

## Chương 5

# TỔ CHỨC VÀ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

### Bài 53

## Xác định kế hoạch kinh doanh

- Biết được các căn cứ lập kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp.
- Biết được nội dung và phương pháp xác định kế hoạch cho doanh nghiệp kinh doanh thương mại, dịch vụ.

Kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp là văn bản thể hiện mục tiêu phát triển của doanh nghiệp trong thời kì nhất định. Mục tiêu của doanh nghiệp trong mỗi thời kì phát triển có thể khác nhau nhưng về lâu dài, các doanh nghiệp đều hướng tới việc tìm kiếm lợi nhuận.

### I – CĂN CỨ LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

Trong điều kiện kinh tế thị trường, các doanh nghiệp kinh doanh theo nguyên tắc “bán cái thị trường cần”.

Lập kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp thường căn cứ vào 4 yếu tố cơ bản : nhu cầu thị trường ; tình hình phát triển kinh tế xã hội ; pháp luật hiện hành và khả năng của doanh nghiệp.



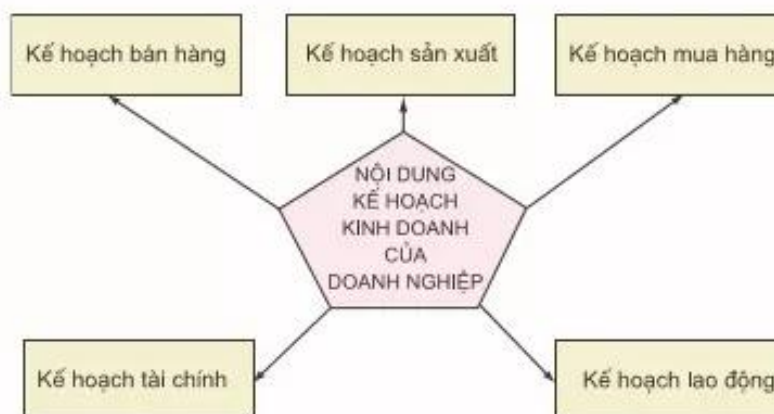
Hình 53.1. Sơ đồ về các căn cứ lập kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp

**Ví dụ :** Nhu cầu về thức ăn gia súc ở Việt Nam đang có xu hướng gia tăng, sản phẩm lại đang có khả năng tiêu thụ ở thị trường Campuchia và Lào, nên Công ti Việt Phong quyết định đầu tư dây chuyền sản xuất thức ăn gia súc có công suất 5 tấn/giờ và dự kiến sẽ đạt 5 tấn/giờ vào năm sau.

## II – NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

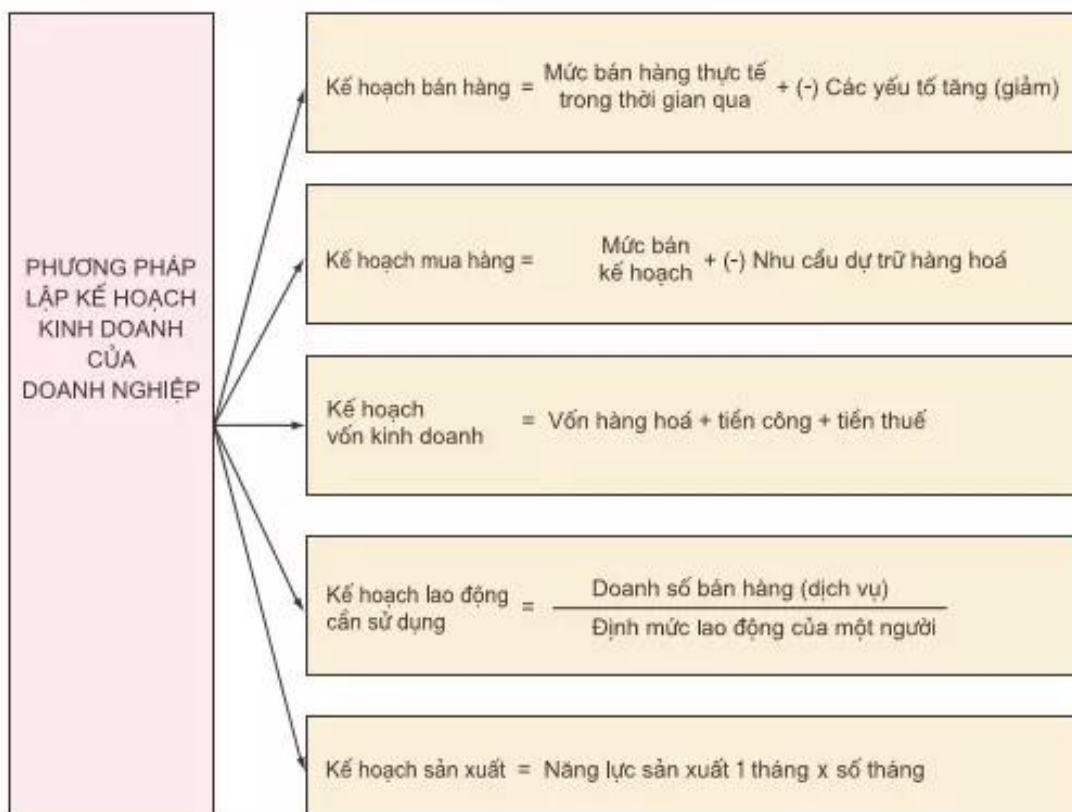
### 1. Nội dung kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp

Mỗi doanh nghiệp đều xây dựng kế hoạch kinh doanh trên các phương diện cơ bản sau : kế hoạch bán hàng, kế hoạch mua hàng, kế hoạch tài chính, kế hoạch lao động, kế hoạch sản xuất.



Hình 53.2. Sơ đồ về nội dung kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp

## 2. Phương pháp lập kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp



Hình 53.3. Sơ đồ phương pháp lập kế hoạch kinh doanh

- Kế hoạch bán hàng được xác định trên cơ sở tổng hợp nhu cầu thị trường thông qua các đơn đặt hàng (hoặc hợp đồng mua hàng) của khách hàng. Trong trường hợp doanh nghiệp bán lẻ trên thị trường thì kế hoạch bán hàng được xác định trên cơ sở dự đoán nhu cầu của thị trường.
- Kế hoạch mua hàng được xác định phù hợp cả về số lượng, mặt hàng, thời gian... với kế hoạch bán hàng của doanh nghiệp.
- Kế hoạch vốn kinh doanh được xác định căn cứ vào nhu cầu mua hàng hoá, tiền trả công lao động, tiền nộp thuế.
- Kế hoạch lao động của doanh nghiệp thể hiện số lượng lao động cần sử dụng và từng loại lao động phù hợp với kế hoạch kinh doanh.
- Kế hoạch sản xuất sản phẩm của doanh nghiệp được xác định trên cơ sở năng lực sản xuất và căn cứ vào nhu cầu thị trường về sản phẩm đó trong một khoảng thời gian nhất định (quý, năm...).

*Ví dụ* : Một doanh nghiệp X có năng lực sản xuất 10 000 sản phẩm/tháng ; nhu cầu thị trường đang cần sản phẩm đó của doanh nghiệp. Vậy kế hoạch sản xuất 1 năm của doanh nghiệp X là :

$$10\ 000 \text{ sản phẩm/1tháng} \times 12 \text{ tháng} = 120\ 000 \text{ sản phẩm.}$$

### **CÂU HỎI**

1. Hãy nêu những căn cứ lập kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp. Căn cứ nào là quan trọng nhất ? Vì sao ?
2. Trình bày nội dung kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp.
3. Nêu phương pháp xác định kế hoạch bán và mua hàng hoá của doanh nghiệp.
4. Nêu cách xác định kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp.