

# Lời Cảm Ôn

hoàn thành khoá luận này, ngoài sự cố gắng và nỗ lực cá nhân thân, tôi còn nhận được sự quan tâm giúp đỡ của rất nhiều người. Tôi xin bày tỏ lòng biết ơn chân thành đến quý thầy, cô giáo trưởng ngành Kinh tế Huân đã dìu dắt và truyền đạt cho tôi những kiến thức trong 4 năm học vừa qua, đó chính là cơ sở để tôi có thể thực hiện khóa luận này. Đặc biệt, tôi xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến thầy giáo – Thạc sĩ Lê Anh Quý, là người trực tiếp hướng dẫn, giúp đỡ tôi trong quá trình nghiên cứu và hoàn thành khóa luận này.

Xin chân thành cảm ơn lãnh đạo, cán bộ công nhân viên phòng Công ty Cổ phần xây lắp Thiên Huân đã giúp đỡ và tạo điều kiện cho tôi hoàn thành khóa luận.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng trong quá trình thực tập và viết bài, nhưng vì kinh nghiệm còn hạn chế và thời gian không cho phép nên chắc chắn không thể tránh khỏi những sai sót.

Vậy, rất mong sự thông cảm, quan tâm và đóng góp ý kiến của quý thầy cô!

Xin trân trọng cảm ơn!

Huế, tháng 05 năm 2013

Sinh viên

Lê Thị Hoa

AI HOC KINH TẾ HUẾ

i

**M Ụ C L ỤC**

L ịch m ạn.....	i
M ục l ục.....	iii
Danh m ục các t ừ vi t t t và kí hi ệu.....	vi
Danh m ục các b ảng bi ểu.....	viii
Tóm t ắt nh ận c ụ.....	ix
<b>PH Ụ L ỤC T Ự V ẬN</b> .....	1
1. Tính c ả thi t ố a  tài.....	1
2. M ục tiêu nghiên c ụ.....	2
3. ạm i t ả nghiên c ụ.....	2
4. Ph ạm vi nghiên c ụ.....	2
5. Ph ương pháp nghiên c ụ.....	2
6. K ết c ụ lu ận v ận.....	3
<b>PH Ụ L ỤC N ỘI DUNG NGHIÊN C Ứ</b> .....	4
<b>CH ƯƠNG 1. T ỔNG QUAN V Ề V ẬN NGHIÊN C Ứ</b> .....	4
<b>1.1. C Ơ S Ứ L ẬP NV HI ỆU QU Ả ỨT XÂY D ỰNG CÔNG TRÌNH</b> .....	4
1.1.1. ứt xây d ựng công trình.....	4
1.1.1.1. Khái ni ệm và c ơ i m c a d ản ứt .....	4
1.1.1.2. Khái ni ệm và c ơ i m c a d ản ứt xây d ựng công trình .....	7
1.1.2. Hi ệ quả kinh t ế c a d ản ứt xây d ựng công trình .....	9
1.1.2.1. Hi ệ quả kinh t ế .....	9
1.1.2.2. H ệ th ống các ch ỉ tiêu ảnh giá hi ệ quả kinh t ế c a d ản ứt xây d ựng công trình.....	11
1.1.3. V ận phòng cho thuê và các nh ân t ố nh ệng t ố i vi c ứt xây d ựng v ận phòng cho thuê.....	15
1.1.3.1. V ận phòng cho thuê .....	15
1.1.3.2. Các nh ân t ố nh ệng t ố i vi c ứt xây d ựng v ận phòng cho thuê ...	18
<b>1.2. C Ơ S Ứ TH ỰC TI ỄN</b> .....	21
1.2.1. Tình hình xây d ựng v ận phòng cho thuê ả m t s ố t ảnh trên c ả n ề c ả trong th ị gi ới qua.....	21

1.2.3. Tình quan và công ty có phần xây lắp Th a Thiên Hu và dự án đầu tư xây dựng văn phòng cho thuê – 30 Hùng V  ng. ....	24
1.2.3.1. Giới thiệu công ty .....	24
1.2.3.2. Tình hình sản xuất kinh doanh của công ty .....	29
1.2.3.3. Th  tr  ng và dự án đầu tư xây dựng văn phòng cho thuê 30 Hùng V  ng - Hu .....	31
<b>CH  NG II: TH  C TR  NG, K  T QU  VÀ HI  U QU  KINH T  UT  XÂY DỰNG VĂN PHÒNG CHO THUÊ – 30 HÙNG V  NG HU .....</b>	<b>34</b>
<b>2.1. GI  I TH  U D  ÁN  UT  XÂY DỰNG VĂN PHÒNG CHO THUÊ – 30 HÙNG V  NG.....</b>	<b>34</b>
2.1.1. Giới thiệu về khu  t th  c hi  n d  án.....	34
2.1.1.1.  c  i m t  nhiên.....	34
2.1.1.2.  c  i m kinh t  xã h  i.....	35
2.1.2. Giới thiệu chung dự án.....	36
2.1.2.1. Quy mô.....	36
2.1.2.2. Giới pháp thi t k .....	37
2.1.2.3. Giới pháp v t li  u k  n trúc.....	40
<b>2.2. THU  N L  I VÀ KHÓ KH  NG  P PH  I TRONG QUÁ TRÌNH TH  C HI  N VÀ KINH DOANH D  ÁN.....</b>	<b>40</b>
2.2.1. Thu  n l  i.....	40
2.2.2. Khó kh  n.....	41
<b>2.3. TÌNH HÌNH KINH DOANH C  A V  N PHÒNG CHO THUÊ – 30 HÙNG V  NG.....</b>	<b>41</b>
2.3.1. Tình hình hoạt  ng của tòa nhà văn phòng cho thuê 30 Hùng V  ng. ..	41
2.3.2. K  t qu  kinh doanh.....	41
<b>2.4. HI  U QU  KINH T  UT  XÂY DỰNG VĂN PHÒNG CHO THUÊ - 30 HÙNG V  NG.....</b>	<b>44</b>
2.4.1. Hi  u qu  kinh t .....	44
2.4.2.  ánh giá hi  u qu  tài chính của dự án. ....	47
2.4.2.1. Nguồn huy  ng v n d  án.....	47

2.4.2.2. Thu chi dự án .....	47
2.4.2.3. Lưu ý tín và mặt tích cực ảnh hưởng dự án.....	52
2.4.3. Hiệu quả kinh tế xã hội của dự án.....	55
<b>CHƯƠNG 3: NHH CÔNG VÀ GIỚI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH</b>	
<b>TỔNG VÀ PHÒNG CHO THUÊ CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG</b>	
<b>THÀNH THIÊN HƯ</b> .....	57
3.1. NHH CÔNG VÀ MẶT TIÊU .....	57
3.1.1. nh h ng.....	57
3.1.2. Mặt tiêu.....	57
3.2. PHÂN TÍCH MA TRẬN SWOT VÀ XU TÍCH NGHIỆP VỤ KINH DOANH.58	
3.2.1. Ma trận SWOT .....	58
3.2.2. xu t tích nghiệp vụ kinh doanh.....	59
3.3. MẶT SÁNG GIỚI PHÁP NH M NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH TẾ KINH	
DOANH VÀ PHÒNG CHO THUÊ .....	60
3.3.1. Giới pháp về thị trường.....	60
3.3.2. Giới pháp về xuất .....	60
3.3.3. Giới pháp về tài chính.....	60
3.3.4. Giới pháp về nguồn nhân lực.....	61
<b>PHẦN III: KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ</b> .....	64
1. KẾT LUẬN .....	64
2. KIẾN NGHỊ .....	65
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO</b> .....	66
<b>PHỤ LỤC</b>	

**DANH MỤC CÁC T VI T T T VÀ KÍ HI U**

1. KTXH:	Kinh tế xã hội
2. NPV: (Net Present Value)	Giá trị hiện tại thu nhập thuần
3. IRR: (Internal Rate of Return)	Tỷ suất hoàn vốn nội bộ
4. B/C: (Benefits/ Costs)	Chiến lợi ích/chi phí
5. B S:	Bảng số
6. TP.HCM:	Thành phố Hồ Chí Minh
7. T.T.H:	Thị trấn Thiên Hộ
8. WTO: (World Trade Organization)	Tổ chức Thương mại Thế giới

AI HOC KINH TẾ HUẾ

**DANH MỤC CÁC S VÀ TH**

<b>1. Bi u :</b>	<b>Trang</b>
<b>Bi u 1:</b> D báo ngu n cung v n phòng n n m 2015 t i TP. HCM.....	22
<b>Bi u 2:</b> Giá chào thuê v n phòng n m 2007 – 2012.....	23
<b>Bi u 3:</b> Doanh thu d ki n c a d án.....	51
<b>Bi u 4:</b> L ích ròng h ng n m c a d án.....	51
<b>Bi u 5:</b> Giá tr tích l y c a d án.....	52
<b>2. S :</b>	
<b>S 1:</b> S t ch c ho t ng c a công ty C ph n xây l p Th a Thiên Hu --...	29

AI HOC KINH TÊ HƯÊ

**DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU**

	<b>Trang</b>
<b>Bảng 1:</b> Tình hình lao động của công ty .....	30
<b>Bảng 2:</b> Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2011 – 2012 .....	31
<b>Bảng 3:</b> Doanh thu của văn phòng cho thuê qua các năm 2009 – 2012 .....	42
<b>Bảng 4:</b> Hiệu quả kinh tế của văn phòng cho thuê qua các năm 2009-2012 .....	44
<b>Bảng 5:</b> Các chỉ tiêu kinh tế qua các năm 2009 – 2012 .....	45
<b>Bảng 6:</b> Các chỉ tiêu đánh giá các dự án .....	52
<b>Bảng 7:</b> Giá trị hiện tại của dự án .....	53
<b>Bảng 8:</b> Sự thay đổi NPV của dự án .....	54
<b>Bảng 9:</b> Sự thay đổi IRR của dự án .....	55

AI HOC KINH TE HUE



**TÓM TẮT NGHIÊN CỨU**

Mục tiêu chính của tài liệu là đánh giá hiệu quả kinh tế của dự án xây dựng và vận hành phòng cho thuê 30 Hùng Vương của công ty Cổ phần xây lắp Thiên Hu.

Bằng các số liệu số liệu thực tế thu thập được từ các phòng ban của Công ty Cổ phần xây lắp Thiên Hu, tài liệu là phòng quản lý dự án cùng với các tài liệu liên quan. Với các biện pháp phân tích và xử lý số liệu, dùng các chỉ tiêu so sánh, phương pháp phân tích thống kê, phương pháp chi phí...qua quá trình nghiên cứu, tôi nhận ra rằng: hoạt động sản xuất kinh doanh của các phòng cho thuê có hiệu quả kinh tế khá cao hơn so với các ngành khác và có vị trí quan trọng trong nền kinh tế của vận hành.

Vị trí của lý luận, tình hình thực trạng ngày càng thu hút cho việc phát triển kinh doanh và vận hành phòng cho thuê trên địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế.

Mặt khác, khó khăn mà việc kinh doanh gặp phải như: chính sách về thuế, ngân sách của chính phủ còn nhiều bất cập, tình hình kinh tế đang trong thời kỳ khó khăn,...

Tuy nhiên, trong thời gian kinh doanh thì dự án vẫn đạt được hiệu quả kinh tế. Qua tìm hiểu và phân tích tôi đã đề xuất một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh và vận hành phòng cho thuê cho Công ty Cổ phần xây lắp Thiên Hu.

**PHẦN I. VIỆT NAM****1. TÍNH CẤP THIẾT CỦA TÀI**

Cùng với xu thế chung của thế giới hiện nay, Việt Nam cũng đã và đang bước vào thời kỳ hình thành, mở rộng và phát triển các ngành kinh tế trên thế giới cùng phát triển. Đặc biệt, sau khi gia nhập WTO thì nền kinh tế nước ngoài vào Việt Nam tăng đáng kể. Có thể nói, thế giới Việt Nam là một thị trường tiềm năng phát triển, sức hút của nó càng ngày càng lớn và cùng với nó cũng là sự cạnh tranh vô cùng khốc liệt. Chúng ta đang có một cơ hội lớn và cũng là một thách thức. Một trong những thị trường tiềm năng đó chính là thị trường bất động sản. Trong một vài năm gần đây, thị trường Bất động sản phát triển và luôn chịu ảnh hưởng trực tiếp sự tăng trưởng của nền kinh tế. Nhiều công ty kinh doanh bất động sản ra đời, nhiều sàn giao dịch Bất động sản được thành lập, nhiều tổ chức cá nhân đã tham gia vào thị trường miễn phí hiện nay.

Do nhu cầu thành lập các công ty thương mại hay các văn phòng đi kèm của các công ty nước ngoài tại Việt Nam ngày càng lớn, đó chính là khó khăn cho các nhà quản lý hiện nay. Vấn đề đặt ra là liệu chúng ta là có hay không thì nào áp dụng các toàn bộ nhu cầu của các nhà đầu tư, đó gây khó khăn cho hoạt động kinh doanh nói riêng và nền kinh tế nói chung. Trong tình hình này, mô hình văn phòng cho thuê là một giải pháp hữu hiệu. Vì vậy nhu cầu văn phòng giao dịch, giải quyết thủ tục ngày càng tăng lên, trong khi khi nào áp dụng hiện nay các tài sản có hạn, nguồn cho thuê mặt bằng chủ yếu là tự nhân nên không thể đáp ứng tất cả các yêu cầu của hoạt động kinh doanh. Nhận thấy nhu cầu đó thì Công ty Cổ phần xây dựng Địa Thiên Huế đã đầu tư triển khai dự án văn phòng cho thuê nhà HCC 28 Lý Thường Kiệt, 30 Hùng Vương, tòa nhà văn phòng – Lô 9 Phạm Văn Đồng. Nhận thấy trong những năm gần đây có những giai đoạn thị trường văn phòng cho thuê Việt Nam nói chung và thị trường Huế nói riêng có nóng và cũng có những giai đoạn thị trường này trở nên trầm lắng, thì sự thu hút không chỉ là thuê mà còn vì các nhà đầu tư. Trong những năm gần đây, tình hình kinh tế của cả thế giới đang trong tình trạng suy thoái, nền kinh tế khó khăn. Doanh nghiệp gặp nhiều

khó khăn trong việc kinh doanh, tình hình kinh doanh và phòng cho thuê trên công nhân trong những năm qua càng trở nên khó khăn.

Có thể đánh giá công nghệ đầu tư xây dựng và phòng cho thuê của Công ty Cổ phần xây lắp Thiên Hu có thể sử dụng hay không tôi đã chọn tài liệu: “Hiệu quả kinh tế đầu tư xây dựng và phòng cho thuê 30 Hùng Vương của công ty cổ phần xây lắp Thiên Hu”, làm tài liệu tham khảo của mình.

## 2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

- Đánh giá thực trạng kinh doanh của và phòng cho thuê 30 Hùng Vương Hu
- Thu thập thông tin và nguồn vốn, các loại chi phí, doanh thu, lợi nhuận cho thuê và phòng trong các năm hoạt động để đánh giá hiệu quả kinh tế của và phòng cho thuê này.
- Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả đầu tư và phòng cho thuê 30 Hùng Vương
- Xu hướng và giải pháp nhằm góp phần nâng cao hiệu quả đầu tư và phòng cho thuê 30 Hùng Vương và các dự án và phòng cho thuê khác của Công ty Cổ phần xây lắp Thiên Hu.

## 3. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

Hiệu quả kinh tế đầu tư xây dựng và phòng cho thuê 30 Hùng Vương của Công ty Cổ phần xây lắp Thiên Hu.

## 4. PHẠM VI NGHIÊN CỨU

- Về không gian: Dự án xây dựng và phòng cho thuê 30 Hùng Vương Hu.
- Về thời gian: từ năm 2008 - 2012

## 5. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Để đảm bảo tính khách quan, trong quá trình nghiên cứu tôi đã sử dụng các phương pháp sau đây:

- Phương pháp luận duy vật biện chứng và duy vật lịch sử: phương pháp chung nền tảng của các hiện tượng tự nhiên – kinh tế – xã hội. Phương pháp này yêu cầu nghiên cứu các hiện tượng không phải trong trạng thái tĩnh mà phải trong mối quan hệ biện chứng của các hiện tượng, không phải trong trạng thái tĩnh mà

trong sự phát triển và tiến bộ lên cao, trong sự chuyển biến tất yếu, tất yếu khách quan hiện tại và tương lai.

- Phương pháp điều tra, thu thập số liệu: Có nguồn số liệu hoàn thiện tài liệu đã tiến hành thu thập số liệu thực tế: Thu thập nguồn số liệu từ các báo cáo, tài liệu của các ban, ngành như Tổng cục Thuế; Nguồn số liệu từ công ty cổ phần xây dựng Tổng cục Thuế qua các năm. Ngoài ra còn thu thập thông tin từ các tài liệu nghiên cứu của các công ty, các tài liệu trên sách báo, tạp chí, mạng internet.v.v.

- Phương pháp thống kê, mô tả, so sánh, phân tích: Trong phương pháp này tôi sử dụng vào số liệu thu thập được thống kê, trên cơ sở đó phân tích, mô tả các công thức so sánh các chi phí, sự thay đổi phần ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh và phòng cho thuê trên địa bàn nói chung và văn phòng cho thuê 30 Hùng Vương nói riêng.

- Phương pháp phân tích thống kê phân tích sự ảnh hưởng của các nhân tố đến hiệu quả kinh doanh và phòng cho thuê 30 Hùng Vương của công ty cổ phần xây dựng Tổng cục Thuế.

## 6. KẾT CẤU LUẬN VĂN

Kết cấu luận văn gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận

Chương 2: Thực trạng, kết quả và hiệu quả kinh tế của việc xây dựng văn phòng cho thuê 30 Hùng Vương.

Chương 3: Ảnh hưởng và giải pháp nâng cao hiệu quả kinh tế của văn phòng cho thuê của công ty cổ phần xây dựng Tổng cục Thuế.

**PHẦN II. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU**  
**CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ VẤN ĐỀ NGHIÊN CỨU**

**1.1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ ĐẦU TƯ XÂY DỰNG CÔNG TRÌNH**

**1.1.1. Đầu tư xây dựng công trình**

*1.1.1.1. Khái niệm và các loại đầu tư*

a. Khái niệm đầu tư

Theo cách hiểu chung nhất, đầu tư là bỏ vốn vào một doanh nghiệp, một công trình hay một sự nghiệp bằng những biện pháp như cấp phát ngân sách vốn có, liên doanh, hoặc vay dài hạn mua sắm thiết bị, xây dựng mới, hoặc thực hiện các chi phí hiện tại để đạt được lợi ích trong tương lai hay phát triển phúc lợi công cộng.

Thông thường, đầu tư là bỏ vốn để mua tài sản cố định, là bỏ vốn vào những giá trị bất động sản. Nguồn vốn đầu tư lấy từ trong lợi nhuận của các doanh nghiệp, từ vốn vay ngân hàng hay từ cấp phát ngân sách, nói chung là từ quá trình tích lũy của tái sản xuất xã hội, không theo quy định. Trong các cách kinh tế, đầu tư vốn đầu tư tiêu dùng, tích lũy của các doanh nghiệp kinh tế, tích lũy của các tầng lớp dân cư, tiết kiệm tiêu dùng, thu hút vốn đầu tư nước ngoài dưới nhiều hình thức, ... là những hình thức đầu tư khác nhau. Đầu tư và các chi phí đầu tư như chi phí nghiên cứu và phát triển, chi phí phát triển nhanh, mạnh, và nhanh chóng là những vấn đề có ý nghĩa chiến lược. Đầu tư chi sâu bằng cách chi phí thiết bị, công nghệ, nhằm nâng cao năng suất, chất lượng, chi phí và mở rộng thị trường, ... có ý nghĩa kinh tế rất quan trọng, đặc biệt trong thời kỳ này.

b. Khái niệm dự án đầu tư

Theo quy định của pháp luật, dự án là những công việc đầu tư hoàn thiện, danh sách dự án được sắp xếp trong những lĩnh vực, các mối quan hệ, mục tiêu, phạm vi khác nhau do yêu cầu của các dự án công nghệ khác nhau. Các nhà kinh tế học đã đưa ra những khái niệm về dự án. Một khái niệm như một nhóm các khía cạnh của dự án cùng các chi phí quan trọng của nó trong tổng hoàn cảnh thực tế.

Xét theo nghĩa chung nhất, dự án là một lĩnh vực hoạt động cụ thể, một nhiệm vụ cụ thể cần phải thực hiện với những phương pháp riêng, nguồn lực riêng và

phải theo một kế hoạch tỉ mỉ nhằm tạo ra một thực thể mới. Như vậy, theo nghĩa này thì: dự án không chỉ là một ý tưởng thực tế mà có tính cụ thể và mục tiêu xác định. Dự án không phải là một nghiên cứu trừu tượng mà phải cụ thể nên một thực thể mới.

Xét về hình thức: Dự án xuất sắc khi là một tập tài liệu tổng hợp bao gồm các luận chứng cá biệt trình bày một cách có hệ thống, chi tiết về một kế hoạch xuất nhậm một các nguồn tài nguyên cá nhân, một tổ chức vào một lĩnh vực hoạt động nào đó của xã hội tạo ra một kết quả kinh tế, tài chính kéo dài trong tương lai.

Xét trên góc độ quản lý: Dự án xuất sắc là một công cụ hoạch định chiến lược có thể hiện trong việc sử dụng vốn, vật tư, lao động nhằm tạo ra những sản phẩm mới cho xã hội. Nghĩa này nhấn mạnh hai tính: Một dự án xuất sắc có tính bất định và không thể đoán trước. Dự án kết thúc khi mục tiêu của dự án đã đạt được hoặc khi xác định rõ ràng mục tiêu không thể thực hiện và dự án bị loại bỏ; Sản phẩm hoặc dịch vụ mới tạo ra khác biệt so với những sản phẩm tương tự đã có hoặc dự án khác.

Xét trên góc độ kế hoạch hóa: Dự án xuất sắc xem là một kế hoạch chi tiết thể hiện chương trình xuất nhậm phát triển kinh tế, xã hội làm nền tảng để quy tụ nguồn lực và sử dụng vốn đầu tư.

c. Các loại dự án

Mặc dù mỗi một dự án thuộc các lĩnh vực khác nhau có các tiêu chí riêng của lĩnh vực đó nhưng nói chung dự án có những tiêu chí chung cơ bản sau:

Dự án có tính thực tiễn: Dự án là một thực thể cụ thể trong một môi trường xác định với các giới hạn nhất định về quy định và trách nhiệm.

Dự án có tính xác định: Dự án xác định rõ ràng về mục tiêu cần phải đạt được, thời hạn bắt đầu và thời hạn kết thúc công việc nguồn lực cần có về nhân sự, tài chính, vật tư, công nghệ và thị trường giao nhận.

Dự án có tính logic: Tính logic của dự án thể hiện mối quan hệ biện chứng giữa các bộ phận cấu thành dự án. Một dự án thực tế có 4 bộ phận sau:

+ Mục tiêu của dự án: Một dự án thực tế có 2 cấp mục tiêu là mục tiêu phát triển và mục tiêu trực tiếp.

Mục tiêu phát triển là mục tiêu mà dự án góp phần thể hiện. Mục tiêu phát triển được xác định trong kế hoạch, chương trình phát triển kinh tế xã hội của tỉnh và vùng.

Mục tiêu trực tiếp là mục tiêu cụ thể mà dự án phải đạt được trong khuôn khổ nguồn lực nhất định và trong khoảng thời gian nhất định.

+ Kế hoạch đầu tư: là những ưu đãi về thuế đầu tư, trợ cấp các hoạt động đầu tư. Kế hoạch là ưu tiên cần thiết để thực hiện mục tiêu trực tiếp đầu tư.

+ Các hoạt động đầu tư: Là những công việc do dự án tiến hành nhằm chuyển hóa các nguồn lực thành các kế hoạch đầu tư. Mục tiêu của dự án là đem lại lợi ích cho cộng đồng.

+ Nguồn lực đầu tư: Là các nguồn vốn tài chính, tài chính, sức lao động con người tiến hành các hoạt động đầu tư. Nguồn lực là tiền đề để thực hiện các hoạt động đầu tư.

Bản bố cục trên kế hoạch đầu tư có quan hệ logic chặt chẽ với nhau: Nguồn lực đầu tư sẽ dẫn đến thực hiện các hoạt động đầu tư. Các hoạt động đầu tư sẽ dẫn đến các kế hoạch đầu tư (ưu đãi). Các kế hoạch đầu tư là ưu tiên cần thiết để thực hiện mục tiêu trực tiếp đầu tư. Mục tiêu trực tiếp là tiền đề để thực hiện mục tiêu phát triển.

d. Vai trò của đầu tư

\* Đối với nhà đầu tư.

Một nhà đầu tư muốn tìm kiếm lợi nhuận thì cần quản lý những nhà đầu tư có nên đầu tư hay không là lợi nhuận đầu tư. Nếu đầu tư không hiệu quả thì lợi nhuận cho chủ đầu tư thì không thu hút được chủ đầu tư thể hiện. Những công việc cần thể hiện dự án chủ đầu tư phải thuyết phục các tài chính tài chính cho vay vốn và các nhà tài chính cho vay vốn thì phải dựa vào tính khả thi. Ví dụ đầu tư là phòng tín dụng thu hút vốn. Dựa vào dự án, các nhà đầu tư có thể xây dựng kế hoạch đầu tư, theo dõi, ôn tập và kiểm tra tình hình thể hiện dự án. Những bên liên quan chủ đầu tư thuyết phục các nhà tài chính cho vay vốn thì dự án cần là công cụ tìm kiếm các tác nhân liên doanh. Một dự án tuy tốt nhưng nếu không có ý tưởng, mong muốn cùng tham gia có phần lợi nhuận. Nếu khi các chủ đầu tư có vốn nhưng không biết mình nên đầu tư vào đâu có lợi, rủi ro ít

nhất, giám thi u chi phí cũng vì vậy dự án còn là một công cụ cho các nhà đầu tư xem xét, tìm hiểu lựa chọn chi đầu tư tốt nhất. Ngoài ra, dự án đầu tư còn là căn cứ số nhất để lập kế hoạch liên doanh cũng như để quy định các mối quan hệ tranh chấp giữa các tác nhân trong quá trình thực hiện dự án.

\* **Đối với Nhà nước.**

Dự án đầu tư là tài liệu các cấp có thẩm quyền xét duyệt cấp giấy phép đầu tư, là căn cứ pháp lý để tòa xét, giám quy định khi có tranh chấp giữa các bên tham gia đầu tư trong quá trình thực hiện dự án sau này.

\* **Đối với thị trường tài chính.**

Dự án đầu tư là căn cứ để các quan này xem xét tình hình thị trường để dự định quy định nên tài trợ hay không, tài trợ như thế nào cho dự án nhằm bảo vệ lợi ích nhất cho nhà tài trợ.

\* **Đối với lĩnh vực hoạch định chính sách phát triển.**

Dự án là công cụ triển khai thực hiện các nhiệm vụ chiến lược, quy hoạch và kế hoạch 5 năm, chương trình phát triển một cách có hiệu quả nhất.

Dự án là phương tiện gắn kết kế hoạch và thực tiễn, nâng cao tính khả thi của kế hoạch, nâng cao hiệu quả kinh nghiệm đầu tư thực tiễn theo những hướng xác định của kế hoạch.

Dự án góp phần giám quy định quan hệ cung cầu vốn trong phát triển kinh tế xã hội và giám quy định quan hệ cung cầu sản phẩm và dịch vụ trên thị trường.

Dự án góp phần cải thiện đời sống dân cư và cải thiện môi trường kinh tế xã hội của từng vùng và các ngành, tạo niềm tin cho các công ty, doanh nghiệp phát triển.

Do dự án có vai trò quan trọng vì vậy nên dự án phát triển chiến lược thị trường trong kế hoạch hóa, trong chiến lược phát triển của công ty, của vùng, của các ngành. Nó là công cụ triển khai nhiệm vụ, mục tiêu của kế hoạch với hiệu quả kinh tế xã hội cao nhất.

### 1.1.1.2. Khái niệm và các nội dung của dự án đầu tư xây dựng công trình

#### a. Khái niệm về dự án đầu tư xây dựng công trình

Theo quy định tại khoản 17 điều 3 Luật Xây dựng: Dự án đầu tư xây dựng công trình là tập hợp các xuất phát liên quan đến việc xây dựng mới, mở rộng



học công nghệ công trình xây dựng nhằm mục đích phát triển, duy trì, nâng cao chất lượng công trình học sản phẩm, dịch vụ trong môi trường thị trường cạnh tranh.

b. Các mô hình dự án xây dựng công trình

Mô hình dự án xây dựng cơ sở sản xuất kinh doanh có quy mô vốn, tính chất, thị trường đặc thù,... là khác nhau. Tuy nhiên hiểu chúng ta có 6 mô hình chung sau đây:

**Thứ nhất:** Dự án có tính duy nhất. Mô hình dự án có cấu trúc riêng biệt là các thị trường trong ngành và khu vực khác biệt nhau về địa điểm, không gian thị trường, môi trường luôn thay đổi để nên tính duy nhất.

**Thứ hai:** Dự án bất biến về thị trường và quy mô. Mô hình dự án phải có lợi nhuận và lợi ích rõ ràng và thường có mối liên hệ liên quan. Có thể hoàn thành các nhiệm vụ cách tự ý, nhưng dù sao thì nó cũng trở thành lợi ích trung tâm của dự án. Sự thành công của dự án sẽ ảnh hưởng đến kinh tế có thể có ứng dụng lợi ích thực tế sẽ ảnh hưởng hay không.

**Thứ ba:** Dự án có liên quan đến nhiều nguồn lực khác nhau. Các thị trường dự án phải sử dụng rất nhiều nguồn lực như nguồn lực về tài chính, máy móc kỹ thuật, con người, tài nguyên, đất đai,... Các nguồn lực có thể không phải xuất phát từ chính thị trường mà có thể chuyển từ nhiều thị trường khác nhau.

**Thứ tư:** Sản phẩm của dự án mang tính độc nhất, cá biệt. Khác với quá trình sản xuất liên tục và gián đoạn, kỹ thuật của dự án không phải là sản phẩm hàng loạt mà có tính khác biệt cao. Sản phẩm và dịch vụ mà dự án đem lại là duy nhất. Lao động đòi hỏi kỹ năng chuyên môn cao, nhiều và không lặp lại.

**Thứ năm:** Môi trường hoạt động "vô cùng". Quan hệ giữa các dự án là quan hệ chia nhau cùng một nguồn lực khan hiếm của môi trường chung. Dự án cạnh tranh lẫn nhau và vì các bộ phận chức năng khác cùng một nguồn lực khan hiếm của môi trường chung thì nhân viên, nhân lực, thị trường... Một số trường hợp, các thành viên quản lý dự án thường có 2 công việc trên cùng một thị trường nên gặp khó khăn không biết theo thị trường nào của công việc trên khi hai bên mâu thuẫn.

**Thứ sáu:** Tính bất biến và rủi ro cao. Hiểu các dự án đòi hỏi tính nhân viên, vốn và lao động rất lớn đặc biệt trong môi trường kinh tế thị trường cạnh tranh. Mặt khác, thị trường dự án và vốn hành kéo dài nên các dự án dự kiến phát triển thường có rủi ro cao.

## 1.1.2. Hi u qu kinh t c a d án u t xây d ng công trình

### 1.1.2.1. Hi u qu kinh t

#### a. Khái ni m và b n ch t c a hi u qu kinh t

##### \* Khái ni m c a hi u qu kinh t

Hi u qu s n xu t kinh doanh là m t ph m trừ kinh t bi u hi n s phát tri n theo chi u sâu, nó ph n ánh trình khai thác các ngu n l c trong quá trình tái s n xu t nh m th c hi n m c tiêu kinh doanh. Nó là ch tiêu t ng i c bi u hi n b ng s so sánh gi a k t qu s n xu t v i chi phí s n xu t. Các ch tiêu hi u qu s n xu t còn c g i là ch tiêu n ng su t.

##### \* B n ch t c a hi u qu kinh t

Hi u qu kinh t là m i quan h t ng hòa gi a hai y u t hi n v t và giá tr trong vi c s d ng các ngu n l c vào s n xu t. Nói cách khác, hi u qu kinh t là k t qu t c trong vi c s d ng hai y u t u vào và u ra trong s n xu t kinh doanh:

- Y u t u vào: G m chi phí trung gian, lao ng gia ình, kh u hao tài s n, thu ...

- Y u t u ra: S l ng và giá tr s n ph m, giá tr s n xu t, thu nh p, giá tr gia t ng, l i nhu n...

Vi c xác nh các y u t u vào trong vi c ánh giá hi u qu kinh t nhi u khi g p khó kh n do có nh ng t li u s n xu t tham gia vào nhi u quá trình s n xu t ho c có nh ng y u t phi v t ch t nh : công ngh , chính sách môi tr ng... Trong khi ánh giá hi u qu kinh t yêu c u ph i toàn di n. B n ch t c a hi u qu kinh t là m i t ng quan so sánh t ng i và tuy t i gi a l ng k t qu thu c v i l ng chi phí b ra. ây chúng ta c n phân bi t hai khái ni m k t qu và hi u qu .

- K t qu là i l ng v t ch t c t o ra có m c ích c a con ng i. Có r t nhi u ch tiêu, các n i dung ánh giá k t qu . Tùy thu c vào t ng tr ng h p c th mà ta s d ng h th ng các ch tiêu y, n i dung y sao cho phù h p. Nh ng i u quan tr ng h n là khi ánh giá k t qu c a m t quá trình s n xu t kinh doanh c n ph i xem xét k t qu ó c t o ra nh th nào và m t chi phí bao nhiêu. Vi c ánh giá k t qu c a ho t ng s n xu t kinh doanh không ch n thu n d ng l i vi c ánh giá k t qu t c mà còn ánh giá ch t l ng c a ho t ng ó. ánh giá ch t l ng c a ho t ng s n xu t kinh doanh chính là ánh giá hi u qu c a ho t ng s n xu t kinh doanh ó.

- Trên bình diện xã hội, các chi phí bỏ ra để thực hiện các kế hoạch nào đó chính là hao phí lao động xã hội. Cho nên thước đo của hiệu quả là mức tối đa hóa trên mặt này và hao phí lao động xã hội thì u. Nói cách khác, hiệu quả chính là sự tối đa hóa lợi ích của các nguồn lực có sẵn. Chỉ khi nào vì các sự đổi mới các nguồn lực để thực hiện các tiêu chí hiệu quả kinh tế và hiệu quả phân bổ thì khi đó sản xuất mới thực hiện hiệu quả kinh tế. Do đó, nâng cao hiệu quả kinh tế là mục tiêu quan trọng nhất của các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh trong nền kinh tế thị trường hiện nay, cụ thể:

*Hiệu quả kinh tế* là số lượng sản phẩm có thể thực hiện trên mặt này và chi phí bỏ ra vào hay công nghệ áp dụng vào sản xuất. Hiệu quả kinh tế liên quan đến phân bổ nguồn lực và chi phí sản xuất. Hiệu quả kinh tế phụ thuộc vào bản chất kinh tế và công nghệ áp dụng vào sản xuất, kết quả sản xuất cũng như môi trường kinh tế xã hội khác trong đó kinh tế đang áp dụng.

*Hiệu quả phân bổ* là giá trị sản phẩm thu thêm trên mặt này và chi phí bỏ ra thêm. Thước đo của nó là hiệu quả kinh tế có tính đến các yếu tố giá trị sản phẩm và giá trị bỏ ra. Nó tối đa khi doanh thu biên bằng chi phí biên.

*Hiệu quả kinh tế* là phần thu thêm trên mặt này và bỏ ra thêm. Nó chỉ thực hiện khi hiệu quả kinh tế và hiệu quả sử dụng nguồn lực là tối đa. Điều này có nghĩa là các hai yếu tố giá trị và hiệu quả kinh tế khi xem xét vì các sự đổi mới các nguồn lực trong sản xuất.

\* Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế và hiệu quả

Trong quá trình phát triển kinh tế xã hội nói chung hay vùng kinh tế nói riêng thì 4 yếu tố: vốn, lao động, tài nguyên, và khoa học công nghệ là quy định nên phần lớn các kết quả và hiệu quả kinh doanh.

Ngoài các yếu tố trên thì nâng cao hiệu quả kinh tế chúng ta cần chú ý đến các vấn đề: khoa học kỹ thuật, thị trường, khí hậu, địa hình, các yếu tố thuộc về văn hóa xã hội, tất cả là yếu tố thị trường tiêu thụ sản phẩm.

\* Ý nghĩa hiệu quả kinh tế

Nâng cao hiệu quả kinh tế là sự đổi mới hợp lý hơn các yếu tố của quá trình sản xuất, vì chi phí không chỉ ảnh hưởng tới chi phí mà còn chi phí khác. Như vậy, phần lớn để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh sẽ làm giảm giá thành, tăng năng suất lợi nhuận của doanh nghiệp.

1.1.2.2. *Hình thức các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh tế của dự án đầu tư xây dựng công trình*

Đánh giá quy mô lãi cơ bản kinh tế trung bình của vốn phòng cho thuê trong phân tích tài chính thường sử dụng các chỉ tiêu: giá trị hiện tại thuần (NPV), suất hoàn vốn nội bộ (IRR), tỷ lệ lợi ích - chi phí (B/C).

**\* Chỉ tiêu giá trị hiện tại thuần - NPV**

Khái niệm: Giá trị hiện tại thuần là tổng lãi ròng của các dự án trừ đi chi tiêu và chi phí hiện tại theo thời gian.

Công thức: 
$$NPV = \sum_{i=0}^n \frac{B_i - C_i}{(1+r)^i}$$

$B_i$ : lợi ích của dự án.

$C_i$ : chi phí của dự án.

$r$ : lãi suất.

$n$ : số năm hoạt động dự án.

Đánh giá:

Nếu dự án có NPV > 0 thì dự án khả thi về mặt tài chính nếu NPV âm tính là NPV tài chính và khả thi về mặt kinh tế (xét trên góc xã hội) nếu NPV âm tính là NPV kinh tế.

Nếu dự án có nhiều phương án lựa chọn thì phương án có NPV lớn nhất là phương án khả thi nhất về mặt tài chính.

Lưu ý:

Chỉ tiêu quy mô lãi cơ bản của dự án.

Nhận xét:

NPV phụ thuộc nhiều vào thời gian chi tiêu.

Sử dụng chỉ tiêu này đòi hỏi xác định rõ ràng dòng thu và chi của dự án.

Chỉ tiêu này chỉ nói lên hiệu quả sử dụng vốn đầu tư.

Chỉ tiêu này chỉ sử dụng để lựa chọn các phương án lựa chọn trong trường hợp phải lựa chọn thì là như nhau.

**\* Suất hoàn vốn nội bộ - IRR**

Khái niệm:

Tổn thất hoàn vốn nội là mức lãi suất mà nếu dùng nó chi tiêu hàng đầu thì các đầu vào hiện tại thì giá trị hiện tại của lợi ích bằng giá trị hiện tại của chi phí.

Công thức:

$$NPV = \sum_{i=0}^n \frac{B_i - C_i}{(1 + IRR)^i}$$

$$IRR = r_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \cdot (r_2 - r_1)$$

Trong đó:

$r_1$ : Tổn thất chi tiêu nội.

$r_2$ : Tổn thất chi tiêu ngoại.

$NPV_1$ : giá trị hiện tại thuần, là số dương nếu  $r_1 < IRR$  tính theo  $r_1$

$NPV_2$ : giá trị hiện tại thuần, là số âm nếu  $r_2 > IRR$  tính theo  $r_2$

Ý nghĩa:

Đầu tư có IRR lớn hơn hoặc bằng tỷ lệ lãi suất hiện hành thì mới đáng để đầu tư và tài chính.

Trong trường hợp nhiều phương án lựa chọn, phương án nào có IRR cao nhất sẽ được chọn vì có khả năng sinh lợi lớn hơn.

Lưu ý: Nó cho biết lãi suất tối đa mà một dự án có thể chấp nhận được, nếu vượt quá thì xác suất và lợi ích của lãi suất tính toán cho dự án.

Nhận xét:

Tính IRR rất phức tạp.

Trường hợp có các phương án lựa chọn, vì các số IRR khác nhau nên phải phân tích đầu tư dựa qua phương án có quy mô lãi ròng lớn.

**\* Tỷ lệ lợi ích/chi phí - B/C**

Khái niệm: Tỷ lệ lợi ích/chi phí là tỷ số giữa giá trị hiện tại của lợi ích thuần và giá trị hiện tại của chi phí bỏ ra.

Công thức:

$$\frac{B}{C} = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{B_i}{(1+r)^i}}{\sum_{i=1}^n \frac{C_i}{(1+r)^i}}$$

ánh giá: Nếu dự án có B/C lớn hơn hoặc bằng 1 thì dự án có hiệu quả về mặt tài chính. Trong trường hợp có nhiều phương án lựa chọn nhau thì B/C là một tiêu chuẩn xếp hạng phương án theo nguyên tắc xếp vị trí cao hơn cho phương án có B/C lớn hơn.

**\* Phân tích nhạy cảm dự án:**

Phân tích nhạy cảm dự án là xem xét sự thay đổi của các chỉ tiêu hiệu quả tài chính của dự án (lợi nhuận, hiện giá thu nhập thuần, hệ số hoàn vốn nội bộ ...) khi các yếu tố có liên quan đến các chỉ tiêu đó thay đổi. Phân tích nhạy cảm xem xét mức độ nhạy cảm của dự án (hay các chỉ tiêu hiệu quả tài chính của dự án) đối với sự biến động của các yếu tố có liên quan.

Phân tích nhạy cảm dự án cho chúng ta biết được dự án nhạy cảm với các yếu tố nào, yếu tố nào gây lên sự thay đổi như thế của các chỉ tiêu hiệu quả xem xét đó có biện pháp quản lý và kiểm soát trong quá trình thực hiện dự án.

Phân tích nhạy cảm dự án thực hiện theo các phương pháp sau:

Phương pháp 1: Phân tích nhạy cảm tại các chỉ tiêu hiệu quả tài chính với từng yếu tố có liên quan nhằm tìm ra yếu tố gây nên sự nhạy cảm lớn của chỉ tiêu xem xét. Trong trường hợp này, phương pháp phân tích gồm các bước

Xác định biến chính yếu (những yếu tố liên quan) của chỉ tiêu hiệu quả tài chính xem xét dự án.

Tính, ghi mức độ thay đổi theo cùng một tỷ lệ % nào đó.

Tính lợi ích hiệu quả xem xét.

Một phần trăm thay đổi của chỉ tiêu hiệu quả tài chính do sự thay đổi của các yếu tố. Yếu tố nào làm cho hiệu quả tài chính thay đổi lớn thì dự án nhạy cảm với yếu tố đó. Yếu tố này cần nghiên cứu và quản lý nhằm hạn chế tác động xã hội, phát huy các tác động tích cực của sự thay đổi của chỉ tiêu hiệu quả tài chính xem xét.

Phương pháp 2: Phân tích hình ảnh tác động của nhiều yếu tố (trong các tình huống tốt, xấu, khác nhau) đến chỉ tiêu hiệu quả tài chính xem xét để đánh giá an toàn của dự án.

Phương pháp 3: Cho các yếu tố có liên quan đến chỉ tiêu hiệu quả tài chính thay đổi trong giới hạn cho phép, người quản lý và nhà quản lý chấp nhận được. Mục đích thay đổi ta có một phương án, cần dựa vào điều kiện thực tế của thị trường, các ngành để đưa ra một hoặc nhiều phương án lựa chọn phương án có lợi nhất.

**\* Phân tích r i ro**

S không hoàn chỉnh khi nói về phân tích dự án nếu không đề cập đến những r i ro trong quá trình thực hiện dự án. Những r i ro này sẽ được phát hiện qua phân tích như những nói trên và sắp xếp theo thứ tự tác động của chúng để chọn tiêu ưu quyết định.

R i ro của dự án trực tiếp liên quan đến các nhân tố của các biến số chi phí. Khi các biến số chi phí mà nhà đầu tư dự định thì chúng cần được phân tích để tìm nguyên nhân chính gây ra những biến động. Tác động của phân tích chi phí chủ yếu là để tách biệt các thông số với nhau, để đưa ra những r i ro chính của dự án và những r i ro đó là do những nguyên nhân có thể giám sát hoặc điều chỉnh được thì nó cho ta cơ sở để quyết định các giải pháp cần thiết. Ngay cả khi những r i ro đó nằm ngoài tầm kiểm soát của dự án, thì ít nhất nó cũng báo trước cho các nhà lập kế hoạch về biến động và mức độ r i ro tiềm ẩn của dự án, để họ có thể đưa ra những quyết định có ý nghĩa về việc thực hiện dự án.

Cần hết sức chú ý đến những lo ngại về r i ro làm giảm mức lợi nhuận IRR của dự án hoặc dự án nếu không thể đạt được IRR nhỏ hơn chi phí cơ hội của vốn. R i ro của dự án trong trường hợp này cần phải được chú ý, vì nếu IRR của dự án trở nên giảm vì r i ro đó thì chắc chắn mức lợi nhuận thay đổi trong biến động chi phí có thể biến dự án thành không thể thực hiện. Ngay cả khi IRR của dự án không giảm vì r i ro này nhưng nếu thay đổi bất lợi diễn ra cùng một lúc thì cũng có thể dẫn đến làm giảm lợi nhuận kỳ vọng của dự án. Trong trường hợp này, các giải pháp cần được xem xét và áp dụng để giảm thiểu rủi ro của dự án phải được thực hiện thích đáng.

Phân tích r i ro của dự án đưa ra nêu trên chỉ dựa vào các giá trị của các biến số mà những biến động của chúng được kiểm soát dựa trên giá trị hiện tại thay đổi của chúng. Nhiều khi các biến số này có thể thay đổi theo những biến số khác nhau và mức độ ảnh hưởng của chúng có xác suất xuất hiện nào đó. Cần phải đánh giá các mức độ chi phí của các tình huống có thể xảy ra về mặt chi phí của biến động của biến số, nếu vậy ta có thể áp dụng một phương pháp phân tích r i ro tính về chi phí, đó là phương pháp phân tích xác suất. Phân tích xác suất có thể được tiến hành tách biệt hoặc kết hợp với phân tích chi phí và nó cũng cần thiết để xem xét những dự án nào mà mức độ biến động của các kết quả xảy ra rất cao (như dự án khai thác khoáng sản chẳng hạn).

**\* Thời gian thu hồi vốn (T)**

Thời gian thu hồi vốn (T) là số thời gian cần thiết mà dự án cần hoạt động thu hồi số vốn ban đầu. Nó chính là khoảng thời gian hoàn trả số vốn ban đầu bằng các khoản lợi nhuận thu được hoặc lợi nhuận thu được và chi phí hao hụt hiện tại.

Thời gian thu hồi vốn có thể xác định khi chia tính nay từ thời gian cần tính là thời gian thu hồi vốn gốc và thời gian thu hồi vốn có tính nay từ giá trị thời gian cần tính.

**1.1.3. Vấn đề phòng cho thuê và các nhân tố ảnh hưởng tới việc xây dựng vấn đề phòng cho thuê**

**1.1.3.1. Vấn đề phòng cho thuê**

**a. Khái niệm**

Vấn đề phòng cho thuê là một loại hình sản xuất cho thuê dùng cho các hoạt động của bộ phận quản lý các doanh nghiệp hoặc trung gian cung cấp các dịch vụ, phục vụ cho sản xuất và tiêu thụ sản phẩm tiềm năng.

Vấn đề phòng cho thuê có thể cho thuê một số ngành nghề cụ thể như thuê, có thể cho thuê ngành nghề này nhưng có thể cho thuê ngành khác nhau thuê. Các chủ vấn đề phòng cho thuê khi thực hiện việc cho thuê vấn đề phòng của mình phải thực hiện giao dịch thông qua ký kết hợp đồng thuê vấn đề phòng bằng văn bản.

Tòa nhà vấn đề phòng thông thường là những tòa nhà vấn đề phòng như tầng hầm này lại không phải là loại duy nhất của nhà vấn đề phòng, trên thực tế có rất nhiều doanh nghiệp đầu tư xây dựng các ngôi nhà tầng 1-3 tầng.

**b. Phân loại vấn đề phòng cho thuê.**

Trên thực tế hình thành các phân khúc Vấn đề phòng cho thuê, có thể phân theo các hạng A, B, C. Các hạng này phân thành như sau:

**Tòa nhà hạng A:** Tòa nhà hiện đại, tiện nghi, thiết bị hiện đại, các trang thiết bị tiêu chuẩn chất lượng cao, bố trí sân linh hoạt, diện tích sàn không có tầng, sân nâng, trần treo, hệ thống điều hòa không khí và hệ thống chiếu sáng. Có trình độ quản lý tốt, hệ thống xe tiêu chuẩn. Có tổng diện tích trên 20.000 m<sup>2</sup>, diện tích sàn tầng 1 là 1.000 m<sup>2</sup>, cường độ ánh sáng tầng 1 là 25 W/m<sup>2</sup> và các thiết bị



cả khách thuê, thời gian chờ đợi giữa các lượt thang máy cao nhất là 25 giây hoặc thấp hơn.

**Tòa nhà hạng B:** Cùng tiêu chí hạng A nhưng vị trí trung tâm và chất lượng thấp hơn hạng A. Ngoài ra, có tổng diện tích trên 10.000 m<sup>2</sup>, diện tích sàn tối thiểu là 600 m<sup>2</sup>, cường độ ánh sáng tối thiểu là 15 W/m<sup>2</sup> và vì các thiết bị cả khách thuê, thời gian chờ đợi giữa các lượt thang máy là 30 giây hoặc thấp hơn.

**Tòa nhà hạng C:** Chất lượng và vị trí kém hơn hạng B. Nhu cầu về cường độ ánh sáng tối thiểu là 10 W/m<sup>2</sup>, thời gian chờ đợi giữa các lượt thang máy là 35 giây hoặc thấp hơn, tuy nhiên vẫn cần chờ vào 24h trong ngày, chìa khóa chỉ có khi cần thì người thuê sau giờ làm việc, không gian chất lượng thấp.

Điểm khác biệt khác nhau thì người ta sẽ chọn cho mình một văn phòng làm việc hợp lý về diện tích giá cả, chất lượng. Ví dụ: các Văn phòng ở địa điểm Việt Nam cả các tổ chức lớn thì giống Ngân hàng Thế giới (WB), Liên minh châu Âu (EU), Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF)... Người thuê văn phòng cả mình đó là tòa nhà hạng A cao cấp. Hay các công ty vừa và nhỏ, thì người ta lại lựa chọn cho mình những văn phòng giá cả hợp lý, vừa cho nhu cầu của công ty đó là những văn phòng hạng B hay C.

c. Các hình thức thuê văn phòng cho thuê

B S Văn phòng cho thuê mang lại các hình thức thuê văn phòng đó là:

**Thứ nhất, là hàng hóa có vị trí cần thiết và vị trí địa lý, vừa tiện và không có khả năng di dời.** Các hình thức này là do B S văn phòng cho thuê luôn gắn liền với vị trí địa lý, mà vị trí địa lý có vị trí cần thiết và có giá trị về diện tích và không gian. Các hình thức này như hình thức thuê văn phòng B S, nền kinh doanh B S. Do đó, vị trí của B S như địa điểm thuận lợi, môi trường kinh tế, chính trị, xã hội, pháp lý, chính quyền, kết cấu hạ tầng... của hàng hóa B S có ý nghĩa vô cùng quan trọng về giá trị và giá cả B S. Vì thế cần ngừng làm văn phòng cho các công ty, các doanh nghiệp, các tổ chức tài chính, các văn phòng giao dịch, vì vậy việc văn phòng cho thuê thì vị trí chiếm vai trò quan trọng nhất. Thứ hai thì các văn phòng cho thuê cần tập trung thành phố, giao thông thuận lợi, tiện nghi tiện nghi, kết cấu hạ tầng, kho bãi các trung tâm văn hóa, chính trị, kinh tế xã hội... là cần. Ta có thể thấy Hà Nội các dự án xây dựng văn phòng cho thuê đều nằm những vị trí rất



tăng vốn, sản phẩm và giá trị của các công trình xây dựng trong khu vực. Sự ra đời của một công trình mới sẽ đem lại lợi ích cho người dân hay các khu công nghiệp, du lịch, thương mại, dịch vụ ... bám theo trình độ công nghệ.

**Thứ sáu, hàng hóa BSVN phòng cho thuê chủ yếu chi phí nhân công và pháp luật và chính sách của Nhà nước.** Ta thấy, công nghệ hàng hóa bất động sản khác, thứ nhất: VN phòng cho thuê có giá trị rất lớn vì vậy có thể quản lý hàng hóa này một cách bảo đảm an toàn, giảm thiểu rủi ro thì pháp luật là công cụ hữu hiệu nhất, thứ hai: hàng hóa VN phòng cho thuê có mối liên quan chặt chẽ với tài sản, tài sản là yếu tố hình thành hàng hóa này. Tài sản thuộc sở hữu toàn dân và nhà nước là nguyên nhân thay đổi quản lý, và công cụ nhà nước dùng quản lý này chính là pháp luật. Vì vậy ta có thể hiểu rằng VN phòng cho thuê chủ yếu hình thành nên chính sách pháp luật.

**Thứ bảy, hàng hóa BSVN phòng cho thuê phụ thuộc nhiều vào năng lực quản lý.** Vì BSVN có giá trị lớn và lâu bền, chi phí hao mòn qua thời gian, giảm nhiều chi phí nên vì các quản lý chúng khá phức tạp, do đó, đòi hỏi kỹ năng quản lý phải có năng lực cao và chi phí quản lý cũng phải cao hơn so với các hàng hóa thông thường. Các bất động sản hàng hóa VN phòng cho thuê là rất lớn, như vậy muốn cạnh tranh trên thị trường thì năng lực của người quản lý tòa nhà có VN phòng cho thuê rất quan trọng. Điều đó tác động đến chi phí, ngân sách, khách hàng,... là rất nhiều.

### 1.1.3.2. Các nhân tố ảnh hưởng tới việc xây dựng VN phòng cho thuê

a. Các yếu tố có mối liên hệ trực tiếp với VN phòng cho thuê

\* Các yếu tố thiên nhiên:

- Vị trí của VN phòng cho thuê: khi năng suất lợi nhuận và vị trí VN phòng cho thuê mang lại càng cao thì giá trị của VN phòng cho thuê càng lớn. Mối VN phòng cho thuê luôn gắn liền với hai loại vị trí, vị trí trung tâm và vị trí ngoại ô. Xét trên phương diện tổng quát cả hai loại vị trí nói trên đều có vai trò quan trọng trong việc xác định giá trị của VN phòng cho thuê. Nhưng VN phòng cho thuê nằm ở trung tâm đô thị hay một vùng nào đó sẽ có giá trị lớn hơn những VN phòng cho thuê cùng loại nằm ở các vùng ven trung tâm (vị trí ngoại ô). Nhưng VN phòng cho thuê nằm ở các ngã

4 hay ngã 3, trên các trục giao thông quan trọng lại có giá trị cao hơn như ng v n phòng cho thuê n m v trí khác (v trí tuy t i). Vì c xem xét ánh giá u th v v trí v n phòng cho thuê là c c k quan tr ng, c bi t là i v i vì c xác nh giá t.

- Kích th c, hình th , di n tích th a t ho c lô t: m t di n tích, kích th c th a t t i u khi nó th a m n m t lo i nhu c u c a a s dân c trong vùng.

- Lo i hình v n phòng cho thuê t a l c: a hình n i v n phòng cho thuê t a l c cao hay th p so v i các v n phòng khác trong vùng lân c n có tác ng n giá tr v n phòng cho thuê nh ng khu v c th p th ng hay b ng p n c vào mùa m a hay b tri u c ng thì giá c a v n phòng cho thuê s th p h n, ng c l i giá c a nó s cao h n.

- Hình th c (ki n trúc) bên ngoài c a v n phòng cho thuê: n u 2 v n phòng cho thuê có giá xây d ng nh nhau v n phòng cho thuê nào có ki n trúc phù h p v i th hi u thì giá c a nó s cao h n và ng c l i.

- c i m trên m t t và d i lòng t ( d a y c a l p b m t, tính ch t th nh ng, tính ch t v t lý,...) m c nh h ng c a các y u t trên n giá tr c a v n phòng cho thuê tùy thu c vào m c ích s d ng t. Ví d , màu m c a t có th r t quan tr ng i v i giá tr s d ng vào m c ích nông nghi p nh ng l i không quan tr ng cho m c ích xây d ng.

- Tình tr ng môi tr ng: môi tr ng trong lành hay b ô nhi m n ng, yên t nh hay n ào u nh h ng tr c ti p n giá v n phòng cho thuê.

- Các ti n l i và nguy c r i ro c a t nhiên: thiên tai, l l t. C ng nh h ng n giá v n phòng cho thuê.

\* Các y u t kinh t :

- Thu nh p kì v ng tác ng n u t : m c thu nh p hàng n m t v n phòng cho thuê mang l i s có nh h ng quan tr ng n giá c a v n phòng cho thuê ó. Khi kh n ng t o ra thu nh p càng cao thì giá chuy n nh ng c a nó càng cao và ng c l i.

- Nh ng ti n nghi g n li n v i v n phòng cho thuê; h th ng i n n c, v sinh, i u hòa. H th ng càng ch t l ng cao, giá v n phòng cho thuê càng cao.

\* Các y u t liên quan n th tr ng:

- Tính h u d ng c a v n phòng cho thuê.

- Nhu c u c a v n phòng cho thuê trên th tr ng.

\* Các yếu tố pháp lý liên quan đến văn phòng cho thuê:

Tình trạng pháp lý của văn phòng cho thuê, các giấy tờ chứng thực pháp lý về quy hoạch đô thị, sổ hộ nhà và công trình xây dựng khác gắn liền với văn phòng cho thuê: tình trạng cho thuê, thủ tục pháp lý văn phòng cho thuê, tranh chấp quy hoạch đô thị, sổ hộ nhà, sổ hộ chung cư

b. Các yếu tố chung bên ngoài

\* Các yếu tố chính trị pháp lý:

Sự thay đổi trong nội dung chính sách của Nhà nước và chính quyền địa phương có thể có những tác động đến thị trường văn phòng cho thuê nói chung và sự đầu tư vào lĩnh vực văn phòng cho thuê nói riêng, cụ thể:

- Các chính sách có tác động gián tiếp: sự khuyến khích đầu tư bên ngoài vào địa phương có thể làm tăng nhu cầu về văn phòng cho thuê qua đó có thể làm cho giá văn phòng cho thuê gia tăng.

- Các chính sách tác động trực tiếp như:

+ Chính sách cho phép Việt Kiều mua BĐS tại Việt Nam.

+ Chính sách cho phép những người không có hộ khẩu thành phố được mua nhà tại thành phố.

+ Chính sách tài chính áp dụng đối với những người có nhà nước giao đất, cho thuê đất.

+ Chính sách tín dụng đối với hoạt động đầu tư vào lĩnh vực văn phòng cho thuê

+ Chính sách thuế của nhà nước đối với văn phòng cho thuê.

\* Các yếu tố kinh tế liên quan như:

- Tình hình cung cầu văn phòng cho thuê trong khu vực.

- Các chỉ số kinh tế vĩ mô tham gia thị trường văn phòng cho thuê trong khu vực.

- Hiện trạng vùng lân cận.

- Mức tăng trưởng GDP hàng năm của vùng.

- Thu nhập bình quân hàng năm của người dân trong vùng.

- Khả năng đáp ứng nhu cầu tín dụng của thị trường tín dụng.

- Số lượng các lô, thửa đất.

- Mức giá bình quân các loại đất trong vùng.

- Tỷ lệ thu và mức thu suất.
- Mức lợi nhuận phát chung.
- Tình hình thị trường lao động, chi phí khoán, tín dụng.

\* Các yếu tố xã hội:

Các yếu tố xã hội có tác động lớn đến giá trị vốn phòng cho thuê. Mật độ khu vực và mật độ dân số tự nhiên càng cao do tác động của dân số học thì giá trị vốn phòng cho thuê sẽ có xu hướng tăng lên do cân bằng cung - cầu bất phá vỡ. Mặt khác các yếu tố khác cũng ảnh hưởng: chi phí năng động chi phí, giáo dục, y tế, an ninh trật tự, ...

## 1.2. C S TH C TI N

### 1.2.1. Tình hình xây dựng vốn phòng cho thuê mặt sàn trên các quận trong thị trường qua

Thị trường vốn phòng cho thuê đặc biệt ghi nhận là cung vượt cầu nên dẫn đến tình trạng mặt sàn tòa nhà vốn phòng mặt sàn vào hoạt động có tỷ lệ tăng khá cao trong năm vừa qua. Tuy nhiên, sau hơn một năm mất lợi nhuận các nhà đầu tư tại Tp.HCM và Hà Nội cũng đang dần giảm chi tiêu, với tỷ lệ lợi nhuận thêm khoảng 20-30%.

\* Nguồn cung vốn

Theo số liệu từ mặt sàn và tổng vốn, tổng nguồn cung vốn phòng tại Tp.HCM hiện nay vào khoảng trên 1 triệu m<sup>2</sup> sàn, với tỷ lệ tăng trung bình các toàn thị trường khoảng 13% tổng nguồn vốn đi đầu tích trữ vào khoảng 150.000m<sup>2</sup> sàn. Dự báo năm 2015, tổng đầu tư tích trữ vốn phòng cho thuê có thể tăng thêm gần 1 triệu m<sup>2</sup> sàn nữa.

Theo số liệu thống kê của công ty Knight Frank, tổng nguồn cung tại Tp.HCM hiện tại chiếm khoảng 1,3 triệu m<sup>2</sup>, trong đó Hãng A chiếm 10%, Hãng B chiếm 48%, Hãng B chiếm 48%, và Hãng C chiếm 42% tổng nguồn cung. Nguồn cung hiện tại tăng khoảng 5% so với cùng kỳ năm ngoái.

Mặt sàn tòa nhà vốn phòng hãng A tại TP.HCM có tỷ lệ tăng cao vào cuối năm ngoái như REE Tower tỷ lệ lợi nhuận 20% vào quý 4 năm ngoái hiện nay tăng lên 97%; Tòa Bitexco quý 4 năm 2011 có tỷ lệ lợi nhuận 40% nay tăng khoảng 68%; Maritime Bank Tower khoảng 54% vào cuối năm 2011 hiện nay tăng khoảng 87%,...

Theo báo cáo nghiên cứu của Knight Frank, President Place hiện có tỷ lệ lấp đầy tỷ lệ khai trương tốt hơn 35%. Hiện mức vận phòng của dự án Times Square công bố tốt nhất là 65% và dự kiến sẽ hoàn thành vào Quý 2/2013.

\* Dữ liệu nguồn cung vận phòng tại TP.HCM năm 2015 (CBRE)



(Nguồn: CBRE)

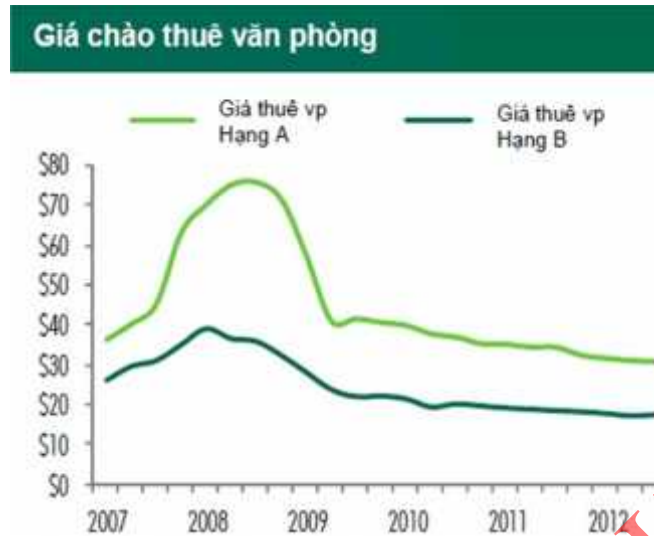
Biểu 1: Dữ liệu nguồn cung vận phòng năm 2015 tại TP. HCM

Hà Nội hiện nay có nguồn cung vận phòng khá lớn vào khoảng 800.000m<sup>2</sup> vận phòng hạng A và B của 65 tòa nhà vận phòng. Theo CBRE, nguồn cung vận phòng mới trong năm qua là hậu quả của việc thất bại trong việc đi tìm thị trường cho thuê trong quý 4/2012 tại Hà Nội, trong khi các nhà vận phòng không theo kịp các dự án cung.

Hiện nay diện tích vận phòng trong Hà Nội vào khoảng 175.000m<sup>2</sup>, chủ yếu là do tòa nhà Keangnam đi vào hoạt động. CBRE nhận thấy thất bại trong năm 2013 là điều không tránh khỏi.

\* Giá thuê còn giảm

Điều đáng lo ngại là nguồn cung mới khá lớn, cùng với đó là diện tích vận phòng còn trống trên thị trường vẫn còn khá nhiều, càng thêm yếu tố khó khăn cho kinh tế đã khiến các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh các doanh nghiệp, các tiêu chí và nhu cầu doanh nghiệp phá sản, ... đã dẫn đến giá thuê vận phòng ngày càng giảm sút.



(Nguồn: CBRE)

**Biểu đồ 2: Giá chào thuê văn phòng năm 2007 - 2012**

Theo nghiên cứu của Knight Frank, tình hình thị trường khó khăn trong quý 4/2012 đã ảnh hưởng đến tình hình cho thuê bất động sản giá chào thuê luôn cao hơn ngân sách của nhiều công ty, nhu cầu thuê văn phòng trong quý 4/2012 có sự sụt giảm do tình hình nền kinh tế khó khăn và sự sụt giảm ngân sách từ các khách thuê.

Quý cuối cùng của năm có thêm năm tòa nhà văn phòng cho thuê tham gia vào thị trường với tổng diện tích cho thuê khoảng 33.000m<sup>2</sup>. Những dự án này được xếp vào phân khúc các tòa nhà Hạng C, tập trung tại các quận Tân Bình, Phú Nhuận, Bình Thạnh và Quận 3.

Giá thuê được dự đoán sẽ tiếp tục chịu áp lực giảm giá do một số tòa nhà mới Hạng B đã được hoàn thành vào đầu năm 2013 bao gồm Lim Tower (33.000m<sup>2</sup>) và HTMC (26.000m<sup>2</sup>), cả hai tòa nhà này đều tập trung ở Quận 1.

Knight Frank dự đoán giá thuê của phân khúc văn phòng cho thuê hạng A và Hạng B sẽ tiếp tục giảm, chủ yếu do ngân sách khách thuê bị cắt giảm và các tòa nhà cũ sẵn sàng giảm giá duy trì tỷ lệ lấp đầy các cao ốc văn phòng hiện tại.

Ông Greg Ohan, Giám đốc quản lý văn phòng của CBRE (Việt Nam) nhận định giá thuê văn phòng trong năm 2013 sẽ tiếp tục giảm, tuy nhiên, mức giảm sẽ nhỏ hơn so với năm 2012. Phân khúc văn phòng hạng B sẽ chịu áp lực giảm mạnh hơn bất kể có bất kỳ dự án sắp được hoàn thành, bên cạnh đó là phân khúc ngoài trung tâm nên có nhu cầu thuê không cao.



### 1.2.3. Tổng quan về công ty cổ phần xây lắp Thà Thiên Hu và dự án xuất xây dựng văn phòng cho thuê – 30 Hùng Vương.

#### 1.2.3.1. Giới thiệu công ty

##### a. Mối liên hệ thông tin chung về công ty

Công ty Cổ phần Xây Lắp Thà Thiên Hu được thành lập năm 1976, sau hơn ba thập kỷ không ngừng phấn đấu, nay, Công ty chúng tôi đã trở thành một doanh nghiệp kinh doanh đa lĩnh vực hoạt động trên địa bàn thành phố và quốc tế. Bộ phận hoạt động chuyên ngành xây dựng dân dụng và công nghiệp, nay, Công ty Cổ phần Xây Lắp Thà Thiên Hu đã mở rộng hoạt động kinh doanh trên nhiều lĩnh vực như: tư vấn, khảo sát thiết kế và thi công xây lắp các công trình thuộc các chuyên ngành khác nhau, sản xuất và kinh doanh vật liệu xây dựng, xuất khẩu kinh doanh hàng công nghiệp, các khu dân cư, khu đô thị mới cho các hoạt động kinh doanh bất động sản, xuất nhập khẩu...

Thống nhất của Công ty Cổ phần Xây Lắp Thà Thiên Hu gắn liền với nhiều công trình xây dựng và sản phẩm vật liệu xây dựng chất lượng cao do công ty sản xuất. Sự ghi nhận và chất lượng của các chi tiết luôn giúp cho công ty có mặt đầu tiên cho các dự án lớn.

Với mô hình hoạt động Công ty Mẹ - Công ty Con bao gồm một hệ thống các nhân viên thành viên, các công ty liên kết cùng với đội ngũ cán bộ, kỹ sư, kỹ thuật sư và công nhân lành nghề, giàu kinh nghiệm, trình độ kỹ thuật cao, các trang bị kỹ thuật tiên tiến và đội ngũ thi công tiên tiến, Công ty Cổ phần Xây Lắp Thà Thiên Hu có thể đáp ứng mọi yêu cầu kỹ thuật của khách hàng.

Phấn đấu với mục tiêu "Chất lượng, tin cậy, hiệu quả, an toàn và phát triển bền vững", Công ty Cổ phần Xây Lắp Thà Thiên Hu luôn sẵn sàng liên doanh, liên kết và hợp tác với các tổ chức, các chi tiết và khách hàng trong và ngoài nước.

##### b. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty Cổ phần xây lắp Thà Thiên Hu

Tên thân của Công ty là một kỹ sư xây dựng được thành lập tháng 5/1975 sau ngày giải phóng miền Nam, thống nhất đất nước. Năm 1976, kỹ sư xây dựng được phát triển thành Công ty Xây dựng Bình Trà Thiên.

Tháng 6/1989, th c hi n ch tr ng chia tách t nh, Công ty Xây l p Bình Tr Thiên c chia ra thành 3 n v xây l p thu c 3 t nh Qu ng Bình, Qu ng Tr và Th a Thiên Hu .

Ngày 18/7/1989, theo Quy t nh s 52/Q -UBND c a UBND t nh Th a Thiên Hu , Công ty Xây l p Th a Thiên Hu c thành l p trên c s sáp nh p v i Xí nghi p s a ch a nhà c a Bình Tr Thiên.

Tháng 12/1992, th c hi n Ngh nh 388/H BT ngày 20/11/1991 c a H i ng B tr ng (nay là Chính Ph ) v vi c thành l p, gi i th các Doanh nghi p Nhà n c, Công ty tách Xí nghi p d ch v T ng h p chuy n giao thành m t n v tr c thu c s Xây d ng và Công ty Xây l p Th a Thiên Hu c thành l p l i theo quy t nh s 875/Q -UBND ngày 16/12/1992 c a UBND t nh Th a Thiên Hu .

N m 2006, Công ty ã c Th t ng Chính ph cho phép chuy n sang ho t ng theo mô hình t ch c Công ty m - Công ty con và ã c UBND t nh Th a Thiên Hu phê duy t t i Quy t nh s 1771/Q -UBND ngày 27/7/2006.

N m 2010, th c hi n ch tr ng c ph n hóa các doanh nghi p nhà n c, Công ty Xây l p Th a Thiên Hu chính th c chuy n i thành Công ty C ph n theo quy t nh s 2660/Q -UBND ngày 23/12/2010 c a y ban Nhân Dân t nh Th a Thiên Hu .

### **M t s m c th i gian quan tr ng trong quá trình phát tri n c a công ty:**

- N m 1994 ký k t h p ng xây d ng Nhà máy Xi m ng Luksvaxi v i Công ty h u h n LUKS (HongKong). K t thúc d án, kinh nghi m thi công và n ng l c máy móc, thi t b c a n v c nâng cao t o i u ki n công ty tham gia nhi u d án l n.

- N m 1998, công ty b t u m r ng ho t ng kinh doanh sang l nh v c s n xu t v t li u xây d ng v i các d án u t s n xu t g ch tuynen, khai thác và ch bi n á xây d ng.

- Tháng 4/1999, công ty th c hi n d án u t khu dân c Nam V D - thành ph Hu theo ph ng th c " i t l y h t ng" t n n móng cho ho t ng u t và kinh doanh b t ng s n c a công ty.

- N m 2000, công ty tri n khai th c hi n d án u t kinh doanh h t ng Khu công nghi p Phú Bài v i quy mô 300 ha (khu công nghi p t p trung u tiên c a t nh Th a Thiên Hu ) t o qu t thu hút u t s n xu t công nghi p trên a bàn t nh.

- Tháng 3/2003, dự án đầu tư Nhà máy chế biến gỗ công suất 10.000 m<sup>3</sup>/năm chính thức đi vào hoạt động ảnh hưởng cho hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu các sản phẩm của công ty.

- Năm 2005, xây dựng hoàn thành Hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2000, chứng chỉ TUV NORD (Quốc gia liên bang Đức) ảnh hưởng và chấp nhận.

- Tháng 7/2006, công ty chính thức chuyển đổi sang mô hình hoạt động mới "công ty mẹ - công ty con", tổ chức tái cấu trúc và mở rộng quy mô hoạt động của Công ty.

- Tháng 1/2011, công ty chính thức chuyển đổi thành doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần, thực hiện chuyển đổi thành công ty cổ phần Nhà nước của Chính phủ.

*c. Chức năng và nhiệm vụ của công ty.*

Ngành nghề kinh doanh của Công ty Cổ phần xây lắp Thừa Thiên Huế gồm có:

- Thí nghiệm chuyên ngành vật liệu xây dựng.
- Hoạt động dịch vụ tư vấn tư vấn.
- Khai thác đá, cát, sỏi.
- Sản xuất sản phẩm khác nhau.
- Sản xuất vật liệu xây dựng.
- Xây dựng các công trình dân dụng.
- Xây dựng các công trình công nghiệp, công cộng, thể thao, giao thông thủy lợi, hạ tầng kỹ thuật, điện dân dụng và điện công nghiệp.
- Lắp đặt công trình điện áp 35KV.
- Hoàn thiện công trình xây dựng (trang trí nội thất).
- Bán buôn ô tô và xe có động cơ khác.
- Bán mô tô, xe máy.
- Bảo dưỡng và sửa chữa ô tô, xe máy.
- Mua bán xăng dầu.
- Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng.
- Mua bán vật liệu xây dựng.

- Kho bãi và lưu trữ hàng hóa.
- Kinh doanh, lưu trú du lịch.
- Kinh doanh nông nghiệp.
- Kinh doanh bất động sản, cơ sở hạ tầng khu công nghiệp và cộng đồng.
- Kinh doanh dịch vụ như giá bất động sản, sàn giá dịch vụ, môi giới, lưu giữ bất động sản, lưu giữ quy hoạch đô thị.
- Hoạt động kiểm tra và thanh toán kết quả có liên quan (thanh toán lập dự án, giám sát thi công xây dựng và hoàn thiện loại công trình dân dụng công nghiệp, thủy lợi, hạ tầng kết cấu, thi công kết cấu, kiến trúc công trình xây dựng dân dụng và công nghiệp, thi công quy hoạch xây dựng, khảo sát địa chất công trình.
- Cung cấp và quản lý nguồn nhân lực.
- Dịch vụ hỗ trợ liên quan ngân hàng và tài chính của du lịch.
- Hoạt động hỗ trợ kinh doanh khác còn lại chi phí phân vào đầu (ví dụ làm thủ tục hải quan).
- Hoạt động của các công viên vui chơi và công viên theo chủ đề.

#### **d. Chức vụ của công ty**

Hội đồng quản trị:

Hội đồng Quản trị có toàn quyền nhân danh Công ty quy định nội dung liên quan đến các chính sách quy định nội bộ của Công ty. Kiểm tra, giám sát chi tiêu và thành viên hội đồng quản trị, tổng giám đốc, giám đốc các nhân viên thành viên hạch toán phụ thu, thực hiện nhiệm vụ quy định theo Điều lệ Công ty và pháp luật Công ty.

Ban giám đốc:

Ban giám đốc là người đại diện pháp lý của Công ty và chịu trách nhiệm trước hội đồng quản trị và nhà đầu tư về việc thực hiện hoạt động của Công ty. Có chức năng quản lý, điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh toàn Công ty. Các phó tổng giám đốc là những người trợ giúp cho tổng giám đốc trong các lĩnh vực hoạt động chuyên môn nghiệp vụ của tổng giám đốc và phân công từng lĩnh vực cụ thể. Ban giám đốc đứng đầu là người đại diện cho chủ sở hữu công ty mẹ và các công ty con.

Các phòng ban chức năng:

- Phòng tổ chức hành chính: Tổ chức quản lý hành chính nhân sự - tín dụng, phối hợp với các phòng chức năng nghiệp vụ và các đơn vị trực thuộc kiểm tra, đánh giá và sắp xếp bố trí công việc cho người lao động.

- Phòng tài chính kế toán: Thực hiện nghiệp vụ kế toán tại Công ty theo quy định của pháp luật, tham mưu cho ban giám đốc trong công tác quản lý, huy động vốn, sử dụng và hiệu quả đầu tư của công ty thực hiện.

- Phòng kế hoạch tài chính: Xây dựng kế hoạch cho hoạt động sản xuất kinh doanh toàn Công ty. Tiếp thị các công trình và sản phẩm của công ty. Quan hệ với chủ đầu tư, các ngành hàng khác nhau tìm kiếm công việc. Thu thập thông tin thị trường xuất phát.

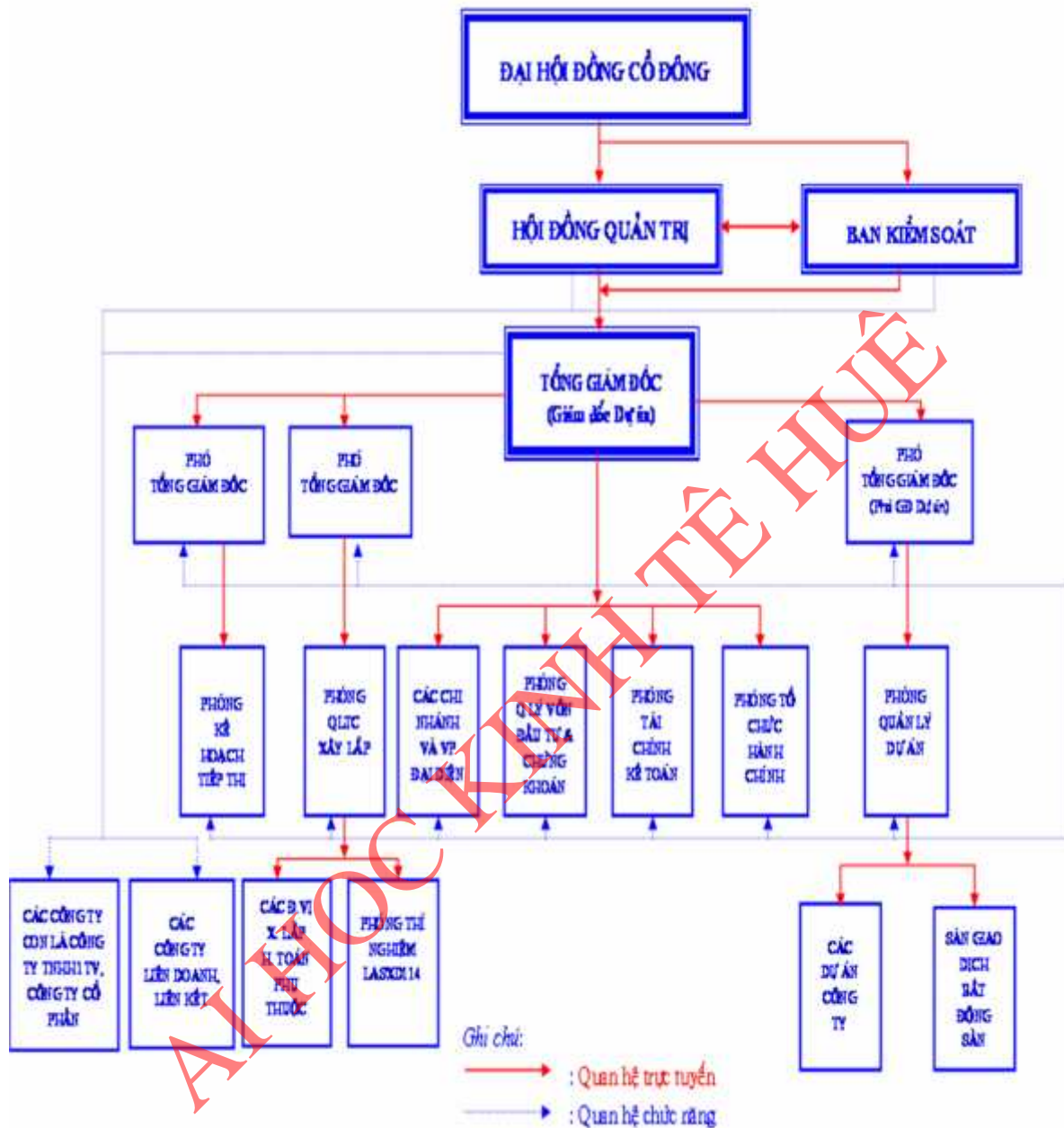
- Phòng quản lý thi công xây lắp: Thực hiện và chịu trách nhiệm chỉ đạo, hướng dẫn, giám sát, kiểm tra toàn bộ quá trình thi công xây lắp từ tiếp nhận hợp đồng, hồ sơ tài liệu thi công trình thi công kế hoạch thi công trên thực tế triển khai thi công, bảo hành công trình, hoàn chỉnh hồ sơ nghiệm thu bàn giao chuyển sang phòng Kế toán tài chính.

- Phòng quản lý dự án: Triển khai thực hiện nhiệm vụ các chủ đầu tư về các dự án xây dựng khu quy hoạch, nhà chung cư, ... Tìm kiếm nguồn vốn, lập dự án và thực hiện toàn bộ các nội dung các thủ tục dự án trên cơ sở tuân thủ nghiêm túc trình tự theo quy định quản lý xây dựng của Nhà nước.

- Phòng kế toán nội bộ: Cung cấp cho ban giám đốc những thông tin chính xác, trung thực trong lĩnh vực tài chính kế toán, đồng thời xuất những bí quyết thi công thực nghiệm phát huy hiệu quả hoặc khắc phục hậu quả nếu có.

- Sàn giao dịch bất động sản: Có chức năng quản lý kinh doanh bất động sản, giao dịch và tuyển khách hàng về các sản phẩm công trình xây dựng của công ty.

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY LẬP THỪA THIÊN HUỆ



(Nguồn: Phòng tổ chức hành chính của công ty)

Sơ đồ 1: Sơ đồ tổ chức hoạt động của Công ty Cổ phần Xây Lập Thừa Thiên Huế

1.2.3.2. Tình hình sản xuất kinh doanh của công ty

a. Nguồn nhân lực của công ty

Theo số liệu báo cáo, lực lượng lao động tại công ty là 1.492 lao động. Nếu xét về số lượng lao động thì nguồn nhân lực của công ty hiện vẫn còn thiếu hụt.

tranh chấp hoạt động trên địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế và khu vực miền Trung. Tuy nhiên số vốn quy mô sản xuất của công ty thì lực lượng lao động có chấp ứng cho giai đoạn hiện tại.

**Bảng 1:** Tình hình lao động của công ty

VT: người

	2010	2011	2012	N m 2012/ N m 2010	
				+/-	%
Tổng số lao động	1.510	1.492	1.485	-25	98,3
1. Phân theo hoạt động					
a. Hoạt động có trình độ	335	322	295	-40	88,0
b. Hoạt động thủ công	1.175	1.170	1.190	15	101,3
2. Theo tính chất sản xuất					
a. Lao động gián tiếp	225	214	197	-28	87,6
b. Lao động trực tiếp	1.285	1.278	1.288	3	100,2
3. Phân theo trình độ					
a. Sơ cấp	115	120	117	2	101,7
b. Cao cấp/ Trung cấp	60	52	48	-12	80,0
c. Công nhân kỹ thuật	1.150	1.155	1.126	-24	97,9
d. Lao động phổ thông	185	165	194	9	104,9

(Nguồn: Phòng lao động Công ty)

Vấn đề tuyển dụng lao động:

Qua bảng số liệu trên ta thấy bộ máy quản lý và lãnh đạo của công ty đã là người có trình độ sơ cấp, chuyên môn chuyên ngành, có kinh nghiệm, thâm niên công tác lâu năm, gọn bó và am hiểu công ty. Tuy nhiên lao động gián tiếp của công ty chỉ chiếm 13,3% thì đây là một tỷ lệ khá cao, điều này làm giảm hiệu quả quản lý và tăng chi phí quản lý.

Lực lượng công nhân kỹ thuật làm việc cơ sở sản xuất và tuyển dụng hầu hết những công nhân kỹ thuật có trình độ tay nghề bậc cao, lao động chuyên môn hóa sâu theo ngành nghề phù hợp với tính chất của công việc xây dựng. Như vậy, chất

lĩnh vực xây dựng công trình và sản phẩm xây dựng luôn đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật công nghệ tiên tiến và năng suất ngày càng tăng.

b. Tình hình sản xuất kinh doanh của công ty qua 2 năm (2011 – 2012)

Năm 2011 và năm 2012 là 2 năm ưu tiên Công ty chuyển đổi hoạt động sản xuất kinh doanh theo loại hình Công ty cổ phần có vốn góp chi phí của nhà nước. Công nghệ các doanh nghiệp khác hoạt động trong lĩnh vực thi công xây lắp và kinh doanh bất động sản, Công ty cổ phần xây lắp Thà Thiên Huân gặp nhiều khó khăn, thách thức trong hoạt động sản xuất kinh doanh trực tiếp ngành tác động tiêu cực chung của nền kinh tế thị trường: tình trạng không ổn định của thị trường bất động sản, sự cạnh tranh gay gắt trong hoạt động thi công xây lắp và sản xuất kinh doanh vật liệu xây dựng.

Tuy nhiên, với sự nỗ lực phấn đấu của tập thể lãnh đạo và toàn thể cán bộ, nhân viên, Công ty đã đạt kết quả tốt trong 2 năm qua. Trong năm 2012 thì lợi nhuận sau thuế và doanh thu thuần đã vượt mức số vốn năm 2011 và các chỉ tiêu chi tiết qua bảng sau:

**Bảng 2:** Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2011-2012  
(Đơn vị: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2011	Năm 2012	2011/2012	
				±	%
Doanh thu	Tr.	497.791,0	675.497,0	177.706,0	135,7
Lợi nhuận sau thuế	Tr.	28.389,0	29.274,0	885,0	103,0
Nợ ngân sách	Tr.	16.720,0	24.002,8	7.282,8	143,6
Thu nhập bình quân	Ng. /Ng/Tháng	3.990,0	4.530,0	540,0	113,5
Chi phí	%	12,0	14,0	2,0	113,7
Lãi ròng trên vốn đầu tư	ng	2.253,0	2.323,0	70,0	103,0

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2012 của Công ty)

1.2.3.3. Thị trường và dự án đầu tư xây dựng vốn phòng cho thuê 30 Hùng Vương - Huế

**\* Thị trường**

- Ảnh hưởng của thị trường hiện tại

Vị trí chiến lược phân bổ thành phần chi phí trung tâm, Thành Phố Thà Thiên Huân đang bước vào giai đoạn phát triển, hạ tầng, chính sách đầu tư, tiếp



t các i thi n môi tr ng u t và kinh doanh thu n l i, bình ng, thông thoáng, minh b ch thu hút các nhà u t c ng nh phát tri n nhanh s l ng các doanh nghi p v a và nh óng góp ngày càng cao vào phát tri n kinh t , nâng cao n ng l c c nh tranh qu c gia và h i nh p kinh t qu c t . Cùng v i s phát tri n kinh t , nhu c u v v n phòng, m t b ng ph c v phát tri n kinh doanh là i u t t y u, trong ó hình thành nhu c u th tr ng nhà v n phòng cho thuê cao c p là m t phân khúc ti m n ng t i các khu v c s m u t, hi n i.

N m b t c xu th phát tri n Công ty C ph n Xây l p Th a Thiên Hu t hào là n v tiên phong trên a bàn u t xây d ng, cung c p d ch v v n phòng cho thuê cao c p, v i c i m các tòa nhà v n phòng cho thuê t a l c t i khu ô th , ngay trong trung tâm thành ph Hu , khu ô th t p trung các khu hành chính, d ch v th ng m i, v n hóa v i y h t ng k thu t áp ng nhu c u phát tri n ô th b n v ng, thu n l i cho vi c m v n phòng giao d ch, d ch v th ng m i và tài chính . N m 2008, d án v n phòng 30 Hùng V ng, tòa nhà cao 09 t ng, t ng di n tích sàn 1600m<sup>2</sup> bao g m không gian v n phòng, h i h p và d ch v v i y t i n nghi c khánh thành a vào ho t ng. N m 2009, Công ty C ph n Xây l p Th a Thiên Hu hoàn thành d án v n phòng 2 t a l c t i lô s 09 Ph m V n ng, khu quy ho ch nam V D , ph ng V D , thành ph Hu ; v i quy mô 9 t ng, 4 t ng là v n phòng Công ty C ph n Xây L p Th a Thiên Hu , 4 t ng cho thuê v n phòng và h i tr ng 200 ch v i t ng di n tích sàn 4742m<sup>2</sup>, y t i n nghi c a m t v n phòng làm vi c, h i ngh chuyên nghi p, hi n i cùng bãi xe r ng rãi áp ng nhu c u làm vi c 350 ng i, ang là m t a i m có ho t ng th ng m i d ch v n ng ng nh t trên a bàn thành ph Hu . Ti p n i s thành công, n m 2012, d án v n phòng cho thuê 28 Lý Th ng Ki t v i quy mô 12 t ng, t ng di n tích sàn 12.500m<sup>2</sup> c t ch c không gian làm vi c hi n i, chuyên nghi p. Bên c nh các d án v n phòng cho thuê c a công ty CP Xây l p TT Hu , trên a bàn c ng xu t hi n thêm m t s nhà cung c p d ch v v n phòng cho thuê; tiêu bi u, n m 2011 Vi n thông Th a Thiên Hu khánh thành Tòa nhà Vi n thông TT-Hu cao 9 t ng có t ng v n u t 20.080.689.000 VNĐ v i t ng di n tích sàn h n 4.435 m<sup>2</sup>, t a l c t i 51 Hai Bà Tr ng, Thành ph Hu s d ng cho m c ích khai thác kinh

doanh các dịch vụ viễn thông a ph thuộc ngành Viễn thông Th a Thiên Hu và cho thuê văn phòng làm việc. Cùng thời gian này, Tòa nhà VADEIN do Công ty Cổ phần T V n u T và Phát Triển Chu i Giá Tr làm chủ quản công trình đã đưa vào khai thác, tòa nhà có quy mô 9 tầng, trong đó diện tích sàn khai thác cho thuê văn phòng và 2100m<sup>2</sup>. Sự đa dạng về vị trí, quy mô, và các nhu cầu nhà cung cấp dịch vụ này góp phần sôi động thị trường, điều này cũng khuyến khích nhà đầu tư tranh ngày càng gay gắt của các doanh nghiệp cùng ngành.

Hình thức, theo khảo sát các mặt sản phẩm, các doanh nghiệp viễn thông hiện tại có nhu cầu thuê văn phòng làm việc như: Các công ty luật, Bảo hiểm, Ngân hàng, dịch vụ chăm sóc khách hàng, dịch vụ tài chính, Các doanh nghiệp cung cấp phần mềm, Trung Tâm thẩm mỹ giá B c m i n Trung, Công ty TNHH i n g, Plan VN,... có thể nhận thấy nhu cầu thuê văn phòng sẽ còn rất nhiều tiềm năng phát triển.

Do vậy, đây là một thị trường tiềm năng và sẽ phát triển trong tương lai. Hàng đầu vào thị trường này là một hình thức đầu tư trực tiếp và h a h n thành công.

- *D báo thị trường tương lai và tiềm năng*

Theo nhận định của các nhà kinh doanh bất động sản, các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ văn phòng cho thuê, cùng với các khu vực phát triển kinh tế nói chung và a bàn t nh Th a Thiên Hu nói riêng, Thị trường nhà văn phòng cho thuê là một thị trường tiềm năng và sẽ rất sôi động trong những năm tới. Thị trường này sẽ nhanh chóng phát triển và h a h n s thu c m c l i nhu n áng k . Vì vậy, hàng đầu vào thị trường trên là một hình thức đầu tư của Công ty Xây dựng Th a Thiên Hu .

#### **\* Dự án đầu tư xây dựng văn phòng cho thuê 30 Hùng Vương**

Tên dự án: Đầu tư xây dựng nhà Văn phòng 30 Hùng Vương

Cấp quy hoạch: Công ty Xây dựng Th a Thiên Hu

Chủ đầu tư: Công ty Xây dựng Th a Thiên Hu

Hình thức đầu tư: Xây dựng mới bằng nguồn vốn của Chủ đầu tư và vay của các ngân hàng.

Hình thức tổ chức quản lý và thi công dự án: Chủ đầu tư trực tiếp quản lý, điều hành và thi công dự án.

**CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG, KẾT QUẢ VÀ HIỆU QUẢ KINH TẾ CỦA  
XÂY DỰNG VÀ NPHÒNG CHO THUÊ – 30 HÙNG VƯƠNG HƯNG**

**2.1. GIỚI THIỆU DỰ ÁN UT XÂY DỰNG VÀ NPHÒNG CHO THUÊ – 30 HÙNG VƯƠNG HƯNG**

**2.1.1. Giới thiệu về khu đất thực hiện dự án**

Khu đất thực hiện dự án tọa lạc tại 30 Hùng Vương, thành phố Hưng Yên có tổng diện tích là: 173.6 m<sup>2</sup>, có vị trí như sau:

- Phía Đông Bắc giáp đường Hùng Vương lộ 1 giới hạn là 26m
- Phía Tây Bắc giáp lối đi của khu dân cư
- Phía Tây Nam giáp lối đi chung của khu dân cư
- Phía Đông Nam giáp nhà dân

**2.1.1.1. Các chỉ tiêu kỹ thuật**

**\* Khí hậu và khí tượng**

Khu đất xây dựng nhà Vn phòng 30 Hùng Vương, thành phố Hưng Yên. Có các chỉ tiêu tự nhiên và khí hậu và các chỉ tiêu kỹ thuật của khu vực thành phố Hưng Yên:

- Mưa:

Lượng mưa trung bình hàng năm:	2.995 mm
Lượng mưa tối đa trong năm:	721,3 mm
Lượng mưa tối đa trong tháng:	1.740 mm
Số ngày mưa trung bình trong năm:	157,9 ngày

- Nhiệt độ, độ ẩm, gió, ...:

Nhiệt độ trung bình năm:	25.2°C
Độ ẩm trung bình năm:	84,5%
Lượng bốc hơi hàng năm:	1000mm
Số giờ nắng trung bình ngày:	5,7 giờ
Áp lực gió trung bình theo vùng:	IIB.

**\* Thu hoạch:** Khu vực xây dựng nằm trong mùa vụ thu hoạch của thành phố Hưng Yên, chu kỳ sản xuất ngắn từ 1 đến 2 năm: vụ mùa mưa có bình quân 1 năm thu hoạch 1 lần, thời gian thu hoạch là 2 ngày.

**\* Hiện trạng xây dựng**

Toàn bộ khu vực xây dựng dự án trước khi xây dựng đã có sản phẩm tạm bợ và hỗn độn xung quanh. Khu vực xây dựng là lô số 30 Hùng Vương.

Sau khi xây dựng xong thì khu vực đã phân cách với các khu vực lân cận và không có tranh chấp xảy ra.

Khu vực trong tình trạng nhếch nhác, không có hiện trạng tầng trệt và tầng trệt do quá trình xây dựng đã kiên cố hóa bằng bê tông vững chắc.

**\* Hiện trạng giao thông**

Nhìn chung, khu quy hoạch đã có vị trí rất thuận lợi về giao thông. Hùng Vương nằm ngay giữa trung tâm thành phố. Thông qua cầu Trưng Trắc là tuyến đường kết nối giữa Bắc và Nam của thành phố, rất thuận tiện cho việc kinh doanh, buôn bán.

**\* Nhận xét chung về vị trí xây dựng**

Vị trí thuận lợi xây dựng nhà văn phòng 9 tầng nằm trên đường Hùng Vương (trung tâm thành phố, đây là khu vực phát triển kinh doanh dịch vụ năng động) là rất thuận lợi trong quá trình đầu tư và khai thác dự án.

**2.1.1.2. Cơ cấu kinh tế xã hội**

Văn phòng cho thuê 30 Hùng Vương tọa lạc trên Phố Nguyễn Huệ, thành phố Hồ Chí Minh. Đây là một số cơ cấu kinh tế, văn hóa, xã hội của khu vực này:

**\* Kinh tế:** Ngành nghề chủ yếu: Tiêu thụ công nghiệp (mặc may, chế biến da, chế tạo ô tô, làm cửa nhôm, lan can, inox,...), thương mại, dịch vụ du lịch và kinh doanh các mặt hàng: áo quần, giày dép,...

Trên địa bàn phố có 01 HTX thương mại dịch vụ (Văn Lợi); trên 60 khách sạn, trong đó có 5 khách sạn cao cấp (Hưng Giang, Century, Kinh Đô, Thuận Hóa, Kinh Lân); 22 nhà nghỉ và 22 nhà hàng. Hộ hộ tiêu thụ các trung tâm thương mại, nhân dân buôn bán hoặc cho thuê kinh doanh, các biệt các tuyến đường: Hùng Vương, Lê Lợi, Nguyễn Huệ, Nguyễn Công Trứ, Chu Văn An, Phạm Ngũ Lão,...

Phố Nguyễn Huệ đã xây dựng tuyến phố văn minh thương mại - trung tâm tiêu thụ tuyến đường Nguyễn Huệ - Nguyễn Huệ, xây dựng các trung tâm các tuyến đường trên địa bàn phố.

**\* Văn hóa - xã hội:**

UBND phường đã đầu tư vào văn hóa vào năm 2003.

16% dân phường đầu tư vào văn hóa và đóng góp duy trì văn hóa hàng năm. 100% hộ gia đình đóng góp gia đình văn hóa.

Tổng cộng đóng góp kết hôn theo hình thức hôn nhân theo pháp luật (làm giấy đăng ký kết hôn) từ năm 2002.

Tỷ lệ hộ nghèo: hiện nay còn 27% theo tiêu chí 260.000 đồng, chỉ chiếm 1,35%.

**\* Di tích lịch sử:**

Bia tưởng niệm 11 cô gái Sông Hương (ngã tư Bà Triệu - Lê Quý Đôn)

Miếu Bà Triệu (nằm ở các chi nhánh và khu phố 6 thành phố Huế đã chỉ định và công nhận dân Pháp từ năm 1946) - Ngã tư Hùng Vương - Bà Triệu - Nguyễn Huệ.

Bia tưởng niệm Bác Hồ tham gia phong trào chống thuế (trên đường Hồ Sĩ Đàm - Huế - Lăng Lê Lợi, Huế)

**\* Ngành nghề thủ công truyền thống, làng nghề:**

Làm hàng thủ công mỹ nghệ: đồ gỗ, đồ sứ, đồ đồng... (bà Phạm Thị Lại - dân phường 2)

**\* Dịch vụ du lịch:**

Chuyến các khách sạn, nhà nghỉ, các điểm dịch vụ du lịch như: An Phú, Phường Ông, An Phúc, Hương Thôn...

**2.1.2. Giới thiệu chung dự án****2.1.2.1. Quy mô**

- Nhà văn phòng làm việc và cửa hàng kinh doanh 9 tầng + 1 tầng hầm + tầng trệt và vỉa hè kết cấu khung sàn bê tông cốt thép chủ yếu.

- Tổng diện tích toàn khu: 173,6 m<sup>2</sup>.

- Tổng diện tích sàn: 1586,66 m<sup>2</sup>.

Trong đó:

Diện tích xây dựng: 134,8 m<sup>2</sup>

Mật độ xây dựng: 77,65%

Chiều cao công trình: 39,3m

Diện tích sân vườn bồn hoa cây xanh: 38,3 m<sup>2</sup>

2.1.2.2. *Giới pháp thi công*

## a. Các yêu cầu thi công quy hoạch - kiến trúc

Vị trí khu đất trên nên các giới pháp thi công các thể hiện theo các nguyên tắc sau:

**\* Các yêu cầu thi công quy hoạch**

- + Tuân thủ theo Quy hoạch tổng thể phía Nam sông Hồng
- + Bảo đảm tuân thủ theo Chương trình quy hoạch số 192/2005/CCQH do Sở Xây dựng TT.Huế cấp cho Công ty Xây dựng TT.Huế ngày 04/11//2005
- + Tận dụng lợi thế đất đai trước ngõ Hùng Vương
- + Tối thiểu dành cho khu vực và thông thoáng công trình các thông số kỹ thuật về mặt, phòng cháy chữa cháy,...

**\* Các yêu cầu kiến trúc**

- + Kiến trúc thể hiện tính chất của nhà văn phòng làm việc, kết hợp kinh doanh không gian bên trong cho nên hình thức kiến trúc bên ngoài.
- + Kiến trúc hiện đại, phù hợp với khu vực.
- + Đảm bảo công năng sử dụng công nghệ dây chuyền sử dụng, giao thông cho hoạt động của văn phòng làm việc và trưng bày giới thiệu sản phẩm
- + Sử dụng vật liệu, màu sắc công trình phù hợp thể hiện công trình hiện đại và thẩm mỹ, tận dụng tối đa 3 bề mặt thoáng của công trình để tối đa mục đích: Giới quy định thông thoáng cho các phòng chức năng bên trong công trình tạo ra không gian nhìn đẹp như hình ảnh.
- + Giới pháp chống nóng và chống ẩm phù hợp với điều kiện khí hậu Huế

## b. Quy hoạch tổng mặt bằng

Đây là khu đất có hình dạng tổng mặt bằng khá phức tạp: mặt trước rộng, mặt sau thu hẹp dần và có xuất hiện các góc chéo. Mặt khác vị trí mặt đất tích tụ xây dựng nhô và chiều cao công trình lớn nên tác giả đưa ra giới pháp là tách các không gian sử dụng tách ra từng tầng, các tầng liên kết với nhau bằng trục giao thông thẳng đứng (thang máy+thang bộ), khi vận hành sẽ lộ ra sau góc chéo, ưu tiên các không gian chính ra phía trước. Tách các không gian chức năng về vị trí ưu tiên các sử dụng (thống mĩ và văn phòng cho thuê) mặt cách mặt chính, khúc chiết, không bị chéo lên nhau.

- Toàn bộ công trình là mặt kh i v ng ch c, phân khu ch c n ng toàn công trình rõ ràng gi a khu v c ph tr và không gian làm vi c nh ng g n k t ch t ch v i nhau t o thành m t kh i th ng nh t.

c. Các gi i pháp thi t k m t b ng

- Nhà v n phòng Hùng V ng cao 09 t ng c thi t theo ý t ng:

Xu t phát t nhu c u và nhi m v c a công trình ph i xây d ng m t nhà làm vi c và tr ng bày gi i thi u s n ph m hi n i, y ti n nghi và quy mô ph c v cho nhu c u c a xã h i

- Các không gian c b trí theo các h ng c th h n ch t i a các y u t vi khí h u ng th i ti n ích cho nhu c u nhu c u s d ng

- T ch c các không gian ch c n ng v i nhi u m c ích s d ng (Th ng m i và v n phòng cho thuê) m t cách m ch l c, khúc chi t, không b ch ng chéo lên nhau.

Trong ó:

- + T ng h m 134,8 m<sup>2</sup>
- + Di n tích xây d ng t ng 1: 141m<sup>2</sup>
- + Di n tích t ng (2-3): 142,5m<sup>2</sup>/ t ng
- + Di n tích t ng 4-9: 150 m<sup>2</sup>/ t ng
- + Di n tích t ng th ng: 125,86m<sup>2</sup>

- C c u m t b ng s d ng bao g m: ngoài các khu v c ph tr (thang máy, thang b , v sinh...), t ng 1-3 là c a hàng kinh doanh, t ng 4 n t ng 8 là không gian làm vi c, t ng 9 là h i tr ng l n, t ng th ng là không gian gi i lao.

- Các t ng l u thông v i nhau b ng h th ng giao thông ng (01 thang máy và m t thang b phía sau. Riêng thang b t ng h m b trí c a m tr c ti p ra bên ngoài là l i i chung, m b o cho vi c thoát ng i d dàng. M i t ng có s nh t ng là h t nhân tr c ti p v i các không gian ch c n ng khác nhau.

- T ng h m (134.8m<sup>2</sup>): b trí xe, b o v , tr c k thu t, v sinh

- T ng 1 (141 m<sup>2</sup>): có s nh ón tr c ti p t ngoài vào không gian c a hàng kinh doanh, di n tích c a hàng kinh doanh: 78,1 m<sup>2</sup>

- T ng 2-3 (142,5m<sup>2</sup>): C a hàng kinh doanh, di n tích cho thuê là 85,8 m<sup>2</sup>

Các tầng 1-3 liên kết với nhau bằng một cầu thang bộ phía trước và liên kết với các tầng khác trong nhà bằng hai thang máy và thang bộ phía sau.

- Tầng 4-8: Sử dụng làm văn phòng cho thuê

+ Diện tích văn phòng cho thuê:  $107,8\text{m}^2$  / Tầng

+ Các công trình phụ trợ khác

- Tầng 9 ( $150\text{m}^2$ ): Là tầng sử dụng làm không gian hội thảo, kho phụ vụ, sảnh giao, diện tích kinh doanh:  $85,8\text{m}^2$

- Tầng thượng: ( $125,86\text{m}^2$ ): tầng này chủ yếu phục vụ giải trí, giải khát cho khách hàng bên trong và ngoài khu văn phòng, diện tích cho thuê:  $85,8\text{m}^2$

d. Giải pháp kiến trúc mặt đứng

Đây là một công trình nhà văn phòng làm việc có các không gian bên trong bố trí theo xu hướng mới, sau đó sẽ có tầng n v tích hợp sử dụng phân chia và bố trí nội thất tu theo nhu cầu thực tế của mình. Hình khối, mặt đứng kiến trúc của công trình nghiên cứu trên tiêu chí: đơn giản, mạnh mẽ, công nghệ. Và ưu quan trọng là hình thức bên ngoài phải thể hiện tính chất của mặt công trình văn phòng và thẩm mỹ.

Tầng hầm: Vị trí của tầng hầm cho công trình là mặt khi nên cần xử lý bằng vật liệu bê tông cốt thép, để đảm bảo tính chắc chắn cho toàn bộ công trình phía trên.

Tầng 1-3: mặt tiền sử dụng nhôm kính lớn, có thay đổi hình khối công nghệ và trí tuệ của ngành để tạo nên sự hiện đại ngay từ bên ngoài vì nó phô bày công nghệ sản phẩm của mình và hoạt động kinh doanh bên trong. Ngoài ra, các tầng này sẽ có hệ thống thông gió, và hệ thống chiếu sáng tự nhiên, sẽ tạo thành một khối kiến trúc sáng lộng và trong suốt, tạo nên niềm tin trên tuyến phố.

Tầng 4-8: khu vực văn phòng cho thuê và không gian tách biệt, yên tĩnh, hình thức bên ngoài đơn giản, nhàn nhã, sang trọng nhưng văn phòng không tách hẳn với các không gian khác.

Tầng thượng: tuyến phố cao nhất nhưng không phải là phần kết thúc chính vì không có mái che, cần xử lý mặt cách nhàn nhã bằng giàn nan bê tông bố trí các mảng chiếu sáng của công trình.



### 2.1.2.3. Giải pháp và liệt kê cấu trúc

#### a. Thông gió - Chiếu sáng

Hình thức các không gian chức năng được bố trí lý sáng và thông thoáng tự nhiên tối đa.

Các hình thức công trình được quy định như sau:

Hạng Tây Bắc: là hạng có bố trí thoáng các công trình trên rừng nhô. Tuy nhiên, hạng này được xử lý che chắn bằng không gian mái phía trước cầu thang máy và thang bộ (lưu ý thoát hiểm + sinh hoạt). Các không gian sử dụng (cửa hàng, văn phòng cho thuê) được xử lý mặt bên bằng các ô cửa sổ, và bố trí lý sáng và thông thoáng.

Hạng Tây Nam: là hạng sau các công trình, được xử lý bằng cách bố trí khu vực sinh chung tất cả các tầng.

#### b. Chống sét

Chống sét trên mái bằng kim chống sét (xem bản vẽ chi tiết)

#### c. Cầu thoát nước

Công trình được cấp và thoát nước bởi hệ thống cấp thoát nước chung của thành phố Huế.

## 2.2. THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN GẶP PHẢI TRONG QUÁ TRÌNH THỰC HIỆN VÀ KINH DOANH DỰ ÁN

### 2.2.1. Thuận lợi

- Công ty có đội ngũ cán bộ quản lý và chuyên viên có kinh nghiệm trong việc nghiên cứu, đầu tư và phát triển dự án một cách có hiệu quả nhất.

- Do cơ chế hoạt động chính của công ty là kinh doanh xây dựng nên dự án do công ty thực hiện nhằm mục đích công tác quản lý chi tiêu, quản lý chi phí thực hiện khá tốt.

- Việc cung cấp vật liệu xây dựng do các công ty con thành viên thuộc công ty con xây dựng Thừa Thiên Huế như công ty con phân phối tuynen Huế cung cấp, cung cấp các trang thiết bị như cửa, bàn ghế do Công ty con phân phối Thừa Thiên Huế cung cấp,...

### 2.2.2. Khó khăn

- Chính sách tín dụng hạn chế cho vay ở vị hộ nông dân, lãi suất ngân hàng tăng cao trong những năm gần đây khiến cho việc huy động vốn của công ty gặp nhiều khó khăn trong quá trình thực hiện dự án.

## 2.3. TÌNH HÌNH KINH DOANH CỦA V N PHÒNG CHO THUÊ – 30 HÙNG VŨNG

### 2.3.1. Tình hình hoạt động của tòa nhà văn phòng cho thuê 30 Hùng Vũng.

Sau quá trình xây dựng tòa nhà văn phòng cho thuê 30 Hùng Vũng vào cuối năm 2007 và đầu năm 2008 thì tòa nhà đã đưa vào hoạt động vào tháng 12/2008. Tính đến nay đã có 4 năm. Tình hình hoạt động của tòa nhà rất tốt.

Về cơ sở vật chất: Tất cả các thiết bị lắp đặt trong tòa nhà văn phòng bình thường như hệ thống điện, nước, thang máy, cửa, máy điều hòa,... hiện nay vẫn chưa thay thế thiết bị nào.

Vấn đề tài chính của dự án thì vẫn đảm bảo thực hiện các mặt cách quản lý trong suốt thời gian hoạt động.

### 2.3.2. Kết quả kinh doanh

Thấy rõ tình hình hoạt động của văn phòng cho thuê 30 Hùng Vũng ta cần xét doanh thu của văn phòng cho thuê qua các năm hoạt động, thì hiện bằng 3 và phần 1 c 1.

Bảng 3: Doanh thu của văn phòng cho thuê qua các năm 2009 – 2012

Tăng	Năm		Năm		Năm		Năm		2010 / 2009		2011 / 2010		2012 / 2011	
	ng.	%	ng.	%	ng.	%	ng.	%	±	%	±	%	±	%
Tăng 1 - 3	480.000	47,4	480.000	44,1	480.000	39,3	480.000	36,2	0	100,0	0	100,0	0	100,0
Tăng 4	0	0,0	0	0,0	0	0,0	35.640	2,7	0		0		35.640	
Tăng 5	0	0,0	0	0,0	47.520	3,9	142.560	10,7	0		47.520		95.040	300,0
Tăng 6	71.280	7,0	142.560	13,1	142.560	11,7	163.944	12,4	71.280	200,0	0	200,0	21.384	115,0
Tăng 7	142.560	14,1	142.560	13,1	142.560	11,7	163.944	12,4	0	115,0	0	100,0	21.384	115,0
Tăng 8	142.560	14,1	142.560	13,1	142.560	11,7	163.944	12,4	0	115,0	0	100,0	21.384	115,0
Tăng 9	1.500	0,1	1.500	0,1	1.500	0,1	1.500	0,1	0	100,0	0	100,0	0	100,0
Tăng tháng	67.080	6,6	67.080	6,2	67.080	5,5	67.080	5,1	0	100,0	0	100,0	0	100,0
Doanh thu khác	108.000	10,7	113.000	10,4	198.000	16,2	108.000	8,1	5.000	100,0	85.000	104,6	-90.000	54,5
<b>Tổng doanh thu</b>	<b>1.012.980</b>	<b>100,0</b>	<b>1.089.260</b>	<b>100,0</b>	<b>1.221.780</b>	<b>100,0</b>	<b>1.326.612</b>	<b>100,0</b>	<b>76.280</b>	<b>131,0</b>	<b>132.520</b>	<b>107,5</b>	<b>104.832</b>	<b>108,6</b>

(Nguồn: Tác giả tính)

Số liệu bảng này cho thấy doanh thu của tòa nhà tăng dần qua các năm. Năm 2012 doanh thu bằng 130,96% năm 2009, đó là do số lượng các doanh nghiệp thuê tăng theo từng năm.

Trong năm 2009 do bất ổn kinh tế nên văn phòng có nhiều doanh nghiệp bị thất nghiệp phòng cho thuê 30 Hùng Vương vì vậy doanh thu chỉ đạt 1.012.980.000. Những nhà quảng cáo trên mạng internet, tivi, báo đài,... cũng thêm vào thất nghiệp, năm gần đây trung tâm thành phố thì năm 2010 và năm 2011 thì doanh thu đã tăng lên đáng kể.

Trong những năm đi vào hoạt động thì doanh thu tăng 1-3 chỉ mét 1 lần nhất là 36,18 và 47,38%. Do tăng 1-3 có vị trí thuận lợi nên Ngân hàng Á Châu đã thuê 3 tầng tầng trệt chi nhánh tại Hồ Văn Minh có giá là 160.000 /m<sup>2</sup> năm 2009 nay

Tầng 4 và tầng 5 trong 2 năm đầu thì văn phòng có doanh nghiệp nào thuê nhưng năm 2011 thì tầng 5 đã có công ty TOKYO STYLE thuê 1/3 diện tích và bắt đầu tháng 1/2012 thì công ty này đã thuê 100% diện tích tầng 5. Nhưng từ 1/2013 thì công ty này đã trả lại mặt bằng tầng 5 và công ty bảo hiểm d u khí đã thuê lại 100% diện tích.

Năm 2009 công ty AMWAY và công ty bảo hiểm d u khí thuê 50% diện tích tầng 6 nhưng đầu tháng 1/2010 thì cả 2 công ty này thuê 100% diện tích nhưng sang năm 2011 công ty bảo hiểm d u khí chuyển sang và công ty AMWAY thuê toàn bộ diện tích tầng 6 cho đến nay vị trí có giá là 110.000 trong năm 2009- 2011 và tăng lên 126.500 trong năm 2012 trở đi.

Tầng 7 thì từ năm 2009 nay cả công ty công nhân ACMEC thuê 100% vị trí có giá 110.000 từ năm 2009 đến năm 2011 và bắt đầu năm 2012 thì giá đã tăng lên 15% so với những năm trước.

Tầng 8 thì dùng để sản giao dịch bất động sản của công ty công nhân xây dựng Thiên Hu nên không có doanh thu, nhưng chúng ta sẽ tính chi phí khi không sản giao dịch bất động sản tầng 8 thì có thể cho thuê những tầng khác.

Chúng ta có thể tính theo mức giá cao nhất so với các tầng khác thì hình là tầng 7.

Tầng 9 là hình thức dùng để cho các công ty tổ chức hội nghị, cuộc họp mặt,... vị trí có giá 1.500.000/1 lần, nhưng mỗi năm thì chỉ cho thuê được một lần.

trên cùng là tầng thưng của nhà máy Vietnamobile thuê từ công ty t c t ngten với mức giá 65.000 /m<sup>2</sup>.

Ngoài ra còn có các doanh thu khác như cho thuê tủ bin qu ng cáo, tủ máy ATM và một số doanh nghiệp thuê tủ m th i trong kho n th i gian d i 6 tháng. Nh ng ngu n thu này c ng góp ph n vào doanh thu m t ph n áng k chi m 8,14% - 16,21% trong t ng doanh thu qua các n m.

## 2.4. HI U QU KINH T UT XÂY D NG V N PHÒNG CHO THUÊ - 30 HÙNG V NG

### 2.4.1. Hi u qu kinh t

Qua b ng 4 ta th y trong 2 n m u tiên thì lãi ròng c a d án < 0 nh ng qua n m th ba thì d án ã b t u có lãi và ã n p ngân sách có nhà n c. N u c theo ti n trình này thì trong nh ng n m ti p theo d án s mang l i hi u qu cao. L y k vào cu i n m 2012 c a toàn b d án là -4.682.679 nghìn ng. N u tính cho toàn b d án thì hi n t i v n ch a thu h i c v n vì đó tính ch t

B ng 4: Hi u qu kinh t c a v n phòng cho thuê qua các n m 2009 - 2012

TT	Ch tiêu	N m Xây d ng	N m 2009	N m 2010	N m 2011	N m 2012
1	Doanh thu		1.012.980	1.089.260	1.221.780	1.326.612
2	T ng chi phí (ko tính lãi vay)	7.007.175	717.361	713.334	699.500	706.265
	T ng chi phí	7.007.175	1.202.959	1.148.480	1.084.194	1.040.507
3	Thu nh p tr c lãi vay		295.619	375.926	522.280	620.347
4	Lãi vay ngân hàng		485.597	435.146	384.694	334.242
5	Thu nh p tr c thu		-189.979	-59.220	137.586	286.104
6	Thu TNDN		0	0	38.524	80.109
7	L i nhu n sau thu (lãi ròng)		-189.979	-59.220	99.062	205.995
	T ng m c u t	<b>7.007.175.000</b>				
8	<b>Ngân qu ròng</b>	<b>-7.007.175.000</b>	<b>377.181</b>	<b>507.940</b>	<b>666.221</b>	<b>773.155</b>
	Lãi ròng		-189.979	-59.220	99.062	205.995
	Kh u hao		567.159	567.159	567.159	567.159
	Lu k	<b>-7.007.175.000</b>	-6.629.994	-6.122.055	-5.455.834	-4.682.679

(Ngu n: Tác gi t tính)

Bảng 5: Các chỉ tiêu kinh tế qua các năm 2009 - 2012

Chỉ tiêu	VT	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh	
						2012/2009	
						+/-	% tăng, giảm
1. Tổng doanh thu	Ng.	1.012.980	1.089.260	1.221.780	1.326.612	313.632	23,64
2. Tổng lợi nhuận sau thuế	Ng.	-189.979	-59.220	99.062	205.996	395.974	192,22
3. Chi phí	Ng.	1.202.959	1.148.479.591	1.084.194	1.040.508	-162.451	-15,61
4. Tỷ suất lợi nhuận/doanh thu	L n	-0,19	-0,05	0,08	0,16	0,34	220,78
5. Tỷ suất lợi nhuận/chi phí	L n	-0,16	-0,05	0,09	0,20	0,36	179,77
6. Nợ ngân sách	Ng.	0	0	38.524	80.109	80.109	100,00

(Nguồn: Tác giả tính)

**\* Lợi nhuận**

Lợi nhuận là chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh của vốn phòng cho thuê 30 Hùng Vương. Thông qua chỉ tiêu này chúng ta có thể thấy được tình hình kinh doanh của công ty có tốt hay không, tìm ra nguyên nhân và đưa ra các giải pháp thích hợp để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Xét về quy mô và xu hướng biến động lợi nhuận ta thấy lợi nhuận tăng dần qua các năm. Năm 2009 và năm 2010 đã đạt chẵn sinh lời. Vào năm 2011 thì lợi nhuận tăng mạnh cao nhất so với cùng kỳ các năm khác là 158.282 nghìn đồng. Năm 2012 thì lợi nhuận đã tăng lên 192,22% so với năm 2009, nguyên nhân là do các tăng của tòa nhà cho thuê gần hết và có một số tăng giá đã tăng lên 15% so với năm trước.

**- Chi phí**

Chi phí qua các năm hoạt động có xu hướng tăng giảm không đều, vào năm 2011 thì chi phí thấp nhất trong tất cả các năm giảm đi 25.762 nghìn đồng so với năm 2010. Năm 2009 và năm 2010 là những năm có chi phí lớn nhất do phí quá trình mới đi vào hoạt động nên phải tốn các khoản chi phí marketing. Trong năm 2012 thì chi phí đã giảm đi 82.342 nghìn đồng so với năm đầu tiên đi vào hoạt động tức là giảm đi 7,35% so với năm 2009.

**\* Tỷ suất lợi nhuận/ doanh thu**

Qua bảng 6 ta thấy tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu tăng dần qua các năm, đây là một dấu hiệu tốt thể hiện được hiệu quả kinh doanh. Lợi nhuận ngày càng chiếm tỷ trọng cao trong doanh thu. Trong 2 năm cuối này âm là do lợi nhuận âm. Nhìn qua năm 2011 thì tỷ suất này đã bắt đầu tăng và tăng lên 0,07 lần trong năm 2012. Tính đến năm 2012 thì tỷ suất này đã tăng 0,34 lần tương ứng tăng 220,78% so với năm 2009.

**\* Tỷ suất lợi nhuận/chi phí**

Chỉ tiêu này phản ánh công suất chi phí bỏ ra thì thu được bao nhiêu lợi nhuận, chỉ tiêu này càng lớn thì chứng tỏ vị trí mà công suất chi phí thấp càng cho phép mang lại lợi nhuận cao cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Tsu t l i nhu n trên chi phí t ng d n u qua các n m. Trong 2 n m u t s này âm là do l i nhu n âm. Nh ng qua n m 2011 thì t s này ã b t u d ng và t ng lên 0,10 l n trong n m 2012. Tính n n m 2012 thì t s này ã t ng 0,34 l n t ng ng 185,91% so v i n m 2009. So sánh sánh v i t c t ng c a t su t l i nhu n /doanh thu thì t su t l i nhu n/chi phí t ng m nh h n. Th hi n các n m 2011 t su t l i nhu n/chi phí t ng 0,10 l n nh ng t su t l i nhu n/ doanh thu ch t ng 0,07 l n.

#### \* N p ngân sách

N p ngân sách là m t tiêu chí ánh giá hi u qu kinh doanh c a công ty c ng nh là hi u qu mà v n phòng cho thuê này mang l i cho xã h i.

Trong 2 n m u đó l i nhu n c a công ty t giá tr âm nên n p ngân sách b ng 0. Nh ng sang n m th ba thì tình hình kinh doanh c a công ty ã b t u có lãi nên ã n p ngân sách m t kho n 38.524 nghìn ng và trong n m 2012 thì s ti n n p ngân sách là nh nhau 80.109 nghìn ng t ng lên 41.582 nghìn ng t ng ng t ng 51,91% so v i n m 2011.

#### 2.4.2. ánh giá hi u qu tài chính c a d án.

##### 2.4.2.1. Ngu n huy ng v n d án.

- V n t có: 40% v n xây d ng c a công ty.

- V n vay: 60% v n còn l i c công ty vay c a ngân hàng Ngo i th ng Vietcombank – Hu .

- Lãi vay tính theo lãi vay hi n hành: 1,0% / tháng (12,00 %/ n m)

##### 2.4.2.2. Thu chi d án

a. Chi phí c a d án

#### \* T ng m c u t

T ng m c u t bao g m chi phí th c hi n u t và xây d ng, chi phí d phòng. C th là:

- Chi phí chu n b u t g m:

+ Chi phí i u tra, kh o sát ph c v vi c l p d án

+ Chi phí l p d án u t

+ Chi phí th m nh d án u t



+ Chi phí khảo sát địa chất: theo quy định, khi lập dự toán, chi phí khảo sát địa chất tính trên cơ sở giá khảo sát xây dựng do UBND tỉnh Thừa Thiên Huế ban hành và khi lập ngân sách công tác khảo sát xây dựng

- Chi phí chuẩn bị xây dựng gồm:

- + Chi phí thi trắc nghiệm và lập dự toán.
- + Chi phí thẩm định thi trắc nghiệm - dự toán
- + Chi phí phục vụ công tác thi công

- Chi phí thi công và xây dựng gồm:

- + Chi phí xây dựng công trình và thi công
- + Chi phí quản lý giám sát thi công, giám sát
- + Chi phí bóc hiềm công trình.
- + Chi phí quy hoạch công trình.

- Chi phí dự phòng:

Tính theo tỷ lệ 5% vốn đầu tư xây dựng và thi công

+ Kết quả tính toán chi tiết các khoản chi phí chuẩn bị, thi công và thi công (Bảng phụ lục 2)

**\* Tổng chi phí đầu tư : 7.007.175.000 ng**

**(Bảy tỷ, không trăm bảy mươi, một trăm bảy mươi lăm nghìn ng)**

Bao gồm:

Chi phí xây dựng: 5.292.645.000 ng

Chi phí thi công: 600.000.000 ng

Chi phí khác: 574.299.242 ng

Lãi vay ngân hàng: 223.993.226 ng

Chi phí dự phòng: 316.237.532 ng

- Các thông số làm cơ sở tính toán:

+ Tổng chi phí đầu tư dự án: 7.007.175.000 ng

+ Diện tích sàn xây dựng: 1586,76m<sup>2</sup>

+ Diện tích sàn sử dụng (cho thuê): 960,3m<sup>2</sup>

**\* Các chi phí khác:**

- Chi phí l ồng: (theo nhân viên qu n lý).

+ Nhân viên qu n lý i u hành chung: v i m c l ồng 1,4 tr /tháng tr c ti p th c hi n công tác khai thác i u hành chung.

+ Nhân viên kinh doanh: làm các nhi m v k ho ch, chính sách kinh doanh, th tr ng, qu ng bá ti p th , qu n lý khách hàng, phát tri n d ch v ... kiêm công tác tài chính k toán: 1,2 tr /tháng

+ Nhân viên b o v : 1.000.000 /tháng/ng i

- Chi phí i n: ch c tính chi phí trong khu v c dùng chung nh s nh t ng, thang máy...có ph thu c vào h s s d ng theo t ng n m.

- Chi phí tiêu th n c: theo tiêu chu n: 120 lít/ng i/ngày êm, c tính bình quân s ng i m i t ng, n giá n c trong kinh doanh: 6.500 ng/m<sup>3</sup>, có h s s d ng theo nhu c u s d ng d ki n.

- Chi phí Marketing- qu ng cáo: 0,3- 0,2% doanh thu (ch tính 2 n m u).

- Chi phí khác: 1% doanh thu h ng n m. (ph l c 3)

- K ho ch tr n ngân hàng:

+ Ngu n tr n : t s tỉ n kh u hao h ng n m, k h ch tr n ngân hàng di n ra trong 10 n m u tiên khi d án b t u a vào ho t ng.

+ Tr lãi vay và n g c h ng quý v i m c lãi su t là 12%/n m (ph l c 4)

b. Ngu n thu c a d án

- **Doanh thu t t ng i n hình: (t ng 4-8)** Trong 4 n m ho t ng thì giá cho thuê v n phòng làm vi c: 110.000 ng/m<sup>2</sup>/tháng, bên c nh ó có s t ng giá trong 3 n m m t l n, h s t ng 15% ( M c giá này c d ki n theo giá kh o sát tình hình cho thuê chung trên a bàn, tham kh o giá cho thuê c a m t s công ty cho thuê v n phòng khác và tình hình c nh tranh trên th tr ng).

- **Doanh thu t cho thuê t ng 1-3:** Cho thuê di n tích t ng 1-3 m c a hàng kinh doanh. Do v trí ngay trung tâm thành ph , phát tri n m nh trong l nh v c kinh doanh d ch v , thu n tỉ n trong vi c mua s m c a ng i dân, c bi t ây là khu ph t p trung nhi u khách du l ch n c ngoài, m t b ng kinh doanh ây ang có thu hút nhi u s quan tâm c a gi i kinh doanh, v i giá c kh o sát chung trên th tr ng ng Hùng V ng,

Trong 4 năm đầu vào kinh doanh thì giá cho thuê là 160.000 đồng/m<sup>2</sup>/tháng (Theo đề báo cáo Công ty Công nhân xây lắp Thừa Thiên Huế thì trong những năm tiếp theo giá cho thuê sẽ có sự tăng giá 3 năm một lần, hệ số tăng: 15%). Do nhu cầu khu vực này đang phát triển, có tính cạnh tranh, nhu cầu thuê cao nên diện tích cho thuê 3 tầng của hàng này là 100% ngay từ năm đầu tiên khai thác sản xuất.

**- Doanh thu từ cho thuê mặt bằng:** Đây chủ yếu cho thuê mặt bằng tổ chức kinh doanh, hội họp, kinh doanh khách hàng, tiếp xúc với khách hàng, tiếp xúc với công nhân... , tuy nhiên, việc thuê khách hàng chính tiếp trung chủ yếu chính là các tổ chức thuê ngay trong văn phòng, do những tính chất thuê mặt bằng với những mục đích khác nhau nên có những mức giá khác nhau tùy theo tính chất thuê và phục vụ... , giá cho thuê hiện tại: 1.500.000 đồng/lần, trong quá trình kinh doanh, mặt bằng cho thuê với phương thức tính theo giá ngày/lần thuê.

Trong 4 năm đầu vào hoạt động thì diện tích cho thuê mặt bằng. Do diện tích mặt bằng quá nhỏ và chi phí xe không có nên rất bất tiện cho việc hội họp và tiếp xúc khách hàng. Nên Công ty đầu tư trong những năm tiếp theo thì sẽ thuê văn phòng riêng và giá sẽ tăng vào năm 2015, hệ số tăng giá 3 năm một lần là 15%.

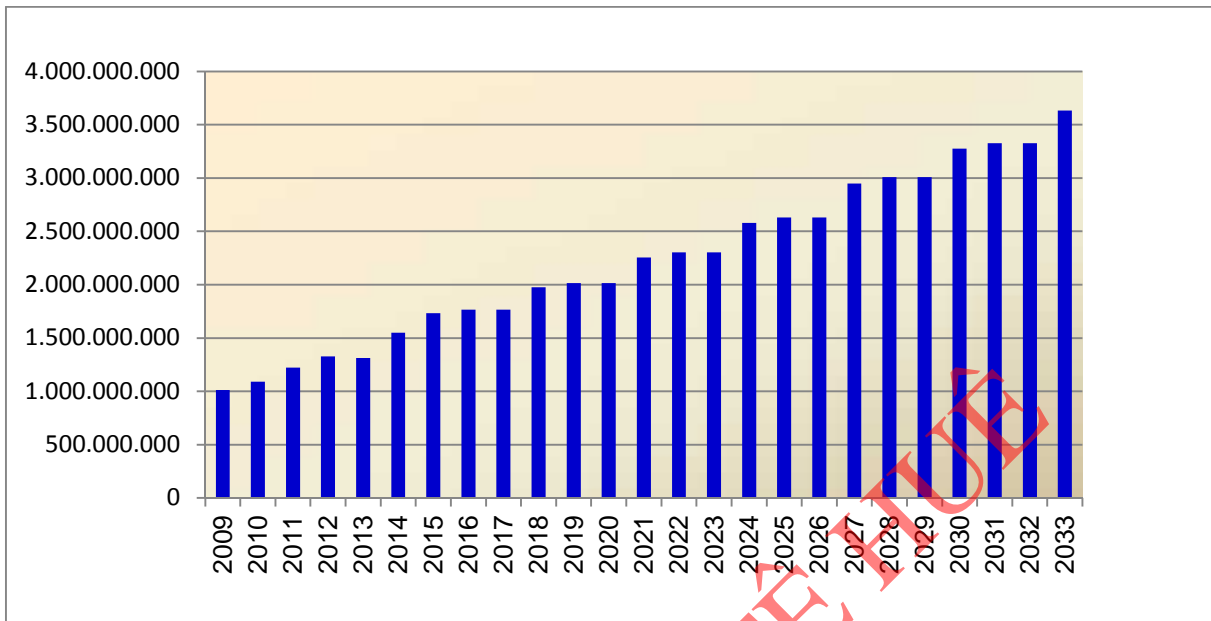
**- Doanh thu từ tiếp thị:** vị trí cao thoáng mát, góc nhìn đẹp, đây là một nơi thích hợp để tiếp thị, phục vụ cho khách hàng văn phòng và khách hàng bên ngoài hoặc có thể cho các tập đoàn vì những thông tin có thể tiếp xúc phát sóng, ...

Giá cho thuê hiện tại: 65.000 đồng/m<sup>2</sup>/tháng. Theo đề báo cáo Công ty thì năm 2016 giá sẽ tăng lên 15% so với giá cho thuê hiện tại và cứ 3 năm tiếp theo hệ số tăng giá là 15%.

Sau khi kết thúc vòng đầu tiên giá trị thanh lý tài sản đầu tiên bằng 0.

Doanh thu đầu tiên của đầu tiên sẽ thể hiện qua như sau đây:

VT: VNĐ



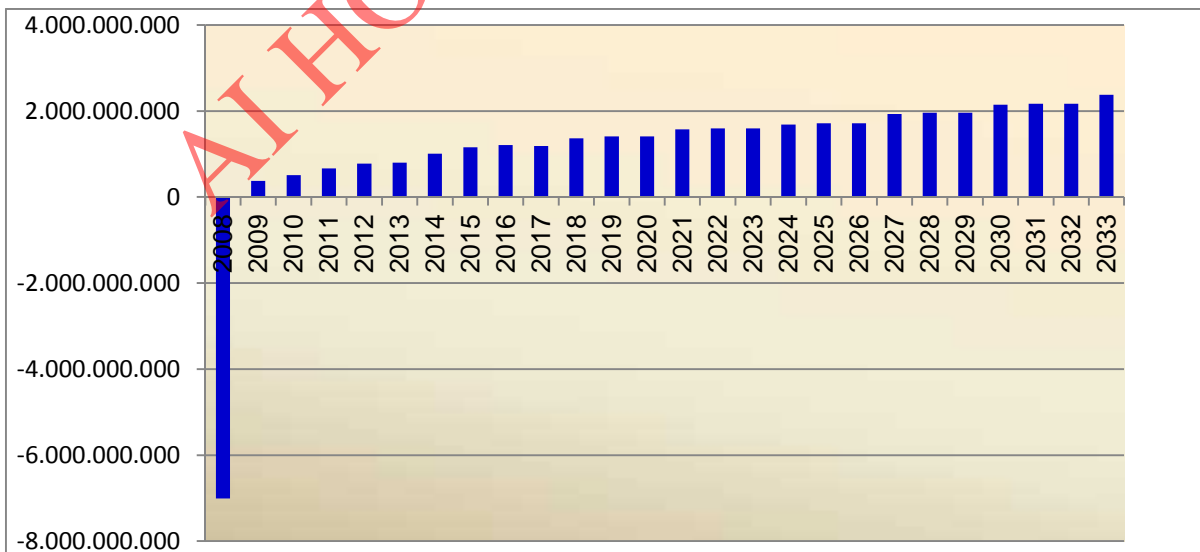
(Nguồn: Phòng quản lý dự án của Công ty)

**Biểu 3: Doanh thu dự kiến của dự án**

Qua biểu trên ta thấy, doanh thu của dự án không ngừng gia tăng qua các năm. Theo kết quả dự kiến này, vì nguồn trích tài trợ khu vực hao và lãi ròng trong quá trình sản xuất, dự kiến sau 9 năm dự án sẽ thu hồi xong tổng vốn đầu tư.

**\* Tổng hợp lợi ích và chi phí của dự án**

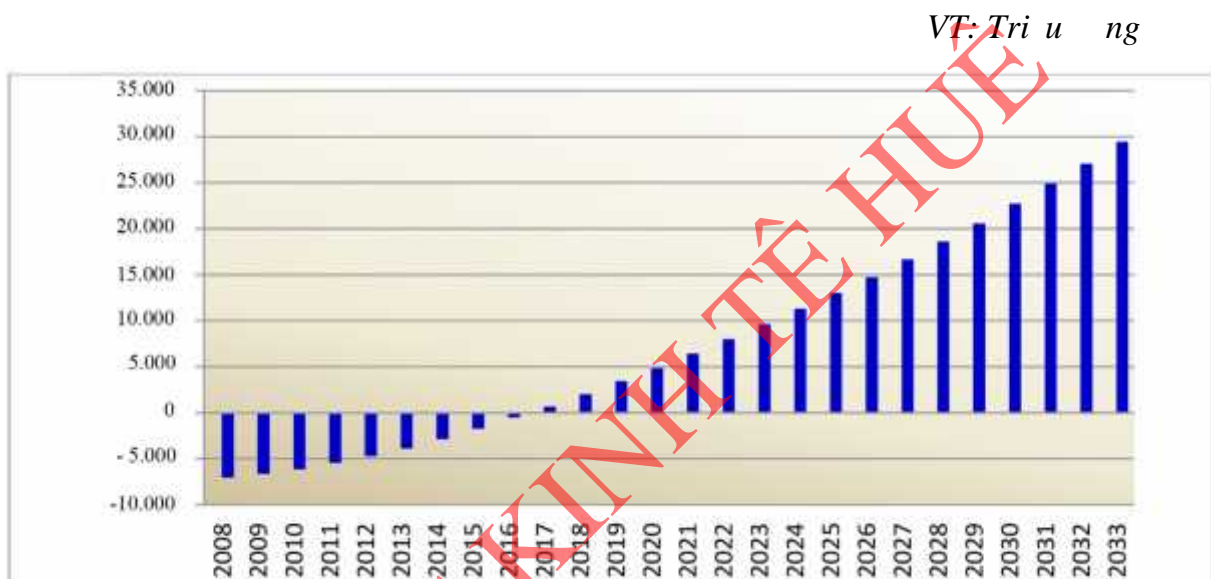
VT: VNĐ



(Nguồn: Phòng quản lý dự án của Công ty)

**Biểu 4: Lợi ích ròng hàng năm của dự án**

Chi phí n m xây d ng d án là 7.007.175.000 ng. Sau khi d án i vào ho t ng, chí phí hàng n m t ng gi m theo m c cho thuê v n phòng c a d án. Trong 2 n m u tiên a vào ho t ng là n m 2009 và n m 2010 chí phí cao nh t do ph i tr tí n marketing. L í ích ròng c a d án trong n m xây d ng (n m 2008) có giá tr âm do ph i b v n xây d ng và ch a t o ra c doanh thu. Nh ng ã t c giá tr d ng ngay n m u i vào ho t ng (n m 2009). Các n m sau ó, l í ích ròng c a d án t ng d n qua các n m do chí phí gi m và doanh thu t ng lên.



(Ngu n: Phòng qu n lý d án c a Công ty)

**B i u 5:** Giá tr tích l y c a d án

Theo bi u trên, giá tr tích l y c a d án ban u mang giá tr âm và t ng d n cho n khi t giá tr d ng vào n m 2017. Nh v y th i gian hoàn v n c a d án là kho ng 8 n m k t khi d án i vào ho t ng (t n m 2009 n n m 2017).

**2.4.2.3. Lu ng tí n và m t s ch tiêu ánh giá d án.**

Lu ng tí n c a d án c tính toán trên quan i m c a ch u t (ph l c 5)

**B ng 6:** Các ch tiêu ánh giá c a d án

NPV c a d án	2.223.105.511 ng
IRR c a d án	13,83 %
Th i gian thu h i v n gi n n	8 n m 5 tháng
B/C	2,028

(Ngu n: Tác gi t tính)

a. NPV

Vì tính chỉ tiêu này nhằm xác định quy mô thu nhập thực tế cần đầu tư quy định thì hiện tại.

- Với lãi suất  $r = 0,12$

Ta đã tính doanh thu từ việc cho thuê phòng là 100%, 90%, 80%.

**Bảng 7:** Giá trị hiện tại đầu tư

Mức cho thuê so với hiện tại	Tổng chi phí ( )	Tổng doanh thu ( )	NPV
100%	11.576.676.430	23.476.219.045	2.223.105.511
90%	11.576.676.430	21.128.597.141	445.338.026
80%	11.576.676.430	18.780.975.236	-1.369.930.476

(Nguồn: Tác giả tính)

Vậy qua tính toán bảng trên ta thấy:

- Nếu mức cho thuê phòng từ 100% hoặc 90% so với hiện tại thì  $NPV > 0$  thì đầu tư khả thi về mặt tài chính.

- Nếu mức cho thuê phòng từ 80% so với hiện tại  $NPV < 0$  thì đầu tư không khả thi về mặt tài chính.

b. IRR

$IRR = 0,1383 > 0,12$  là chi phí cần bỏ ra cho việc sản xuất, do vậy đầu tư hiệu quả. Vì việc tính toán về lãi suất và vốn đầu tư ban đầu giá trị hoàn vốn nội bộ cần đầu tư, đây chính là giá trị nội bộ IRR.

c. B/C

Chỉ tiêu này nhằm xác định doanh thu trên mỗi chi phí bỏ ra.

- Chi phí = 11.576.676 nghìn đồng

- Doanh thu = 23.476.219 nghìn đồng

Áp dụng công thức ta có:

$$\frac{B}{C} = \frac{23.476.219}{11.576.576} = 2,028$$

Thế này nên lựa chọn là doanh thu do đầu tư đem lại lớn hơn chi phí bỏ ra cho đầu tư, do đó đầu tư có hiệu quả.

d. Thời gian hoàn vốn

Thời gian hoàn vốn của dự án không tính nhả số chi tiêu là 8 năm 5 tháng. Thời gian này được cho là hợp lý so với vòng đời của dự án và tính chất của dự án.

e. Nhu cầu dự án.

Phân tích nhu cầu dự án nhằm xác định hiệu quả của dự án trong điều kiện có sự biến động của các yếu tố có liên quan đến chỉ tiêu hiệu quả. Thông qua phân tích nhu cầu dự án sẽ giúp cho chủ đầu tư biết được dự án cần mức vốn nào và xác định các yếu tố gây ra sự biến động như thế nào của chỉ tiêu hiệu quả. Có 2 phương pháp được sử dụng trong phân tích nhu cầu dự án. Tuy vậy, đây chỉ là các phương pháp sơ bộ sau:

Phân tích nhu cầu của chỉ tiêu hiệu quả tài chính với các yếu tố có liên quan. Thông qua đánh giá sự thay đổi của chỉ tiêu NPV và IRR với sự thay đổi của các tham số của nó.

\* Với chỉ tiêu NPV:

- Giả sử chi phí tăng thêm 10% ta có:

$$NPV_1 = 2.223.105.511$$

$$NPV_2 = 1.291.405.332$$

$$NPV \text{ thay đổi là: } 2.223.105.511 - 1.291.405.332 = 931.700.179$$

- Giả sử doanh thu giảm xuống 10% ta có:

$$NPV_1 = 2.223.105.511$$

$$NPV_2 = 445.338.026$$

$$NPV \text{ thay đổi là: } 2.223.105.511 - 445.338.026 = 1.777.767.486$$

Thông qua bảng sau đây:

**Bảng 8: Sự thay đổi của NPV**

NPV trong các trường hợp	NPV (đồng)	Lượng NPV giảm (đồng)
Không đổi	2.223.105.511	0
Chi phí tăng lên 10%	1.291.405.332	931.700.179
Doanh thu giảm xuống 10%	445.338.026	1.777.767.485

(Nguồn: Tác giả tính)

Qua bảng trên ta thấy NPV giảm xuống 445.338.026 đồng giảm 79,96%. Trong khi đó số nhân hàng của chi phí cũng giảm nhân NPV tuy nhiên vẫn nhân nhân doanh thu, nhân NPV vẫn đáng có nghĩa là đáng vẫn tốt khi doanh thu giảm 10%. Trong quá trình thể hiện đáng quan tâm đến các biện pháp nghiên cứu thị trường, dự báo nhu cầu, tích cực tìm kiếm thị trường mở rộng kinh doanh là chính xác. Nếu chi phí tăng 10% thì NPV đạt 1.291.405.332 đồng vẫn đáng vẫn tốt khi vẫn tốt.

\* Về chỉ tiêu IRR.

Giả sử doanh thu giảm 10% thì  $IRR = 12,37\%$

Giả sử chi phí ban đầu tăng 10% thì  $IRR = 13,04\%$

Tổng hợp lại ta có bảng:

**Bảng 9: Sự thay đổi của IRR**

Các yếu tố thay đổi	IRR	% thay đổi của IRR
Không đổi	0,1383	0
Doanh thu giảm 10%	0,1237	-0,1056
Chi phí tăng 10%	0,1304	-0,0571

(Nguồn: Tác giả tính)

Qua bảng số liệu trên ta có thể thấy tác động của sự thay đổi doanh thu là nhân nhân chỉ tiêu IRR, làm chỉ tiêu này sụt giảm 10,56% tuy nhiên IRR vẫn nhân nhân lãi suất vay, do vậy đáng vẫn tốt khi doanh thu giảm xuống còn 90%. Chi phí cũng nhân nhân nhân IRR, khi chi phí tăng 10% thì IRR vẫn nhân nhân so với lãi suất vay vẫn do vậy đáng vẫn tốt tài chính.

### 2.4.3. Hi vọng kinh tế xã hội của dự án.

Dự án sau 4 năm hoạt động không nhân nhân lợi ích tài chính cho nhân nhân mà còn nhân nhân lợi ích kinh tế xã hội cho thành phố như sau:

- Hình thành nên một công trình vẫn phòng cho thuê hoàn chỉnh phù hợp với quy hoạch thành phố. tạo ra quỹ đất xây dựng cho tòa nhà 9 tầng với tiêu chuẩn cao phù hợp với nhu cầu của khách hàng.

- Dự án đáp ứng nhu cầu thuê vẫn phòng kinh doanh, giao dịch với khách hàng.



Bên cạnh việc tổ chức ra quỹ vốn phòng cho thuê, dự án tổ chức kho nhận thu rental cho ngân sách Nhà nước, cụ thể:

- Thu thu nhập doanh nghiệp: 192.133.229 đồng

- Các khoản thu thuế xây dựng 10% trên tổng giá trị công trình do các nhà thầu đóng góp.

- Các khoản thu mà các ngân hàng phải đóng do thu các khoản tiền cho các chi phí vay thế chấp dự án.

- Toàn bộ lợi nhuận thu được từ tổng giá trị hơn 7 tỷ đồng, góp phần vào hoàn thành dự án chung.

- Tổ chức làm cho phần lớn khối lượng người lao động trong vòng 5 năm thực hiện dự án và tổ chức công nhân viên làm cho ngành công nhân xây dựng công trình.

- Công trình xây dựng hoàn thành sẽ cung cấp cho thị trường một nhà văn phòng làm việc hiện đại. Tòa nhà sẽ đóng vai trò trung tâm giao dịch, làm việc, một trung tâm kinh doanh có đủ tiện nghi và vị trí, nhà văn phòng 30 Hùng Vương ra đời sẽ tạo nên một môi trường, một không gian làm việc phù hợp với xu thế phát triển mới trên địa bàn, vì vậy tổ chức hàng cho thuê sẽ là một tài sản kinh doanh năng động.

**CHƯƠNG 3: NHH NG VÀ GI I PHÁP NÂNG CAO HI U QU KINH T  
UT V N PHÒNG CHO THUÊ C A CÔNG TY C PH N XÂY L P  
TH A THIÊN HU .**

**3.1. NHH NG VÀ M C TIÊU**

**3.1.1. nh h ng**

Trong th i gian hi n t i và nh ng n m s p t i thì n n kinh t v n trong tình trạng khó kh n, m c dù ang trên à ph c h i nh ng v i t c r t ch m. Vì v y lãnh o c a công ty ã xác nh: Vi c đ báo xu th phát tri n, th i c và thách th c trong l nh v c xây đ ng là h t s c quan tr ng t ó có th a ra c chi n l c h p lý.

C h i phát tri n có rất nhi u:

- Vi t Nam là n c ang phát tri n nên s v i c u t vào c s h t ng phát tri n kinh t là r t l n.

- i ng công nhân v l nh v c xây đ ng có k thu t khá cao.

- Vi c u t trong l nh v c xây đ ng có m c sinh l i cao.

Nh ng bên c nh ó thì v n có nhi u thách th c cho Công ty: nh giá c b t ng s n bi n ng m nh và có r t nhi u công ty xây đ ng ang phát tri n t t và c nh tranh v i Công ty c ph n xây l p Th a Thiên Hu .

Chính vì v y công ty luôn xác nh:

+ Ch ng c a mình hi n nay âu?

+ Chúng ta c n u t vào l nh v c gì?

T v i c nh h ng kinh doanh úng, công ty ã m nh đ n u t công ngh hi n i vào s n xu t nâng cao ch t l ng và a đ ng hoá m u mã áp ng nhu c u c a th tr ng và nh h ng v i c c n làm c p thi t là duy trì c hi u qu kinh doanh nh các n m tr c. Phát tri n b n v ng c t lên hàng u.

**3.1.2. M c tiêu**

Th c hi n chi n l c kinh doanh “ Phát tri n b n v ng” trong nh ng n m t i b o toàn ngu n l c trong giai o n th tr ng khó kh n.

T p trung s đ ng có hi u qu các ngu n v n, qu n lý t t 3 v n phòng cho thuê c a công ty. Chu n b các i u ki n cho m t s đ án tr ng i m có th tri n khai

trong năm và các năm tiếp theo. Nâng cao công tác quản trị Công ty, công tác chi tiêu ngân sách nhân lực, phát triển thị trường Công ty.

Tìm hiểu thị trường phát triển xây dựng thêm một số văn phòng cho thuê ở Bắc sông Hồng.

## 3.2. PHÂN TÍCH MA TRẬN SWOT VÀ XUẤT CHIẾN LƯỢC KINH DOANH

### 3.2.1. Ma trận SWOT

#### Ưu điểm:

- Công ty có vốn xây dựng Thà Thiên Huế là một công ty kinh doanh nhà ở và xây dựng.
- Công ty có đội ngũ nhân viên giỏi, năng động, nhiệt tình.
- Có vốn lớn, máy móc thiết bị hiện đại, mô hình quản lý quá trình xây dựng, khả năng cạnh tranh cao.
- Đánh giá là công ty chăm sóc khách hàng tốt nhất trên địa bàn tỉnh.
- Các thủ tục hành chính đơn giản.

#### Nhược điểm:

- Chưa có đội ngũ chuyên nghiệp cụ thể tình hình và hoạch định các chiến lược cho công ty.
- Công tác quản lý chi tiêu nên không thể phát huy hết năng lực của nhân viên.
- Trình độ marketing chưa cao.

#### Cơ hội:

- Hiện nay trên địa bàn tỉnh Thà Thiên Huế có rất nhiều công ty nhà ở chi nhánh và kinh doanh.
- Có các cơ sở hạ tầng phía chính quyền địa phương nói riêng và quan hệ chính sách của Đảng nói chung.
- Tìm kiếm các thị trường tiêu thụ nhà ở.
- Nhu cầu văn phòng cho thuê trên địa bàn tỉnh Thà Thiên Huế ngày càng tăng lên, mở ra nhiều cơ hội cho công ty.
- Chính sách vay thu doanh nghiệp và lãi suất vay ngân hàng đang có xu hướng giảm.

**Thách thức:**

- Hiện nay thị trường kinh doanh bất động sản đang có biến động.
- Tình hình kinh tế khó khăn chung ảnh hưởng đến việc kinh doanh và cho thuê các văn phòng cho thuê của công ty.
- Hoạt động thực hiện tranh gay gắt, công ty vẫn đang sử dụng hình thức tranh thủ giá thấp, nhưng chưa xét đến khả năng mở rộng như trong tương lai.
- Nhu cầu công ty đang dần dần thâm nhập vào thị trường cạnh tranh, áp lực về mặt dịch vụ sẽ cạnh tranh trong tương lai gần.
- Các doanh nghiệp vẫn chưa chú ý các văn phòng cho thuê nhân, mặt tiền nhà các văn phòng cao tầng.
- Chính sách pháp luật của nhà nước không đồng nhất.

**3.2.2. Xu hướng phát triển kinh doanh**

\* Chiến lược thị trường và sản phẩm.

Yếu tố marketing sản phẩm như quảng cáo trên sàn giao dịch bất động sản, báo đài, tivi,...

Nâng cao chất lượng dịch vụ đi kèm như giảm chi phí liên quan, tăng xuyên suốt thay đổi hình ảnh trang thiết bị ảnh hưởng đến...

\* Chiến lược tài chính

Giảm giá cho thuê nhưng vẫn có thể có thể lập dự phòng mặt bằng cho thuê.

\* Chiến lược con người:

Con người luôn luôn là chìa khóa cho mọi cánh cửa phát triển. Vì thế chiến lược về con người không chỉ đơn thuần là đào tạo chuyên môn mà còn phải có mối quan hệ trong kinh doanh và tuyển dụng trung thành với Tổng Công Ty.

Thực hiện các chiến lược có yêu cầu Công ty phải chú trọng về việc nghiên cứu thị trường, thực hiện tốt vấn đề về công nghệ, hoàn thiện các chính sách và đào tạo nguồn nhân lực.

### 3.3. M T S GI I PHÁP NH M NÂNG CAO HI U QU KINH T KINH DOANH V N PHÒNG CHO THUÊ

#### 3.3.1. Gi i pháp v th tr ng

Trong th i kì kinh t khó kh n nh hi n nay thì vi c y m nh chi n d ch marketing, t i a hóa l i ích cho n v thuê dùng tiêu th s n ph m là r t c n thi t. Trong gi i h n tài, tôi xu t m t s gi i pháp nh sau:

- Xây d ng giá thuê b c thang, gi m theo di n tích và th i h n thuê.
- Mi n phí tháng thuê u tiên cùng v i i u ki n v th i gian thuê t i thi u phù h p, ho c tài tr m t ph n chi phí hoàn thi n.
- T o i u ki n t i a v giá và không gian qu ng cáo cho các n v thuê.
- K t h p v n phòng cho thuê dài h n và d ch v v n phòng chia s t ng doanh thu và t n d ng c các ph n di n tích nh .

#### 3.3.2. Gi i pháp v u t

Công ty c n ph i ch n l c nh ng d án mang tính kh thi cao và có l i nhu n nh t u t , không nên u t dàn tr i. C n ph i s d ng có hi u qu các ngu n v n có th huy ng c. Bên c nh ó c n nâng cao hi u qu các ho t ng qu n lý d ch v b ng cách t ch c và th c hi n các d ch v trong công ty bao g m các d ch v nh : an ninh tr t t , c i t o s a ch a các b ph n bên trong v n phòng, v sinh môi tr ng làm vi c, v n hành ho t ng c a thang máy... Các ho t ng này s có hi u qu h n n u có s k t h p hài hòa gi a hai b ph n c a công ty: b ph n k thu t và b ph n kinh doanh.

#### 3.3.3. Gi i pháp v tài chính

Hì n t i quy mô ho t ng c a Công ty c ph n xây l p Th a Thiên Hu l n so v i các công ty t nh Th a Thiên Hu nh ng ch m c trung bình so v i c n c trong khi doanh thu c a Công ty theo báo cáo k t qu kinh doanh n m 2012 là 675.479 tri u ng, vào m c cao so v i các doanh nghi p trên à bàn t nh Th a Thiên Hu . Do v y Công ty C ph n xây l p Th a Thiên Hu c n m nh d n u t vào c s h t ng, phát tri n m r ng thêm các công ty con c a công ty và u t thêm các l nh v c kinh doanh. C n u t ng u vào t t c các l nh v c mà công ty ang ho t ng. Không bao gi r i vào tình tr ng, có nhu c u nh ng công ty không k p cung c p.

Phi hoạt động theo đúng phôi công tâm mà Công ty đã đưa ra: “Chặt chẽ, tỉ mỉ, hiu qu, an toàn và phát triển bền vững”.

Theo báo cáo của Công ty về phân tích trên, ta thấy tình hình tài chính của Công ty hiện nay khá lành mạnh. Do vậy công ty cần duy trì và phát huy bằng các biện pháp sau:

- Tình hình tài chính của công ty khá rõ ràng, minh bạch kèm theo các chứng từ tin cậy.

- Tỉ lệ quan hệ với nhà cung cấp, các đối lý, và ngân hàng tốt đẹp, tỉ lệ uy tín thanh toán của công ty, là các công ty có thể huy động vốn từ ngân hàng trang trải cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

### 3.3.4. Giải pháp về nguồn nhân lực

#### \* Về tuyển dụng, bố trí và sắp xếp nguồn nhân lực:

Hiện nay, công ty về phân tích về nguồn nhân lực công ty không có nghĩa là không tuyển thêm nhân viên. Hàng năm, công ty vẫn phải xem xét nhu cầu nhân lực các phòng ban, bộ phận bố trí thêm cho phù hợp. Khi tuyển dụng phải phù hợp với công việc, công ty tiến hành cho thí nghiệm thực tế và ký hợp đồng vì công ty cần nhân viên có trình độ, năng lực, nhiệt tình trong công việc thay thế nhân viên cũ, tiếp tục công việc kinh doanh, thành thạo trong quá trình phục vụ khách hàng.

Tuy nhiên, công ty nên có những chính sách ưu đãi nhất định để khuyến khích nhân viên công tác cố gắng và kinh nghiệm vì thời gian sau một thời gian làm việc, nhân viên có xu hướng chuyển sang các công ty khác có cơ hội làm việc tốt hơn. Như thế công ty sẽ mất đi một khoản chi phí cho việc tuyển dụng thêm nhân viên mới. Ngoài ra việc bố trí và sắp xếp nhân lực cần phải hợp lý ứng dụng vào công việc thì mới đem lại hiệu quả cho công việc.

#### \* Về công tác đào tạo, bồi dưỡng nhân lực:

Đây là công tác rất quan trọng về việc công ty nhằm nâng cao trình độ nghiệp vụ của các cán bộ công nhân viên trong công ty vì mục đích phục vụ khách hàng tốt nhất. Chặt chẽ lao động không thể duy trì và phát triển nếu không có sự đào tạo và bồi dưỡng một cách thường xuyên. Trước khi tiến hành đào tạo và bồi dưỡng,

ban quản lý công ty nên phân loại và đánh giá trình độ của các nhân viên làm công việc có hình thức chào đón phù hợp với từng nhân viên.

Các nhân viên sau khóa học phải trải qua quá trình kiểm tra trình độ đánh giá khả năng tiếp thu trong quá trình chào đón. Nội dung chào đón của giám đốc công ty hoạch định, lên kế hoạch thực hiện và kiểm tra thực nghiệm xuyên suốt. Song, công ty không nên chỉ tập trung vào việc chào đón các nghiệp vụ mà còn phải chào đón khách xã hội, kỹ năng vận hành thu tiền, giao tiếp và cách thức chào hỏi khi tiếp xúc với khách hàng. Vì thế công ty nên khuyến khích nhân viên học thêm những

phần về khách hàng để tận dụng vì thực tế có rất nhiều khách hàng là các công ty do người nước ngoài làm chủ nên việc hiểu biết và thành thạo ngoại ngữ là rất cần thiết. Ngoài các lớp học chào đón và bồi dưỡng nghiệp vụ của công ty, các nhân viên cũng nên tự mình học hỏi và trau dồi tri thức, kinh nghiệm trong quá trình làm việc. Kinh nghiệm thực tế lao động là điều mà bản thân mỗi cá nhân phải tự ý thức, không ai có thể soạn thảo thành giáo trình hay bài bản đầy đủ, đó là những bài học thực tế thành công, mất công làm việc lâu năm sẽ dần tích lũy được những kinh nghiệm đó.

#### \* **Việc công tác quản lý, thi công:**

Đây là công tác quản lý mang tính công bằng, trọng dụng nhân viên khuyến khích nhân viên vượt vượt chức năng nghề nghiệp tinh thần hàng ngày trong công việc. Việc quản lý đúng thời gian công việc chú trọng gây niềm tin đối với nhân viên và giúp ích cho công ty. Còn việc chính sách tiền thưởng phải do sự bình đẳng của mọi người trong từng bộ phận, tuy nhiên tránh tình trạng bao che, che giấu khuyến khích lẫn nhau và làm mất tính công bằng trong công tác thi công, phần thưởng khuyến khích người lao động, công ty nên áp dụng chế độ quản lý, thi công như sau:

- Công ty phải tổ chức cho cán bộ công nhân viên tham gia trong quá trình xây dựng chế độ quản lý, thi công.

- Có thể thưởng tiền cho những nhân viên có thành tích xuất sắc trong công việc.

- Việc hình thức quản lý theo cấp bậc, công ty nên tiến hành kiểm tra hàng năm kỹ năng tay nghề, chuyên môn làm công việc cho các nhân viên.

- Vì vị trí bộ phận hay phòng ban, công ty phải trả mức thù lao dựa vào doanh số, lợi nhuận, mức độ có thể tính theo phần trăm của doanh thu, mức doanh thu càng cao thì mức thù lao càng lớn. Trên quy định thì người lao động sẽ tiến hành phân phối cho các nhân viên theo số bình quân của mức lương trong phòng ban hay bộ phận đó. Vì vậy khuyến khích nhân viên làm việc tích cực hơn. Ngoài ra công ty cần khuyến khích chú ý thêm cho nhân viên có ý tưởng sáng tạo trong kinh doanh hay ý tưởng hay trong các dịch vụ khách hàng, nhân viên luôn ghi nhớ thái độ khách hàng nhân viên công ty

AI HOC KINH TẾ HUẾ



### PHẦN III: KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

#### 1. KẾT LUẬN

Qua điều tra nghiên cứu “Hiệu quả kinh tế của dự án xây dựng và vận hành phòng cho thuê 30 Hùng Vương của công ty cổ phần xây lắp Thiên Hu” ta có thể rút ra một số kết luận như sau:

Trên công trường Hùng Vương là nơi có vị trí địa lý, điều kiện kinh tế - xã hội rất thuận lợi, và phù hợp phát triển các việc giao thông, buôn bán, kinh doanh,... nên việc đầu tư xây dựng kinh doanh và vận hành phòng cho thuê 30 Hùng Vương là một quyết định đúng đắn của công ty cổ phần xây lắp Thiên Hu.

Chất lượng vận hành phòng cho thuê rất tốt, sang trọng, phù hợp với việc kinh doanh và vận hành phòng đi biển nên các khách hàng đánh giá cao. Sản phẩm đã bắt đầu trở thành hàng hóa có nhu cầu doanh nghiệp bên ngoài, nhiều công ty bên ngoài và các công ty ngoài tỉnh cũng đã bắt đầu vận hành phòng này và có ý định thuê. Đây là một trong những tín hiệu đáng mừng cho công ty vì vậy việc phát huy tiềm năng lợi thế có các góp phần không nhỏ trong việc đóng góp vào doanh thu của công ty.

Mặc dù số lượng các doanh nghiệp thuê vận hành phòng ngày một tăng lên theo các năm nhưng có một số doanh nghiệp thuê vận hành phòng vẫn không có lâu dài, có sự thay đổi liên tục. Vì vậy làm cho doanh thu của tòa nhà giảm đi, tính chất thuê vận hành còn nhếch nhác.

Nhìn chung tình hình cho thuê của vận hành phòng đã thể hiện khá cao thể hiện qua các chỉ tiêu ngân hàng ngân sách dài hạn. NPV của dự án là 2.223.105 nghìn đồng và thời gian thu hồi vốn đầu tư gần 8 năm 5 tháng. IRR của dự án 13,83% > 12% nên dự án thể hiện hiệu quả kinh tế khá cao. Qua phân tích ta thấy rằng 1-3 thể hiện hiệu quả cao hơn so với các tầng khác. Tuy nhiên hiệu quả đầu tư này vẫn là chưa đáng mừng vì những gì mà vận hành giá trị vận hành phòng này có được. Một số khó khăn như hình thức vận hành kinh doanh của vận hành phòng cho thuê 30 Hùng Vương là: trên công trường Hùng Vương nơi mà vận hành phòng cho thuê đã được tuyên bố áp dụng trong mô hình gây bất tiện cho việc kinh doanh và lợi ích, một số doanh nghiệp vận hành thuê nhếch nhác gây khó khăn cho việc quản lý tòa nhà, một bộ phận xe còn chất hàng không đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Tuy nhiên, dự án vẫn đóng góp hiệu quả vào phát triển xã hội

là: tạo việc làm, nâng cao thu nhập, góp phần vào việc hoàn thiện cơ sở hạ tầng, cần quan tâm cho thành phố.

*Tóm lại*, Dự án vốn phòng cho thuê 30 Hùng Vương có hiệu quả kinh tế. Tuy nhiên cần có một chỉ dẫn kinh doanh phù hợp trong tương lai có thể nâng cao hiệu quả của dự án này một cách tối ưu.

## 2. KIẾN NGHỊ

*Đối với nhà nước*, Nhà nước cần quan tâm hơn nữa đến lĩnh vực xây dựng, cần ban hành các chính sách ưu đãi, ưu tiên, chính sách thu thuế doanh nghiệp, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp xây dựng phát triển các thành phố công nghiệp nói chung và lĩnh vực kinh doanh vốn phòng cho thuê nói riêng.

*Đối với chính quyền địa phương*, Chính quyền địa phương cần kết hợp, hỗ trợ doanh nghiệp thay đổi cơ cấu quản lý, tạo điều kiện cho việc hoàn tất các thủ tục giấy tờ cần thiết, ... Nhằm tạo điều kiện cho doanh nghiệp phát huy quy mô sản xuất và yên tâm sản xuất. Khuyến khích các doanh nghiệp trong ngành sản xuất, kinh doanh vật liệu xây dựng trên địa bàn thành phố cùng hợp tác kinh doanh và có chính sách hỗ trợ nhà đầu tư, miễn giảm thuế và miễn thuế đất để hành chính trong các vấn đề như cấp đất, cho thuê đất, cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và miễn thuế suất khác. Cán bộ chính quyền địa phương các cấp phải là cán bộ trong lĩnh vực xây dựng cần tỉ mỉ, cẩn thận, quan tâm người doanh nghiệp hơn nữa.

*Đối với Công ty*, Công ty cần mở rộng vay vốn để đầu tư quy mô sản xuất. Cần tham gia các hoạt động đầu tư, chuyển giao kỹ thuật trong xây dựng trang bị cho mình một kỹ năng về công nghệ xây dựng nhằm mang lại hiệu quả sản xuất. Tuy nhiên với loại hình kinh doanh này đòi hỏi yêu cầu vốn lớn, thời gian thu hồi vốn rất dài đòi hỏi phải có một nguồn vốn ổn định và mạnh mẽ để chi trả hành tài ba của doanh nghiệp và cần tạo đội ngũ nhân viên có chuyên môn, kỹ thuật cao. Công ty cần phải có chỉ dẫn trung và dài hạn và phải nắm vững quy định có thể tránh các khó khăn gặp phải trong tình hình thị trường khó khăn như hiện nay.

**TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. GS.TS. Ngô ình Giao (1997), *Giáo trình Quản trị kinh doanh tổng hợp trong các doanh nghiệp*, NXB Khoa học kỹ thuật, Hà Nội.
2. Th.s Hồ Tú Linh (2011), *Bài giảng kinh tế vi mô*, Trường Đại học Kinh tế Huế.
3. PGS.TS. Nguyễn Bích Nhàn (2005), *Giáo trình Lập kế hoạch kinh doanh*, NXB thống kê Hà Nội.
4. Giảng viên Mai Chi M Tuy n (2012), *Bài giảng Thuyết kế hoạch kinh doanh*, Trường Đại học Kinh tế Huế.
5. Tình hình lao động của Công ty Cổ phần xây lắp Thừa Thiên Huế năm 2010 - 2012.
6. Tình hình kinh doanh của công ty cổ phần xây lắp Thừa Thiên Huế năm 2010 - 2012.
7. Tình hình hoạt động của văn phòng cho thuê 30 Hùng Vương Huế năm 2009 - 2012.
8. Dự án văn phòng cho thuê 30 Hùng Vương của Phòng quản lý dự án công ty cổ phần xây lắp Thừa Thiên Huế.
9. Website: xaylaphue.com.vn và một số trang khác.

**Ph 1 c 1: Tình hình cho thuê c a v n phòng 30 Hùng V ng trong các n m 2009 - 2012**

STT		CH TIÊU		2009	2010	2011	2012
		DT cho thuê	n giá				
<b>1</b>	<b>T ng 1 - 3</b>	<b>250</b>	<b>160,000</b>	<b>480,000,000</b>	<b>480,000,000</b>	<b>480,000,000</b>	<b>480,000,000</b>
	Ngân hàng ACB			480,000,000	480,000,000	480,000,000	480,000,000
<b>2</b>	<b>T ng 4</b>	<b>108</b>	<b>110,000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>35,640,000</b>
	Công ty du l ch ECO			0	0	0	35,640,000
<b>3</b>	<b>T ng 5</b>	<b>108</b>	<b>110,000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>47,520,000</b>	<b>142,560,000</b>
	Công ty TOKYO STYLE			0	0	47,520,000	142,560,000
<b>4</b>	<b>T ng 6</b>	<b>108</b>	<b>110,000</b>	<b>71,280,000</b>	<b>142,560,000</b>	<b>142,560,000</b>	<b>163,944,000</b>
	V n phòng b o hi m d u khí			35,640,000	71,280,000	0	0
	Công ty AMWAY			35,640,000	71,280,000	142,560,000	163,944,000
<b>5</b>	<b>T ng 7</b>	<b>108</b>	<b>110,000</b>	<b>142,560,000</b>	<b>142,560,000</b>	<b>142,560,000</b>	<b>163,944,000</b>
	Công ty c ph n ACMEC			142,560,000	142,560,000	142,560,000	163,944,000
<b>6</b>	<b>T ng 8</b>	<b>108</b>	<b>0</b>	<b>142,560,000</b>	<b>142,560,000</b>	<b>142,560,000</b>	<b>163,944,000</b>
	Sàn giao d ch b t ng s n			142,560,000	142,560,000	142,560,000	163,944,000
<b>7</b>	<b>T ng 9</b>	<b>86</b>	<b>1,500,000</b>	<b>1,500,000</b>	<b>1,500,000</b>	<b>1,500,000</b>	<b>1,500,000</b>
	cho thuê h i tr ng			1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000

STT		CH TIÊU		2009	2010	2011	2012
		DT cho thuê	n giá				
<b>8</b>	<b>T ng Th ng</b>	<b>86</b>	<b>65,000</b>	<b>67,080,000</b>	<b>67,080,000</b>	<b>67,080,000</b>	<b>67,080,000</b>
	C t angten c a VNM			67,080,000	67,080,000	67,080,000	67,080,000
<b>9</b>	<b>Bi n qu ng cáo</b>		<b>90,000,000</b>	<b>90,000,000</b>	<b>90,000,000</b>	<b>180,000,000</b>	<b>90,000,000</b>
	Ngân hàng VIB			90,000,000	90,000,000	90,000,000	90,000,000
	Công ty qu ng cáo Lê Nguy n					90,000,000	
	<b>Máy ATM( ngân hàng ACB)</b>		<b>1,500,000</b>	<b>18,000,000</b>	<b>18,000,000</b>	<b>18,000,000</b>	<b>18,000,000</b>
<b>10</b>	<b>Doanh thu khác</b>			<b>0</b>	<b>5,000,000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	Công ty v p Vi t			0	5,000,000	0	0
	<b>T ng doanh thu</b>			<b>1,012,980,000</b>	<b>1,089,260,000</b>	<b>1,221,780,000</b>	<b>1,326,612,000</b>

**Phụ lục 2: Tổng mức đầu tư dự án**

STT	Hạng mục chi phí		
<b>A</b>	<b>CHI PHÍ XÂY DỰNG</b>	2.900.000x1,15x 1587m <sup>2</sup>	<b>5.292.645.000</b>
<b>B</b>	<b>CHI PHÍ THIẾT B</b>		<b>600.000.000</b>
<b>D</b>	<b>Chi phí dự (D)</b>		<b>55.659.000</b>
1	Chi phí i u tra, kh o sát l p DA		5.500.000
2	Kh o sát a ch t		50.159.000
<b>E</b>	<b>CHI PHÍ QLDA</b>	C x 2,007%	<b>110.781.726</b>
<b>F</b>	<b>CHI PHÍ T V N TXD</b>		<b>321.323.908</b>
1	L p d án u t	C x 0,453%	26.693.682
2	Th m nh d án u t	C x 0,019%	1.119.603
3	Thi t k k thu t	A x 2,86%	151.369.647
4	Chi phí th m tra TKKT	A x 0,15%	7.938.968
5	Chi phí th m tra đ toán	A x 0,146%	7.727.262
6	Chi phí l a ch n nhà th u thi công xây d ng	A x 0,247%	13.072.833
7	Chi phí l a ch n Nhà th u cung c p l p t thi t b	B x 0,257%	1.542.000
8	Chi phí giám sát thi công xây d ng	A x 2,027%	107.281.914
9	Chi phí giám sát thi công l p t thi t b	B x 0,763%	4.578.000
<b>G</b>	<b>Chi phí khác (G)</b>		<b>86.534.399</b>
1	B o hi m công trình	C x 0,3 %	17.677.935
2	Chi phí thanh quy t toán, ki m toán	C x 0,32%	18.856.464
3	Chi phí ki m nh và ch ng nh n s phù h p công trình		50.000.000
	<b>CHI PHÍ D PHÒNG</b>		<b>316.237.532</b>
<b>K</b>	<b>Lãi vay trong quá trình xây d ng (K)</b>		<b>223.993.226</b>
<b>Tổng (TC)</b>			<b>7.007.175.000</b>

**Ph 1 c 3: Chi phí c a d án**

H ñng m c	N m 2009	N m 2010	N m 2011	N m 2012	N m 2013	N m 2014	N m 2015
<b>Kh u hao</b>	<b>567.159.224</b>	<b>567.159.224</b>	<b>567.159.224</b>	<b>567.159.224</b>	<b>567.159.224</b>	<b>567.159.224</b>	<b>567.159.224</b>
Lãi vay ngân hàng	485.597.228	435.145.568	384.693.908	334.242.248	283.790.588	233.338.928	182.887.268
Chi phí thuê t	15.834.000	15.834.000	15.834.000	16.309.020	16.309.020	16.309.020	16.798.291
Chi phí qu n lý	43.200.000	43.200.000	43.200.000	43.200.000	43.200.000	46.524.600	51.977.682
Chi phí marketing (3%-2% doanh thu trong 2 n m u)	30.389.400	21.785.200					
Chi phí ho t ñng th ñng xuyên ( i n, n c, duy tu b o d ñng, ... trong quá trình ho t ñng) ( 5% doanh thu)	50.649.000	54.463.000	61.089.000	66.330.600	66.330.600	65.617.800	77.541.000
Chi phí khác (1% doanh thu)	10.129.800	10.892.600	12.217.800	13.266.120	13.123.560	15.508.200	17.325.894
T ñng c ñng	1.202.958.651	1.148.479.591	1.084.193.931	1.040.507.211	989.912.991	944.457.771	913.689.358

N m 2017	N m 2018	N m 2019	N m 2020	N m 2021	N m 2022	N m 2023	N m 2024
<b>352.843.000</b>	<b>352.843.000</b>	<b>352.843.000</b>	<b>352.843.000</b>	<b>352.843.000</b>	<b>352.843.000</b>	<b>352.843.000</b>	<b>0</b>
81.983.948	31.532.288	0	0	0	0	0	0
16.798.291	17.302.239	17.302.239	17.302.239	17.821.306	17.821.306	17.821.306	18.355.946
53.017.290	59.288.334	60.483.884	60.483.884	67.695.584	69.070.466	69.070.466	77.363.922
88.362.150	88.362.150	98.813.891	100.806.473	100.806.473	112.825.974	115.117.443	115.117.443
17.672.430	19.762.778	20.161.295	20.161.295	22.565.195	23.023.489	23.023.489	25.787.974
610.677.108	569.090.789	549.604.308	551.596.890	561.731.558	575.584.235	577.875.705	236.625.285

N m 2025	N m 2026	N m 2027	N m 2028	N m 2029	N m 2030	N m 2031	N m 2032	N m 2033
<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
0	0	0	0	0	0	0	0	0
18.355.946	18.355.946	18.906.624	18.906.624	18.906.624	18.906.624	18.906.624	18.906.624	18.906.624
78.945.036	78.945.036	88.482.510	90.300.791	90.300.791	98.287.561	99.771.436	99.771.436	108.956.221
128.939.870	131.575.060	131.575.060	147.470.851	150.501.319	150.501.319	163.812.601	166.285.726	166.285.726
26.315.012	26.315.012	29.494.170	30.100.264	30.100.264	32.762.520	33.257.145	33.257.145	36.318.740
252.555.864	255.191.053	268.458.365	286.778.530	289.808.998	300.458.024	315.747.806	318.220.931	330.467.311



**Ph 1 c4: Kế hoạch tài chính ngân hàng cá nhân**

Kho n m c	N m					
	0	1	2	3	4	5
<b>D n u kì</b>		4.204.305.000	3.945.806.821	3.636.856.982	3.277.455.484	2.867.602.325
<b>Lãi phát sinh trong kì</b>		485.597.228	435.145.568	384.693.908	334.242.248	283.790.588
<b>S t i n tr n</b>		744.095.406	744.095.406	744.095.406	744.095.406	744.095.406
<b>N g c n h n</b>		258.498.179	308.949.839	359.401.499	409.853.159	460.304.819
<b>Lãi n h n</b>		485.597.228	435.145.568	384.693.908	334.242.248	283.790.588
<b>D n cu i kì</b>	4.204.305.000	3.945.806.821	3.636.856.982	3.277.455.484	2.867.602.325	2.407.297.506
<b>N vay t ng thêm</b>	4.204.305.000					

Kho n m c	N m				
	6	7	8	9	10
<b>D n u kì</b>	2.407.297.506	1.896.541.027	1.335.332.888	723.673.090	61.561.631
<b>Lãi phát sinh trong kì</b>	233.338.928	182.887.268	132.435.608	81.983.948	31.532.288
<b>S t i n tr n</b>	744.095.406	744.095.406	744.095.406	744.095.406	744.095.406
<b>N g c n h n</b>	510.756.479	561.208.139	611.659.799	662.111.459	712.563.119
<b>Lãi n h n</b>	233.338.928	182.887.268	132.435.608	81.983.948	31.532.288
<b>D n cu i kì</b>	1.896.541.027	1.335.332.888	723.673.090	61.561.631	-651.001.488
<b>N vay t ng thêm</b>					

**Ph 1 c 5: Lu ng ti n c a d án**

N m	N m 2008	N m 2009	N m 2010	N m 2011	N m 2012	N m 2013	N m 2014
A. NGÂN L U VÀO	0	377.180.573	507.939.633	666.221.193	773.154.672	799.318.190	1.003.740.028
L i nhu n sau thu	0	-189.978.651	-59.219.591	99.061.969	205.995.448	232.158.966	436.580.805
kh u hao	0	567.159.224	567.159.224	567.159.224	567.159.224	567.159.224	567.159.224
B. NGÂN L U RA	7.007.175.000	0	0	0	0	0	0
u t ban u	7.007.175.000	0	0	0	0	0	0
C. NGÂN L U R NG	-7.007.175.000	377.180.573	507.939.633	666.221.193	773.154.672	799.318.190	1.003.740.028
L y k	-7.007.175.000	-6.629.994.428	-6.122.054.795	-5.455.833.602	-4.682.678.930	-3.883.360.740	-2.879.620.712

N m 2015	N m 2016	N m 2017	N m 2018	N m 2019	N m 2020	N m 2021	N m 2022	N m 2023
1.156.767.254	1.210.501.319	1.185.570.442	1.366.017.655	1.408.741.102	1.407.306.443	1.573.090.305	1.596.113.535	1.594.463.677
589.608.030	643.342.095	832.727.442	1.013.174.655	1.055.898.102	1.054.463.443	1.220.247.305	1.243.270.535	1.241.620.677
567.159.224	567.159.224	352.843.000	352.843.000	352.843.000	352.843.000	352.843.000	352.843.000	352.843.000
0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.156.767.254	1.210.501.319	1.185.570.442	1.366.017.655	1.408.741.102	1.407.306.443	1.573.090.305	1.596.113.535	1.594.463.677
-1.722.853.457	-512.352.138	673.218.304	2.039.235.959	3.447.977.061	4.855.283.505	6.428.373.809	8.024.487.345	9.618.951.022

N m 2024	N m 2025	N m 2026	N m 2027	N m 2028
1.686.363.925	1.712.840.640	1.710.943.304	1.930.290.228	1.960.738.450
1.686.363.925	1.712.840.640	1.710.943.304	1.930.290.228	1.960.738.450
0	0	0	0	0
0	0	0	0	0
0	0	0	0	0
1.686.363.925	1.712.840.640	1.710.943.304	1.930.290.228	1.960.738.450
11.305.314.947	13.018.155.588	14.729.098.891	16.659.389.119	18.620.127.569

N m 2029	N m 2030	N m 2031	N m 2032	N m 2033
1.958.556.513	2.142.571.683	2.167.176.034	2.165.395.384	2.377.012.829
1.958.556.513	2.142.571.683	2.167.176.034	2.165.395.384	2.377.012.829
0	0	0	0	0
0	0	0	0	0
0	0	0	0	0

Khóa luận tốt nghiệp

Niên khóa 2009 - 2013

1.958.556.513	2.142.571.683	2.167.176.034	2.165.395.384	2.377.012.829
20.578.684.082	22.721.255.765	24.888.431.799	27.053.827.183	29.430.840.012

**Chi tiêu dự án**

N m	N m 2008	N m 2009	N m 2010	N m 2011	N m 2012	N m 2013	N m 2014	N m 2015
Chi tiêu thiết bị		352.843.000	352.843.000	352.843.000	352.843.000	352.843.000	352.843.000	352.843.000
Chi tiêu nhà xưởng		214.316.224	214.316.224	214.316.224	214.316.224	214.316.224	214.316.224	214.316.224
Tổng chi tiêu	0	567.159.224	567.159.224	567.159.224	567.159.224	567.159.224	567.159.224	567.159.224
Chi tiêu l y k		567.159.224	1.134.318.448	1.701.477.671	2.268.636.895	2.835.796.119	3.402.955.343	3.970.114.567
Giá trị còn l i cu i kì	7.007.174.791	6.440.015.567	5.872.856.343	5.305.697.119	4.738.537.895	4.171.378.671	3.604.219.448	3.037.060.224

N m	N m 2016	N m 2017	N m 2018	N m 2019	N m 2020	N m 2021	N m 2022	N m 2023
Chi tiêu thiết bị	352.843.000	352.843.000	352.843.000	352.843.000	352.843.000	352.843.000	352.843.000	352.843.000
Chi tiêu nhà xưởng	214.316.224							
Tổng chi tiêu	567.159.224	352.843.000	352.843.000	352.843.000	352.843.000	352.843.000	352.843.000	352.843.000
Chi tiêu l y k	4.537.273.791	4.890.116.791	5.242.959.791	5.595.802.791	5.948.645.791	6.301.488.791	6.654.331.791	7.007.174.791
Giá trị còn l i cu i kì	2.469.901.000	2.117.058.000	1.764.215.000	1.411.372.000	1.058.529.000	705.686.000	352.843.000	0

Lê Th Hoa

AI HOC KINH TE HUE