



Business Plan

Trình bày: Nguyễn Cẩm Chi, FCCA, CPA

Lợi ích của việc lập kế hoạch kinh doanh



Việc ngồi xuống, suy nghĩ và viết ra kế hoạch kinh doanh, chỉnh sửa cho phù hợp với thực tế và mong muốn của chính bạn với doanh nghiệp bạn đang điều hành – có một ý nghĩa rất thiết thực.

Nó không chỉ giúp các bạn tính trước các khó khăn, chuẩn bị trước các nguồn lực, mà còn tràn đầy năng lượng để đối mặt với những khó khăn sắp tới.

CHI TIẾT

THỰC TẾ

KHOA HỌC

DỄ HIỂU

Kế hoạch kinh doanh – bạn hiểu đã đúng chưa?



Trao đổi:

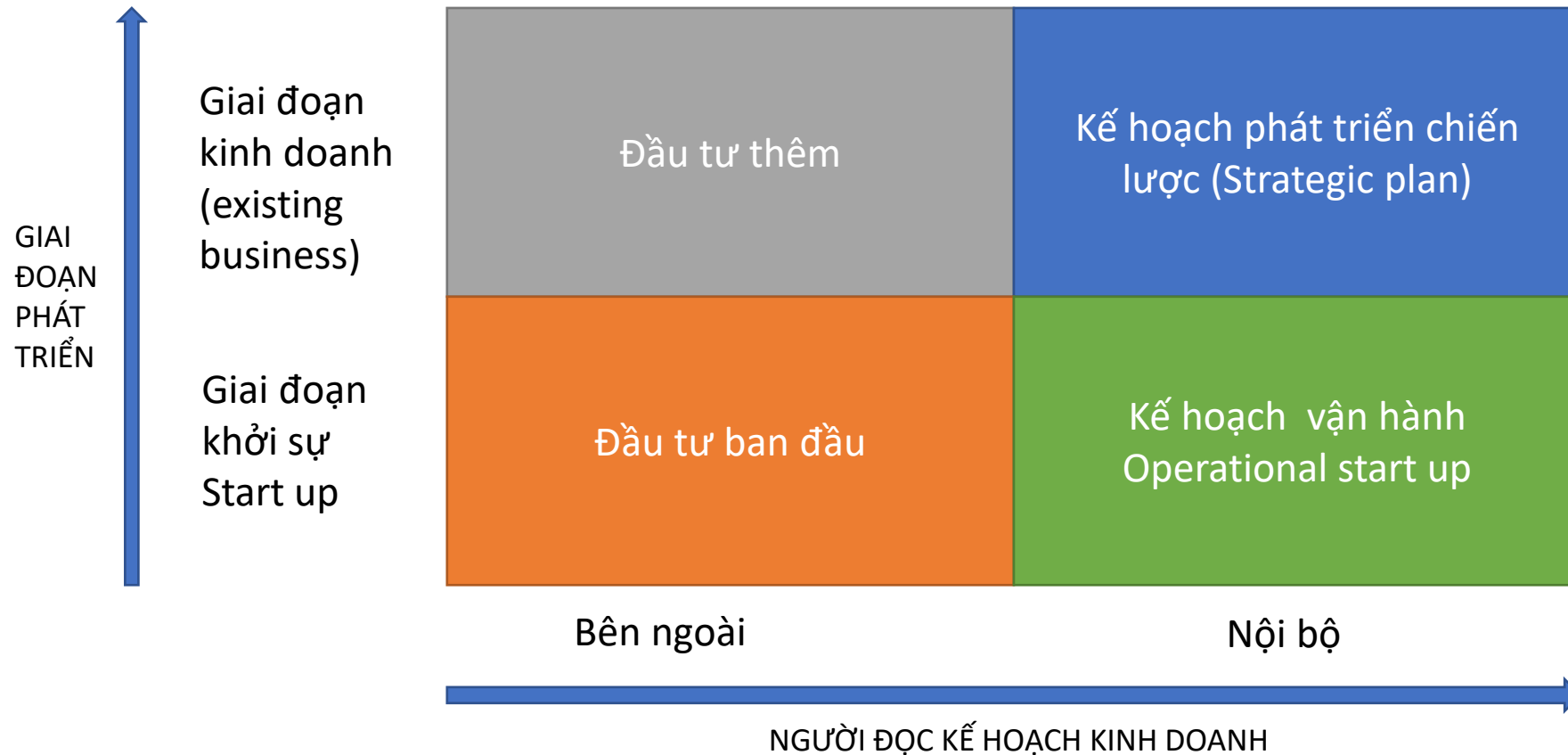
Lập kế hoạch kinh doanh vào thời điểm nào là phù hợp?

Kế hoạch kinh doanh chỉ là kế hoạch tài chính?

Kế hoạch kinh doanh có mẫu biểu sẵn, chỉ cần điền vào?

Kế hoạch kinh doanh là “dự đoán” nên sẽ khác với thực tế?

Kế hoạch kinh doanh – có những ‘template’ nào?



Planning Outline

Introduction

- › Business Concept
- › Plan Goals and Objectives
- › Management / Ownership

Products & Services

- › Product / Service Mix
- › Product / Service Risks

Market Research

- › Industry Research
- › Customer Research

Marketing Strategies

- › Pricing
- › Physical Distribution
- › Promotion

Operations

- › Process
- › Procurement
- › Personnel (Human Resources)
- › Legal and Administrative

Finance

- › Breakeven
- › Starting Balance Sheet
- › Pro-forma Income Statement
- › Cash Flow Forecast
- › Program and Finance

Các phần chi tiết của một kế hoạch kinh doanh

GIỚI THIỆU

Tips: Nên viết phần này cuối cùng, sau khi đã xong kế hoạch kinh doanh, hãy quay lại trình bày vì sao bạn muốn người cầm bản KHKD này đọc nó

ĐỊNH HƯỚNG KINH DOANH

Trả lời các câu hỏi:

- Doanh nghiệp của bạn kinh doanh gì? Mô hình kinh doanh là gì?
- Giá trị cốt lõi của doanh nghiệp?
- Sứ mệnh của doanh nghiệp là gì?

MỤC TIÊU (Goals and Objectives)

Mục tiêu cụ thể

- Về thị trường, về kinh doanh
- Về quản trị, về sức mạnh nội tại
- Về vốn, quản lý tài chính

CẤU TRÚC

Trình bày

- Cấu trúc vốn, cổ đông
- Mô hình kinh doanh và mô hình quản lý

SẢN PHẨM

Trình bày

- Sản phẩm / Dịch vụ kinh doanh chính của doanh nghiệp
- Phân tích điểm mạnh, điểm yếu
- Thị trường mục tiêu và khách hàng mục tiêu
- Đối thủ cạnh tranh

Các phần chi tiết của một kế hoạch kinh doanh

CHIẾN LƯỢC THỊ TRƯỜNG

Cần có kiến thức về Marketing

- Chiến lược xác định giá của sản phẩm, dịch vụ
- Chiến lược phân phối bán hàng
- Chiến lược quảng cáo và kế hoạch quảng bá sản phẩm
- Kế hoạch mở rộng mạng lưới bán hàng

VẬN HÀNH

Kế hoạch chi tiết

- Kế hoạch sản xuất sản phẩm/ dịch vụ
- Quy trình sản xuất/ kế hoạch cải tiến quy trình sản xuất

NHÂN SỰ

Kế hoạch chi tiết

- Nhân sự cho từng bộ phận, chức năng nhiệm vụ
- Kế hoạch tuyển dụng (nếu mở rộng), đào tạo
- Kế hoạch sử dụng các nguồn lực bên ngoài (mentor, tư vấn ...)

TÀI CHÍNH

Kế hoạch chi tiết

- Bảng cân đối kế toán (Tài sản, nguồn vốn)
- Báo cáo kết quả kinh doanh dự phóng
- Dự toán dòng tiền

Chuẩn bị để bắt đầu lập KH Tài chính

Cấu trúc Kế hoạch tài chính

Tính toán Điểm hòa vốn

Báo cáo kết quả kinh doanh

Bảng cân đối kế toán

Dự trù dòng tiền tương lai

Cấu trúc của Kế hoạch tài chính

Financial Plan Outline

Starting Costs

- › Estimate Current Assets
- › Estimate Capital Assets
- › Estimate Start-up Expenses

Starting Balance Sheet

- › Total Assets (from above)
- › Planned Investment (Equity)
- › Planned Loans (Liabilities)
- › Balance Sheet Formula
- › $\text{Assets} = \text{Liabilities} + \text{Equity}$

Income Statement

- › Start-up Expenses (from above)
- › Forecast Revenue
- › Forecast Cost of Goods
- › Forecast Overhead Expenses
- › $\text{Revenue} - \text{Expenses} = \text{Net Profit}$

Cash Flow

- › Estimate Monthly Sales
- › Adjust Monthly Sales for AR
- › Account for loans & investments
- › Calculate Total Receipts
- › Estimate Monthly Purchase
- › Adjust for AP
- › Estimate Monthly Overheads
- › Estimate Loan Repayment
- › Forward Start-up Costs
- › Calculate Disbursements
- › Starting Balance
- + Receipts
- Disbursement
- = Ending Balance



Tính toán điểm hòa vốn

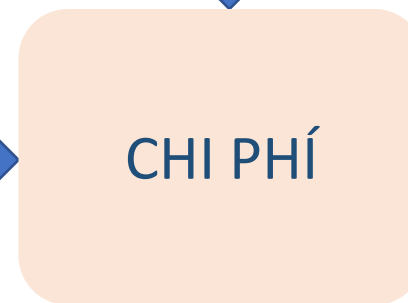
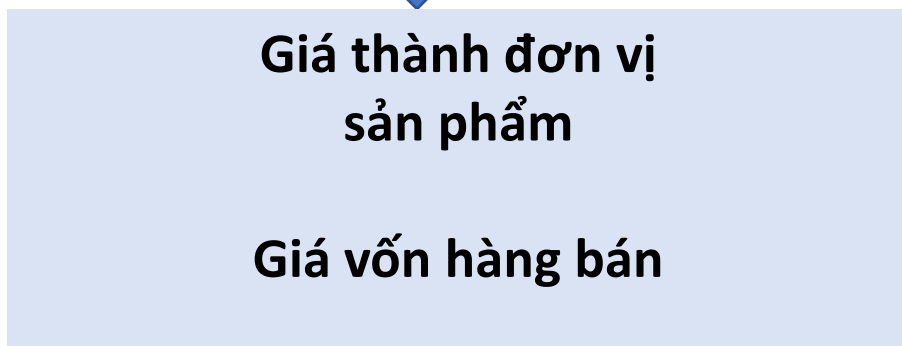
Phân loại chi phí theo chức năng

Chi phí sản xuất

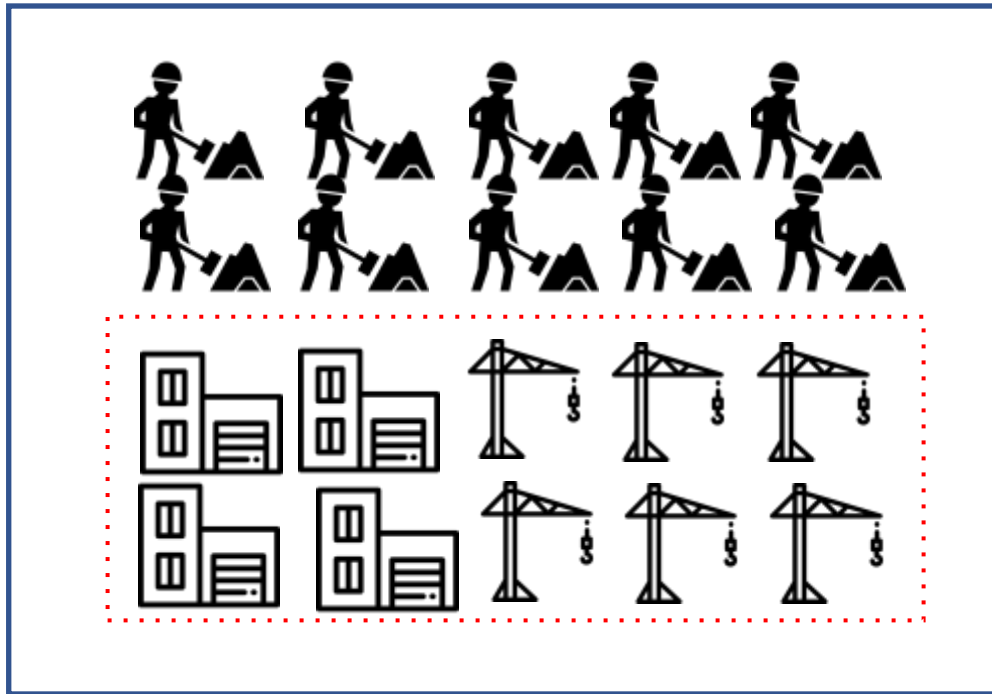
Chi phí sản xuất trực tiếp (NVL,
nhân công)
Chi phí sản xuất chung

Không phục vụ sản xuất

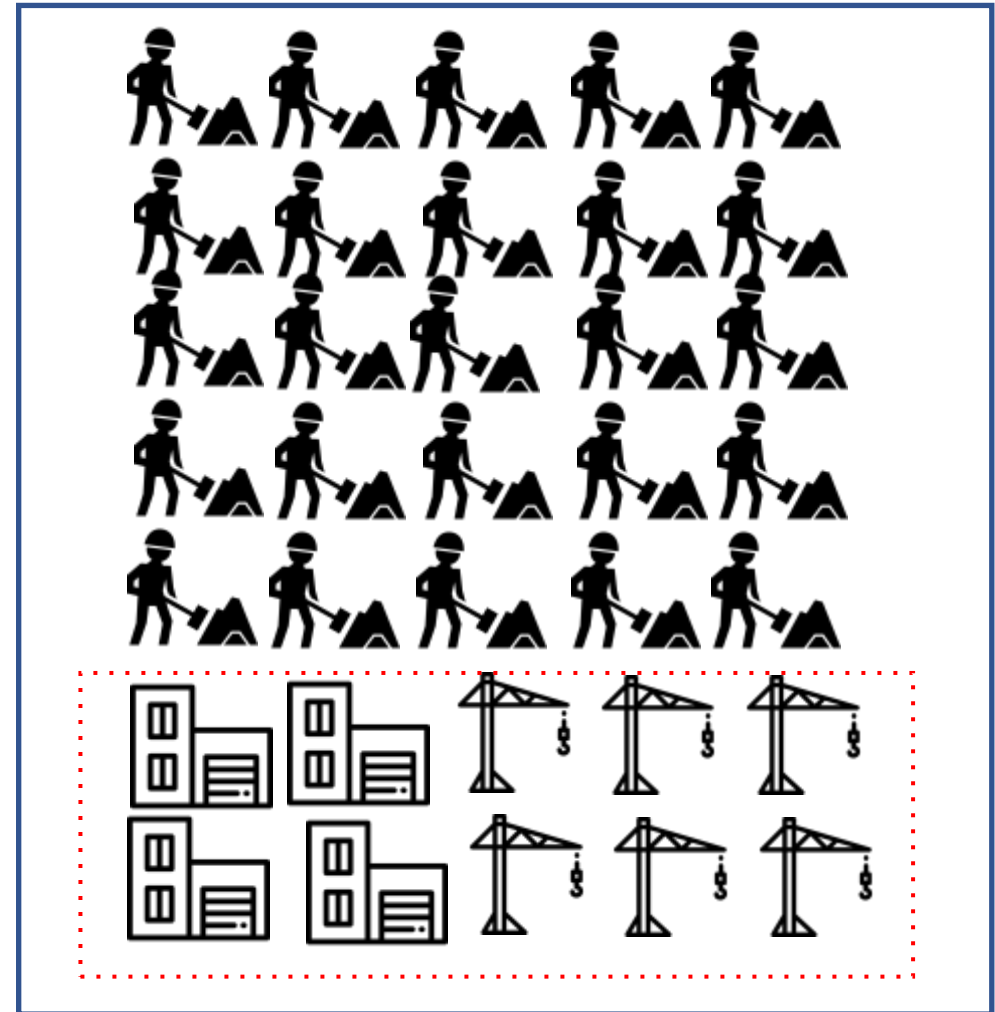
Chi phí quản lý
Chi phí bán hàng



Phân loại chi phí theo biến động



Tổng chi phí khi sản xuất 2 lô hàng



Tổng chi phí khi sản xuất 5 lô hàng

Chi phí biến đổi và chi phí cố định



Chi phí biến đổi

Chi phí phát sinh liên quan trực tiếp đến sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ cung cấp

Không phân biệt là chi phí sản xuất hay chi phí bán hàng

Càng sản xuất và bán được nhiều hàng, thì chi phí biến đổi càng tăng cao



Chi phí cố định

Chi phí phát sinh trong kỳ, không phụ thuộc vào việc sản xuất hay bán sản phẩm

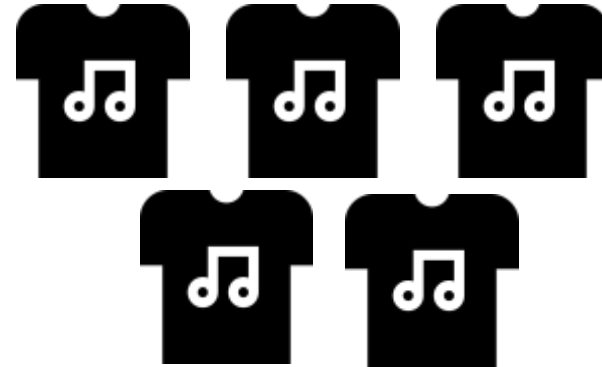
Không phân biệt là chi phí sản xuất hay chi phí bán hàng

Chi phí cố định theo thời kỳ

Điểm hoà vốn

Chỉ tiêu	Số tiền
Giá bán/ sản phẩm	100
Chi phí mua vào (CP biến đổi)	40
Số dư đảm phí (contribution)	60
Chi phí cố định	36,000
Điểm hoà vốn = $36,000/60$	600
Doanh thu hoà vốn = $600 * 100$	60,000

Đối với đơn vị bán lẻ



**Báo cáo
kết quả kinh doanh**

Chỉ tiêu	Số tiền
Doanh thu	60,000
Chi phí mua vào = $40 * 600$	24,000
Chi phí cố định	36,000
Lợi nhuận = $60,000 - 24,000 - 36,000$	0

Áp dụng vào thực tế

Xác định giá bán

Bạn đang được một khách hàng mới yêu cầu chào phí cho một đơn hàng đặc biệt. Sau khi thảo luận kỹ về nội dung đơn hàng, bạn có một số ước tính chi phí như sau:

- ✓ Chi phí nguyên liệu sản xuất: 20,000
- ✓ Chi phí nhân công trực tiếp sản xuất: 500 giờ với giá 4 một giờ
- ✓ Chi phí biến đổi khác: 5000

Chi phí cố định (máy móc, nhà xưởng, quản lý) 100,000 và hiện tại Công ty vẫn đang làm các đơn hàng khác

Chỉ tiêu	Số tiền
CHI PHÍ BIẾN ĐỔI	
Chi phí NVL	20,000
Chi phí nhân công = 500 * 4	2,000
Chi phí biến đổi khác	5,000
Tổng chi phí biến đổi	27,000



Nếu các đơn hàng khác vẫn đang làm bình thường và công ty đã có lãi, thì giá thấp nhất có thể chấp nhận cho đơn hàng này là bao nhiêu?

Áp dụng vào thực tế

Bán hạ giá sản phẩm



Công ty A sản xuất và bán sản phẩm may mặc cho khách hàng, các thông tin về chi phí liên quan đến các sản phẩm được làm ra trong tháng này như sau:

- ✓ Chi phí thiết kế và dựng mẫu: 3 triệu đồng
- ✓ Chi phí nguyên phụ liệu: 15 triệu đồng
- ✓ Chi phí gia công may: 4 triệu đồng
- ✓ Chi phí khấu hao máy móc: 3 triệu đồng
- ✓ Chi phí lương quản lý: 5 triệu đồng

Khách hàng đã đặt hàng quay lại đặt may thêm một lô nữa. Anh/chị hãy tính toán mức thấp nhất có thể sản xuất được lô hàng này nếu có mong muốn hạ giá sản phẩm cho khách hàng thân thiết?

Áp dụng vào thực tế

Bán hạ giá sản phẩm

Trong 6 tháng gần đây, Công ty có doanh thu khoảng 155 triệu đồng / tháng, từ việc cung cấp khoảng 1,000 sản phẩm.

Thông tin về chi phí mỗi tháng như bảng bên:

Hiện tại, Công ty nhận được một đơn hàng mua 2,000 sản phẩm với mức giá 100,000/sản phẩm, anh/chị vui lòng đưa ra lời khuyên

Chỉ tiêu	Số tiền (ng đ)
Chi phí sản xuất	
Chi phí NVL	65,000
Chi phí nhân công	28,000
Khấu hao máy móc	7,000
Chi phí quản lý và bán hàng	
Hoa hồng bán hàng	15,500
Chi phí lương quản lý	20,000
Tổng chi phí trung bình mỗi tháng	135,500

Áp dụng vào thực tế

Xác định danh mục hàng nên sản xuất / kinh doanh

Để lập kế hoạch sản xuất, chúng ta có các thông tin sau đây về hai sản phẩm chính của Công ty. Với các đề xuất phương án sản xuất, anh/chị tính xem phương án nào có lãi nhất?

	SP A	SP B
Chi phí nguyên liệu	10	9
Chi phí nhân công	3	2
Giá bán dự kiến	20	15
Chi phí cố định		800

Phương án 1: 100 SP A và 200 SP B

Phương án 2: 150 SP A và 150 SP B

Phương án 3: 200 SP A và 100 SP B

Điểm hòa vốn

Anh Cường sản xuất bánh bông lan trứng muối để bán. Năng suất tối đa của anh ấy là 15 ổ bánh một tuần. Anh ấy tính chi phí biến đổi cho từng ổ bánh (bao gồm cả bao bì, nhãn mác...) là 50.000 đồng/ ổ bánh. Trong tháng 3, các chi phí cố định anh Cường đã chi trả là 3 triệu đồng.

Giá bán trên thị trường là khoảng 300k đồng/ ổ bánh. Để tính điểm hòa vốn, anh Cường đã lập một bảng tính:

Giá bán giả định:	300
Chi phí biến đổi:	50
Số dư đảm phí/ ổ bánh: $300 - 50 =$	250
Chi phí cố định:	3000
Số sản phẩm đạt mức hòa vốn = $3000 / 250 =$	12

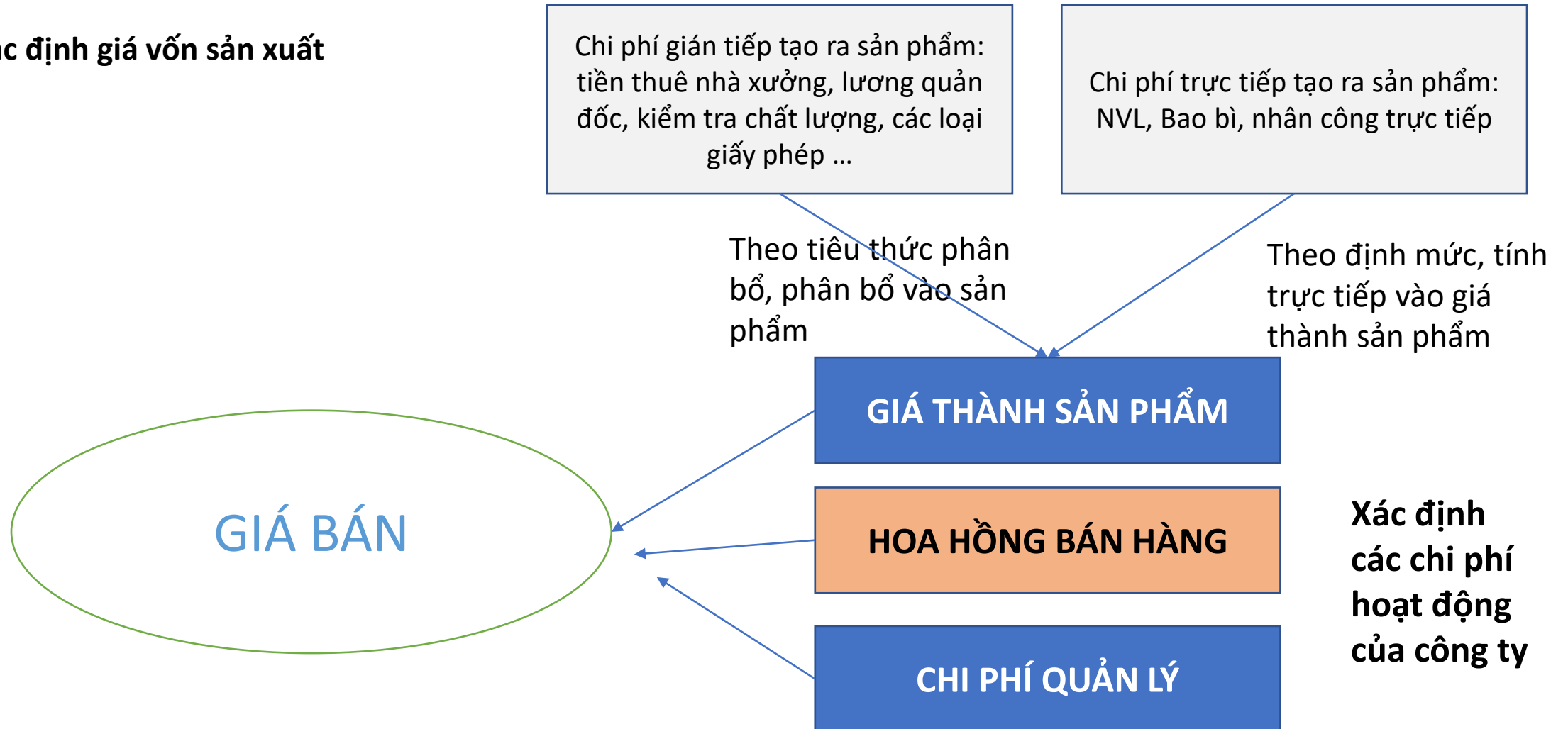
Số ổ bánh	Chi phí cố định	Chi phí biến đổi	Giá thành/ổ bánh
5	3,000	250	$3250/5=650$
6	3,000	300	550
7	3,000	350	479
8	3,000	400	425
9	3,000	450	383
10	3,000	500	350
11	3,000	550	323
12	3,000	600	300
13	3,000	650	281
14	3,000	700	264
15	3,000	750	250



XÁC ĐỊNH GIÁ BÁN

Làm thế nào để xác định giá bán?

Xác định giá vốn sản xuất



Các yếu tố cần biết khi xác định giá

Chi phí sản xuất

Chi phí phân phối/
bán hàng

Định vị sản phẩm

Đối thủ cạnh tranh

Khách hàng mục tiêu

Xác định chiến lược giá phù hợp với từng giai đoạn phát triển sản phẩm/ từng loại sản phẩm khác nhau

Các loại chiến lược giá

COST PLUS PRICING
(Giá vốn cộng lãi)

COST PLUS PRICING
(Giá vốn cộng lãi)

PREMIUM PRICING
(bán giá cao hơn giá thị trường)

PENETRATION PRICING
(bán giá thấp hơn giá thị trường)



ECONOMY PRICING
(bán giá thấp, số lượng lớn, giảm bớt dịch vụ đi kèm, ko marketing)

PRICE SKIMMING
(Chiến lược hút váng sữa)

VALUE PRICING
(Bán bằng cách tạo combo)

PROMOTIONAL PRICING
(Bán theo giá khuyến mại)



Bảng cân đối kế toán

Bảng cân đối kế toán

Tiền	Tài sản ngắn hạn	TỔNG TÀI SẢN	TỔNG NGUỒN VỐN	Vốn chủ sở hữu	Vốn góp	
Hàng tồn kho					LN giữ lại	
Phải thu KH						
Đặt cọc						
Trả trước					Nợ phải trả dài hạn	Vay ngân hàng
Tạm ứng						Thuế phải nộp
Máy móc	Tài sản dài hạn			Nợ phải trả ngắn hạn	Phải trả NCC	
Nhà xưởng					Phải trả nhân viên	
					Phải trả BHXH	

Bảng cân đối kế toán cho Start up

Start up cost- Chi phí khởi sự kinh doanh

Bước 1

Dự trữ các tài sản cần sử dụng

Tiền mặt ban đầu

.....

Hàng hóa mua lần đầu

.....

Các chi phí đặt cọc

.....

Tổng tài sản ngắn hạn

.....

Thiết bị văn phòng

.....

Đầu tư, sửa chữa nhà xưởng

.....

Mua sắm máy móc

.....

Phần mềm, quyền sử dụng tài sản

.....

Phương tiện vận chuyển

.....

Tổng tài sản dài hạn

.....

Dự trữ nguồn vốn và ngân sách vay

Bước 2

Dự trữ nguồn vốn và ngân sách vay

Nợ phải trả nhà cung cấp:

Số tiền dự kiến sẽ trả chậm là bao nhiêu?

Thời gian dự kiến sẽ trả chậm là bao lâu?

Nợ phải trả người lao động

Lương sẽ thanh toán trong những tháng đầu tiên

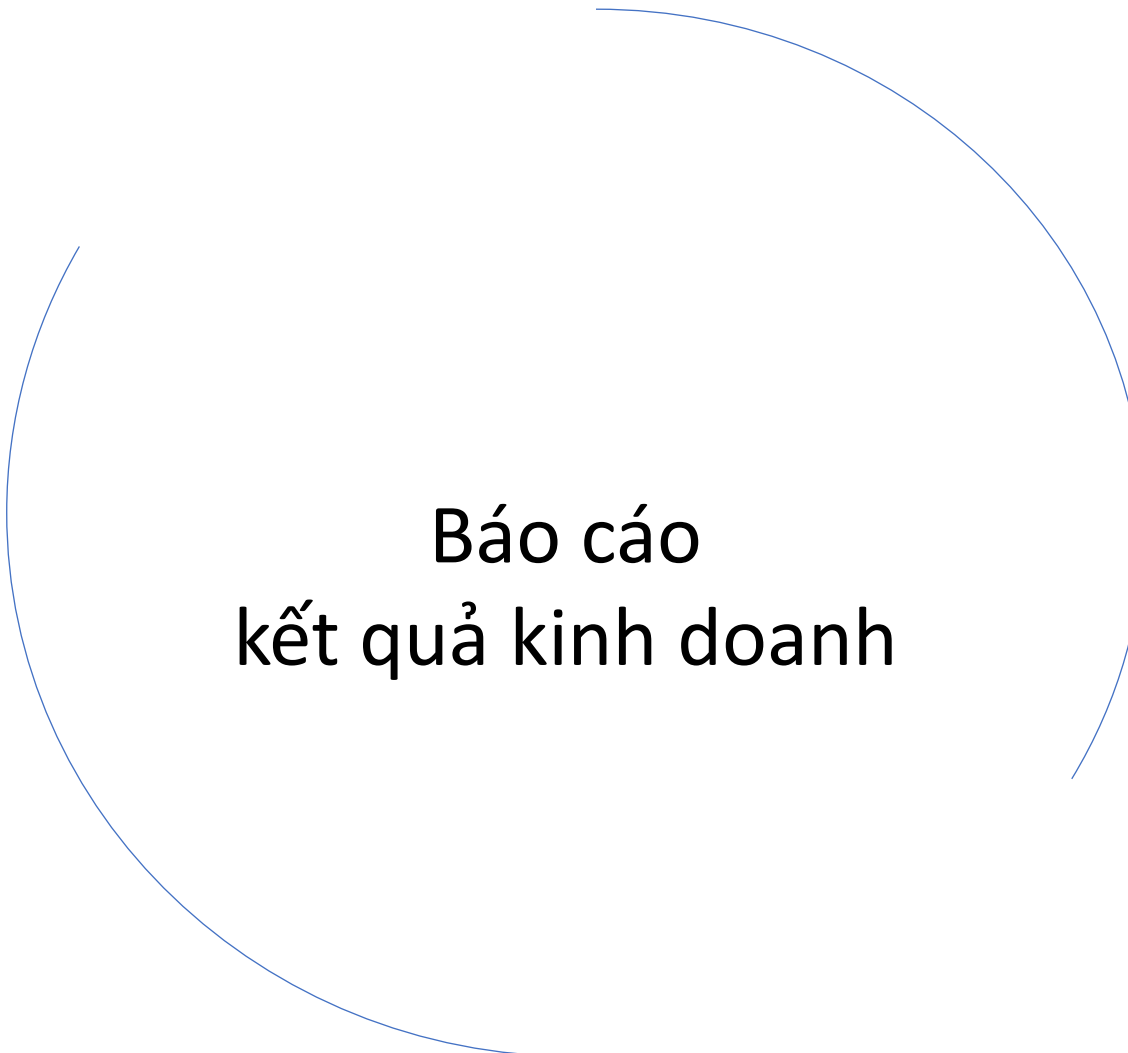
Vốn góp ban đầu

Số vốn dự kiến góp vào khi khởi sự kinh doanh

Tổng nguồn vốn

.....

=



**Báo cáo
kết quả kinh doanh**

Doanh nghiệp Bánh mì chị X sau khi vừa thành lập:

Tài sản cố định:	69.500.000
Lò nướng	1.500.000
Bếp	1.000.000
Đồ dùng làm bếp	2.000.000
Sửa cửa hàng	50.000.000
Mua xe máy	15.000.000
Vốn lưu động	13.000.000
Lương nhân viên 1 tháng	5.000.000
Thuê cửa hàng 1 tháng	5.000.000
Tiền đi chợ: 200c/ ngày	3.000.000

Cần có tiền ngay để mua TRƯỚC KHI bắt đầu kinh doanh
Sẽ sử dụng LÂU DÀI và mục đích là tạo ra lợi nhuận
=> Sử dụng vốn góp hoặc vay dài hạn

Cần duy trì mức tiền này LIÊN TỤC để hàng ngày kinh doanh
=> Sử dụng tiền lãi hàng ngày, vốn góp hoặc vay ngắn hạn

Vốn góp: 50.000.000

Vay gia đình (dài hạn): 20.000.000

Vay ngắn hạn: 20.000.000

Total
90 triệu

Tài sản cố định: 69.500.000

Tiền mặt: 20.500.000

Total
90 triệu

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH (giản đơn)

TÊN CÔNG TY	

THỜI GIAN	

DOANH THU	
Doanh thu bán hàng/ cung cấp dịch vụ	\$ -
Thu nhập khác	\$ -
TỔNG DOANH THU	\$ -

GIÁ VỐN HÀNG BÁN	
Giá vốn của hàng bán	\$ -
TỔNG GIÁ VỐN	\$ -

LỢI NHUẬN THUẦN	\$ -
------------------------	-------------

LỢI NHUẬN RÒNG	
<i>Lợi nhuận ròng (LN Thuần - Chi phí vận hành)</i>	\$ -

CHI PHÍ VẬN HÀNH	
Lương nhân viên	\$ -
Thuê nhà, thuê văn phòng	\$ -
Chi phí thiết bị	\$ -
Chi phí thuê ngoài	\$ -
Chi phí marketing	\$ -
Chi phí vận chuyển	\$ -
Chi phí khấu hao	\$ -
Chi phí hoa hồng bán hàng	\$ -
Thuế	\$ -
Chi phí khác	\$ -
TỔNG CHI PHÍ	\$ -

Doanh nghiệp Bánh mì chị X bắt đầu kinh doanh

Tình hình kinh doanh

Trong tháng đầu tiên kinh doanh, trung bình mỗi ngày bán được 150 cái với giá 25.000 đồng/ cái

Chi phí đi chợ mua rau, thịt, bánh mì ... được ghi lại chi tiết, và tổng số tiền đã bỏ ra để đi chợ trong tháng đầu tiên là 70 triệu.

Cuối tháng, kiểm kê lại, chị X còn một số hàng tồn kho (thịt cất trong tủ đông, bơ ...) giá trị là khoảng 3 triệu đồng.

Chị X trả lương nhân viên vào ngày cuối tháng (theo thỏa thuận ban đầu là 5 triệu đồng/ tháng). Nhân viên đi giao hàng bằng xe máy, mua xăng về chị X thanh toán lại, tổng chi phí xăng dầu là 400.000 đồng.

Tiền thuê nhà, chị X phải đặt cọc 1 tháng, và trả tiền thuê nhà vào ngày đầu tiên của tháng.

Doanh thu: $150 \times 25000 \times 30 \text{ ngày} = 112.500.000$

Giá vốn: $70.000.000 - 3.000.000 = 67.000.000$

Lợi nhuận gộp: $112.500.000 - 67.000.000 = 45.500.000$

Chi phí bán hàng và quản lý: 12.800.000

Lương nhân viên bán hàng:	5.000.000
Xăng xe giao hàng:	400.000
Tiền thuê nhà:	5.000.000
Khấu hao của xe máy: 15 triệu/ 24 tháng =	625.000
Khấu hao của đồ dùng: 4.500.000/ 1 năm =	375.000
Khấu hao sửa chữa hàng: 50.000.000/3 năm =	1.400.000

Lợi nhuận ròng: $45.500.000 - 12.800.000 = 32.700.000$



Dự trữ dòng tiền tương lai

Phân tích dòng tiền

SỔ QUỸ

Sử dụng thông tin trên sổ quỹ,
nhóm các dòng tiền thu, chi

DÒNG TIỀN CHI

Nhóm thành các dòng tiền chi tiêu chủ yếu, hình thành tài sản hay chi phí? Các loại chi phí thường phát sinh là gì?

DÒNG TIỀN

DÒNG TIỀN THU

Phân loại dòng tiền thu từ bán hàng, dòng tiền từ góp vốn, khác

...

TÍNH HỆ THỐNG

Xem xét tính hệ thống của dòng tiền thu/ chi

Dự báo dòng tiền


Dự toán các khoản thu/chi trong tương lai

- Thời điểm phát sinh các khoản thu, chi
- Tồn quỹ tại từng thời điểm tương lai

- Phụ thuộc vào chu kỳ kinh doanh (3 tháng hoặc 6 tháng)
- Phụ thuộc vào dự án phát sinh (từ đầu đến cuối dự án)

Nên lập dự toán cho quãng thời gian bao lâu là phù hợp?

	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUNE
DÒNG TIỀN THU						
Góp vốn	20,000					
Thu từ bán hàng	50,000	60,000	70,000	80,000	55,000	45,000
Thu từ phải thu		36,750	56,600	66,450	76,300	60,425
Tổng	70,000	96,750	126,600	146,450	131,300	105,425
DÒNG TIỀN CHI						
Chi sửa văn phòng	6,000					
Chi mua máy móc	90,000	30,000				
Chi lương	28,000	30,500	35,500	38,750	27,000	22,500
Chi phí chung	8,400	9,150	10,650	11,625	8,100	6,750
Nguyên vật liệu		19,600	21,350	24,850	27,125	18,900
Thuê văn phòng	12,150	12,150	12,150	12,150	12,150	12,150
Chi điện nước			32,805			32,805
Chi quảng cáo		1,000				
Lãi tiền vay		1,491	1,634	1,384	230	
Tổng	144,550	103,891	114,089	88,759	74,605	93,105
SỐ DƯ ĐẦU KỲ	0	-74,550	-81,691	-69,180	-11,489	45,206
DÒNG TIỀN THUẦN	-74,550	-7,141	12,511	57,691	56,695	12,320
SỐ DƯ CUỐI KỲ	-74,550	-81,691	-69,180	-11,489	45,206	57,526



DOANH NGHIỆP
CỦA BẠN ĐƯỢC
ĐỊNH GIÁ THẾ NÀO?



Nội dung chính

1

Giới thiệu về định giá

2

Các phương pháp định giá

3

Vì sao phải định giá?

PHẦN 01

Giới thiệu về định giá

Giá trị và định giá

Định giá doanh nghiệp

Là quá trình xác định giá trị kinh tế của một doanh nghiệp hoặc mô hình kinh doanh

Kết quả định giá

Phản ánh hoạt động của Công ty trong quá khứ và tương lai có thể đạt được

Giá trị doanh nghiệp

Giá trị doanh nghiệp được tính toán bằng cách sử dụng các phương pháp định giá có chủ đích, nhưng con số cuối cùng là kết quả của đàm phán giữa bên bán và bên mua

Định giá được thực hiện thế nào?

Phương pháp giá trị nội tại

“Giá trị nội tại” của tài sản được xác định dựa trên DÒNG TIỀN mà tài sản đó dự kiến mang lại trong suốt quá trình sử dụng tài sản trong tương lai.

Lưu ý: Các tài sản tạo ra dòng tiền nhiều hơn và đáng tin cậy hơn sẽ được định giá cao hơn.

Phương pháp giá trị so sánh

Bằng phương pháp so sánh, tài sản được định giá bằng cách xác định giá trị thông qua các tài sản tương tự đang được đánh giá/ trao đổi/ mua bán bởi thị trường.

Các phương pháp định giá

Định giá trên tài sản

Định giá trên thu nhập

Định giá theo thị trường

PP khác

Giá trị ghi sổ

Giá trị thanh lý

Giá trị thay thế

Hệ số nhân lợi nhuận

Chiết khấu dòng tiền

Giao dịch so sánh

Giá trị DN so sánh

Đầu tư gần nhất

PHẦN 02

Một số phương pháp định
giá cơ bản

Các phương pháp định giá

Định giá trên tài sản

Định giá trên thu nhập

Định giá theo thị trường

PP khác

Giá trị ghi sổ

Giá trị thanh lý

Giá trị thay thế

Hệ số nhân lợi nhuận

Chiết khấu dòng tiền

Giao dịch so sánh

Giá trị DN so sánh

Đầu tư gần nhất

Phương pháp định giá trên thu nhập



Khi nào sử dụng?



Giá trị công ty = Lợi nhuận * Hệ số

Lợi nhuận

- Lợi nhuận trước thuế
- Các điều chỉnh vào lợi nhuận:
 - Khấu hao
 - Lãi vay
- Lợi nhuận trung bình trong một số năm quá khứ (i.e. 3 năm)
- Lợi nhuận trung bình trong một số năm dự phóng trong tương lai (i.e. 5 năm)

Hệ số nhân

Số năm kỳ vọng thu hồi vốn của nhà đầu tư

Total Enterprise Value (TEV)/EBITDA

TEV	'03-12	'13	'14	'15	'16	'17	Total
10-25	5.5	5.8	5.5	5.8	5.9	6.4	5.6
25-50	6.1	6.8	6.4	6.6	6.5	6.7	6.3
50-100	6.7	6.6	7.5	7.8	7.3	8.3	7.0
100-250	7.2	7.1	7.5	9.0	9.0	9.2	7.9
Total	6.0	6.4	6.4	6.7	6.8	7.4	6.3

TEV/EBITDA—By industry category

Industry	'03-12	'13	'14	'15	'16	'17	Total
Manufacturing	5.9	5.9	6.1	6.6	6.2	6.9	6.1
Business services	6.0	6.5	6.1	6.3	7.3	7.5	6.3
Health care services	6.8	7.2	7.2	7.8	7.6	8.1	7.1
Retail	6.3	7.4	6.0	5.5	7.1	7.6	6.5
Distribution	6.0	6.5	7.1	6.7	7.4	7.6	6.4
Media & telecom	7.3	5.5	NA	6.4	6.7	8.2	7.2
Technology	6.3	9.5	7.7	8.0	7.4	10.2	7.5
Other	5.8	6.0	6.4	5.6	7.1	6.6	6.0

Thông tin cần thiết

- Báo cáo kết quả kinh doanh trong ít nhất 3 năm quá khứ
- Báo cáo dự phóng kết quả kinh doanh trong ít nhất 5 năm tương lai
- Tỷ lệ lợi nhuận (EBITDA) trung bình trong các năm
- Thoả thuận/ dự kiến về phần trăm cổ phần sẽ sở hữu và quyền lợi/ trách nhiệm tương ứng

Phương pháp chiết khấu dòng tiền

- Chiết khấu là gì?
- Dòng tiền nào sử dụng để tính?
- Chiết khấu dòng tiền được thực hiện thế nào?

Giá trị thời gian của tiền

- Nếu bạn nhận được ngay \$1,000 hôm nay, hoặc mỗi năm nhận \$100 trong vòng 12 năm, bạn sẽ lựa chọn phương án nào?

Giá trị thời gian của tiền

Năm thứ	Giá trị hiện tại (PV) – PA1	Giá trị hiện tại (PV) – PA 2
0	1000	0
1	0	\$95
2	0	\$91
3	0	\$86
4	0	\$82
5	0	\$78
6	0	\$75
7	0	\$71
8	0	\$68
9	0	\$64
10	0	\$61
11	0	\$58
12	0	\$56
TỔNG	\$1000	\$886

Present Value = \$100 / (1+5%)¹² = \$886

Chiết khấu dòng tiền

	Năm thứ 1	Năm thứ 2	Năm thứ 3	Năm thứ 4	Năm thứ 5
Lợi nhuận	\$100,000	\$100,000	\$100,000	\$100,000	\$100,000
Tổng lợi nhuận	\$500,000				

Đưa yếu tố giá trị thời gian của tiền vào để tính toán lợi nhuận trên:

	Năm thứ 1	Năm thứ 2	Năm thứ 3	Năm thứ 4	Năm thứ 5
Lợi nhuận	\$100,000	\$100,000	\$100,000	\$100,000	\$100,000
Giá trị hiện tại của Lợi nhuận tương lai (*)	\$86,957	\$75,614	\$65,752	\$57,175	\$49,718
Tổng cộng giá trị hiện tại	\$335,216				

**Tỷ lệ chiết khấu 15%*

Chiết khấu dòng tiền

Nếu nhà đầu tư mong muốn đầu tư vào công ty mãi mãi (không phải 5 năm) thì:

- Bảng tính trên chỉ tính trong 5 năm, vậy giá trị lâu dài có thể tính toán được không?
- Dự kiến tốc độ tăng trưởng mỗi năm sau năm thứ 5 là 5%/ năm

$$\text{Giá trị hiện tại (PV)} = \$100,000 * ((1 - (1 / (1 + 15\%)^5)) / 15\%) = \$335,216$$

$$\text{Giá trị vĩnh viễn (TV)} = \$335,216 / (1 + 15\%)^5 = \$166,661$$

Chiết khấu dòng tiền

	Năm thứ 1	Năm thứ 2	Năm thứ 3	Năm thứ 4	Năm thứ 5
Lợi nhuận	\$100,000	\$100,000	\$100,000	\$100,000	\$100,000
GT hiện tại	\$86,957	\$75,614	\$65,752	\$57,175	\$49,718
+ Tổng giá trị hiện tại	\$335,216				
Giá trị vĩnh viễn					\$335,216
+ Giá trị hiện tại của giai đoạn vĩnh viễn	\$166,661				
Giá trị doanh nghiệp	\$501,877				

Chiết khấu dòng tiền

Ảnh hưởng của chi phí khấu hao

Câu hỏi:

1. Trong bảng tính trên đang sử dụng Lợi nhuận -> đã tính các chi phí không bằng tiền? (Ví dụ khấu hao). Giả định mỗi năm Công ty đã trích \$20,000 một năm

2. Trong bảng tính trên chưa tính đến việc bổ sung vốn lưu động? Giả sử theo kế hoạch dòng tiền, vốn lưu động cần bổ sung ở năm thứ 2 và với số tiền là \$50,000

3. Trong bảng tính trên chưa tính đến việc sử dụng tiền để trả nợ vay của Công ty. Giả sử theo kế hoạch, công ty sẽ trả nợ từ năm thứ 2 đến năm thứ 4 mỗi năm \$50,000

Chiết khấu dòng tiền

Ảnh hưởng của chi phí khấu hao

	Năm thứ 1	Năm thứ 2	Năm thứ 3	Năm thứ 4	Năm thứ 5
Lợi nhuận	\$100,000	\$100,000	\$100,000	\$100,000	\$100,000
Chi phí khấu hao	\$20,000	\$20,000	\$20,000	\$20,000	\$20,000
Dòng tiền thực của lợi nhuận	\$120,000	\$120,000	\$120,000	\$120,000	\$120,000
Giá trị hiện tại của dòng tiền	\$104,348	\$90,737	\$78,902	\$68,610	\$59,661
Tổng cộng giá trị hiện tại	\$402,259				
Giá trị vĩnh viễn					\$402,259
GT hiện tại của giá trị vĩnh viễn	\$199,994				
Giá trị doanh nghiệp	\$602,253				

Chiết khấu dòng tiền

Ảnh hưởng của vốn lưu động

	Năm thứ 1	Năm thứ 2	Năm thứ 3	Năm thứ 4	Năm thứ 5
Lợi nhuận	\$100,000	\$100,000	\$100,000	\$100,000	\$100,000
Chi phí khấu hao	\$20,000	\$20,000	\$20,000	\$20,000	\$20,000
Bổ sung vốn lưu động	\$0	-\$50,000	\$0	\$0	\$0
Dòng tiền thực	\$120,000	\$70,000	\$120,000	\$120,000	\$120,000
Giá trị hiện tại của dòng tiền	\$104,348	\$52,930	\$78,902	\$68,610	\$59,661
+ Tổng giá trị hiện tại của dòng tiền 5 năm	\$364,451				
Giá trị vĩnh viễn					\$402,259
+ Giá trị hiện tại của dòng tiền vĩnh viễn	\$199,994				
Giá trị doanh nghiệp	\$564,445				

Chiết khấu dòng tiền

Ảnh hưởng của trả nợ dài hạn

	Năm thứ 1	Năm thứ 2	Năm thứ 3	Năm thứ 4	Năm thứ 5
Lợi nhuận	\$100,000	\$100,000	\$100,000	\$100,000	\$100,000
Chi phí khấu hao	\$20,000	\$20,000	\$20,000	\$20,000	\$20,000
Bổ sung vốn lưu động	\$0	-\$50,000	\$0	\$0	\$0
Trả nợ dài hạn	\$0	-\$50,000	-\$50,000	-\$50,000	\$0
Vay mới	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Dòng tiền mỗi năm	\$120,000	\$20,000	\$70,000	\$70,000	\$120,000
Giá trị hiện tại dòng tiền	\$104,348	\$15,123	\$46,026	\$40,023	\$59,661
+ Tổng giá trị hiện tại	\$265,181				
Giá trị vĩnh viễn					\$402,259
+ GT hiện tại của giá trị vĩnh viễn	\$199,994				
Giá trị doanh nghiệp	\$465,175				

PHẦN 03

**Vì sao phải làm định giá
doanh nghiệp?**

- ▶ Xác định số tiền bỏ ra / nhận được cho việc mua/ bán một phần vốn chủ sở hữu của Công ty.
- ▶ Xác định tỷ lệ trao đổi khi sáp nhập
- ▶ Tái cấu trúc doanh nghiệp
- ▶ Mua/ bán các tài sản vô hình như thương hiệu, bản quyền, nhãn hiệu, quyền sở hữu ...
- ▶ Xác định doanh nghiệp của gia đình trong trường hợp thay đổi cấu trúc sở hữu
- ▶ Xác định giá trị doanh nghiệp khi muốn bán vốn ra công chúng.
- ▶ Giải thể doanh nghiệp

Thank you

Business Plan