

# PHÂN TÍCH HIỆN TRẠNG VÀ KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨU NÔNG SẢN TỪ NHẬT BẢN VỀ VIỆT NAM

## I. Ý TƯỞNG KINH DOANH

- Nhật Bản là quốc gia phát triển cao về nông nghiệp, các sản phẩm nông nghiệp của Nhật Bản luôn được đánh giá cao ở khắp nơi trên thế giới bởi chất lượng sản phẩm hàng đầu.
- Là đơn vị kinh doanh các món BBQ Nhật Bản lâu năm Xxx Xlxxx đã nhập khẩu thịt bò Nhật Bản để cung cấp cho nhiều nhà hàng BBQ tại Việt Nam với sản lượng ngày càng tăng và được khách hàng đánh giá rất cao.
- Vì thế chúng tôi có dự định mở rộng đầu tư phát triển hoạt động nhập khẩu thịt bò để gia tăng cung cấp hàng cho các quán ăn, cửa hàng bán lẻ, bán lẻ cho khách hàng... ngoài ra chúng tôi cũng nghiên cứu nhập khẩu thêm nhiều sản phẩm nông sản từ Nhật Bản về Việt Nam để cung cấp cho thị trường trong nước vốn có nhu cầu rất cao và rất được ưa chuộng.

## II. TÌNH HÌNH KINH DOANH

- Hoạt động nhập khẩu thịt bò của Xxx Xlxxx bắt đầu từ tháng 6 năm 2015, ban đầu chủ yếu nhằm cung cấp hàng cho các cửa hàng BBQ Xxxiwxxx sau đó nhiều khách hàng bắt đầu biết đến chúng tôi và đề nghị cung cấp hàng hóa cho họ. Chỉ trong 1 năm 2016 lượng khách hàng của chúng tôi đã tăng lên 16 đơn vị với doanh thu trong năm đạt xxx tỷ VND. Sự phát triển của hoạt động kinh doanh là tiền đề để chúng tôi nghiên cứu đầu tư phát triển hoạt động nhập khẩu thịt bò Nhật Bản nói riêng và các sản phẩm nông nghiệp Nhật Bản nói chung.

### 1. Tình hình kinh doanh năm 2016

**Bảng: Tổng lượng hàng tiêu thụ của các đơn vị năm 2016**

Customers	Total
xxx	361,035,171
Xxxiwxxx	455,090,072
xxx	79,297,521
	49,350,000
	80,413,000
	16,326,000
	43,197,305
	19,102,800
	2,835,000

**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>

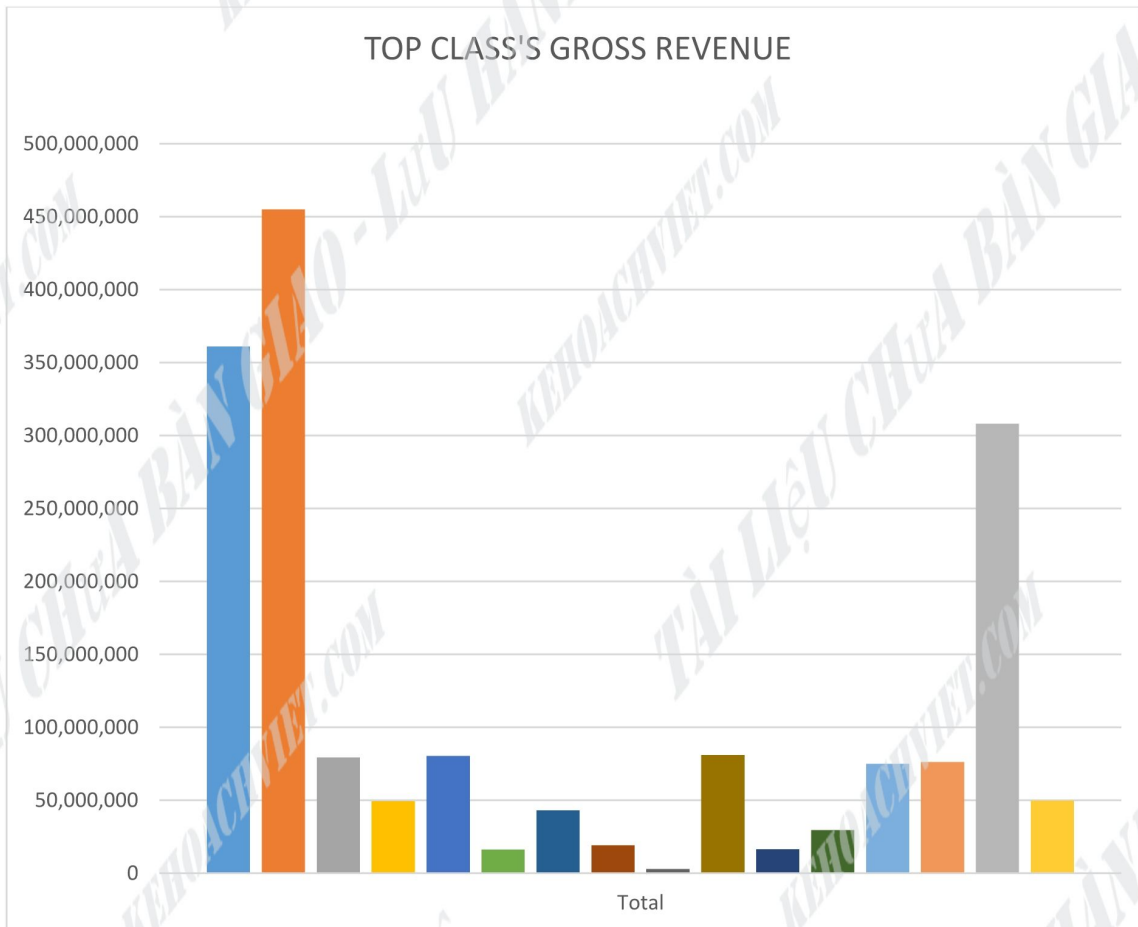
Email: [contact@khv.vn](mailto:contact@khv.vn)

	81,081,000
	16,480,800
	29,622,500
	75,020,500
	76,150,000
	308,120,324
	49,770,000
<b>Total</b>	<b>1,742,891,993</b>

**Biểu đồ: Tình hình nhập hàng hàng tháng năm 2016**



**Biểu đồ: Doanh thu của các đơn vị nhập hàng nhiều nhất trong năm 2016**



Như vậy nhu cầu nhập khẩu thịt bò từ Nhật Bản về Việt Nam tiêu thụ là rất lớn vì thế nếu tập trung phát triển và đầu tư đồng bộ thì đây sẽ là thị trường kinh doanh đầy tiềm năng, đó là lý do mà chúng tôi quyết định sẽ đẩy mạnh hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực này.

## 2. Kết quả kinh doanh năm 2016

Kết thúc năm 2016 tổng doanh thu mà chúng tôi đạt được là xx tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế đạt xxx triệu.

**Bảng: Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2016 (Đơn vị tính: VND)**

Kết quả sản xuất kinh doanh			
	Mã số	Thuyết minh	Năm
<b>CHỈ TIÊU</b>			<b>2016</b>
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>1</b>
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1	IV.08	
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	2		

### 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](mailto:contact@khv.vn)

3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	10		
4. Giá vốn hàng bán	11		
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20		
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21		
7. Chi phí tài chính	22		
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		
8. Chi phí quản lý kinh doanh	24		
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + 21 - 22 - 24)	30		
10. Thu nhập khác	31		
11. Chi phí khác	32		
12. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50	IV.09	
14. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	51		
15. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51)	60		

### III. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

#### 1. Đánh giá tình hình

- Về mặt vĩ mô: Việt Nam là quốc gia có dân số đông, tầng lớp trung lưu chiếm khoảng 8 triệu người vào năm 2012 (Theo số liệu của Nielsen), trong đó TP.HCM và Hà Nội là nơi tập trung khá đông tầng lớp trung và thượng lưu. Đặc biệt là TP.HCM có thị trường rộng lớn, đa dạng, sức tiêu thụ lớn và rất nhanh nhạy trong việc tiếp thu cái mới, là thị trường rất tiềm năng mà công ty hướng đến.

- Ngoài các nhà hàng lớn phục vụ các món ăn Nhật Bản, các cửa hàng, siêu thị... thì nhu cầu cầu mua lẻ của người dân cũng rất lớn do những lo ngại của thị trường về tình hình an toàn vệ sinh thực phẩm đáng báo động của Việt Nam hiện nay. Tuy là thị trường ngách nhưng cũng đủ để công ty phát triển hoạt động kinh doanh.

- Tuy nhu cầu thị trường lớn nhưng để khai thác được thị trường thì rất cần phải đầu tư bài bản hơn cho các hoạt động marketing, chăm sóc khách hàng, bán hàng, cải tiến kho lạnh, tăng vốn nhập hàng...

#### 2. Chiến lược phát triển

- Xây dựng website giới thiệu sản phẩm.

- Tuyển dụng thêm xx nhân viên kinh doanh để chào hàng cho các nhà hàng BBQ, các siêu thị và chăm sóc khách hàng lẻ.

Gia tăng nguồn vốn nhập khẩu thịt bò để luôn chủ động nguồn hàng hóa cung cấp cho thị trường.

#### 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](mailto:contact@khv.vn)

Nhập khẩu các sản phẩm nông sản khác từ Nhật Bản, công tác này do đội ngũ nhân viên am hiểu tiếng nhật chủ động tìm kiếm những nhà cung cấp nông phẩm bên Nhật và sau đó lên list những sản phẩm.

#### **Cải tiến qui trình mua hàng theo hướng:**

- Phát triển đội ngũ sales mạnh, đi khắp nơi trình bày cho khách hàng list sản phẩm của công ty, đề nghị khách hàng lựa chọn mặt hàng và số lượng sản phẩm mà họ mong muốn mua.
- Sau khi hỏi ý kiến khách, nhân viên kinh doanh sẽ đem thông tin về công ty để thiết lập thống kê những mặt hàng có nhu cầu và tiềm năng tiêu thụ cao ở Việt Nam.
- Sau khi hoàn thành việc thống kê, liên lạc với các nhà cung cấp những mặt hàng tiềm năng để xin bảng giá và ưu đãi (nếu có) nếu mua với số lượng lớn.
- Lợi thế khi làm việc với nhà cung cấp là họ sẽ cho phép công ty trả sau từ 1 tới 2 tháng, tùy vào khả năng thương lượng. Với lợi thế này công ty sẽ đỡ được khoảng mượn vốn ban đầu để nhập khẩu.
- Sau khi đã có bảng giá, đi đến những nhà hàng tiềm năng 1 lần nữa để trình bày, và yêu cầu họ mua trực tiếp từ công ty, và trả hết số tiền trong lần mua đầu tiên. Điều kiện cho lần mua đầu tiên sẽ là sản lượng họ sử dụng trong 1 tháng. Có thể họ sẽ không cảm thấy có lợi, nên mình sẽ trình bày cho họ chính sách ưu đãi nếu họ mua trực tiếp từ mình:
  - Được mua hàng với giá thấp nhất.
  - Được công ty bảo quản sản phẩm hộ nếu khách hàng không có đủ kho lưu trữ.
  - Khách hàng sẽ không bao giờ phải đối mặt với việc hết mặt hàng vì công ty sẽ luôn dự trữ hàng cho họ và nhập về ngay khi thấy số lượng sắp hết.
  - Họ chỉ cần trả hết cho đúng đơn hàng đầu tiên, đơn hàng sau họ sẽ được phép công nợ 1 tháng hoặc gói đầu nếu khách hàng thanh toán uy tín.
  - Sau khi đã thuyết phục khách hàng mua hàng, nhân viên kinh doanh đưa cho khách hàng hợp đồng mua bán để 2 bên cùng tiến đến thỏa thuận.
  - Bắt đầu order hàng từ bên Nhật về và tiến hành nhập khẩu và phân phối.

### **3. Kế hoạch phát triển giai đoạn 2017-2018**

Mục tiêu phát triển của Xxx Xlxxx giai đoạn 2017-2018 là gia tăng gấp đôi doanh thu nhập khẩu thịt bò từ Nhật Bản về Việt Nam.

## **IV. KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH 2017-2018 DỰ KIẾN**

Kế hoạch tài chính dự kiến được tính toán dựa trên phương án gia tăng gấp đôi doanh thu thịt bò nhập khẩu.

### **1. Kết quả kinh doanh dự kiến**

Dự kiến năm 2017 doanh thu tiêu thụ thịt bò sẽ tăng gấp đôi so với năm 2016 đạt 3,4 tỷ VND, năm 2018 doanh thu tiêu thụ thịt bò sẽ tăng thêm 10% so với năm 2017 đạt 3,8 tỷ VND

**Bảng: Kết quả sản xuất kinh doanh dự kiến (Đơn vị tính: VND)**

Kết quả sản xuất kinh doanh	Mã số	Thuyết minh	Năm	Năm	Năm
CHỈ TIÊU			2016	2017	2018
A	B	C	1	2	3
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1	IV.08	1,742,891,993	3,485,783,986	3,834,362,385
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	2				
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	10				
4. Giá vốn hàng bán	11				
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20				
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21				
7. Chi phí tài chính	22				
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23				
8. Chi phí quản lý kinh doanh	24				
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + 21 - 22 - 24)	30				
10. Thu nhập khác	31				
11. Chi phí khác	32				
12. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40				
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50	IV.09			
14. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	51				
15. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51)	60				

## 2. Lưu chuyển tiền tệ dự kiến

**Bảng: Lưu chuyển tiền tệ dự kiến (Đơn vị tính: VND)**

Lưu chuyển tiền tệ					

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2017
A	B	C	1	2	3
<b>I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh</b>					
1. Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác	1				
2. Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hoá và dịch vụ	2				
3. Tiền chi trả cho người lao động	3				
4. Tiền chi trả lãi vay	4				
5. Tiền chi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp	5				
6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	6				
7. Tiền chi khác từ hoạt động kinh doanh	7				
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>20</b>				
<b>II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư</b>					
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ, BĐS đầu tư và các tài sản dài hạn khác	21				
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ, BĐS đầu tư và các tài sản dài hạn khác	22				
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23				
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24				
5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	25				
6. Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	26				
7. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27				
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</b>	<b>30</b>				

<b>III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính</b>				
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu	31			
2. Tiền chi trả vốn góp cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành	32			
3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	33			
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	34			
5. Tiền chi trả nợ thuê tài chính	35			
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36			
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính</b>	<b>40</b>			
<b>Lưu chuyển tiền thuần trong năm (50 = 20+30+40)</b>	<b>50</b>			
<b>Tiền và tương đương tiền đầu năm</b>	<b>60</b>			
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61			
<b>Tiền và tương đương tiền cuối năm (70 = 50+60+61)</b>	<b>70</b>			

Năm 2016 do mới bắt đầu kinh doanh và công ty cần vốn hoạt động nên công ty không tiến hành chia cổ tức, năm 2017 nếu bổ sung vốn thành công công ty sẽ tiến hành chia cổ tức với mức chia dự kiến là 30% lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp.

### 3. Cân đối kế toán dự kiến

**Bảng: Cân đối kế toán (Đơn vị tính: VND)**

Bảng cân đối kế toán					
	Mã số	Thuyết minh	Năm	Năm	Năm
TÀI SẢN			2016	2017	2018
A	B	C	1	2	3
<b>A - TÀI SẢN NGẮN HẠN (100=110+120+130+140+150)</b>	<b>100</b>				
<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>110</b>	(III.01)			
<b>II. Đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>120</b>	(III.05)			



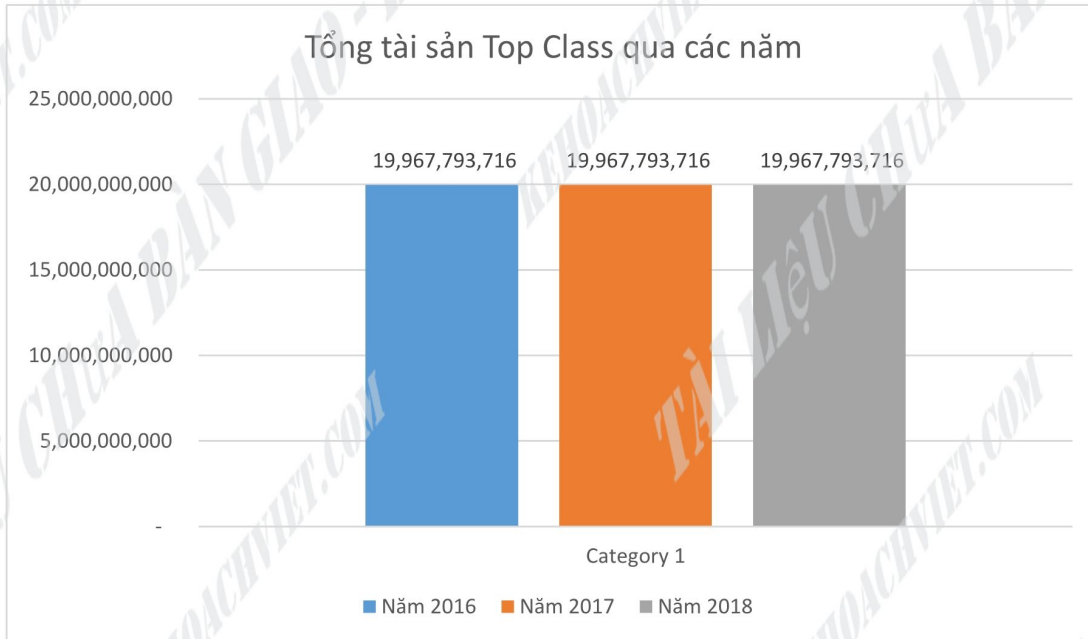
1. Đầu tư tài chính ngắn hạn	121			
2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính ngắn hạn (*)	129			
<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>130</b>			
1. Phải thu của khách hàng	131			
2. Trả trước cho người bán	132			
3. Các khoản phải thu khác	138			
4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139			
<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>			
1. Hàng tồn kho	141	(III.02)		
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149			
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>			
1. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	151			
2. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	152			
3. Tài sản ngắn hạn khác	158			
<b>B - TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>200</b>			
(200 = 210+220+230+240)				
<b>I. Tài sản cố định</b>	<b>210</b>	<b>(III.03.04)</b>		
1. Nguyên giá	211			
2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	212			
3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	213			
<b>II. Bất động sản đầu tư</b>	<b>220</b>			
1. Nguyên giá	221			
2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	222			
<b>III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>230</b>	<b>(III.05)</b>		
1. Đầu tư tài chính dài hạn	231			
2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)	239			
<b>IV. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>240</b>			
1. Phải thu dài hạn	241			
2. Tài sản dài hạn khác	248			

3. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	249			
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>250</b>			
(250 = 100 + 200)				
<b>NGUỒN VỐN</b>				
<b>A - NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>300</b>			
(300 = 310 + 320)				
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>			
1. Vay ngắn hạn	311			
2. Phải trả cho người bán	312			
3. Người mua trả tiền trước	313			
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	III.06		
5. Phải trả người lao động	315			
6. Chi phí phải trả	316			
7. Các khoản phải trả ngắn hạn khác	318			
8. Dự phòng phải trả ngắn hạn	319			
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>320</b>			
1. Vay và nợ dài hạn	321			
2. Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm	322			
3. Phải trả, phải nộp dài hạn khác	328			
4. Dự phòng phải trả dài hạn	329			
<b>B - VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>400</b>			
(400 = 410+430)				
<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>410</b>	<b>III.07</b>		
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411			
2. Thặng dư vốn cổ phần	412			
3. Vốn khác của chủ sở hữu	413			
4. Cổ phiếu quỹ (*)	414			
5. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	415			
6. Các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu	416			
7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	417			
<b>II. Quỹ khen thưởng, phúc lợi</b>	<b>430</b>			

<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>440</b>			
(440 = 300 + 400 )				

Như vậy dự kiến đến năm 2018 dự kiến tổng tài sản của công ty Xxx Xlxxx đạt xx tỷ tăng gần 3 lần so với năm 2016.

**Bảng: Tổng tài sản dự kiến (Đơn vị tính VND)**



#### IV. ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN KINH DOANH

Để thực hiện kế hoạch phát triển đề ra thì cần phải gia tăng hoạt động đầu tư phát triển, đặc biệt là cần phải đầu tư thêm nguồn tài chính để nhập hàng, mở rộng kho, tuyển dụng đội ngũ kinh doanh, tăng vốn dự phòng...

##### 1. Nhu cầu đầu tư

Nhu cầu đầu tư được tính toán dựa trên nhu cầu vốn thực tế mà doanh nghiệp cần để phục vụ hoạt động kinh doanh.

Để tăng gấp đôi doanh thu từ xx tỷ năm 2016 lên xx tỷ năm 2017 thì cần phải bổ sung thêm nguồn tiền để nhập hàng cho 4 tháng gồm 2 tháng công nợ và 2 tháng tiền hàng dự trữ.

Tương đương: xx/xx\*x=xxxx triệu VND.

Đồng thời cần đảm bảo thu nhập cho đội ngũ x nhân viên kinh doanh tuyển dụng mới trong thời gian ít nhất x tháng cho đến khi đội ngũ hoạt động ổn định với mức thu nhập khoảng x triệu VND/người/tháng.

Tương đương:  $x \times x \times x = \text{xxxx}$  triệu VND.

Tổng nguồn vốn đầu tư cần:  $\text{xxxx} + \text{xxxx} = \text{xxxx}$  triệu VND.

Như vậy tổng nhu cầu đầu tư ước tính khoảng xxxx triệu VND.

## 2. Hình thức kêu gọi đầu tư

Chúng tôi dự kiến bổ sung nguồn vốn này bằng phương thức thức kêu gọi đầu tư từ các cá nhân và tổ chức bằng hình thức huy động trực tiếp.

Phương pháp tính cổ phần dựa trên tính tổng tài sản tại thời điểm cuối năm 2016.

Bảng: Phân chia cổ phần dự kiến

	Tổng tài sản	Cổ phần Cty Xxx Xlxxx	Cổ đông khác
Trước huy động			
Sau huy động			

## IV. KẾT LUẬN

Là đơn vị có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực thực phẩm và xuất nhập khẩu nông phẩm, chúng tôi tin rằng thị trường Việt Nam có tiềm năng rất lớn để phát triển. Tuy nhiên để khai thác được thị trường thì rất cần sự đầu tư bài bản vì thế chúng tôi luôn mong muốn được hợp tác với các nhà đầu tư tiềm năng để đóng góp cùng phát triển công ty.

Chúc quý nhà đầu tư sức khỏe và thành công.

\*\*\* 1 SỐ THÔNG TIN, NỘI DUNG, SỐ LIỆU VÀ HÌNH ẢNH ĐÃ ĐƯỢC KẾ HOẠCH VIỆT LỌC BỐT HOẶC ĐIỀU CHỈNH NHẪM MỤC ĐÍCH BẢO MẬT THÔNG TIN.

\*\*\* TÀI LIỆU THAM KHẢO, VUI LÒNG KHÔNG SỬ DỤNG CHO MỤC ĐÍCH THƯƠNG MẠI.

