổng vốn đầu tư}}{\text{Thực lãi} + \text{Khấu hao TSCĐ}}$$

6. Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định:

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất} \\ \text{lợi nhuận} \\ \text{vốn cố định} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận trước (hoặc sau thuế TN)}}{\text{Số vốn cố định bình quân trong kỳ}} \times 100\%$$

1. CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG MARKETING

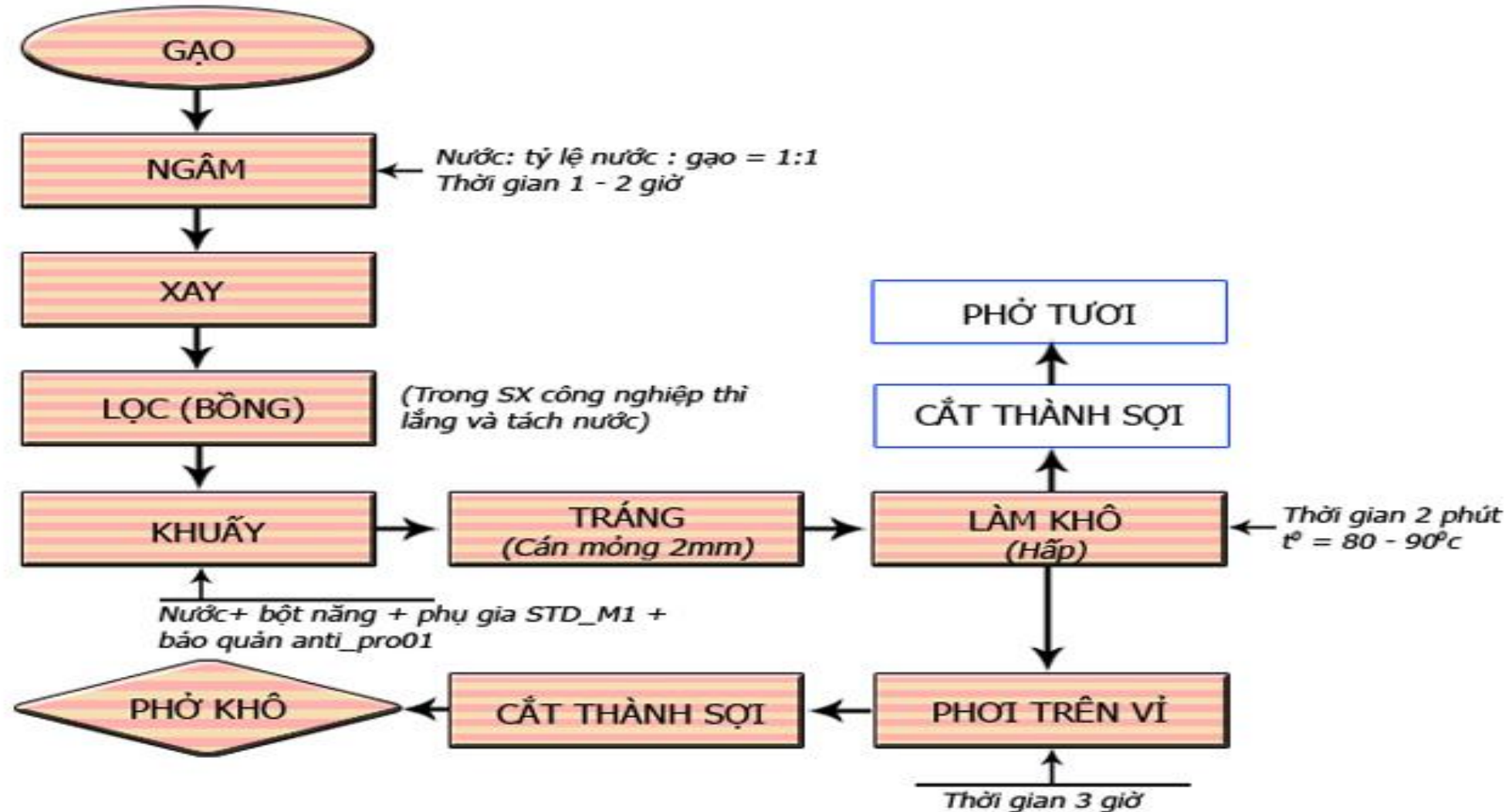
Các hoạt động Marketing	Số tiền
1- Chi phí xăng xe đi lại, điện thoại.	
2- Chi phí mua tài sản cố định phục vụ cho công tác Marketing (<i>Biển hiệu, hàng trưng bày mẫu, vật liệu trang trí cửa hàng</i>)	
3- Chi phí cho quảng cáo.	
4- Chi phí dành cho các hoạt động khuyến mại.	
5- Các chi phí khác (<i>Lương cho nhân viên tiếp thị, nhân viên Marketing</i>)	
Tổng chi phí Marketing	

2. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT

- *Quy trình sản xuất :*

Hoạt động	Ký hiệu	ý nghĩa
<i>Hoạt động</i>		Là hoạt động mà làm cho sản phẩm được hoàn chỉnh thêm
<i>Vận chuyển</i>		Là bất cứ sự di chuyển nào của nguyên vật liệu trong quá trình hoạt động.
<i>Kiểm tra</i>		Là việc kiểm tra chất lượng
<i>Chậm trễ</i>		Là việc chậm trễ hay trì hoãn hoàn toàn ở một khâu nào đó.
<i>Lưu kho</i>		Là việc lưu kho nguyên vật liệu hay thành phẩm

QUY TRÌNH SẢN XUẤT PHỞ



TÀI SẢN CỐ ĐỊNH CHO SẢN XUẤT

Tên tài sản cố định	Đơn giá	Số lượng còn	Tổng giá trị
1- Đất đai			
2- Lò nung.			
3- Máy cắt tạo hình.			
4- Phương tiện vận chuyển.			
5- Nhà chứa trấu, nhà kho			
6- Tài sản cố định khác			
7- Tổng giá trị			

Tên TSCĐ	Tổng giá trị	Số năm sử dụng	Mức khấu hao
1-Đất đai			
2- Nhà kho, nhà chứa trấu			
3- Lò nung, máy tạo hình			
4- Xe tải, ghe			
5- Xe cải tiến.			
6. TSCĐ khác			
Tổng mức khấu hao / năm			
Tổng mức khấu hao/ Tháng			

- A- Chi phí nguyên vật liệu (Là tổng số tiền bỏ ra để mua nguyên vật liệu phục vụ cho sản xuất kinh doanh kể cả nguyên vật liệu phôi).

Tên nguyên vật liệu	Số lượng cần	Đơn giá	Tổng chi phí
1. Đất			
2. Trấu			
3. Nghiên liệu khác			
4.			
5.			
Tổng chi phí NVL/ năm			
Tổng chi phí NVL/ Tháng.			

- B- Chi phí lao động trực tiếp (Chi phí thực 2 cách tính / tháng công nhân và lương khoán SP)

Chi phí tính lương công nhân / tháng

Loại lao động	Số người	Tiền lương tháng	Chi phí khác/ tháng	Tổng chi phí
Công nhân kỹ thuật				
Lao động phổ thông				
Tổng lương /tháng				
Tổng lương/ năm				

Phương thức tính lương khoán

Tên sản phẩm	Số S Phẩm S. xuất/ Tháng	Tiền khoán / SP	Chi phí khác/tháng	Tổng chi phí
Tổng lương /tháng				
Tổng lương/ năm				

• C- Chi phí quản lý phân xưởng

Khoản mục	Tháng	Năm
Khấu hao TSCĐ		
Điện, nước		
Sửa chữa TSCĐ		
Xăng xe		
Quản lý kho		
Chi phí khác		
Tổng chi phí QL PX		

Các chi phí quản lý phân xưởng gồm:

- lương quản đốc phân xưởng
- lương bộ phận quản lý phân xưởng, lương lao động thuê theo mùa vụ.
- Tiền thuê tài sản cố định
- Tiền sửa chữa nhỏ, bảo dưỡng TSCĐ.
- Tiền chi phí điện nước.
- **Khấu hao TSCĐ cho sản xuất.**
- Các chi phí khác trong phạm vi phân xưởng □

- Tổng chi phí sản xuất.

Khoản mục	Tháng	Năm
Chi phí nguyên vật liệu (A)		
Chi phí lao động trực tiếp (B)		
Chi phí quản lý phân xưởng trực tiếp (C)		
Tổng chi phí sản xuất. (A + B + C)		

KẾ HOẠCH TỔ CHỨC QUẢN LÝ

Biểu 1. Cổ phần và danh sách các Cổ đông/Thành viên

Tên các Cổ đông/ Thành viên	Cổ phần (%)
1.	
2.	
3.	
...	
Tổng	100%

Biểu 2. Danh sách cán bộ, lãnh đạo, quản lý DN

Tên chủ DN/ những người quản lý	Chức vụ	Trình độ chuyên môn	Những kinh nghiệm cơ bản	Trách nhiệm chính
1.				
2.				
3.				
...				

Biểu 3. Tài sản cố định cho Văn phòng

Tên thiết bị văn phòng	Số lượng cần	Đơn giá	Tổng giá trị
1.			
2.			
3.			
...			
Tổng giá trị			

Biểu 4. Khấu hao TSCĐ Văn phòng

Tên thiết bị văn phòng	Tổng giá trị	Số năm sử dụng	Mức khấu hao
1.			
2.			
3.			
...			
Tổng mức khấu hao/tháng			
Tổng mức khấu hao/năm			

Biểu 5. Chi phí tiền lương cho bộ phận Văn phòng

Vị trí	Số người	Lương/tháng	C P khác/ tháng	Tổng chi phí
Tổng CP/ tháng				
Tổng CP/năm				

Biểu 6. Các hoạt động và chi phí trước vận hành (nếu có)

Các hoạt động	Tổng chi phí
1. Nghiên cứu thị trường	
2. Mua bản quyền/bí quyết	
3. Chi phí đào tạo	
4...	
Tổng chi phí trước vận hành	

Biểu 7. Chi phí hành chính

Khoản mục	Chi phí
1.	
2.	
3.	
...	
Chi phí hành chính/tháng	
Chi phí hành chính/năm	

Biểu 8. Tổng chi phí quản lý DN

Khoản mục	Năm 1	Năm 2	Năm 3
1. Khấu hao thiết bị văn phòng			
2. Tiền lương cho bộ phận gián tiếp			
3. Chi phí trước hoạt động			
4. Chi phí hành chính			
...			
Tổng chi phí quản lý DN			

Bảng tổng vốn đầu tư dự án (Biểu tổng hợp)

Khoản mục	Vốn vay	Vốn chủ sở hữu	Tổng số
A- Đầu t vốn cố định			
- Đất đai....			
Tổng đầu t vốn cố định (A)			
B- Đầu t tróc vận hành			
-.....			
Tổng đầu t tróc vận hành (B)			
C- Đầu t vốn lu động			
<i>C1- CP trực tiếp (không tính khấu hao TSCĐ)</i>			
- Chi phí nguyên vật liệu / Hàng hóa....			
<i>Tổng đầu t chi phí trực tiếp (C1)</i>			
<i>C2- Chi phí gián tiếp.(Không tính khấu hao TBVP)...</i>			
<i>Tổng đầu t chi phí gián tiếp (C2)</i>			
Tổng đầu t vốn lu động C = C1 + C2.			
Tổng vốn đầu t : A + B + C			
Tỷ lệ %			

Bảng tổng vốn đầu tư dự án (Biểu chi tiết)

Khoản mục	Vốn vay	Vốn chủ sở hữu	Tổng số
A- Đầu tư vốn cố định			
- Đất đai			
- Nhà xưởng, vật kiến trúc			
- Máy móc thiết bị			
- Phương tiện vận chuyển			
- Tài sản cố định khác.			
- Giá trị của các thiết bị văn phòng			
Tổng đầu t vốn cố định (A)			
B- Đầu t trước vận hành			
- Thủ tục, đăng ký kinh doanh			
- Chi phí đào tạo			
- ...			
Tổng đầu t trước vận hành (B)			

BẢNG TÍNH SỔ VỐN ẮC TỬ (BIỂU CHI TIẾT - TIẾP THEO)

Khoản mục	Vốn vay	Vốn chủ sở hữu	Tổng số
C- Đầu tư vốn lưu động			
C1- CP trực tiếp (không tính khấu hao TSCĐ)			
- Chi phí nguyên vật liệu / Hàng hóa.			
- Chi phí lao động trực tiếp			
- Chi phí quản lý phân xưởng			
Tổng đầu t chi phí trực tiếp (C1)			
C2- Chi phí gián tiếp.(Không tính khấu hao TBVP)			
- Chi phí Marketing			
- Chi phí lương gián tiếp			
- Chi phí hành chính			
Tổng đầu t chi phí gián tiếp (C2)			
Tổng đầu t vốn lu động C = C1 + C2.			
Tổng vốn đầu t : A + B + C			
Tỷ lệ %			

Bảng dòng tiền lưu chuyển tài chính

(Tổng hợp)

Khoản mục	Năm 1	Năm 2	Năm3
1- Lu chuyển từ hoạt động SXKD			
- Tiền thu từ bán hàng...			
2- Lu chuyển tiền từ các hoạt động đầu t			
- Thu do bán tài sản cố định...			
3- Lu chuyển từ hoạt động tài chính.			
- Tiền đi vay...			
- Tiền thu do các chủ sở hữu góp vốn....			
4- Tăng (Giảm) tiền.			
5- Tiền đầu kỳ			
6- Tiền cuối kỳ.			

Bảng dánh toán lưu chuyển tài sản

(Chi tiết - PP tính trực tiếp)

Khoản mục	Năm 1	Năm 2	Năm 3
1- Lưu chuyển từ hoạt động SXKD			
<i>Tiền thu từ bán hàng</i>			
<i>Nợ thương mại đã thu</i>			
<i>Tiền thu từ các khoản khác</i>			
<i>Tiền đã trả cho công nhân viên</i>			
<i>Tiền đã trả nhà cung cấp</i>			
<i>Tiền thuế và các khoản khác đã nộp cho nhà nước</i>			
<i>Tiền đã trả cho các khoản nợ khác</i>			
<i>Tiền đã trả cho các khoản khác.</i>			

Bảng lưu chuyển tiền mặt (tiếp theo)

Khoản mục	Năm 1	Năm 2	Năm 3
2- Lưu chuyển tiền từ các hoạt động đầu tư			
<i>Thu do bán tài sản cố định</i>			
<i>Tiền thu lãi đầu vào đơn vị khác</i>			
<i>Tiền thu hồi từ các khoản đầu vào các đơn vị khác.</i>			
<i>Tiền đầu vào các đơn vị khác.</i>			
<i>Mua tài sản cố định hữu hình</i>			
<i>Mua tài sản cố định vô hình</i>			
3- Lưu chuyển từ hoạt động tài chính.			
<i>Tiền đi vay</i>			
<i>Tiền thu do các chủ sở hữu góp vốn.</i>			
<i>Tiền thu từ lãi tiền gửi.</i>			
<i>Tiền đã trả nợ vay</i>			
<i>Tiền lãi đã trả cho các nhà đầu t vào DN</i>			
<i>Tiền đã hoàn vốn cho các chủ sở hữu.</i>			
4- Tăng (Giảm) tiền.			
5- Tiền đầu kỳ			
6- Tiền cuối kỳ.			

Khoản cho vay

Tổng số tiền vay:

Tỷ lệ lãi suất: ...%/năm

ĐVT: 1.000 đ

Thời gian (Tháng/quý/năm)	Nợ gốc	Nợ gốc đã trả	Nợ gốc còn phải trả	Lãi đã trả	Tổng số tiền đã trả
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
.....					

Tổng số tiền vay

Thời gian cho vay = $\frac{\text{Tổng số tiền vay}}{(\text{Lãi suất / năm} + \text{mức khấu hao/năm})}$

Bảng : Báo cáo kết quả kinh doanh (Lãi Lỗ)

CHỈ TIÊU	Mã số	Năm N	Năm N -1
Tổng doanh thu	01		
<i>Các khoản giảm trừ</i>	03		
1. Doanh thu thuần (10 = 01 – 03)	10		
2. Giá vốn hàng bán	11		
3. Lợi nhuận gộp (20 = 10 – 11)	20		
4. Chi phí bán hàng	21		
5. Chi phí quản lý doanh nghiệp	22		
6. Lợi nhuận thuần từ hoạt động KD (30 = 20 - 21 - 22)	30		
7. Thu nhập hoạt động tài chính	31		
8. Chi phí hoạt động tài chính	32		
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động tài chính (40 = 31 - 32)	40		
10. Các khoản thu nhập bất thường	41		
11. Các chi phí bất thường	42		
12. Lợi nhuận bất thường (50 = 41- 42)	50		
13. Tổng lợi nhuận trước thuế (60 = 30 + 40 + 50)	60		
14. Thuế DN phải nộp	70		
15. Lợi nhuận sau thuế (80 = 60 - 70)	80		

BẢNG CÂN ĐỐI TÀI SẢN *(tổng hợp)*

(kết cấu theo chiều ngang)

TÀI SẢN	Đầu kỳ	Cuối kỳ	NGUỒN VỐN	Đầu kỳ	Cuối kỳ
A/- Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn			A/- Nợ phải trả		
1. Vốn bằng tiền			1. Nợ ngắn hạn		
2. Các khoản phải thu			2. Nợ dài hạn		
3. Hàng tồn kho					
B/- Tài sản cố định và đầu tư dài hạn(giá trị còn lại)			B/- Nguồn vốn chủ sở hữu		
Tổng tài sản			Tổng nguồn vốn		

TÀI SẢN	Mã số	đầu kỳ	cuối kỳ
A – Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn (100 = 110 + 120 + 130 + 140 + 150 + 160)	100		
I. Tiền	110		
1. Tiền mặt tại quỹ (gồm cả ngân phiếu) 2 ...3...	111		
	120		
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	130		
III. Các khoản phải thu	131		
1. Phải thu của khách hàng 2 ...3...	140		
	141		
IV Hàng tồn kho	150		
1. Hàng mua đang đi trên đường 2 ...3...	151		
V. Tài sản lưu động khác	160		
1. Tạm ứng 2 ...3...	161		
	200		
VI. Chi sự nghiệp			
1. Chi sự nghiệp năm trước 2 ...3...	210		
B- Tài sản cố định, đầu tư dài hạn	211		
(200 = 210 + 220 + 230 + 240)	220		
I. Tài sản cố định	221		
1. Tài sản cố định hữu hình 2 ...3...	230		
	240		
II. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn			
1. Đầu tư chứng khoán dài hạn 2 ...3...			
III. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang			
IV. Các khoản ký quỹ, ký cược dài hạn			
Tổng tài sản (250 = 100 + 200)	250	a tr.	b tr.

NGUỒN VỐN	Mã số	Số đầu năm	Số cuối kỳ
A- Nợ phải trả ($300 = 310 + 320 + 330$)	300		
I. Nợ ngắn hạn	310		
1. Vay ngắn hạn 2 ...3...	311		
II. Nợ dài hạn	320		
1. Vay dài hạn 2 ...3...	321		
III. Nợ khác	330		
1. Chi phí phải trả 2 ...3...	331		
B- Nguồn vốn chủ sở hữu ($400 = 410 + 420$)	400		
I. Nguồn vốn, quỹ	410		
1. Nguồn vốn kinh doanh 2 ...3...	411		
II. Nguồn kinh phí, quỹ khác	420		
1. Quỹ dự phòng về trợ cấp mất việc làm 2 ...3...	421		
Tổng cộng nguồn vốn ($430 = 300 + 400$)	430	a tr.	b tr.

Ghi chú: Số liệu trong các chỉ tiêu có dấu (*) được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn ().

Lưu ý những lỗi hay mắc phải khi lập kế hoạch tài chính

Doanh thu

Theo cảm tính, thiếu tính định lượng hoặc cơ sở thuyết phục (khảo sát thị trường...)

Tính sai doanh thu do nhầm lẫn về đơn giá hoặc sản lượng

Chi phí

Tính không đủ chi phí.
Lưu ý chi phí khấu hao
Chi phí không tương ứng với doanh thu (nhiều hơn hoặc ít hơn)

Xem Thuế TNDN như 1 loại chi phí và để trước Lãi ròng (sai nghiêm trọng về kiến thức tài chính)

Đánh giá tính khả thi của dự án

Thiếu thông tin đánh giá mức độ đầu tư, thời gian hoàn vốn của dự án

Không đánh giá được tính khả thi của dự án ở góc độ tài chính

Các sai sót khi lập KHKD :

1. Không thiết lập mô hình kinh doanh
2. Không tập trung vào khách hàng, sa đà vào kỹ thuật.
3. Thiếu hoặc không ấn tượng phần tóm tắt KHKD
4. Quá nhiều đồ thị bản biểu
5. Cấu trúc thiếu chỉnh chu
6. Che dấu thông tin quan trọng
7. Không am hiểu thị trường
8. Số liệu dự báo thiếu cơ sở thực tiễn
9. Không mô tả nhân sự chủ chốt
10. Không có nhóm hỗ trợ (nhà tư vấn, cố vấn...)
11. Người sáng lập Cty không đầu tư đủ vốn đối ứng vào DN
12. Đề nghị số tiền tài trợ quá lớn so với số họ cần
13. Tỷ lệ trả Lương cho những người sáng lập quá

Thank you!



CHÂN THÀNH CẢM ƠN