

PHƯƠNG ÁN KINH DOANH VẬN TẢI CÔNG TY XXXX XXXXXX



TÁC GIẢ: XXXXX XXX XXXXXX

Giám đốc điều hành

Điện thoại: 0975.585121

I. Ý TƯỞNG KINH DOANH

1. Bối cảnh

Trong những năm qua, sản lượng vận tải hàng hoá vận chuyển luôn chiếm 60-65% và hàng hoá luân chuyển chiếm 12-15% tổng sản lượng vận tải cả nước. Lực lượng vận tải ô tô phát triển nhanh chóng cả về số lượng và chất lượng. Số xe tăng hàng năm từ 8 - 15% tùy theo từng chủng loại xe.

Dịch vụ vận chuyển hàng hóa bằng đường bộ ngày càng chiếm tỷ trọng cao trong toàn ngành vận tải nói riêng là một trong những mắt xích quan trọng nằm trong chuỗi cung ứng của dịch vụ logistics đã và đang trở thành một trong những ngành đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển kinh tế xã hội.

2. Ý tưởng

Từ bối cảnh đã phân tích, Ban Giám Đốc công ty đã nhìn thấy khá rõ cơ hội kinh doanh này, Ban Giám Đốc quyết định lên phương án đầu tư, mở rộng kinh doanh vận tải hàng hóa đường bộ chuyên cung ứng, phân phối sản phẩm cho các hãng sản xuất như CocaCola, Unilever, Masan, Vinasoy... với tên gọi Công ty TNHH Dịch Vụ XIXXX XXXXXX. Công ty sẽ vận chuyển hàng hóa cho tất cả các tỉnh thành trong khắp cả nước, đặc biệt là đối tác chuyên nghiệp cho sản vận chuyển Xxxix.

Ngoài ra công ty hiện đã có được các khách hàng thân thiết, thường xuyên có thể khai thác được tối đa công suất của xe một cách hiệu quả nhất.

Ý tưởng về mô hình kinh doanh vận tải có các đặc điểm sau:

- Mô hình: Vận chuyển hàng hóa cho các công ty khắp cả nước.
- Cơ sở và kỹ thuật:
 - o Văn phòng đặt tại quận 7 và 3 bãi đỗ xe tại KCN Biên Hòa-Đồng Nai, KCN Bình Dương, KCN Vĩnh Lộc.
 - o Xe vận tải là loại xe Isuzu thùng kín, trọng lượng 2,1 tấn.

II. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH

1. Khách hàng mục tiêu

Các khách hàng có nhu cầu vận chuyển hàng hóa:

- Công ty sẵn có như CocaCola, Unilever, Masan, Vinasoy.
- Các khách hàng khác cần khai thác như Abbott, Sanyo, Samsung...
- Đối tác chuyên nghiệp cho sản vận chuyển Xxxix.

2. Đối thủ cạnh tranh

2.1. Cạnh tranh trực tiếp

Đối thủ cạnh tranh trực tiếp của công ty là các công ty vận tải có cùng mô hình kinh doanh trên địa bàn quận, điển hình như:

- Công Ty TNHH Dịch Vụ – Vận Tải Trọng Tấn
Địa Chỉ: số M1, Đường Lê Thị Riêng, Phường Thới An ,Quận 12, TP.HCM.
Website: <http://trongtanvn.com>
- Công Ty TNHH Kerry Express Việt Nam
Địa chỉ: 367 Bạch Đằng, phường 2, Tân Bình, Hồ Chí Minh
Website: <http://kerryexpress.com.vn/>
- Công ty Taxi Tải Thành Hưng
Địa chỉ: 1942 Vườn Lài, Khu Phố 4, An Phú Đông, Quận 12, Hồ Chí Minh
Website: <http://taxitaithanhhung.com/>
- Công Ty TNHH MTV Vận Tải Dịch Vụ Thương Mại Kiến Hoàng
Địa chỉ: 13 đường TA07, Khu phố 1, Phường Thới An, Quận 12, TP.HCM.
Website: <http://vantaikienhoang.com>
- Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Vận Tải Vũ Thái
Địa chỉ: Số 113/1, Khu phố 1, Quốc lộ 1A, Phường Thới An , Quận 12, TP.HCM
Website: <http://vantaivuthai.com.vn>

2.2. Cạnh tranh gián tiếp

Đối thủ cạnh tranh gián tiếp của công ty là các công ty cùng mô hình thuộc các huyện lân cận ngoài phạm vi 10km hoạt động trên địa bàn TP.HCM.

3. Rủi ro kinh doanh

Kinh doanh vận tải luôn là lĩnh vực có nhiều rủi ro và những rủi ro chính mà công ty có thể gặp phải bao gồm:

3.1. Nguy cơ xảy ra tai nạn

Tai nạn giao thông là rủi ro lớn nhất và hiện hữu nhất mà tất cả các công ty vận tải phải đối mặt.

Biện pháp:

- Công ty phải có chính sách tuyển dụng lái xe nghiêm túc và khoa học để tuyển những nhân viên lái xe có trình độ văn hóa và chuyên môn cao, đạo đức lái xe tốt, chấp hành nghiêm chỉnh nội quy công ty, tuân thủ triệt để luật giao thông trên đường, nhiệt tình phục vụ cho công ty và khách hàng. Ngoài ra công ty phải đề ra nội quy nghiêm khắc, chế độ thưởng phạt lái xe minh bạch, quy chế khoán và trách nhiệm lái xe.

3.2. Rủi ro cạnh tranh

TP.HCM là địa bàn lớn, qui mô thị trường rộng nên việc có quá nhiều đối thủ cạnh tranh tham gia trên thị trường sẽ làm cho thị trường bị chia nhỏ. Qui mô thị trường giảm sút có thể làm giảm mạnh doanh thu của công ty.

Biện pháp:

- Công ty cần có kế hoạch dài hạn về marketing để bảo tồn lượng khách hàng khi họ đã đến và sử dụng dịch vụ của công ty, phát triển khách hàng mới, phải luôn quan tâm, kiểm soát, điều chỉnh kế hoạch này theo định kỳ, cung cách phục vụ chuyên nghiệp, chu đáo luôn mang đến thuận lợi và sự hài lòng cao nhất của khách hàng.
- Kiểm soát chặt chẽ công tác sửa chữa, công tác quản lý và sử dụng vật tư, giám sát tác nghiệp hằng ngày của nhân viên, phân tích tình hình và yêu cầu họ làm thêm giờ vì sự sống còn của công ty, có chính sách đãi ngộ nhân viên sau khi đã vượt qua tình trạng khó khăn đang xảy ra, bên cạnh đó công ty luôn theo dõi và nêu cao phong cách phục vụ khách hàng tốt nhất đến từng cán bộ công nhân viên công ty.

3.3. Rủi ro trong quản lý nhân sự

Trong tình hình hiện nay, yếu tố rủi ro khác cần lưu ý là việc quản lý đội ngũ lái xe làm sao có ý thức đạo đức tốt, tuân thủ luật giao thông khi tác nghiệp trên đường vì sự an toàn, ngăn chặn những hành động tiêu cực về tiền phạt dọc đường và quản lý số lượng hàng hóa trên xe, tiêu cực trong thay thế vật tư hư hỏng,...

Biện pháp:

- Công ty phải ban hành chính sách tuyển dụng và đào tạo lái xe bài bản, khoa học nhằm tuyển dụng những lái xe có trình độ văn hóa chuyên môn cao, đạo đức tốt, nhiệt tình cống hiến.
- Công ty phải ban hành chính sách lương thưởng mang tính khuyến khích, minh bạch và quy chế khoán lương, khoán vật tư, khoán việc hợp lý cho lái xe.
- Ngoài ra tài xế cũng có cổ phần và được chia lợi nhuận tùy theo hiệu quả kinh doanh nên cũng sẽ hạn chế các tiêu cực.

III. KẾ HOẠCH BÁN HÀNG – MARKETING

1. Chiến lược kinh doanh

1.1. Lợi thế

Nhận định tình hình thị trường qua thực tế hiện có và qua thành công cũng như thất bại của các đối thủ cạnh tranh, từ đó tìm ra cơ hội và đề ra các chính sách phù hợp để phát triển công ty.

Công ty mới thành lập nên được ưu đãi về thuế thu nhập doanh nghiệp trong hai năm đầu tiên.

Các xe sử dụng đều mới và tiện nghi, hiện đại, an toàn.

Hệ thống bến bãi và văn phòng đã sẵn sàng cho việc thành lập công ty và hoạt động.

1.2. Mục tiêu

Đảm bảo nguồn hàng để hoạt động vận chuyển được xuyên suốt ổn định.

Tìm kiếm nguồn khách hàng tiềm năng giúp công ty phát triển và ổn định thị trường.

Xây dựng công ty thành nhà vận chuyển chuyên nghiệp theo mô hình taxi tải chuyên nghiệp.

2. Chiến lược marketing

Kế hoạch marketing và quảng bá hình ảnh công ty là xuyên suốt với cường độ ổn định (hoặc cao hơn tùy vào tình hình kinh doanh và các trường hợp đột xuất) từ trước ngày công ty bắt đầu hoạt động và duy trì liên tục về sau.

Chi phí cho hoạt động marketing không tăng đột biến theo tỉ lệ so với doanh thu trong quá trình hoạt động ngoại trừ các trường hợp đặc biệt.

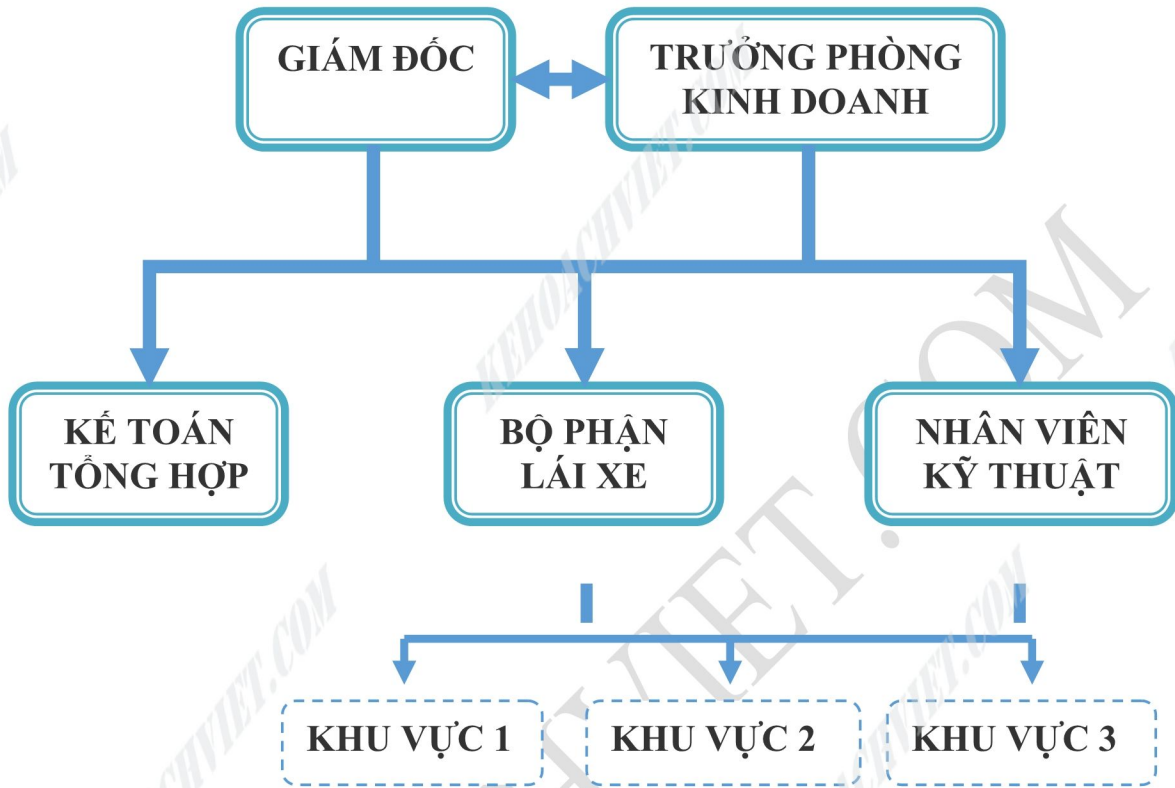
Xây dựng hình ảnh 1 công ty vận tải chuyên nghiệp, thân thiện, thái độ phục vụ tốt và nhiệt tình với khách hàng.

Xây dựng website đẹp, chuyên nghiệp để giới thiệu công ty đến với khách hàng, cung cấp cho khách hàng những thông tin cần thiết về công ty khi khách hàng có nhu cầu tìm hiểu thông tin:

- Giao diện đẹp, rõ, động, có hỗ trợ giao diện mobile;
- Màu sắc hài hòa, cân đối, tạo sự thiện cảm đối với người xem;
- Tốc độ load trang nhanh;
- Độ bảo mật cao, quản lý thông tin hiệu quả;
- Thiết kế chuẩn S.E.O, dễ dàng lên Top của trang tìm kiếm google hoặc trang tìm kiếm Cốc Cốc của Việt Nam.
- Đăng thông tin lên các trang dịch vụ vận tải....

IV. KẾ HOẠCH NHÂN SỰ

1. Cơ cấu tổ chức



VỊ TRÍ	SỐ LƯỢNG	MỨC LƯƠNG
Giám đốc	1	20.000.000
Trưởng phòng kinh doanh	1	20.000.000
Kế toán tổng hợp	1	10.000.000
Quản lý khu vực	3	9.000.000
Tài xế	27	6.000.000
Kỹ thuật	1	15.000.000

2. Chức năng, nhiệm vụ

2.1. Ban giám đốc

Là người đứng đầu điều hành, quản lý, giám sát chung và chịu trách nhiệm toàn bộ hoạt động của công ty.

Định hướng, tổ chức thực hiện và phê duyệt chiến lược, kế hoạch hoạt động cho Công Ty theo kế hoạch 2 năm, 5 năm.

Quản lý, giám sát chung toàn bộ hoạt động kinh doanh, nhân sự, tài chính, kỹ thuật, vật tư, hành chính,...

Theo dõi và phê duyệt toàn bộ các hồ sơ về hoạt động kinh doanh, hành chính quản trị, nhân sự, tài chính, thu chi,... trong toàn công ty.

Thực hiện quyền và nghĩa vụ khác được quy định tại điều lệ công ty.

2.2. Trưởng phòng kinh doanh

Trực tiếp quản lý các hoạt động kinh doanh, marketing, xúc tiến bán hàng, theo dõi dữ liệu về khách hàng, lập các chương trình chăm sóc khách hàng, lập các chương trình khuyến mãi, quảng cáo,....

Trực tiếp làm việc với khách hàng, đối tác trong việc nhận và sắp xếp đơn hàng,... các công việc liên quan đến đối tác khách hàng của công ty.

Trực tiếp quản lý, phân công lái xe, điều vận các xe theo lịch trình vận chuyển hàng ngày, theo dõi các hoạt động và hành trình xe trên đường,...

2.3. Kế toán tổng hợp

Chịu sự quản lý trực tiếp từ BGD về lĩnh vực được phân công.

Trực tiếp thoại tổng đài để phục vụ hành khách, khách hàng, đối tác trong việc nhận và sắp đặt hàng,... các công việc liên quan đến đối tác khách hàng của công ty.

Trực tiếp quản lý các hoạt động kỹ thuật, sửa chữa bảo dưỡng, quản lý chặt chẽ việc nhập và cấp phát vật tư.

Trực tiếp quản lý các hoạt động hành chính quản trị, trực tiếp quản lý cơ sở vật chất toàn công ty, quản lý server, phần mềm, soạn thảo và trình BGD các quy chế, quy trình hoạt động toàn công ty, công tác vệ sinh, an toàn, phòng cháy chữa cháy.

Tổ chức, cơ cấu, bố trí nhân sự, phụ trách tuyển dụng và đào tạo, chế độ lương thưởng, bảo hiểm xã hội,...

Trực tiếp thực hiện hoạt động kế toán như theo dõi tài chính, báo cáo thu chi, các báo cáo tài chính định kỳ, báo cáo thuế,...

Phối hợp chặt chẽ với bộ phận kinh doanh trong việc báo cáo các thu chi, chi phí sửa chữa, bảo dưỡng kỹ thuật,... và các chi phí khác.

Tổng kết và báo cáo các hoạt động theo lĩnh vực phụ trách lên BGD hằng ngày, hằng tuần, tháng, năm,...

Lưu trữ tất cả các loại hồ sơ cho toàn công ty theo nguyên tắc hợp lý, khoa học.

Thực hiện quyền và nghĩa vụ khác được quy định tại điều lệ công ty và theo sự phân công của BGD.

2.4. Bộ phận lái xe

Chịu sự quản lý trực tiếp từ trưởng phòng kinh doanh và gián tiếp từ BGD.

Tuân thủ nghiêm túc sự phân công điều vận hàng ngày từ trưởng phòng kinh doanh của công ty.

Luôn đọc và tuân thủ nghiêm túc các quy định của Luật giao thông đường bộ, nội quy, kỷ luật công ty, các quy chế, quy trình của công ty ban hành.

Thực hiện tốt và nghiêm túc việc lái xe trên đường, đúng giờ, không phóng nhanh, vượt ẩu, gìn giữ sự an toàn tối đa.

Giữ gìn xe luôn trong trạng thái tốt, sẵn sàng hoạt động, tiết kiệm vật tư, nhiên liệu cho công ty, vệ sinh xe sạch sẽ hằng ngày,...

Luôn giữ trạng thái bình tĩnh, chủ động khi tác nghiệp trên đường, ...

Báo cáo các hoạt động hằng ngày về hoạt động của xe trên đường, tình hình kỹ thuật xe lên trưởng phòng kinh doanh hằng ngày, hằng tuần, tháng, năm,...

Phối hợp tốt với bộ phận kỹ thuật trong việc bảo dưỡng sửa chữa xe theo quy định công ty.

Lưu trữ cá nhân các loại hồ sơ xe như sổ đăng kiểm, lý lịch xe,...theo nguyên tắc hợp lý, khoa học.

Thực hiện quyền và nghĩa vụ khác được quy định tại điều lệ công ty và theo sự phân công của BGD.

2.5. Quản lý khu vực

Thực hiện các chức năng, nhiệm vụ của tài xế.

Quản lý tài xế trong khu vực mà mình phụ trách.

Quản lý giám sát tình hình hoạt động của các xe trong khu vực, nhật ký xe chạy, quản lý và báo cáo cho ban giám đốc tình hình sử dụng nguyên nhiên liệu, các trục trặc phát sinh trên đường.

2.6. Bộ phận kỹ thuật

Chịu sự quản lý trực tiếp từ bộ phận kế toán, gián tiếp từ BGD. Tuân thủ nghiêm túc sự phân công điều động hàng ngày từ trưởng phòng kinh doanh của công ty.

Luôn đọc và tuân thủ nghiêm túc nội quy, các quy chế, quy trình của công ty ban hành.

Thực hiện tốt và nghiêm túc việc sửa chữa, bảo dưỡng phương tiện cho toàn công ty theo quy định kỹ thuật, quy trình dựa trên tiêu chuẩn kỹ thuật quốc tế, trong nước hoặc do công ty ban hành.

Giữ gìn cơ xưởng luôn sạch sẽ, vệ sinh, tiết kiệm vật tư, nhân công cho công ty,...

Phối hợp tốt với bộ phận lái xe trong việc bảo dưỡng sửa chữa xe theo quy định công ty.

Báo cáo các hoạt động hằng ngày về tình hình kỹ thuật đoàn xe lên trưởng phòng kinh doanh hằng ngày, hằng tuần, tháng, năm,...

Lưu trữ nội bộ tại xưởng các loại hồ sơ sửa chữa, bảo dưỡng theo nguyên tắc hợp lý, khoa học.

Thực hiện quyền và nghĩa vụ khác được quy định tại điều lệ công ty và theo sự phân công của BGD.

V. KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH

1. Phương án tài chính

Công ty sẽ đầu tư hệ thống vận chuyển gồm 30 xe tải Isuzu thùng kín với tổng chi phí đầu tư ban đầu dự kiến 560 triệu/xe.

Nguồn chi phí để mua toàn bộ xe như sau:

- Công ty sẽ huy động ngân hàng sẽ hỗ trợ xx% chi phí mua xe.
- xx% còn lại sẽ do 2 cổ đông chính của công ty và các tài xế góp vốn đầu tư với mức đầu tư dự kiến như sau:
 - o xx% sẽ do 2 cổ đông chính của công ty góp vốn.
 - o xx% công ty sẽ huy động từ các nhân viên vận chuyển, cụ thể là các tài xế với mục đích chính là có thể tạo thêm nguồn thu nhập cho mọi người từ phần lợi nhuận công ty tạo ra được.

2. Các giả định tài chính

Kế hoạch tài chính được xây dựng dựa trên các giả định cơ bản sau:

	ĐVT	SL	Thành tiền
Số lượng xe	Cái	30	
Chi phí mua xe (VNĐ)	Cái	1	560,000,000
Ngân hàng hỗ trợ vay 85% tổng chi phí mua xe	Cái	1	476,000,000
Lãi vay/năm	Cái	1	8.00%
Thời gian vay ngân hàng	Tháng	60	
Giá một ngày chạy (VNĐ)	Chuyến	1	1,500,000
Lương khoán lái xe/ngày (VNĐ)	Chuyến	1	230,000
Định mức quãng đường thay nhớt bảo dưỡng định kỳ	km	6,000	
Định mức quãng đường sửa chữa lớn	km	300,000	
Định mức tiêu thụ nhiên liệu/100km	Lít	9	
Định mức quãng đường thay lốp xe	km	60,000	
Định mức chi phí sửa chữa thường xuyên	VNĐ	50%	CP SCL
Định mức chi phí sửa chữa lớn	VNĐ	60%	Khấu hao
Định mức khấu hao xe	Năm	6	
Định mức khấu hao trang thiết bị	Năm	6	
Chi phí ngoài (VNĐ)/xe/năm	Cái	1	12,000,000
Chi phí P	Năm	5	20,000,000

3. Chi phí đầu tư ban đầu

Chi phí đầu tư ban đầu chủ yếu gồm chi phí mua xe và đầu tư trang thiết bị văn phòng. Công ty dự kiến thuê văn phòng nhỏ tại khu vực quận 7 công ty không tốn chi phí decor chỉ cần trang bị bàn ghế, tủ và một vài thiết bị quan trọng.

Chi phí đầu tư cho văn phòng dự kiến là 6.2 triệu.

Chi phí mua xe dự kiến là 16,8 tỷ.

Bảng : Chi phí đầu tư ban đầu (Đơn vị tính : VND)

Trang thiết bị và các chi phí khác/30 xe (đầu tư ban đầu)				16,806,200,000
a. Trang thiết bị văn phòng				6,200,000
Bàn ghế nhân viên	Bộ	1	1,500,000	1,500,000
Tủ tài liệu	Cái	1	1,000,000	1,000,000
Két sắt	Cái	1	3,500,000	3,500,000
Điện thoại bàn	Cái	1	200,000	200,000
b. Mua xe và phụ phí mua xe				16,800,000,000
Chi phí mua xe	Xe	30	560,000,000	16,800,000,000

4. Phương án vay ngân hàng

Ngân hàng hỗ trợ vay 85% tổng chi phí mua xe.

Một chiếc xe có giá 560 triệu sẽ được ngân hàng hỗ trợ vay 476 triệu.

Tổng số tiền vay để mua 30 chiếc xe là: $476 \times 30 = 14,280$ triệu.

Lãi suất vay dự kiến 8%/năm.

Theo phương pháp tính dư nợ giảm dần mỗi tháng công ty sẽ trả cho ngân hàng 198,3 triệu tiền gốc. Tiền lãi tháng đầu tiên công ty phải trả là 95,2 triệu và tiền lãi sẽ giảm dần trong suốt thời gian vay.

Bảng: Phương án trả nợ hàng tháng theo dư nợ giảm dần (Đơn vị tính: VND)

Tên khách hàng	Mr Phương	
Số tiền vay	14,280,000,000	VND
Thời gian vay	72	tháng
Lãi suất	8.00%	/năm
Ngày giải ngân	10/09/2017	

Kỳ trả nợ		Gốc còn lại	Gốc	Lãi	Tổng G+L
11/01/2017	0	14,280,000,000			
11/02/2017	1	14,081,666,667	198,333,333	95,200,000	293,533,333
11/03/2017	2	13,883,333,333	198,333,333	93,877,778	292,211,111
11/04/2017	3	13,685,000,000	198,333,333	92,555,556	290,888,889
11/05/2017	4	13,486,666,667	198,333,333	91,233,333	289,566,667
11/06/2017	5	13,288,333,333	198,333,333	89,911,111	288,244,444
11/07/2017	6	13,090,000,000	198,333,333	88,588,889	286,922,222
11/08/2017	7	12,891,666,667	198,333,333	87,266,667	285,600,000
11/09/2017	8	12,693,333,333	198,333,333	85,944,444	284,277,778
11/10/2017	9	12,495,000,000	198,333,333	84,622,222	282,955,556
11/11/2017	10	12,296,666,667	198,333,333	83,300,000	281,633,333
11/12/2017	11	12,098,333,333	198,333,333	81,977,778	280,311,111
11/01/2018	12	11,900,000,000	198,333,333	80,655,556	278,988,889
11/02/2018	13	11,701,666,667	198,333,333	79,333,333	277,666,667
11/03/2018	14	11,503,333,333	198,333,333	78,011,111	276,344,444
11/04/2018	15	11,305,000,000	198,333,333	76,688,889	275,022,222
11/05/2018	16	11,106,666,667	198,333,333	75,366,667	273,700,000
11/06/2018	17	10,908,333,333	198,333,333	74,044,444	272,377,778
11/07/2018	18	10,710,000,000	198,333,333	72,722,222	271,055,556
11/08/2018	19	10,511,666,667	198,333,333	71,400,000	269,733,333
11/09/2018	20	10,313,333,333	198,333,333	70,077,778	268,411,111
11/10/2018	21	10,115,000,000	198,333,333	68,755,556	267,088,889
11/11/2018	22	9,916,666,667	198,333,333	67,433,333	265,766,667
11/12/2018	23	9,718,333,333	198,333,333	66,111,111	264,444,444
11/01/2019	24	9,520,000,000	198,333,333	64,788,889	263,122,222

11/02/2019	25	9,321,666,667	198,333,333	63,466,667	261,800,000
11/03/2019	26	9,123,333,333	198,333,333	62,144,444	260,477,778
11/04/2019	27	8,925,000,000	198,333,333	60,822,222	259,155,556
11/05/2019	28	8,726,666,667	198,333,333	59,500,000	257,833,333
11/06/2019	29	8,528,333,333	198,333,333	58,177,778	256,511,111
11/07/2019	30	8,330,000,000	198,333,333	56,855,556	255,188,889
11/08/2019	31	8,131,666,667	198,333,333	55,533,333	253,866,667
11/09/2019	32	7,933,333,333	198,333,333	54,211,111	252,544,444
11/10/2019	33	7,735,000,000	198,333,333	52,888,889	251,222,222
11/11/2019	34	7,536,666,667	198,333,333	51,566,667	249,900,000
11/12/2019	35	7,338,333,333	198,333,333	50,244,444	248,577,778
11/01/2020	36	7,140,000,000	198,333,333	48,922,222	247,255,556
11/02/2020	37	6,941,666,667	198,333,333	47,600,000	245,933,333
11/03/2020	38	6,743,333,333	198,333,333	46,277,778	244,611,111
11/04/2020	39	6,545,000,000	198,333,333	44,955,556	243,288,889
11/05/2020	40	6,346,666,667	198,333,333	43,633,333	241,966,667
11/06/2020	41	6,148,333,333	198,333,333	42,311,111	240,644,444
11/07/2020	42	5,950,000,000	198,333,333	40,988,889	239,322,222
11/08/2020	43	5,751,666,667	198,333,333	39,666,667	238,000,000
11/09/2020	44	5,553,333,333	198,333,333	38,344,444	236,677,778
11/10/2020	45	5,355,000,000	198,333,333	37,022,222	235,355,556
11/11/2020	46	5,156,666,667	198,333,333	35,700,000	234,033,333
11/12/2020	47	4,958,333,333	198,333,333	34,377,778	232,711,111
11/01/2021	48	4,760,000,000	198,333,333	33,055,556	231,388,889
11/02/2021	49	4,561,666,667	198,333,333	31,733,333	230,066,667
11/03/2021	50	4,363,333,333	198,333,333	30,411,111	228,744,444

11/04/2021	51	4,165,000,000	198,333,333	29,088,889	227,422,222
11/05/2021	52	3,966,666,667	198,333,333	27,766,667	226,100,000
11/06/2021	53	3,768,333,333	198,333,333	26,444,444	224,777,778
11/07/2021	54	3,570,000,000	198,333,333	25,122,222	223,455,556
11/08/2021	55	3,371,666,667	198,333,333	23,800,000	222,133,333
11/09/2021	56	3,173,333,333	198,333,333	22,477,778	220,811,111
11/10/2021	57	2,975,000,000	198,333,333	21,155,556	219,488,889
11/11/2021	58	2,776,666,667	198,333,333	19,833,333	218,166,667
11/12/2021	59	2,578,333,333	198,333,333	18,511,111	216,844,444
11/01/2022	60	2,380,000,000	198,333,333	17,188,889	215,522,222
11/02/2022	61	2,181,666,667	198,333,333	15,866,667	214,200,000
11/03/2022	62	1,983,333,333	198,333,333	14,544,444	212,877,778
11/04/2022	63	1,785,000,000	198,333,333	13,222,222	211,555,556
11/05/2022	64	1,586,666,667	198,333,333	11,900,000	210,233,333
11/06/2022	65	1,388,333,333	198,333,333	10,577,778	208,911,111
11/07/2022	66	1,190,000,000	198,333,333	9,255,556	207,588,889
11/08/2022	67	991,666,667	198,333,333	7,933,333	206,266,667
11/09/2022	68	793,333,333	198,333,333	6,611,111	204,944,444
11/10/2022	69	595,000,000	198,333,333	5,288,889	203,622,222
11/11/2022	70	396,666,667	198,333,333	3,966,667	202,300,000
11/12/2022	71	198,333,333	198,333,333	2,644,444	200,977,778
11/01/2023	72	0	198,333,333	1,322,222	199,655,556
Tổng			14,280,000,000	3,474,800,000	17,754,800,000

5. Chi phí nhân sự

Công ty dự kiến có tổng cộng 33 người bao gồm:

- 1 giám đốc mức lương 20 triệu/tháng.
- 1 trưởng phòng kinh doanh mức lương 20 triệu/tháng.
- 1 kế toán tổng hợp mức lương 10 triệu/tháng.
- 3 quản lý khu vực kiêm tài xế mức lương: 9 triệu/tháng*3 = 27 triệu/tháng.
- 27 tài xế mức lương: 6 triệu/tháng*27 = 162 triệu/tháng.
- ...
- **Tổng chi phí lương 1 tháng là: 254 triệu.**

Bảng: Chi phí nhân sự dự kiến (Đơn vị tính: VND)

Danh mục	ĐVT	Số lg	Đơn giá	Thành tiền/tháng	Thành tiền/năm
<i>Tiền lương/tháng/30 xe</i>				254,000,000	3,048,000,000
Giám Đốc	Người	1	20,000,000	20,000,000	240,000,000
Trưởng phòng kinh doanh	Người	1	20,000,000	20,000,000	240,000,000
Kế toán	Người	1	10,000,000	10,000,000	120,000,000
Quản lý khu vực	Người	3	9,000,000	27,000,000	324,000,000
Lái xe	Người	27	6,000,000	162,000,000	1,944,000,000

6. Kết quả kinh doanh dự kiến

Chi phí và lợi nhuận 1 xe/ngày

Doanh thu 1 xe: 1,5 triệu/ngày

Tổng chi phí 1 xe: 1,2 triệu/ngày

Tổng lợi nhuận: 300.000 vnd/ngày (Chia công ty 50% và tài xế 50%)

Các chi phí chính bao gồm: 476.000 vnd/ngày

- Lương tài xế: 200.000 vnd/ngày
- Dầu (9 lít/100km): 9*14.000 = 126.000 vnd/ngày
- Chi phí quản lý (10%): 150.000 vnd/ngày

Các chi phí khác (khấu hao tài sản, lãi vay, sửa chữa lớn, sửa chữa thường xuyên...): 724.000 vnd/ngày (chi tiết tham khảo bảng bên dưới)

**Bảng: Kết quả hoạt động kinh doanh dự kiến, tính theo tháng cho 30 xe
(Đơn vị tính: VND)**

Danh mục	Thành tiền	Tỉ lệ: B/A
A. Doanh thu	1,170,000,000	
B. Chi phí	933,028,333	79.75%
1.Tiền lương	254,000,000	21.71%
2 Lãi vay	95,200,000	8.14%
3.Tiền thuê văn phòng	3,000,000	0.26%
4. Bảo hiểm bắt buộc TNDS và thân xe	2,500,000	0.21%
5.Khấu hao	233,333,333	19.94%
6.Sửa chữa lớn	46,666,667	3.99%
7.Sửa chữa thường xuyên	23,333,333	1.99%
8.Nhiên liệu	121,333,333	10.37%
9.Nhớt bảo dưỡng định kỳ	1,300,000	0.11%
10.Lốp xe	520,000	0.04%
11.Chi phí ngoài	30,000,000	2.56%
12.Đăng kiểm và lệ phí trước bạ	750,000	0.06%
13.Marketing	4,091,667	0.35%
14. Chi phí quản lý	117,000,000	10.00%
C. Lợi nhuận trước thuế	236,971,667	20.25%

7. Hiệu quả đầu tư dự kiến

Nếu đầu tư 1 xe thì tổng chi phí mua xe cần bỏ ra là 84 triệu (Công ty đầu tư 50%, tài xế góp 50%).

Lợi nhuận hàng tháng đạt được là 7,9 triệu (Công ty 50%, tài xế 50%)

Sau 10,6 tháng thì sẽ hoàn được vốn đầu tư, thời gian hoàn vốn khá ngắn.

Bảng: Hiệu quả đầu tư 1 xe dự kiến (Đơn vị tính: VND)

Danh mục	ĐVT	Đơn giá
1. Tiền đầu tư ban đầu	Xe	84,000,000
2. Tiền đầu tư tài xế bỏ ra	Xe	42,000,000
3. Tiền đầu tư công ty bỏ ra	Xe	42,000,000
4. Tổng lợi nhuận 1 xe/tháng	Xe	7,899,056
5. Lợi nhuận của tài xế 1 xe/tháng	Xe	3,949,528
6. Lợi nhuận của công ty 1 xe/tháng	Xe	3,949,528
7. Thời gian hoàn vốn dự kiến	Tháng	10.6

Nếu đầu tư 30 xe thì tổng chi phí mua xe cần bỏ ra là 2,52 tỷ (Công ty đầu tư 50%, tài xế góp 50%) tuy nhiên khi mới mua xe công ty sẽ đầu tư 100% chi phí mua xe do cần thời gian tuyển tài xế, tài xế quen việc và hiểu được lợi ích của việc đầu tư thì họ mới đầu tư. Dự kiến tài xế sẽ góp đủ 50% mua xe còn lại trong vòng 4 tháng.

Lợi nhuận hàng tháng là 236 triệu (Công ty 50%, tài xế 50%).

Như vậy nếu đầu tư 30 xe chạy ổn định thì 1 tháng công ty có lợi nhuận 118 triệu.

Bảng: Hiệu quả đầu tư 30 xe dự kiến (Đơn vị tính: VND)

Danh mục	ĐVT	Đơn giá
1. Tiền đầu tư ban đầu	Xe	2,520,000,000
2. Tiền đầu tư tài xế bỏ ra	Xe	1,260,000,000
3. Tiền đầu tư công ty bỏ ra	Xe	1,260,000,000
4. Tổng lợi nhuận 30 xe/tháng	Xe	236,971,667
5. Lợi nhuận của tài xế 30 xe/tháng	Xe	118,485,833
6. Lợi nhuận của công ty 30 xe/tháng	Xe	118,485,833

8. Dòng tiền dự kiến

Khoản tiền đầu tư ban đầu cần phải có là 4 tỷ, trong đó gồm:

- Chi phí mua xe: 2,5 tỷ
- Các chi phí ban đầu khác: 700 triệu
- Vốn lưu động: 712 triệu (Cần đủ để duy trì hoạt động tối thiểu 2 tháng)

50% chi phí mua xe sẽ được hoàn lại trong 4 tháng tiếp theo khi tài xế góp tiền mua xe. Mỗi tháng dự kiến hoàn lại 315 triệu.

Lợi nhuận hoạt động của công ty đã tính đến tất cả các chi phí như sửa chữa bảo trì... trong 3 năm đầu do xe còn mới nên các chi phí này công ty chưa phải chi nên dòng tiền mặt của công ty sẽ dư ra nhiều, công ty có thể dùng dòng tiền này để tái đầu tư tuy nhiên cần đảm bảo đủ nguồn tiền sửa chữa bảo trì xe khi cần.

Bảng: Dòng tiền công ty 6 tháng đầu năm 1 (Đơn vị tính: VND)

	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5	Tháng 6
Dòng tiền vào	5,170,511,111	1,485,000,000	1,485,000,000	1,485,000,000	1,485,000,000	1,170,000,000
1. Đầu tư ban đầu	3,288,266,667	-	-	-	-	-
2. Hoàn vốn mua xe	-	315,000,000	315,000,000	315,000,000	315,000,000	-
3. Vốn lưu động	712,244,444	-	-	-	-	-
4. Doanh thu	1,170,000,000	1,170,000,000	1,170,000,000	1,170,000,000	1,170,000,000	1,170,000,000
5. Khác	-	-	-	-	-	-
Dòng tiền ra	3,525,238,333	949,216,111	947,893,889	946,571,667	945,249,444	943,927,222
1. Mua xe và phụ phí mua xe	2,520,000,000	-	-	-	-	-
2. Trang thiết bị văn phòng	6,200,000	-	-	-	-	-
3. Chi phí marketing-bán hàng	500,000	-	-	-	-	-
4. Chi phí lương	254,000,000	254,000,000	254,000,000	254,000,000	254,000,000	254,000,000
5. Trả lãi và vốn ngân hàng	293,533,333	292,211,111	290,888,889	289,566,667	288,244,444	286,922,222
6. Tiền thuê văn phòng	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
7. Tiền cọc thuê văn phòng	9,000,000	-	-	-	-	-
8. Bảo hiểm bắt buộc TNDS	30,000,000	-	-	-	-	-
9. Sửa chữa lớn	-	-	-	-	-	-

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Địa chỉ: 23 Đường Số 7, CityLand ParkHill, Phường 10, Quận Gò Vấp, TP Hồ Chí Minh

Website: <http://kehoachviet.com>

Email: contact@khv.vn

ĐT: 0903.349.539

10. Sửa chữa thường xuyên	-	-	-	-	-	-
11. Nhiên liệu	121,333,333	121,333,333	121,333,333	121,333,333	121,333,333	121,333,333
12. Nhớt bảo dưỡng định kỳ	-	-	-	-	-	-
13. Lốp xe	-	-	-	-	-	-
14. Linh tinh (điện, nước, VPP, ...)	11,700,000	11,700,000	11,700,000	11,700,000	11,700,000	11,700,000
15. Chi phí ngoài	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000
16. Đăng kiểm	9,000,000	-	-	-	-	-
17. Môn bài	-	-	-	-	-	-
18. Lợi nhuận cho tài xế	118,485,833	118,485,833	118,485,833	118,485,833	118,485,833	118,485,833
19. Lợi nhuận cho cổ đông công ty	118,485,833	118,485,833	118,485,833	118,485,833	118,485,833	118,485,833
Dòng tiền thuần	1,645,272,778	535,783,889	537,106,111	538,428,333	539,750,556	226,072,778
Dòng tiền tích lũy	1,645,272,778	2,181,056,667	2,718,162,778	3,256,591,111	3,796,341,667	4,022,414,444

Bảng: Dòng tiền công ty 6 tháng cuối năm 1 (Đơn vị tính: VND)

	Tháng 7	Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12
Dòng tiền vào	1,170,000,000	1,170,000,000	1,170,000,000	1,170,000,000	1,170,000,000	1,170,000,000
1. Đầu tư ban đầu	-	-	-	-	-	-
2. Hoàn vốn mua xe	-	-	-	-	-	-
3. Vốn lưu động	-	-	-	-	-	-
4. Doanh thu	1,170,000,000	1,170,000,000	1,170,000,000	1,170,000,000	1,170,000,000	1,170,000,000
5. Khác	-	-	-	-	-	-
Dòng tiền ra	942,605,000	941,282,778	939,960,556	938,638,333	937,316,111	935,993,889
1. Mua xe và phụ phí mua xe	-	-	-	-	-	-
2. Trang thiết bị văn phòng	-	-	-	-	-	-
3. Chi phí marketing-bán hàng	-	-	-	-	-	-
4. Chi phí lương	254,000,000	254,000,000	254,000,000	254,000,000	254,000,000	254,000,000
5. Trả lãi và vốn ngân hàng	285,600,000	284,277,778	282,955,556	281,633,333	280,311,111	278,988,889

6. Tiền thuê văn phòng	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
7. Tiền cọc thuê văn phòng						
8. Bảo hiểm bắt buộc TNDS	-	-	-	-	-	-
9. Sửa chữa lớn	-	-	-	-	-	-
10. Sửa chữa thường xuyên	-	-	-	-	-	-
11. Nhiên liệu	121,333,333	121,333,333	121,333,333	121,333,333	121,333,333	121,333,333
12. Nhớt bảo dưỡng định kỳ	-	-	-	-	-	-
13. Lốp xe	-	-	-	-	-	-
14. Linh tinh (điện, nước, VPP, ...)	11,700,000	11,700,000	11,700,000	11,700,000	11,700,000	11,700,000
15. Chi phí ngoài	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000
16. Đăng kiểm	-	-	-	-	-	-
17. Môn bài	-	-	-	-	-	-
18. Lợi nhuận cho tài xế	118,485,833	118,485,833	118,485,833	118,485,833	118,485,833	118,485,833
19. Lợi nhuận cho cổ đông công ty	118,485,833	118,485,833	118,485,833	118,485,833	118,485,833	118,485,833
Dòng tiền thuần	227,395,000	228,717,222	230,039,444	231,361,667	232,683,889	234,006,111
Dòng tiền tích lũy	5,674,298,333	5,903,015,556	6,133,055,000	6,364,416,667	6,597,100,556	6,831,106,667

9. Phương án thoái vốn

Có nhiều phương án thoái vốn khác nhau công ty có thể lựa chọn như:

1. Nếu không quá cần tiền công ty có thể linh hoạt điều chỉnh lại tỷ lệ đầu tư cho mỗi chiếc xe. VD: thay vì 50% công ty có thể giảm tỷ lệ xuống 40-0%.
2. Nếu cần tiền gấp công ty có thể lựa chọn phương án bán xe để thu tiền mặt về.
3. Phương án huy động vốn đầu tư bên ngoài: với tài sản có sẵn và hoạt động kinh doanh ổn định công ty có thể kêu gọi các đối tác bên ngoài tham gia đầu tư vào công ty với tỷ suất lợi nhuận khoảng 30%.

*** 1 SỐ THÔNG TIN, NỘI DUNG, SỐ LIỆU VÀ HÌNH ẢNH ĐÃ ĐƯỢC KẾ HOẠCH VIỆT LỌC BỎT HOẶC ĐIỀU CHỈNH NHẪM MỤC ĐÍCH BẢO MẬT THÔNG TIN.
*** TÀI LIỆU THAM KHẢO, VUI LÒNG KHÔNG SỬ DỤNG CHO MỤC ĐÍCH THƯƠNG MẠI.