

Contents

I. Ý tưởng kinh doanh	1
II. Phân tích thị trường	2
III. Kế hoạch tổ chức	4
1. Kế hoạch tổ chức	4
2. Kế hoạch triển khai.....	5
3. Kế hoạch nhân sự	6
4. Kế hoạch marketing.....	7
IV. Kế hoạch tài chính	7
1. Dòng tiền dự kiến	7
2. Kết quả kinh doanh dự kiến	11
3. Hiệu quả đầu tư	12

I. Ý tưởng kinh doanh

Hà Lan là một trong những bạn hàng lớn của Việt Nam trong khối EU. Quan hệ thương mại giữa hai nước ngày càng phát triển, kim ngạch thương mại khá lớn và tăng đều hằng năm. Theo thống kê, kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam – Hà Lan 11 tháng của năm 2017 là hơn 7 tỷ USD trong khi tính cả năm 2016 là 6,687 tỷ USD. Các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam sang Hà Lan là máy tính, các sản phẩm điện tử, điện thoại và linh kiện; giày dép các loại; hàng may mặc; hạt điều, hạt tiêu, cà phê; hải sản.... Các mặt hàng nhập khẩu chính từ Hà Lan là máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng, sữa và các sản phẩm sữa, tân dược và nguyên phụ liệu dược phẩm, hoá chất, chất dẻo các loại, hoa, củ giống hoa, hạt giống rau các loại,...

Nông nghiệp là một trong những ngành kinh tế có hoạt động xuất nhập khẩu giữa Hà Lan với Việt Nam diễn ra khá mạnh mẽ. Các mặt hàng xuất khẩu từ Hà Lan về Việt Nam bao gồm: máy móc, thiết bị nông nghiệp; hóa chất và các chất dinh dưỡng cây trồng; cây, củ giống hoa các loại. Các mặt hàng nhập khẩu từ Việt Nam sang Hà Lan chủ yếu nhất là hạt điều, kế đến là tiêu, cà phê, các mặt hàng thủy sản, rau quả.

Tuy nhiên, một chu trình hàng hóa xuất nhập khẩu giữa hai nước thường phải qua các công ty trung gian về xuất nhập khẩu đặt tại hai nước. Điều này dẫn đến những hạn chế về sự hiểu biết thị trường, cũng như sự đa dạng về nguồn hàng. Chẳng hạn, khi mua hàng trong nước, bạn có thể biết mặt hàng đó có bao nhiêu nhà cung cấp, nhà cung cấp nào tốt nhất; hoặc thị trường hiện có bao nhiêu sản phẩm, sản phẩm nào mới, sản phẩm nào được thị trường ưa chuộng hơn... Tuy nhiên, khi phải qua các công ty xuất nhập khẩu ở 2 thị trường có khoảng cách khá xa không những các thông tin bị hạn chế mà giá thành của mỗi sản phẩm khi qua nhiều khâu trung gian cũng sẽ tăng lên đáng kể. Chính vì vậy, ý tưởng đặt một công ty có trụ sở tại Hà Lan và mở thêm các chi nhánh tại Việt Nam sẽ giải quyết được những hạn chế nêu trên

II. Phân tích thị trường

Thị trường ngành trồng hoa tại Việt Nam:

Việt Nam hiện có hơn 22 nghìn ha đất trồng hoa phân bổ thành 3 vùng trồng chính là vùng hoa đồng bằng Sông Hồng, vùng hoa Đà Lạt và vùng hoa đồng bằng sông Cửu Long. Những năm gần đây, phong trào trồng hoa ở Việt Nam rất phát triển, diện tích trồng hoa tăng nhanh, nguyên nhân là do giá trị mang lại từ nghề trồng hoa rất lớn, theo Viện Nghiên cứu Rau-Quả (Việt Nam) thì hiện nay lợi nhuận thu được từ 1 ha trồng hoa cao hơn 10- 15 lần so với trồng lúa và 7-8 lần so với trồng rau.

Việt Nam được đánh giá là có tiềm năng trở thành thị trường hoa tươi lớn nhất Đông Nam Á bởi những điều kiện thuận lợi về khí hậu, đất đai. Thế nhưng, hiện tại ngành trồng hoa tại Việt Nam vẫn chưa phát triển tương ứng được với tiềm năng sẵn có, nguyên nhân là do đa phần các nhà vườn sản xuất manh mún, nhỏ lẻ, công nghệ, kỹ thuật còn thô sơ, lạc hậu dẫn đến chất lượng hoa không cao. Hiện 90% sản lượng hoa trồng được để phục vụ cho nhu cầu trong nước và chỉ có 10% đạt tiêu chuẩn xuất khẩu.

Với những tiềm năng sẵn có, việc phát triển hơn nữa ngành trồng hoa theo hướng áp dụng công nghệ cao vào sản xuất đang và sẽ là xu hướng phát triển trong tương lai. Tuy nhiên, thực tế là Việt Nam chưa thể sản xuất được các loại củ giống hoa đạt tiêu chuẩn chất lượng, đồng thời cũng chưa sản xuất được các thiết bị nông nghiệp công nghệ cao. Do đó, hầu hết củ giống và thiết bị nông nghiệp công nghệ cao vẫn phải nhập khẩu từ nước ngoài.

Về nguồn cung máy móc, thiết bị nông nghiệp hiện có Israel, Hà Lan, Nhật Bản, Thái Lan, Trung Quốc,... ; nguồn cung củ giống hiện có Hà Lan, Newzeland, Chile, ... Trong đó, Hà Lan được biết đến là quốc gia có nền nông nghiệp công nghệ cao rất phát triển với diện tích nhà kính lớn nhất thế giới, đồng thời Hà Lan cũng là thị trường sản xuất củ giống hoa lớn nhất thế giới, hàng năm xuất khẩu gần 7 tỉ củ giống hoa các loại. Thị trường Hà Lan có khả năng cung cấp từ nguồn giống cho đến thiết bị, hóa chất, chất dinh dưỡng cho cây hoa để đưa Việt Nam trở thành một Hà Lan thứ 2.

Thị trường nhập khẩu nông sản tại Hà Lan và Châu Âu:

Tính đến hết năm 2017, sản lượng tiêu xuất khẩu đạt 215 nghìn tấn, mang về giá trị 1118 triệu USD, sản lượng hạt điều xuất khẩu là 354 nghìn tấn, thu về 3521 triệu USD. Mỹ và Châu Âu là 2 thị trường nhập khẩu hạt tiêu và điều lớn nhất về sản lượng. Riêng Hà Lan, trong năm 2017, nhập khẩu tiêu đạt trên 37 triệu USD, điều đạt xấp xỉ 500 triệu USD. Ngoài tiêu, điều thì các sản phẩm nông nghiệp khác của Việt Nam như dầu dừa, rong nho biển, ... cũng là những sản phẩm xuất khẩu có tiềm năng mang về giá trị lớn những năm gần đây. Nguyên nhân là do sự chú ý ngày càng tăng của người tiêu dùng Châu Âu đối với chế độ ăn uống lành mạnh.

Hà Lan có cảng biển Rotterdam được mệnh danh là cửa ngõ giao thông của Châu Âu. Như vậy, việc đặt một công ty nhập khẩu hạt điều tại Hà Lan sẽ rất thuận tiện để vận chuyển và tiêu thụ nông sản các loại tại thị trường Châu Âu.

III. Kế hoạch tổ chức

1. Kế hoạch tổ chức

Thành lập công ty TNHH XXXXX XIXX có trụ sở chính tại Hà Lan, và mở thêm 2 chi nhánh tại Việt Nam.

❖ Lĩnh vực hoạt động của công ty là xuất nhập khẩu các mặt hàng liên quan đến nông nghiệp. Cụ thể:

- Xuất khẩu các thiết bị nông nghiệp như:
 - Các thiết bị tưới: tưới nhỏ giọt, tưới phun mưa, tưới phun sương,
 - Các loại béc phun, ống tưới,
 - Hệ thống nhà kính: vật tư khung nhà kính, khung nhà kính,
 - Mạt nạ chống độc, máy phun thuốc,
 - Màn nylon, lưới che,
 - Máy gieo hạt, dụng cụ cắt cành...
- Xuất khẩu hóa chất, các chất dinh dưỡng cây trồng
- Xuất khẩu củ giống các loại hoa như hoa lily, hoa tulip, hoa cẩm chướng, hoa cát tường
- Nhập khẩu các sản phẩm nông nghiệp như hạt tiêu, hạt điều, dầu dừa, rong biển, ...
- ❖ Nguồn cung cấp sản phẩm:
 - Nhà cung cấp thiết bị nông nghiệp; hóa chất, chất dinh dưỡng cây trồng là UFO Supplies B.V.
 - Nhà cung cấp củ giống hoa các loại gồm:
 - Xxxxxixxx Young Plants BV
 - Xxlxxx Bulb Market B.V.
 - XWX Export - Import of Xlxwxxxxlxx
 - Đối với các mặt hàng nhập khẩu lấy nguồn cung trực tiếp từ các nhà vườn tại Việt Nam

- ❖ Về thị trường tiêu thụ:
 - Thị trường tiêu thụ các mặt hàng xuất khẩu: Chủ yếu là các tỉnh Hà Nội, Đà Lạt, Sa Pa, TP.HCM, Hải Phòng thông qua 2 chi nhánh tại Hà Nội và Đà Lạt.
 - Thị trường tiêu thụ các mặt hàng nhập khẩu: Hà Lan và các nước EU.
- ❖ Về khách hàng:
 - Tại Việt Nam, khách hàng mục tiêu là các nhà vườn trồng hoa tại các tỉnh.
 - Tại Hà Lan, EU khách hàng bao gồm các siêu thị, các công ty phân phối. Một số khách hàng cụ thể:
 - Xx Xxtxxxxxxx BV
 - Xixx Xxxx & XXXXXXXXX B.V.
 - Xixxx Xxmxxxx
 - Xixxxixx Xlxxxx – Perun
- ❖ Phương thức vận chuyển:

Vận chuyển bằng tàu biển. Do số lượng hàng không nhiều, nên sẽ hợp tác với các công ty vận tải để gửi hàng. Thời gian vận chuyển dự kiến sẽ kéo dài khoảng 3 tháng cho một chuyến hàng.

2. Kế hoạch triển khai

Thời gian đầu, mới thâm nhập thị trường, nguồn vốn còn hạn hẹp, khách hàng cũng chưa nhiều, do đó sẽ phân bổ các mặt hàng theo từng tháng để thuận tiện cho việc vận chuyển. Kế hoạch cụ thể: tháng 1 sẽ mua và vận chuyển các thiết bị nông nghiệp và hóa chất, chất dinh dưỡng cây trồng, tháng 2 mua và vận chuyển nông sản từ Việt Nam qua Hà Lan, qua tháng thứ 3 mua và vận chuyển củ giống hoa các loại về Việt Nam. Thời gian vận chuyển dự kiến sẽ kéo dài 3 tháng cho một chuyến hàng. Như vậy phải qua tháng thứ 4, chuyến hàng đầu tiên của tháng 1 mới cập bến và bắt đầu có doanh thu. Để đảm bảo luôn có dòng tiền duy trì hoạt động, tháng thứ 4 sẽ chưa tiếp tục mua

hàng; qua tháng thứ 5, khi doanh thu đã tăng lên, có nguồn vốn xoay vòng sẽ tiếp tục nhập hàng và vận chuyển.

Kế hoạch là từ tháng thứ 9 trở đi, sẽ liên tục nhập hàng và vận chuyển đều đặn mỗi tháng một chuyến hàng xuất hoặc nhập khẩu. Do lượng hàng vận chuyển tăng lên, nên yêu cầu đặt ra là phải mở rộng thị trường tiêu thụ bằng cách triển khai mạnh mẽ các hoạt động marketing.

3. Kế hoạch nhân sự

Nhân sự quản lý bao gồm 3 người, đồng thời là 3 nhà đầu tư của XXXXX XIXX bao gồm:

Nhà đầu tư *Xxxxxx Xxx Xxxxx* với chuyên ngành về kinh tế và được đào tạo về chuyên môn trong lĩnh vực nông nghiệp công nghệ cao và dinh dưỡng cây trồng tại Châu Âu...và tham gia hoạt động kinh doanh nhiều năm trong việc cung cấp giống cây trồng và trang thiết bị, các loại dinh dưỡng cho cây trồng...

Nhà đầu tư *Xx Xxxx Xxxxx* với kinh nghiệm nhiều năm làm việc kinh doanh xuất nhập khẩu tại Hàn quốc, am hiểu về thị trường hàng nông sản và hàng hoá tiêu dùng

Nhà đầu tư *Xxi Xxi Xxxx* với kinh nghiệm về quản lý trong lĩnh vực giáo dục và thực phẩm truyền thống...

Thời gian đầu, hoạt động của công ty diễn ra còn lẻ tẻ, do đó ngoài nhân sự quản lý, còn lại nhân sự chủ yếu sẽ là người lao động làm việc bán thời gian hoặc lao động thuê theo mùa vụ.

Các công việc chính của nhân sự quản lý:

- Nghiên cứu thị trường, tìm kiếm đối tác, tìm kiếm khách hàng
- Ký kết hợp đồng hợp tác, hợp đồng mua bán
- Quản lý, điều hành các hoạt động mua bán, vận chuyển
- Quản lý, thống kê tài chính doanh nghiệp
- Lên kế hoạch tiếp thị sản phẩm để mở rộng thị trường tiêu thụ
- ...

4. Kế hoạch marketing

Mục tiêu của hoạt động marketing là xây dựng thương hiệu XXXXX XIXX là công ty xuất nhập khẩu uy tín tại Hà Lan và Việt Nam với mạng lưới đối tác và khách hàng lớn.

Để đạt được mục tiêu đó, sẽ tiến hành các hoạt động tiếp thị sau:

- Xây dựng website với 3 ngôn ngữ: Tiếng Hà Lan, tiếng Việt Nam và tiếng Anh. Nội dung website đăng tải thông tin về sản phẩm, xuất xứ, hướng dẫn kỹ thuật canh tác, hướng dẫn cách sử dụng các thiết bị hiệu quả. Sử dụng các công cụ như Adword, SEO từ khóa để thu hút lượt ghé thăm website.

- Xây dựng đội ngũ nhân viên kinh doanh trực tiếp liên hệ với đối tác và khách hàng tiềm năng

- Xây dựng mô hình trồng thử nghiệm với các thiết bị và nguồn giống có sẵn. Tạo các video thực tế từ mô hình thử nghiệm đăng tải trên Youtube để quảng bá và gia tăng niềm tin của khách hàng vào chất lượng sản phẩm.

- Tích cực, chủ động tham gia các hội chợ, triển lãm nông nghiệp để giới thiệu sản phẩm, tìm kiếm đối tác, khách hàng.

Thời gian đầu, nguồn hàng chưa nhiều, hoạt động marketing chủ yếu là xây dựng website nên chi phí cho marketing không cần nhiều. Kể từ cuối năm 1 trở đi, sẽ đầu tư mạnh mẽ hơn cho hoạt động marketing.

IV. Kế hoạch tài chính

1. Dòng tiền dự kiến

Dòng tiền vào bao gồm vốn đầu tư ban đầu là xxx.000 Euro và doanh thu từ xuất, nhập khẩu. Trong năm đầu tiên dự kiến vận chuyển x chuyến hàng xuất khẩu máy móc, thiết bị, hóa chất và các chất dinh dưỡng cây trồng, x chuyến hàng xuất khẩu củ giống và x chuyến hàng nhập khẩu nông sản. Qua năm thứ 2, dự kiến sẽ xuất khẩu x chuyến hàng, trong đó có x chuyến hàng củ giống và nhập khẩu x chuyến hàng. Dự kiến doanh thu bán ra bằng xxx% chi

phí mua hàng ban đầu đối với hàng xuất khẩu, và xxx% đối với hàng nhập khẩu.

Do thời gian vận chuyển mỗi chuyến hàng kéo dài khoảng x tháng, do đó từ tháng thứ 4 hoạt động kinh doanh mới có doanh thu. Dự kiến doanh thu năm đầu tiên hoạt động là xxx nghìn Euro, năm thứ 2 là xxx nghìn Euro. Tốc độ tăng trưởng từ năm thứ 2 trở đi dự kiến là xx%.

Dòng tiền ra bao gồm:

- Chi phí xin giấy phép đầu tư: dự kiến khoảng xxx Euro
- Chi phí thuê văn phòng, kho chứa hàng. Mỗi chuyến hàng dự kiến sẽ bán trong 3 – 4 tháng, do đó phải luôn có kho chứa hàng để bảo quản.
- Chi phí mua hàng
- Chi phí vận chuyển dự kiến chiếm xx% doanh thu. Tuy nhiên, nếu số lượng hàng vận chuyển càng nhiều, sẽ giảm bớt đi được chi phí vận chuyển.
- Chi phí nhân sự: Do hoạt động kinh doanh ban đầu còn nhỏ lẻ, do đó chi phí nhân sự chủ yếu để trả lương, các khoản phụ cấp, hỗ trợ cho nhân sự quản lý đi lại và làm việc.
- Chi phí khác để chi cho các khoản như chi phí làm thủ tục hải quan, chi phí đặt cọc, chi phí điện, nước, chi phí marketing,...

Các chi phí nêu trên bao gồm cả chi phí tại Hà Lan và Việt Nam, tuy nhiên các chi phí tại Việt Nam khá thấp so với các chi phí tương tự tại Hà Lan

Bảng: Dòng tiền dự kiến từ tháng 1 đến tháng 6 theo thời gian hoạt động

	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5	Tháng 6
Dòng tiền vào	250,000	0	0	18,000	30,375	46,375
1. Doanh thu từ các mặt hàng xuất khẩu				18,000	18,000	34,000
2. Doanh thu từ các mặt hàng nhập khẩu					12,375	12,375
3. Vốn đầu tư ban đầu	250,000					
4. Bổ sung vốn lưu động	0					
Dòng tiền ra	89,000	40,000	49,000	15,000	55,000	40,000
1. Chi phí xin giấy phép đầu tư	25,000					
2. Chi phí thuê văn phòng, kho	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
3. Chi phí mua thiết bị nông nghiệp xuất khẩu	35,000				30,000	
4. Chi phí mua hóa chất, chất dinh dưỡng cho cây trồng	10,000				10,000	
5. Chi phí mua củ giống hoa các loại			32,000			
6. Chi phí mua nông sản nhập khẩu		25,000				25,000
7. Chi phí vận chuyển	2,000	4,000	6,000	4,000	4,000	4,000
8. Chi phí nhân sự	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
9. Chi phí khác	8,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
Dòng tiền thuần	161,000	-40,000	-49,000	3,000	-24,625	6,375
Dòng tiền tích lũy	161,000	121,000	72,000	75,000	50,375	56,750

Bảng: Dòng tiền dự kiến từ tháng 7 đến tháng 12 theo thời gian hoạt động

	Tháng 7	Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12
Dòng tiền vào	46,375	48,375	49,750	49,750	49,750	56,417
1. Doanh thu từ các mặt hàng xuất khẩu	34,000	36,000	36,000	36,000	36,000	42,667
2. Doanh thu từ các mặt hàng nhập khẩu	12,375	12,375	13,750	13,750	13,750	13,750
3. Vốn đầu tư ban đầu						
4. Bổ sung vốn lưu động						
Dòng tiền ra	49,000	15,000	56,000	46,000	53,000	58,000
1. Chi phí xin giấy phép đầu tư						
2. Chi phí thuê văn phòng, kho	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
3. Chi phí mua thiết bị nông nghiệp xuất khẩu			30,000			30,000
4. Chi phí mua hóa chất, chất dinh dưỡng cho cây trồng			10,000			10,000
5. Chi phí mua củ giống hoa các loại	32,000				35,000	
6. Chi phí mua nông sản nhập khẩu				30,000		
7. Chi phí vận chuyển	6,000	4,000	4,000	4,000	6,000	6,000
8. Chi phí nhân sự	5,000	5,000	6,000	6,000	6,000	6,000
9. Chi phí khác	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
Dòng tiền thuần	-2,625	33,375	-6,250	3,750	-3,250	-1,583
Dòng tiền tích lũy	54,125	87,500	81,250	85,000	81,750	80,167

Bảng: Dòng tiền dự kiến từ tháng 13 đến tháng 18 theo thời gian hoạt động

	Tháng 13	Tháng 14	Tháng 15	Tháng 16	Tháng 17	Tháng 18
Dòng tiền vào	64,667	64,667	72,000	72,000	72,000	76,667
1. Doanh thu từ các mặt hàng xuất khẩu	42,667	42,667	50,000	50,000	50,000	54,667
2. Doanh thu từ các mặt hàng nhập khẩu	22,000	22,000	22,000	22,000	22,000	22,000
3. Vốn đầu tư ban đầu						
4. Bổ sung vốn lưu động						
Dòng tiền ra	49,000	54,000	66,000	54,000	54,000	66,000
1. Chi phí xin giấy phép đầu tư						
2. Chi phí thuê văn phòng, kho	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
3. Chi phí mua thiết bị nông nghiệp xuất khẩu			35,000			35,000
4. Chi phí mua hóa chất, chất dinh dưỡng cho cây trồng			12,000			12,000
5. Chi phí mua củ giống hoa các loại		35,000			35,000	
6. Chi phí mua nông sản nhập khẩu	30,000			35,000		
7. Chi phí vận chuyển	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
8. Chi phí nhân sự	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000
9. Chi phí khác	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
Dòng tiền thuần	15,667	10,667	6,000	18,000	18,000	10,667
Dòng tiền tích lũy	95,833	106,500	112,500	130,500	148,500	159,167

Bảng: Dòng tiền dự kiến 5 năm đầu hoạt động

	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
Dòng tiền vào	645,167	962,000	1,154,400	1,385,280	1,662,336
1. Doanh thu từ các mặt hàng xuất khẩu	290,667	676,000	811,200	973,440	1,168,128
2. Doanh thu từ các mặt hàng nhập khẩu	104,500	286,000	343,200	411,840	494,208
3. Vốn đầu tư ban đầu	250,000				
4. Bổ sung vốn lưu động	0				
Dòng tiền ra	565,000	764,360	904,912	1,072,342	1,271,904
1. Chi phí xin giấy phép đầu tư	25,000				
2. Chi phí thuê văn phòng, kho	48,000	52,800	58,080	63,888	70,277
3. Chi phí mua thiết bị nông nghiệp xuất khẩu	125,000	150,000	180,000	216,000	259,200
4. Chi phí mua hóa chất, chất dinh dưỡng cho cây trồng	40,000	48,000	57,600	69,120	82,944
5. Chi phí mua củ giống hoa các loại	99,000	140,000	168,000	201,600	241,920
6. Chi phí mua nông sản nhập khẩu	80,000	130,000	156,000	187,200	224,640
7. Chi phí vận chuyển	54,000	125,060	150,072	180,086	216,104
8. Chi phí nhân sự	64,000	70,400	77,440	85,184	93,702
9. Chi phí khác	30,000	48,100	57,720	69,264	83,117
Dòng tiền thuần	80,167	197,640	249,488	312,938	390,432
Dòng tiền tích lũy	80,167	277,807	527,295	840,232	1,230,665

2. Kết quả kinh doanh dự kiến

Trong năm đầu tiên, nguồn vốn bỏ ra nhiều, nhưng do độ trễ về thời gian vận chuyển, cộng thêm chi phí ban đầu nhiều nên chưa có lợi nhuận. Từ năm thứ 2, hoạt động kinh doanh ổn định hơn, dự kiến lợi nhuận sẽ đạt tỷ lệ bằng xx% doanh thu.

Bảng: Kết quả kinh doanh dự kiến

Danh mục	Thành tiền (Euro)				
	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
A. Doanh thu	395,167	962,000	1,154,400	1,385,280	1,662,336
1. Doanh thu từ các mặt hàng xuất khẩu	290,667	676,000	811,200	973,440	1,168,128
2. Doanh thu từ các mặt hàng nhập khẩu	104,500	286,000	343,200	411,840	494,208
B. Chi phí	565,000	764,360	904,912	1,072,342	1,271,904
1. Chi phí xin giấy phép đầu tư	25,000				
2. Chi phí thuê văn phòng, kho	48,000	52,800	58,080	63,888	70,277
3. Chi phí mua thiết bị nông nghiệp xuất khẩu	125,000	150,000	180,000	216,000	259,200
4. Chi phí mua hóa chất, chất dinh dưỡng cho cây trồng	40,000	48,000	57,600	69,120	82,944
5. Chi phí mua củ giống hoa các loại	99,000	140,000	168,000	201,600	241,920
6. Chi phí mua nông sản nhập khẩu	80,000	130,000	156,000	187,200	224,640
7. Chi phí vận chuyển	54,000	125,060	150,072	180,086	216,104
8. Chi phí nhân sự	64,000	70,400	77,440	85,184	93,702
9. Chi phí khác	30,000	48,100	57,720	69,264	83,117
C. Lợi nhuận	-169,833	197,640	249,488	312,938	390,432

3. Hiệu quả đầu tư

Các chỉ số IRR và NPV có giá trị dương ở năm thứ 4. Như vậy, từ năm thứ 4 trở đi việc đầu tư sẽ mang lại hiệu quả và tăng trưởng nhanh từ năm thứ 5 trở đi.

Bảng: Hiệu quả đầu tư

	Đầu tư ban đầu	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
Dòng tiền	- 350,000	- 169,833	197,640	249,488	312,938	390,432
Dòng tiền chiết khấu	11.00%					
IRR		#NUM!	-45.30%	-6.53%	14.56%	26.92%
NPV		- 453,156	- 308,643	- 144,298	41,416	250,157

*** 1 SỐ THÔNG TIN, NỘI DUNG, SỐ LIỆU VÀ HÌNH ẢNH ĐÃ ĐƯỢC KẾ HOẠCH VIỆT LỘC 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.