

## Thực hành : Xây dựng kế hoạch kinh doanh

- Xác định được các kế hoạch kinh doanh cho hộ gia đình và doanh nghiệp phù hợp với khả năng.
- Hạch toán được chi phí và thu nhập cho một doanh nghiệp kinh doanh thương mại, dịch vụ.

### I – XÁC ĐỊNH KẾ HOẠCH KINH DOANH CHO HỘ GIA ĐÌNH

#### 1. **Tình huống** : Kinh doanh ăn uống bình dân

Kết quả phân tích thị trường cho thấy :

- Mạng lưới kinh doanh (số lượng cửa hàng dịch vụ) : ít.
- Nhu cầu tiêu dùng về hàng hoá : có.
- Khả năng kinh doanh của hộ gia đình : có.

#### a) **Xác định kế hoạch bán hàng** : Ăn sáng và bán cơm suất, giải khát

- Sáng : phục vụ khoảng từ 100 đến 150 khách.
- + Mặt hàng phục vụ : phở, bún, miến.
- + Giá bán : 5 000đ/bát.
- Trưa : phục vụ khoảng 200 người.
- + Mặt hàng chủ yếu : cơm suất.
- + Giá bán : 5 000đ/suất  
7 000đ/suất
- Giải khát : Cà phê, trà, nước khoáng, nước ngọt, bia...
- + Số lượng khách : 100 lượt người.
- + Bán bình quân cho một người khoảng 3 000đ.

### b) Xác định kế hoạch mua hàng

- Xuất phát từ yêu cầu phục vụ khách hàng :
- + Kế hoạch mua lương thực, thực phẩm và đồ uống.
- + Kế hoạch mua trang thiết bị phục vụ khách hàng.
- Xuất phát từ khả năng của bản thân hộ gia đình :
- + Khả năng tài chính.
- + Khả năng nhân sự.

### c) Kế hoạch lao động

- Nhân viên nấu ăn : 1 người.  
Tiền công : 80 000đ/ngày.
- Nhân viên phục vụ : 4 người.  
Tiền công : 25 000đ/ngày/1 người.
- Người quản lí : 1 người (chủ gia đình).

## 2. Giải quyết tình huống

- a) Xác định kế hoạch doanh thu bán hàng của hộ gia đình.
- b) Xác định mức chi phí trả công lao động.
- c) Tính nhu cầu vốn kinh doanh (giả sử chi phí mua hàng chiếm khoảng 50% tổng doanh thu bán hàng).

## 3. Đánh giá kết quả

- a) Xác định được kế hoạch với một số chỉ tiêu cơ bản :
  - Tổng doanh thu.
  - Doanh thu của từng loại dịch vụ.
- b) Dự tính được nhu cầu vốn kinh doanh.

## II – XÁC ĐỊNH KẾ HOẠCH KINH DOANH CHO DOANH NGHIỆP

### 1. Tình huống. Xác định kế hoạch kinh doanh cho một doanh nghiệp thương mại.

#### a) Xác định kế hoạch bán hàng

Mặt hàng A :	Nhu cầu thị trường :	30 000 000đ
	Trong đó, thị trường địa phương :	20 000 000đ
	Và thị trường ở vùng lân cận :	10 000 000đ
Mặt hàng B :	Nhu cầu thị trường :	25 000 000đ

	Trong đó, thị trường địa phương :	10 000 000đ
	Thị trường lân cận :	15 000 000đ
Mặt hàng C :	Nhu cầu thị trường :	54 000 000đ
	Trong đó, thị trường địa phương :	30 000 000đ
	Thị trường khác :	24 000 000đ

#### b) Xác định kế hoạch mua hàng

Hàng A : Trị giá mua 22 000 000đ, tồn kho đến ngày 31/12 chuyển qua là 2 000 000đ. Số hàng còn lại, doanh nghiệp mua của hai cơ sở sản xuất : Cơ sở 1 khoảng 60% và cơ sở 2 là 40%.

Hàng B : Trị giá hàng mua 17 000 000đ. Tồn kho đến ngày 31/12 chuyển qua là 3 000 000đ. Số hàng còn lại, doanh nghiệp mua của 2 cơ sở sản xuất với số lượng như nhau.

Hàng C : Trị giá hàng mua 42 000 000đ. Tồn kho đến ngày 31/12 chuyển qua là 4 000 000đ.

Mặt hàng C doanh nghiệp mua của ba cơ sở sản xuất :

+ Cơ sở 1 : 40%

+ Cơ sở 2 : 30%

+ Cơ sở 3 : 30%

#### c) Xác định kế hoạch chi phí

– Chi phí mua hàng hoá : 81 000 000đ.

– Tiền lương, chi phí bán hàng, chi phí quản lí và các chi phí khác là 18 000 000đ.

#### d) Xác định kế hoạch tài chính

– Kế hoạch huy động vốn kinh doanh :

Doanh nghiệp có kế hoạch huy động vốn kinh doanh như sau :

+ Vốn tự có của DN : 50%.

+ Số còn lại doanh nghiệp đi vay ngân hàng.

– Kế hoạch lợi nhuận :

Lợi nhuận = Tổng doanh thu – Tổng chi phí.

## 2. Giải quyết tình huống

a) Xác định kế hoạch tổng mức bán hàng của doanh nghiệp.

b) Xác định mức bán ở từng thị trường của doanh nghiệp.

c) Xác định kế hoạch tổng mức mua hàng của doanh nghiệp.

d) Xác định kế hoạch mua từng mặt hàng và nguồn hàng của doanh nghiệp.

- e) Xác định tổng mức chi phí của doanh nghiệp.
- f) Xác định mức lợi nhuận của doanh nghiệp.

### 3. Đánh giá kết quả

Đánh giá theo các yêu cầu đặt ra ở phần giải quyết tình huống.

## III – HẠCH TOÁN HIỆU QUẢ KINH DOANH

1. **Tình huống 1** : Hạch toán hiệu quả kinh doanh của một cửa hàng ăn uống bình dân

### a) Bán hàng

- Bán ăn sáng : phở, bún, miến
- + Số khách phục vụ : 100 người
- + Giá bán : 5 000đ/1 bát
- Bán cơm trưa : cơm suất
- + Số khách phục vụ : 200 người
- + Giá bán : 5 000đ/suất ; 7 000đ/suất
- Bán giải khát : cà phê, bia, nước ngọt, nước khoáng...
- + Số lượng khách hàng phục vụ : 100 người
- + Bán bình quân cho một người : 3 000đ

### b) Chi phí kinh doanh

- Mua hàng hoá :
- + Mua gạo : 30kg với giá 5 000đ/kg
- + Mua thịt : 25kg với giá 30 000đ/kg
- + Mua xương : 20 000đ
- + Mua rau, đậu, hành, mùi : 90 000đ
- + Mua gia vị và nguyên liệu khác : 30 000đ
- + Mua chất đốt : 50 000đ
- + Chi phí mua hàng hoá phục vụ bán giải khát thường chiếm khoảng 60% doanh thu bán hàng giải khát.
- Chi phí trả công lao động :
- + Trả cho một người nấu bếp : 80 000đ
- + Trả cho bốn nhân viên phục vụ : 100 000đ
- Chi phí khác : điện, nước, vệ sinh,... : 100 000đ

### c) Giải quyết tình huống

- Xác định tổng doanh thu bán hàng.
- Xác định chi phí kinh doanh.
- Xác định lợi nhuận.

**d) Đánh giá kết quả**

Đánh giá kết quả thực hành của học sinh theo các yêu cầu đặt ra ở phần giải quyết tình huống.

**2. Tình huống 2 :** Hạch toán hiệu quả kinh doanh của một doanh nghiệp thương mại Doanh nghiệp thương mại X kinh doanh 2 ngành hàng trong năm.

**a) Bán hàng**

- Ngành hàng A :
  - + Số lượng hàng bán : 120 tấn
  - + Giá bán bình quân : 950 000đ/tấn
- Ngành hàng B :
  - + Số lượng hàng bán : 720 tấn
  - + Giá bán bình quân : 600 000đ/tấn

**b) Chi phí kinh doanh**

- Chi phí mua hàng
  - + Ngành hàng A :
    - Số lượng mua : 120 tấn
    - Giá mua bình quân : 800 000đ/tấn
  - + Ngành hàng B :
    - Số lượng mua : 720 tấn
    - Giá mua bình quân : 500 000đ/tấn
- Chi phí tiền lương, vận chuyển, bảo quản và các chi phí khác bình quân : 50 000đ/tấn.

**c) Giải quyết tình huống**

- Xác định tổng doanh thu bán hàng.
- Xác định chi phí kinh doanh.
- Xác định lợi nhuận.

**d) Đánh giá kết quả**

Đánh giá kết quả thực hành của học sinh theo các yêu cầu đặt ra ở phần giải quyết tình huống.

### **3. Tình huống 3 :** Hạch toán hiệu quả kinh doanh của một doanh nghiệp

#### **a) Sản xuất**

Một doanh nghiệp sản xuất ba loại sản phẩm (A, B, C). Biết rằng những sản phẩm này đang được thị trường tiêu thụ mạnh.

Năng lực sản xuất và giá bán sản phẩm như sau :

- + Sản phẩm A : 6 000 sản phẩm/tháng ; giá bán : 100 000đ/sản phẩm.
- + Sản phẩm B : 10 000 sản phẩm/tháng ; giá bán : 150 000đ/sản phẩm.
- + Sản phẩm C : 4 000 sản phẩm/tháng ; giá bán : 200 000đ/sản phẩm.

#### **b) Chi phí sản xuất**

Chi phí nguyên, nhiên, vật liệu cho một sản phẩm :

- + Sản phẩm A : 80 000đ.
- + Sản phẩm B : 120 000đ.
- + Sản phẩm C : 170 000đ.

#### **c) Phân chia thu nhập của doanh nghiệp**

Thu nhập của doanh nghiệp được phân chia như sau :

- + Tiền lương trả cho người lao động bằng 30%.
- + Nộp thuế 20%.
- + Lợi nhuận để lại doanh nghiệp 50%.

#### **d) Giải quyết tình huống**

Hãy tính tổng doanh thu, tổng chi phí và lợi nhuận trong 1 năm của doanh nghiệp.

#### **e) Đánh giá kết quả**

Đánh giá kết quả thực hành của học sinh theo các yêu cầu đặt ra ở phần giải quyết tình huống.

**HỆ THỐNG HOÁ KIẾN THỨC PHẦN 2**

