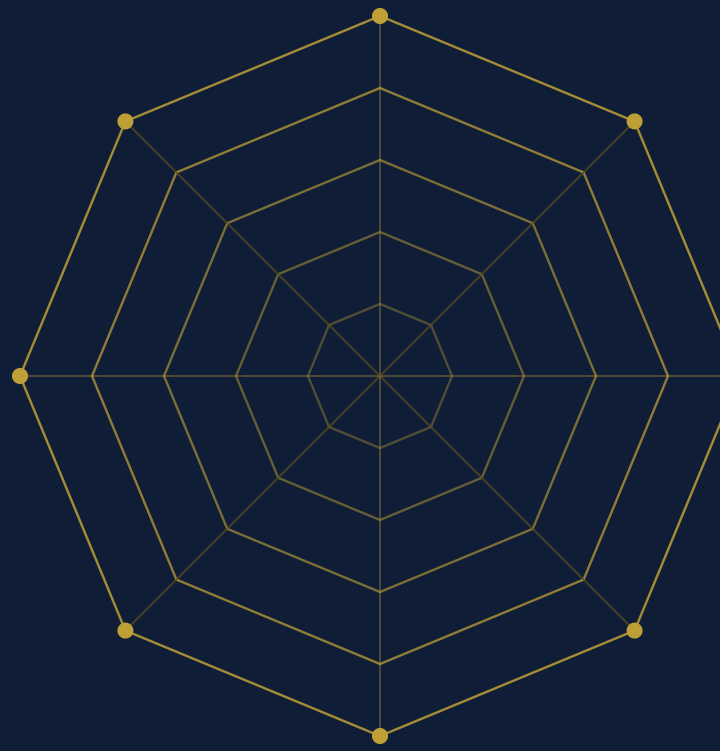
FRANCHISE VN

VẬN HÀNH XUẤT SẮC

BÁO CÁO MẪU, BẢN TÓM TẮT

Chuyên gia tư vấn theo ngày công



CTCP Tập Đoàn An Bình Vạn Phát (Tập Đoàn ABVP), tên giả định

PHẠM VI

Phản biện thư chào, 2 ngày công

THỜI GIAN

2 ngày công, 02/2026

NGƯỜI NHẬN

Chủ tịch và Ban điều hành

PHIÊN BẢN

Tóm tắt 12 trang

Doanh nghiệp và số liệu là minh họa

Trả lời thư chào 400 tỷ bằng thư tạm, giá chỉ nêu sau định giá 5 tuần

1

Hạn 10 ngày, ba người trong gia đình có ba con số

Nhà đầu tư chiến lược gửi thư chào 400 tỷ cho 100% vốn chủ, kèm mô hình do họ lập. Ban điều hành muốn trả lời trong 10 ngày. Chủ tịch và hai người con nêu ba mức giá khác nhau, chưa có cơ sở chung.

2

Định giá cần 5 tuần, trả lời sai có giá riêng

Thư chào bằng 8,7 lần lợi nhuận sau thuế 46 tỷ. Mô hình có 5 giả định yếu, 2 trong đó bất lợi cho ABVP nếu bị soát. Mỗi 50 tỷ chênh vốn chủ, gia đình sở hữu 92% mất 46 tỷ. Giả định thư chào đến từ 1 trong 6 nhà đầu tư chiến lược cùng ngành của vòng gọi vốn chiến lược dự kiến năm 2028; từ chối thẳng thì mất nhà đầu tư này.

PHẦN GIA ĐÌNH MẤT CHO MỖI 50 TỶ CHÊNH VỐN CHỦ

46 tỷ

Gia đình sở hữu 92%: 50 tỷ nhân 92%

BA VIỆC TRONG 10 NGÀY

1. **Gửi thư tạm xin thêm thời gian, chưa nêu giá**
2. **Một người phát ngôn và một bộ số cho cả gia đình**
3. **Ký dự án định giá 5 tuần ngay sau biên bản**

Hai ngày công để đọc một thư chào mà ABVP phải trả lời trong 10 ngày

400
tỷ thư chào cho 100% vốn chủ

8,7
lần lợi nhuận sau thuế 46 tỷ

10
ngày hạn Ban điều hành muốn trả lời

2
ngày công, thực hiện 02/2026

LÝ DO YÊU CẦU NGÀY CÔNG

1. Thư chào kèm mô hình do nhà đầu tư lập, cần người ngoài đọc ngay trong tuần
2. Chủ tịch và hai người con nêu ba con số giá trị khác nhau
3. Ban điều hành chưa mở dự án khi chưa biết thư chào đáng trả lời đến đâu

PHẠM VI HAI NGÀY CÔNG

- ✓ Ngày 1: đọc thư chào, mô hình kèm theo và số liệu 3 năm của 4 pháp nhân
- ✓ Ngày 2: phiên làm việc với Chủ tịch và hai người con
- ✓ Mỗi ngày công một biên bản, gửi trong 3 ngày làm việc

Không định giá, không nêu khoảng giá trị, không đàm phán thay doanh nghiệp, không thay ý kiến của luật sư hay thuế.

Năm bước trong 2 ngày công, tài liệu đến trước ngày đầu 3 ngày làm việc

NĂM BƯỚC CỦA NGÀY CÔNG

1
Tiếp nhận yêu cầu
Kết quả mong đợi viết ra trước khi nhận

2
Chốt ngày công
2 ngày, chuyên gia cấp Partner

3
Đọc tài liệu trước
Thư chào, mô hình, báo cáo 3 năm

4
Thực hiện hai ngày
Soát mô hình, phiên làm việc gia đình

5
Gửi biên bản
Trong 3 ngày làm việc, mỗi ngày một bản

BỐN ĐẦU VÀO CỦA NGÀY CÔNG

THƯ CHÀO
1 thư

Giá 400 tỷ cho 100% vốn chủ, điều kiện, hạn trả lời 10 ngày

MÔ HÌNH NHÀ ĐẦU TƯ
9 trang tính

Dự phóng, bội số, bảng cầu nối từ giá trị doanh nghiệp sang vốn chủ

BÁO CÁO TÀI CHÍNH
12 bộ

4 pháp nhân, 3 năm, đã kiểm toán

PHIÊN LÀM VIỆC
3 người

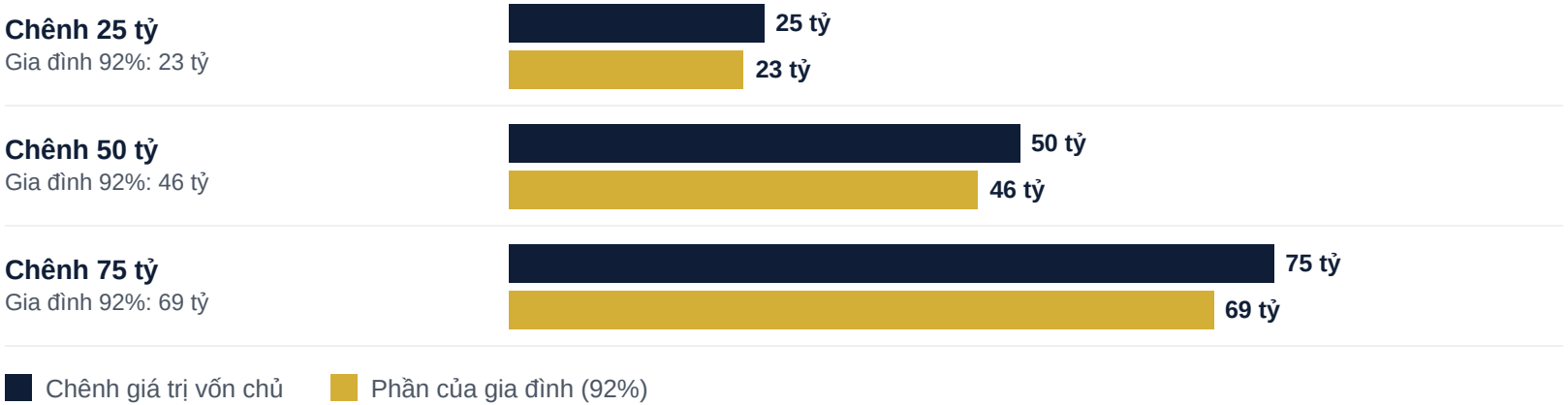
Chủ tịch và hai người con, ngày công thứ hai

Mô hình có 7 giả định chính, 5 yếu, trong đó 2 bất lợi cho ABVP

Đạt: 2 | Một phần: 0 | Chưa đạt: 5

GIẢ ĐỊNH	MÔ HÌNH NHÀ ĐẦU TƯ	SỐ LIỆU ABVP VÀ HƯỚNG LỆCH	ĐÁNH GIÁ
Doanh thu, giá vốn 2025	1.150 và 960 tỷ	Khớp báo cáo kiểm toán	Đạt
Lãi vay	41 tỷ, 7,9% dư nợ bình quân	Khớp báo cáo kiểm toán	Đạt
Nền lợi nhuận 2025	EBITDA 128 tỷ, chưa chuẩn hóa	Có khoản bất thường trong 128 tỷ, bất lợi; mức do dự án xác định	Chưa đạt
Khoản tồn đọng kế toán	Không tính	Ước từ thư quản lý kiểm toán, bất lợi; mức do dự án xác định	Chưa đạt
Nợ vay khi chiết khấu đòn bẩy	Nợ gộp 520 tỷ, 4,1 lần EBITDA	Nợ ròng 460 tỷ, 3,6 lần, có lợi cho ABVP	Chưa đạt
Chiết khấu hợp nhất	Có, không ghi mức và cách tính	4 pháp nhân chưa hợp nhất, giảm được, có lợi	Chưa đạt
Tăng trưởng 2026 đến 2030	Không gồm dây chuyền màng 360 tỷ	Kế hoạch 2028 và 2029, có lợi cho ABVP	Chưa đạt

Mỗi 50 tỷ chênh vốn chủ, gia đình sở hữu 92% mất 46 tỷ



46 tỷ
phần gia đình trong mỗi 50 tỷ chênh vốn chủ

92%
tỷ lệ sở hữu trực tiếp của gia đình, 8% thuộc cán bộ chủ chốt

1 trên 6
giả định: nhà đầu tư chiến lược cùng ngành của vòng 2028 mất nếu từ chối thẳng

Ngày công không cho một con số, vì 5 giả định yếu lệch hai chiều ngược nhau

1

Chỉ đòi sửa 3 giả định có lợi sẽ mất uy tín, 2 giả định bất lợi sẽ bị tìm ra

Đòn bẩy tính trên nợ gộp, chiết khấu hợp nhất không ghi mức và tăng trưởng chưa gồm dây chuyền màng làm giá thấp đi. Hai giả định còn lại bất lợi nếu ABVP cho sửa: khoản bất thường trong 128 tỷ EBITDA và khoản tồn đọng kế toán ước từ thư quản lý kiểm toán. Nhà đầu tư sẽ tìm ra ở bước soát xét; mức chuẩn hóa do dự án định giá xác định.

2

Ba người trong gia đình đang nêu ba con số

Trả lời một mức giá trước khi thống nhất sẽ cho nhà đầu tư thấy khoảng cách trong gia đình. Biên bản ghi một người phát ngôn, và gia đình thống nhất bằng khoảng giá trị có giả định, không bằng một điểm.

3

Ý kiến hai ngày dừng ở giả định, không thay định giá

Hai ngày đọc 1 thư chào, 1 mô hình và 12 bộ báo cáo. Chưa chạy lại dòng tiền, chưa so sánh doanh nghiệp cùng ngành, giao dịch tương đương. Biên bản không nêu khoảng giá trị. Việc đó thuộc dự án định giá 5 tuần.

Ngày công dừng ở biên bản, định giá và đàm phán thuộc về dự án

TRONG 2 NGÀY CÔNG

Biên bản ghi nhận kết luận và kiến nghị

Ngày 1	Ngày 2	Biên bản 1	Biên bản 2
Đọc thư chào, mô hình, số liệu 3 năm	Phiên làm việc với gia đình	5 giả định yếu của mô hình	Kết luận và 5 kiến nghị

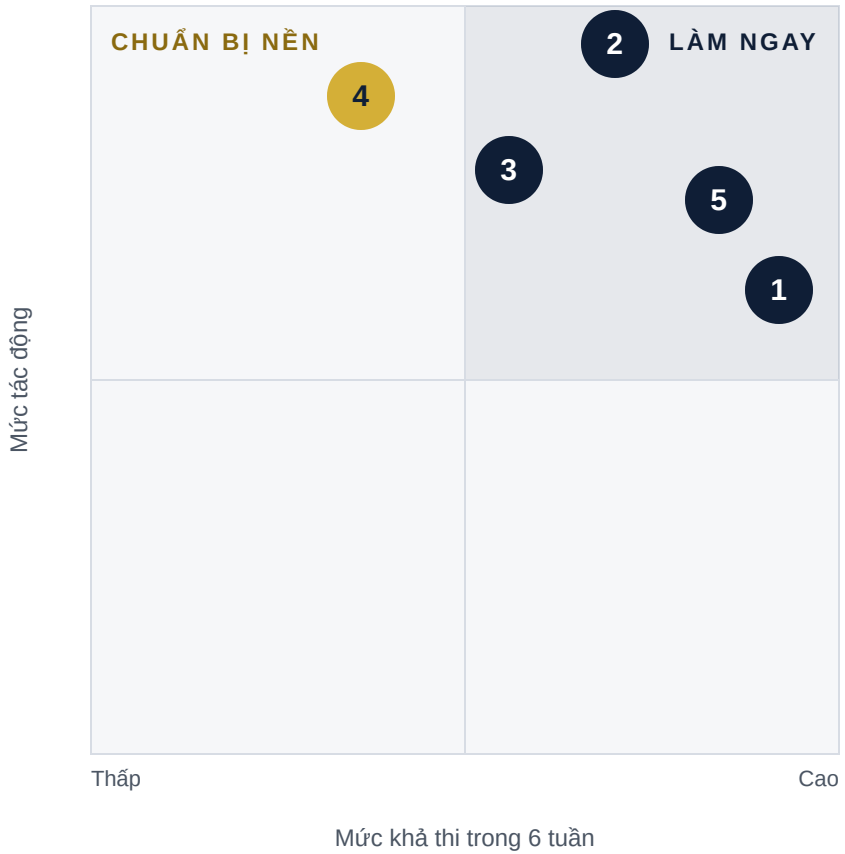
CHUYỂN SANG DỰ ÁN

Định giá độc lập 5 tuần

Tuần 1 đến 3	Tuần 2 đến 5	Tuần 6	Sau đó
Chuẩn hóa EBITDA, khoản bất thường	4 phương pháp, phân tích độ nhạy	Thư phản hồi bằng khoảng giá trị	Hoán đổi cổ phần trước đàm phán giá

1. Dấu hiệu chuyển sang dự án: cần chạy lại mô hình, thu thập số liệu nhiều bộ phận, theo dõi nhiều tuần
2. Ngày công không mở rộng phạm vi, việc phát sinh được báo trước và thỏa thuận lại

Giữ kênh nhà đầu tư bằng thư tạm, rồi mới định giá và thống nhất con số



1	**Một người phát ngôn, thư tạm gửi trong 10 ngày** Chủ tịch chọn một đầu mối. Thư xin thêm thời gian, chưa nêu giá.	**Trong 10 ngày**
2	**Định giá độc lập 5 tuần trước khi trả lời** 4 phương pháp, ngày định giá 31/12/2025, chuyển sang dự án định giá.	**Tuần 1 đến 5**
3	**Chuẩn hóa EBITDA, xử lý khoản tồn đọng** Một nền EBITDA chuẩn hóa và danh mục khoản tồn đọng trước khi trao đổi số.	**Tuần 1 đến 3**
4	**Hoán đổi cổ phần trước khi đàm phán giá** Xóa lớp chiết khấu cấu trúc, công ty mẹ nắm cả 3 pháp nhân; hoán đổi 01 đến 06/2027.	**Sau tuần 6**
5	**Trả lời bằng khoảng giá trị có giả định** Gửi ở tuần 6, chưa chốt giá, hẹn đàm phán giá sau hoán đổi.	**Tuần 6**

Thư phản hồi gửi ở tuần 6, sau 5 tuần định giá độc lập



Việc chính Nhịp duy trì Mốc: chốt phạm vi W1, báo cáo định giá W5, thư phản hồi W6

Hai ngày công đổi một thư cần trả lời ngay thành dự án định giá 5 tuần

5

giả định yếu nêu trong biên bản

2 bất lợi cho ABVP, 3 có lợi

10 ngày

thư tạm gửi đúng hạn

nhà đầu tư đồng ý chờ đến 03/04/2026

2 ngày

từ phiên ngày 2 đến hai biên bản

hai biên bản và thư tạm gửi cùng 13/02/2026

6 tuần

lộ trình dự án định giá, W1 đến W6

thư phản hồi ở tuần 6, chưa chốt giá

ĐÃ BÀN GIAO

- ✓ Biên bản ngày 1: soát mô hình, 5 giả định yếu
- ✓ Biên bản ngày 2: kết luận và 5 kiến nghị, gửi sau 2 ngày làm việc
- ✓ Phụ lục biên bản ngày 2: dự thảo thư tạm, 1 trang
- ✓ Phụ lục biên bản ngày 2: đề cương dự án định giá 5 tuần

THAY ĐỔI ĐÃ CÓ TRONG DỰ ÁN

1. Thư tạm gửi 13/02/2026, ABVP không nhận và không từ chối 400 tỷ
2. Ban điều hành ký dự án định giá 5 tuần, bắt đầu 23/02/2026
3. Chủ tịch chọn một người phát ngôn, hai người con còn giữ con số riêng đến khi có báo cáo
4. Dự án định giá nhận việc chuẩn hóa EBITDA, khoản bất thường, độ nhạy; thư phản hồi ở tuần 6, hẹn đàm phán giá sau hoán đổi

FRANCHISE VN

VẬN HÀNH XUẤT SẮC

Bản đầy đủ và bước tiếp theo

BẢN ĐẦY ĐỦ GỒM THÊM

- Hai biên bản toàn văn: soát mô hình và kết luận phiên làm việc
- Bảng đối chiếu 5 giả định yếu với số liệu 3 năm
- Phụ lục biên bản ngày 2: dự thảo thư tạm và đề cương dự án định giá 5 tuần
- Phụ lục: câu hỏi chuẩn bị cho phiên làm việc với gia đình

DỊCH VỤ TIẾP NỐI THƯỜNG GẶP

1. Tư vấn định giá doanh nghiệp
2. Tư vấn xây dựng mô hình tài chính và kịch bản kinh doanh
3. Tư vấn cấu trúc tập đoàn và cơ cấu tổ chức
4. Tư vấn lộ trình huy động vốn và chuẩn bị IPO

Doanh nghiệp có thể tự triển khai lộ trình, không bắt buộc thuê tiếp.

HOTLINE
+84 357 988 588

EMAIL
info@franchisevn.com

WEBSITE
franchisevn.com