

**BỘ NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN**

**GIÁO TRÌNH MÔ ĐUN**  
**KHỞI NGHIỆP KINH DOANH**

**MÃ SỐ: MĐ 06**

**NGHỀ: TRỒNG VÀ NHÂN GIỐNG NẤM**

**Trình độ: Sơ cấp nghề**



**TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN**

Tài liệu này thuộc loại sách giáo trình nên các nguồn thông tin có thể được phép dùng nguyên bản hoặc trích dẫn dùng cho các mục đích về đào tạo và tham khảo.

Mọi mục đích khác mang tính lệch lạc hoặc sử dụng với mục đích kinh doanh thiếu lành mạnh sẽ bị nghiêm cấm.

Mã tài liệu: MĐ06

## LỜI GIỚI THIỆU

Trong rất nhiều loại thực phẩm mà thiên nhiên dành cho con người, thì nấm là một trong những loại thức ăn vừa giàu chất dinh dưỡng vừa có khả năng ngừa bệnh hiệu quả. Nấm ăn được sử dụng rộng rãi làm thực phẩm, chúng có thể sử dụng trong rất nhiều món ăn ở khắp nơi trên thế giới. Không chỉ là món ăn ngon, các loại nấm còn có tác dụng tăng cường sức đề kháng cơ thể, chống lão hóa, làm giảm nguy cơ mắc các bệnh như ung thư, tim mạch...

Ở Việt Nam, điều kiện thời tiết thuận lợi, nguồn nguyên liệu dồi dào, đồng thời tận dụng được lao động nông nhân, vì thế đẩy mạnh phát triển nghề trồng nấm là một hướng đi đúng góp phần tạo ra sản phẩm nông nghiệp sạch, xóa đói giảm nghèo, dần dần hướng tới sản xuất nấm quy mô công nghiệp cung cấp cho tiêu dùng trong nước và xuất khẩu.

Chương trình đào tạo nghề “*Trồng và nhân giống nấm*” cùng với bộ giáo trình được biên soạn đã tích hợp những kiến thức, kỹ năng cần có của nghề, đã cập nhật những tiến bộ của khoa học kỹ thuật và thực tế sản xuất nấm tại các địa phương trong cả nước, do đó có thể coi là cẩm nang cho người đã, đang và sẽ trồng nấm.

Bộ giáo trình gồm 6 quyển:

- 1) Giáo trình mô đun Nhân giống nấm
- 2) Giáo trình mô đun Trồng nấm rơm
- 3) Giáo trình mô đun Trồng nấm sò
- 4) Giáo trình mô đun Trồng nấm mộc nhĩ
- 5) Giáo trình mô đun Trồng nấm linh chi
- 6) Giáo trình mô đun Khởi nghiệp kinh doanh

Để hoàn thiện bộ giáo trình này chúng tôi đã nhận được sự chỉ đạo, hướng dẫn của Vụ Tổ chức cán bộ – Bộ Nông nghiệp và PTNT; Tổng cục dạy nghề - Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội. Sự hợp tác, giúp đỡ của Trung tâm Công nghệ Sinh học thực vật - Viện Di truyền nông nghiệp Việt Nam. Đồng thời chúng tôi cũng nhận được các ý kiến đóng góp của các nhà khoa học, cán bộ kỹ thuật của các Viện, Trường, cơ sở sản xuất nấm, Ban Giám Hiệu và các thầy cô giáo Trường Cao đẳng Lương thực Thực phẩm. Chúng tôi xin được gửi lời cảm ơn đến Vụ Tổ chức cán bộ – Bộ Nông nghiệp và PTNT, Tổng cục dạy nghề, Ban lãnh đạo các Viện, Trường, các cơ sở sản xuất, các nhà khoa học, các cán bộ kỹ thuật, các thầy cô giáo đã tham gia đóng góp nhiều ý kiến quý báu, tạo điều kiện thuận lợi để hoàn thành bộ giáo trình này.

Bộ giáo trình là cơ sở cho các giáo viên soạn bài giảng để giảng dạy, là tài liệu nghiên cứu và học tập của học viên học nghề “*Trồng và nhân giống nấm*”. Các thông tin trong bộ giáo trình có giá trị hướng dẫn giáo viên thiết kế và tổ chức giảng dạy các mô đun một cách hợp lý. Giáo viên có thể vận dụng cho phù hợp với điều kiện và bối cảnh thực tế trong quá trình dạy học.

Giáo trình mô đun Khởi nghiệp kinh doanh được biên soạn bao gồm hai

phần: phần nhận thức về kinh doanh sẽ giúp các học viên đánh giá sự thích hợp của họ để có thể khởi sự một doanh nghiệp, lựa chọn ý tưởng kinh doanh mang tính hiện thực và phần lập kế hoạch kinh doanh sẽ hướng dẫn học viên các bước cần tuân thủ khi khởi nghiệp kinh doanh.

Giáo trình sử dụng sách Hướng dẫn nhận thức về kinh doanh (SYIB) của Tổ chức Lao động Quốc tế và tài liệu về Khởi nghiệp kinh doanh ở nông thôn của phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam. Khi kết thúc khóa học, học viên sẽ có khả năng lập Kế hoạch Kinh doanh và Kế hoạch hành động để khởi nghiệp kinh doanh.

Trong quá trình biên soạn chắc chắn không tránh khỏi những sai sót, chúng tôi mong nhận được nhiều ý kiến đóng góp của các nhà khoa học, các cán bộ kỹ thuật, các đồng nghiệp để giáo trình hoàn thiện hơn.

Xin chân thành cảm ơn!

Tham gia biên soạn

1. Lê Thị Nguyên Tâm (chủ biên)
2. Nguyễn Thị Nguyên
3. Huỳnh Thị Kim Cúc
4. Trần Thức
5. Trần Thị Lệ Hằng

## MỤC LỤC

ĐỀ MỤC	TRANG
Tuyên bố bản quyền	2
Lời giới thiệu	3
Mục lục	5
Mô đun Khởi nghiệp kinh doanh	8
Bài 1. Khái quát về khởi nghiệp kinh doanh	8
1. Kinh doanh là gì?	8
2. Đặc điểm của hoạt động kinh doanh	9
3. Những thách thức khi khởi nghiệp kinh doanh	9
3.1. Chủ thể tham gia vào công việc kinh doanh	9
3.2. Lợi ích khi tham gia vào khởi nghiệp kinh doanh	9
3.3. Những vấn đề phát sinh khi làm người chủ doanh nghiệp	9
3.4. Các lý do có thể làm công việc kinh doanh dẫn đến thất bại	10
4. Các điều kiện của bản thân với tư cách là một chủ doanh nghiệp	10
5. Tăng cường năng lực làm chủ doanh nghiệp	11
6. Đánh giá tình hình tài chính gia đình	11
Bài 2. Chọn lựa ý tưởng kinh doanh	14
1. Các loại hình kinh doanh	14
1.1. Kinh doanh thương mại	14
1.2. Kinh doanh sản xuất	14
1.3. Kinh doanh dịch vụ	14
1.4. Kinh doanh nông lâm ngư nghiệp	14
2. Điều kiện để một doanh nghiệp nhỏ thành công	15
2.1. Đối với loại hình kinh doanh thương mại	15
2.2. Đối với loại hình kinh doanh dịch vụ	15
2.3. Đối với loại hình kinh doanh sản xuất	15
2.4. Đối với loại hình kinh doanh nông lâm ngư nghiệp	15
3. Các điều cần lưu ý khi tiến hành kinh doanh	16
4. Làm thế nào để tìm được ý tưởng kinh doanh tốt?	16
4.1. Xác định quan điểm kinh doanh	16
4.2. Tìm cơ hội kinh doanh	17
5. Thử nghiệm ý tưởng kinh doanh	17
5.1. Phân tích các yếu tố bên trong và bên ngoài	17
5.2. Đánh giá ý tưởng kinh doanh	18

6. Phát triển ý tưởng thành kế hoạch kinh doanh	18
7. Xác định tên cơ sở kinh doanh	18
Bài 3. Tiếp thị sản phẩm	22
1. Nghiên cứu thị trường	22
1.1. Các loại thị trường	22
1.2. Đối thủ cạnh tranh	23
2. Kế hoạch tiếp thị	23
2.1. Chính sách sản phẩm	23
2.2. Chính sách định giá sản phẩm	24
2.3. Chính sách phân phối sản phẩm	25
2.4. Chính sách xúc tiến sản phẩm	27
Bài 4. Tổ chức kinh doanh	34
1. Tổ chức bán hàng	34
1.1. Khái niệm bán hàng	34
1.2. Ước tính khối lượng hàng bán ra	34
1.3. Dự đoán khối lượng hàng bán ra của đối thủ	35
2. Nhân sự và cơ cấu tổ chức	35
2.1. Những kỹ năng và kinh nghiệm trong thực hiện công việc	35
2.2. Các mô hình cơ cấu tổ chức	35
3. Lựa chọn hình thức pháp lý cho công việc kinh doanh	38
3.1. Các hình thức tổ chức doanh nghiệp	38
3.2. Quyền thành lập và đăng ký kinh doanh	43
4. Điều kiện làm việc của doanh nghiệp	43
4.1. Bố trí nơi làm việc	43
4.2. Các dụng cụ cần thiết đối với hoạt động kinh doanh	44
5. Xác định nhu cầu và nghĩa vụ bảo hiểm	44
5.1. Quyền hạn và nghĩa vụ của doanh nghiệp	44
5.2. Chính sách tiền lương và đãi ngộ đối với người lao động	44
Bài 5. Huy động vốn cho hoạt động kinh doanh	54
1. Khấu hao và giá thành sản phẩm	54
1.1. Các phương pháp khấu hao	54
1.2. Các phương pháp định giá	59
2. Xác định vốn khởi nghiệp kinh doanh	60
2.1. Vốn hoạt động của doanh nghiệp	60
2.2. Vốn cố định và tài sản cố định	60
2.3. Vốn lưu động và tài sản lưu động	60
3. Doanh thu và chi phí	61

3.1. Giá thành và giá bán sản phẩm	61
3.2. Doanh thu và ước lượng doanh thu	61
3.3. Xây dựng ngân sách bán hàng	61
3.4. Xác định chi phí hàng bán	61
3.5. Xác định lợi nhuận	61
4. Ví dụ cách tính chi phí, doanh thu và lợi nhuận của việc nuôi trồng các loại nấm	61
4.1. Nấm rơm	61
4.2. Nấm sò	62
4.3. Nấm mèo	63
4.4. Nấm linh chi	63
4.5. Nấm hương	64
4.6. Nấm mỡ	65
5. Kế hoạch lưu chuyển tiền mặt	65
5.1. Xác định các khoản thu bằng tiền mặt	65
5.2. Xác định các khoản chi bằng tiền mặt	65
5.3. Xây dựng ngân sách ngân quỹ	66
Bài 6. Hoàn thiện và trình bày kế hoạch kinh doanh	77
1. Sản phẩm 1: Miêu tả môi trường kinh doanh chung tại Việt Nam	77
2. Sản phẩm 2: Miêu tả các đặc điểm và phẩm chất cần thiết của một doanh nhân	77
3. Sản phẩm 3: Miêu tả ý tưởng kinh doanh	77
4. Sản phẩm 4: Kế hoạch tiếp thị	78
5. Sản phẩm 5: Kế hoạch tổ chức kinh doanh	78
6. Sản phẩm 6: Các thủ tục pháp lý và loại hình kinh doanh	78
7. Sản phẩm 7: Kế hoạch kinh doanh hoàn chỉnh	79
Hướng dẫn giảng dạy mô đun	80
Tài liệu tham khảo	93
Danh sách ban chủ nhiệm xây dựng chương trình, biên soạn giáo trình dạy nghề trình độ sơ cấp	94
Danh sách hội đồng nghiệm thu chương trình, giáo trình dạy nghề trình độ sơ cấp	94

## MÔ ĐƠN KHỞI NGHIỆP KINH DOANH

Mã mô đơn: MĐ06

### Giới thiệu mô đơn

Mô đơn *Khởi nghiệp kinh doanh* trình bày các nội dung về xây dựng ý tưởng kinh doanh và lập kế hoạch kinh doanh. Mô đơn này còn trình bày các bài kiểm tra định kỳ trong quá trình học tập và bài kiểm tra kết thúc mô đơn. Đây là một mô đơn tích hợp giữa lý thuyết và thực hành nhưng trọng tâm là thực hành. Sau khi học xong mô đơn Khởi nghiệp kinh doanh, học viên có thể đánh giá được năng lực bản thân họ có thích hợp để có thể khởi sự một doanh nghiệp, đánh giá tính hiện thực của ý tưởng kinh doanh và đánh giá được tình hình tài chính của bản thân và gia đình để quyết định có thể khởi sự một doanh nghiệp.

## BÀI 1. KHÁI QUÁT VỀ KHỞI NGHIỆP KINH DOANH

Mã bài: M06-01

### Mục tiêu

- Xác định được năng lực bản thân khi tham gia khởi nghiệp kinh doanh;
- Nhận diện được những cơ hội cũng như những thách thức khi tiến hành kinh doanh;
- Đưa ra các quyết định kinh doanh thích hợp.

### A. Nội dung

#### 1. Kinh doanh là gì?

Nếu loại bỏ các phần khác nhau về phương tiện, phương thức, kết quả cụ thể của hoạt động kinh doanh thì có thể hiểu: kinh doanh là các hoạt động kinh tế nhằm mục tiêu sinh lời của các chủ thể kinh doanh trên thị trường. Có nhiều khái niệm về kinh doanh như sau:

- Kinh doanh là việc thực hiện liên tục một, một số hay tất cả các công đoạn của quá trình đầu tư, từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hay cung ứng dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích sinh lợi.
- Kinh doanh là một hoạt động kinh tế do một chủ thể kinh doanh thực hiện. Chủ thể có thể là gia đình hay các doanh nghiệp.
- Kinh doanh bao giờ cũng gắn với thị trường, không có thị trường thì không có kinh doanh.
- Một doanh nghiệp có thể đảm nhận tất cả các khâu của quá trình kinh doanh nhưng cũng có thể thực hiện một khâu nào đó, chẳng hạn như sản xuất hay tiêu thụ hàng hóa (doanh nghiệp thương mại).

Hoạt động kinh doanh có nghĩa là sản xuất hoặc mua hàng hóa và dịch vụ để bán cho khách hàng.

Trong hoạt động kinh doanh có hai loại lưu thông:



- Dòng lưu thông hàng hóa hoặc dịch vụ: là việc tạo ra và phân phối hàng hóa hoặc dịch vụ ra thị trường.

- Dòng lưu thông tiền tệ: là thanh toán cho những hoạt động như mua hàng hóa, nguyên vật liệu, sửa chữa, bảo trì và thuê mướn,...

Mục đích kinh doanh là tạo ra lợi nhuận, do đó tiền thu được từ hoạt động kinh doanh phải lớn hơn tiền bỏ vào kinh doanh.

Công việc kinh doanh thành đạt khi quá trình kinh doanh một cách liên tục, hiệu quả và tiếp tục trong nhiều năm.

## **2. Đặc điểm của hoạt động kinh doanh**

Kinh doanh được phân biệt với các hoạt động khác bởi các đặc điểm chủ yếu sau:

- Kinh doanh phải do một chủ thể thực hiện được gọi là chủ thể kinh doanh. Chủ thể kinh doanh có thể là cá nhân, các hộ gia đình, các doanh nghiệp.

- Kinh doanh phải gắn liền với thị trường.

Thị trường và kinh doanh phải đi liền với nhau như hình với bóng không có thị trường thì không có khái niệm kinh doanh.

- Kinh doanh phải gắn liền với sự vận động của đồng vốn.

- Mục đích chủ yếu của kinh doanh là tối đa hóa lợi nhuận.

## **3. Những thách thức khi khởi nghiệp kinh doanh**

### **3.1. Chủ thể tham gia vào công việc kinh doanh**

- Các cá nhân là nông dân, tiểu thương.

- Nhân viên của các doanh nghiệp hoặc ở các cơ quan nhà nước,

- Người bị thất nghiệp.

### **3.2. Lợi ích khi tham gia vào khởi nghiệp kinh doanh**

- Được làm chủ và tự đưa ra các mệnh lệnh để thực hiện.

- Làm việc với nhịp độ của chính mình.

- Được công nhận, có uy tín,

- Được hưởng lợi nhuận khi làm việc tốt.

- Có khả năng tự kiểm soát cuộc sống của chính mình.

- Được tận hưởng cảm giác sáng tạo, đóng góp cho cộng đồng và đất nước.

### **3.3. Những vấn đề phát sinh khi làm người chủ doanh nghiệp**

- Làm việc suốt ngày đêm.

- Không có ngày nghỉ và thời gian dưỡng bệnh khi ốm.

- Chịu rủi ro với các khoản tiết kiệm của mình.

- Không được hưởng các khoản tiền thưởng xuyên như lương, phụ cấp công tác,...

- Lo lắng về tiền lương công nhân và các khoản nợ, thậm chí bản thân không được hưởng lương.

- Phải làm tất cả những việc mà chúng ta không thích như rửa dọn, lau

chùi, mua bán, mặc cả,...

- Không có thời gian dành cho bản thân và gia đình.

### **3.4. Các lý do có thể làm công việc kinh doanh dẫn đến thất bại**

- Không phân biệt được rạch ròi giữa các vấn đề gia đình và xã hội với hoạt động kinh doanh và vốn kinh doanh.

- Nhân viên hoặc kẻ gian ăn trộm tiền hoặc hàng hoá của doanh nghiệp.

- Không biết quản lý nhân viên, tiền, máy móc, hàng hóa và khách hàng

- Kinh nghiệm không đều (ví dụ: có kinh nghiệm về bán hàng nhưng không có kinh nghiệm về mua hàng, có kinh nghiệm về tài chính nhưng không có kinh nghiệm về sản xuất hoặc bán hàng,...)

- Không thể thu hút khách hàng vì quảng cáo nghèo nàn, chất lượng kém, dịch vụ kém, và cách trưng bày thiếu hấp dẫn.

- Quản lý tiền mặt và các khoản tín dụng kém (ví dụ cho phép khách hàng mua trả chậm mà không kiểm tra khả năng thanh toán của họ hoặc không có biện pháp thu tiền hợp lý,...)

- Không kiểm soát nổi các chi phí như chi phí đi lại, giải trí, thuê mặt bằng, điện hoặc điện thoại.

- Quá nhiều hàng lưu kho, thiết bị và xe cộ thiếu.

- Địa điểm kinh doanh không thuận lợi (địa điểm đặt ở mặt phố khuất, khó tìm hoặc quá xa khách hàng)

- Thiên tai, hỏa hạn gây tổn thất tài sản (mất mát do cháy, bão lụt hoặc những tai họa khác mà người quản lý lại chưa mua bảo hiểm cho doanh nghiệp).

### **4. Các điều kiện của bản thân với tư cách là một chủ doanh nghiệp**

Trước khi quyết định bắt đầu công việc kinh doanh, cần phải đánh giá bản thân xem mình có đủ tính cách, kỹ năng cần thiết hay không?

Những điều kiện cần có của một chủ doanh nghiệp:

- Quyết tâm: Bản thân người lập nghiệp cần phải kiên quyết về công việc kinh doanh đã chọn, xem rằng việc kinh doanh là rất quan trọng. Phải dốc lòng và hy sinh cả về vật chất và tinh thần để công việc kinh doanh thành công.

- Động cơ: Người lập nghiệp phải nhận định rõ bản thân mình muốn gì ở công việc kinh doanh sắp đến. Có thể có những động lực thúc đẩy giúp bạn ham muốn kinh doanh như: được làm chủ, có lợi nhuận cao, tạo được công việc làm cho người thân và xã hội, có danh vọng,...

- Chữ tín: Nếu không giữ chữ tín thì sớm muộn gì mọi người cũng phát hiện ra và sẽ dẫn đến thất bại trong kinh doanh.

- Sức khỏe: không có đủ sức khỏe thì sẽ không thể đủ sức thực hiện công việc kinh doanh. Sự lo lắng về kinh doanh cũng có thể làm cho sức khỏe bị giảm sút.

- Chấp nhận rủi ro: Kinh doanh nào cũng có nguy cơ thất bại. Bạn phải sẵn sàng chấp nhận những rủi ro có thể xảy ra.

- Tính quyết đoán: Trong kinh doanh, chủ doanh nghiệp phải tự quyết định nhiều vấn đề và phải quyết đoán khi quyết định những vấn đề lớn có thể ảnh hưởng nhiều đến kinh doanh.

- Điều kiện gia đình: sự ủng hộ của gia đình về tinh thần, tài chính là rất quan trọng để thành công trong kinh doanh.

- Tay nghề kỹ thuật: là những kỹ năng thực hành cần có để sản xuất hoặc cung cấp dịch vụ. Các kỹ năng này phụ thuộc vào loại hình kinh doanh mà bạn định tiến hành.

- Kỹ năng quản lý kinh doanh: Quan trọng nhất là kỹ năng quản lý nhân sự, quản lý tài chính, quản lý cơ sở vật chất,...

- Kiến thức về kinh doanh: những hiểu biết cơ bản về thị trường, khách hàng, bán hàng, giới thiệu sản phẩm, tính chi phí và các sổ sách kế toán...

### **5. Tăng cường năng lực làm chủ doanh nghiệp**

Nhiều người thành công trong kinh doanh nhưng khi mới bắt đầu họ chưa có đủ tất cả các tính cách hoặc các kỹ năng cần thiết.

Cần phải làm những gì để khắc phục những tính cách hoặc kỹ năng còn thiếu sót đó? Hãy tham khảo những ví dụ sau:

- Tay nghề kỹ thuật là điểm yếu: Có thể là bạn sẽ đi học thêm, thuê những công nhân lành nghề hay tìm những bạn hàng có chuyên môn bạn cần.

- Kỹ năng quản lý kinh doanh là điểm yếu thì có thể học thêm về quản trị kinh doanh, chương trình sẽ cung cấp các kiến thức về quản lý nhân sự, quản lý tài chính, quản lý cơ sở vật chất,... và nhiều vấn đề quan trọng khác.

- Kiến thức về kinh doanh là một điểm yếu thì có thể tìm một bạn hàng có kinh nghiệm hoặc ai đó có thể cho bạn lời khuyên.

### **6. Đánh giá tình hình tài chính gia đình**

Bên cạnh những năng lực của bản thân của người khởi nghiệp, điều quan trọng là cần phải có một khoản tiền để bắt đầu kinh doanh.

Tuy nhiên không thể đầu tư toàn bộ vốn liếng vào kinh doanh mà phải dành một khoản tiền nhất định để đảm bảo sinh hoạt gia đình cho đến khi việc kinh doanh có thể cung cấp lại tài chính cho gia đình. Nói chung, một công việc kinh doanh mới sẽ phải mất ít nhất ba tháng mới có đủ lãi để trang trải cho các chi phí sinh hoạt của người chủ doanh nghiệp.

Vậy cần phải lập kế hoạch khởi sự kinh doanh với số tiền còn lại sau khi đã trừ đi chi phí sinh hoạt cho gia đình.

## **B. Câu hỏi và bài tập thực hành**

### **Bài tập 1. Đánh giá năng lực bản thân**

Anh Dũng 45 tuổi, là công nhân cơ khí tại một nhà máy. Anh là một người thợ giỏi. Trong 2 năm qua, nhà máy của anh không có việc đều đặn. Chị Hạnh (vợ của anh) 38 tuổi, không có việc làm ổn định từ khi chị thôi việc ở một xí nghiệp may. Anh chị có một con gái 15 tuổi và con trai 10 tuổi. Gia đình họ

sống rất hạnh phúc. Cuộc sống của họ không được dễ dàng nhưng không đến nỗi khó khăn. Cả anh chị đều lo làm sao cho con mình có cuộc sống tốt hơn. Anh Dũng là một người thận trọng, kiểm tra mọi việc mình làm rất kỹ càng. Khi còn làm ở nhà máy, anh đã có kinh nghiệm quản lý một nhóm công nhân. Chị Hạnh có sức khỏe tốt và cần cù.

Anh Dũng để ý thấy nhu cầu tiêu thụ nấm rơm đang rất lớn ở cả thành thị và nông thôn. Vì thế, họ thấy có thể mở một cơ sở nhỏ nuôi trồng nấm rơm cung cấp nấm rơm cho thị trường

*Yêu cầu:* Hãy cho biết công việc kinh doanh của Anh Dũng và Chị Hạnh có thể tiến hành không? Vì sao?

**Bài tập 2:** Kế hoạch hoàn thiện công việc kinh doanh.

Khi anh Dũng nói ý định kinh doanh của mình thì nhiều người tỏ ý nghi ngại. Họ nói rằng những chủ doanh nghiệp thành đạt thường có thiên bẩm về kinh doanh và luôn gặp may. Anh Dũng không đồng ý, anh tin tưởng rằng công việc kinh doanh nấm sẽ thành công. Niềm tin này dựa trên những đánh giá sau:

- Thứ nhất, anh Dũng và chị Hạnh thấy rằng nhu cầu về nấm rơm đang rất cao và có thể phát triển được vì nấm rơm là loại thực phẩm ngày càng được ưa chuộng ở cả thành thị và nông thôn. Việc nuôi trồng nấm rơm không đến nỗi phức tạp.

- Thứ hai, anh chị nghĩ rằng mình thích hợp với công việc kinh doanh này vì chị Hạnh lại là một người siêng năng, cần cù và giỏi tính toán; anh Dũng có kinh nghiệm quản lý và thận trọng.

- Họ sẽ mua thêm một số vật tư chuyên dụng: bạt, khuôn ..., xây một bể ủ rơm, mua rơm còn tận dụng nhà kho và dụng cụ khác mà gia đình đã có để tiết kiệm được tiền đầu tư ban đầu. Các con của anh chị có thể giúp thêm vào những lúc quá bận. Khi công việc kinh doanh đã tiến triển, họ sẽ thuê thêm vài công nhân. Anh Dũng vốn đã có kinh nghiệm quản lý công nhân ở nhà máy.

Điều mà họ cần cân nhắc kỹ nhất là họ yếu về tiếp thị, lập kế hoạch kinh doanh. Họ nghĩ rằng họ sẽ học hỏi và thu được nhiều kỹ năng hơn nếu tham dự những khoá học ban đêm ngắn hạn về quản trị kinh doanh trong vài tháng và học kinh nghiệm của cô bạn chị Hạnh, người đã mở cơ sở nuôi trồng nấm rơm 2 năm trước.

*Yêu cầu:* Kế hoạch kinh doanh của Anh Dũng và Chị Hạnh đã đầy đủ chưa? Theo bạn, cần bổ sung những gì để hoàn thiện kế hoạch kinh doanh?

**Bài tập 3:** Xác định nguồn vốn kinh doanh.

Anh Dũng và chị Hạnh đã ra quyết định kinh doanh tại nhà, đầu tư mở một cơ sở nhỏ sản xuất nấm rơm. Họ định bắt đầu kinh doanh vào tháng 3. Họ có 2 tháng chuẩn bị và anh Dũng làm việc thêm ở nhà máy để kiếm thêm tiền.

Anh Dũng và chị Hạnh có 4,3 triệu đồng tiết kiệm và dự kiến có thêm 800.000 đồng do anh Dũng làm thêm. Dưới đây là bản dự toán số tiền họ có thể bắt đầu kinh doanh

<i>Thu</i>	<i>Số tiền (Đồng)</i>
1. Tiền hiện có	4.300.000
2. Những khoản thu từ thu nhập của anh Dũng, chị Hạnh trong 2 tháng tới	800.000
3. Tiền trợ cấp thôi việc của anh Dũng	10.000.000
<i>Tổng thu</i>	<i>15.100.000</i>
<i>Chi (cho 2 tháng tới)</i>	
1. Tiền ăn	8.000.000
2. Điện nước	420.000
3. Các khoản khác	1.500.000
<i>Tổng chi</i>	<i>9.920.000</i>
<b><i>Tiền để bắt đầu kinh doanh</i></b>	<b>5.180.000</b>

Họ tính rằng 5.180.000 đồng cũng có thể đủ để đầu tư vào một cơ sở nuôi trồng nấm rơm nhỏ tại nhà.

*Yêu cầu:* Hãy lập kế hoạch khởi sự của Anh Dũng và Chị Hạnh từ nguồn tiền để bắt đầu kinh doanh của họ?

### **C. Ghi nhớ**

Cần cân nhắc kỹ trước khi bắt đầu kinh doanh nếu bạn đã có một công việc ổn định.

## BÀI 2. CHỌN LỰA Ý TƯỞNG KINH DOANH

Mã bài: M06-02

### Mục tiêu

- Chọn được một ý tưởng kinh doanh tốt;
- Xác định được các loại hình kinh doanh có thể tham gia;
- Phân tích được các yếu tố ảnh hưởng đến kinh doanh;
- Xây dựng được ý tưởng kinh doanh, thử nghiệm ý tưởng và phát triển ý tưởng thành kế hoạch kinh doanh thực sự.

### A. Nội dung

#### 1. Các loại hình kinh doanh

Có nhiều loại hình kinh doanh, nhưng hầu hết được phân loại như sau:

##### 1.1. Kinh doanh thương mại

Kinh doanh thương mại là mua hàng hóa từ người bán buôn hoặc người sản xuất và đem bán cho khách hàng hoặc những người kinh doanh khác.

Bán lẻ là hình thức mua hàng hóa từ người bán buôn hoặc nhà sản xuất và bán lại cho khách hàng. Tất cả những người bán ở hiệu đều là người bán lẻ.

Bán buôn là hình thức mua hàng hóa từ các nhà sản xuất và bán lại cho người bán lẻ.

##### 1.2. Kinh doanh sản xuất

Kinh doanh sản xuất là làm ra vật phẩm. Nếu chúng ta có ý định tiến hành kinh doanh đóng gạch, đóng đồ gỗ, sản xuất mỹ phẩm, hoặc sản xuất bất kể loại hàng hóa nào, lúc đó bạn sẽ tham gia kinh doanh sản xuất.

##### 1.3. Kinh doanh dịch vụ

Kinh doanh dịch vụ không phải là hoạt động sản xuất hoặc mua bán hàng hóa.

Kinh doanh dịch vụ có thể là cung cấp tư vấn chuyên môn hoặc cung ứng sức lao động. Xưởng sửa chữa ô tô, nhà hàng, cơ sở dịch vụ photocopy là một số ví dụ cho việc kinh doanh dịch vụ.

##### 1.4. Kinh doanh nông lâm ngư nghiệp

Kinh doanh nông lâm ngư nghiệp là việc kinh doanh sản xuất, nuôi trồng, đánh bắt. Nông dân hoặc ngư dân đều là những người tham gia sản xuất nông nghiệp bất kể là họ trồng cây gì hay nuôi con gì. Doanh nghiệp kinh doanh nông lâm ngư nghiệp có thể là một nông trang trồng lúa hay một trại gia cầm.

Chúng ta còn có một số việc kinh doanh không thuộc vào bất cứ loại hình kinh doanh nào đã nêu ở trên. Kinh doanh gara ô tô thuộc loại kinh doanh dịch vụ vì cơ sở này cung cấp sức lao động để bảo trì và sửa chữa ô tô. Đồng thời, gara đó cũng có thể bán xăng dầu, sắm lốp và phụ tùng, có nghĩa là cơ sở này cũng tham gia kinh doanh bán lẻ (kinh doanh thương mại).

## **2. Điều kiện để một doanh nghiệp nhỏ thành công**

Để một doanh nghiệp nhỏ thành công, điều cần thiết là phải phân tích các mảng việc trong kinh doanh và đảm bảo rằng mỗi mảng đều được thực hiện với chất lượng tốt nhất. Tùy thuộc vào loại hình kinh doanh, cần phải lưu tâm đến những vấn đề sau:

### **2.1. Đối với loại hình kinh doanh thương mại**

- Địa điểm bán hàng phải thuận tiện, dễ đi lại, dễ vận chuyển.
- Hình thức trang trí cửa hàng phải đẹp, sạch sẽ, ngăn nắp.
- Phương pháp bán hàng phù hợp với đối tượng khách hàng và sản phẩm.
- Chung loại hàng hóa trưng bày phong phú, đa dạng.
- Giá cả hàng hóa phải chăng, quan tâm đến giá cả của các mặt hàng cùng loại của đối thủ cạnh tranh.
- Lượng hàng lưu kho hợp lý, tránh tình trạng thừa hàng hoặc thiếu hàng, gây ra tình trạng chi phí lưu kho lớn hoặc mất cơ hội kinh doanh.
- Nhân viên bán hàng luôn giữ thái độ tôn trọng khách hàng, vui vẻ, thân thiện và lịch sự.

### **2.2. Đối với loại hình kinh doanh dịch vụ**

- Cung cấp dịch vụ đúng lúc, kịp thời khi khách hàng có nhu cầu.
- Chất lượng dịch vụ đáp ứng các nhu cầu đa dạng của khách hàng.
- Địa điểm cơ sở kinh doanh phù hợp, dễ tìm thấy.
- Thỏa mãn nhu cầu khách hàng càng nhiều càng tốt.
- Giữ chữ tín đối với khách hàng, đúng hẹn.
- Giá dịch vụ phải chăng, quan tâm đến giá cả của các dịch vụ cùng loại của đối thủ cạnh tranh.
- Dịch vụ sau bán hàng: tư vấn, hướng dẫn sử dụng, bảo hành, bảo dưỡng.

### **2.3. Đối với loại hình kinh doanh sản xuất**

- Sử dụng hiệu quả đất đai và nguồn nước.
- Bán các sản phẩm tươi sống.
- Chi phí sản xuất thấp.
- Thay thế, bổ sung những nguồn đã sử dụng.
- Vận chuyển tận nơi có nhu cầu.
- Vấn đề bảo tồn đất đai và nguồn nước.

### **2.4. Đối với loại hình kinh doanh nông lâm ngư nghiệp**

- Sản xuất hiệu quả, tiết kiệm được nguyên, nhiên vật liệu.
- Bố trí nhà xưởng hợp lý, tiết kiệm được chi phí vận chuyển giữa các phân xưởng sản xuất.
- Tìm kiếm các nhà cung cấp nguyên vật liệu ổn định, giá cả hợp lý.
- Năng suất lao động phải cao, thường xuyên giám sát các hoạt động sản xuất của công nhân.

- Chất lượng sản phẩm phải đáp ứng yêu cầu trên thị trường.
- Quá trình sản xuất ít gây ra thất thoát nguyên vật liệu, lãng phí công lao động, tránh tình trạng thiếu hụt nguyên liệu sản xuất.

### **3. Các điều cần lưu ý khi tiến hành kinh doanh**

- Khi lập kế hoạch cho công việc kinh doanh mới, bắt đầu kinh doanh từ quy mô nhỏ là ý tưởng thích hợp: Ngân hàng thường không cho các doanh nghiệp mới thành lập vay vốn, trừ khi chúng ta có tiền tiết kiệm và những khoản thế chấp hợp lý.

- Khi tiến hành kinh doanh nên cân nhắc các vấn đề sau:

+ Nên tiếp tục làm công việc cũ và chỉ dành nửa thời gian cho việc kinh doanh mới cho đến lúc ổn định.

+ Trong thời gian bắt đầu kinh doanh, cơ sở nên thuê hoặc mượn thiết bị hơn là đi mua, bởi vì nếu mua chúng ta cần một số vốn lớn và khi ấy áp lực tài chính sẽ gia tăng.

+ Thuê công nhân làm việc nửa thời gian trước khi thuê họ làm cả ngày.

+ Nếu trong việc thuê thiết bị gặp khó khăn, có thể nghĩ đến phương án mua thiết bị cũ.

+ Lập kế hoạch mở rộng kinh doanh khi công việc kinh doanh thuận lợi và lợi nhuận tăng.

### **4. Làm thế nào để tìm được ý tưởng kinh doanh tốt?**

#### **4.1. Xác định quan điểm kinh doanh**

Ý tưởng kinh doanh là một phương án kinh doanh hãy còn ở dạng phôi thai, đang là ý định, dàn xếp trong đầu chưa đưa ra giấy.

Có hai quan điểm khi đưa ra một ý tưởng kinh doanh, một là quan điểm định hướng khách hàng và hai là quan điểm định hướng hàng hóa.

- Quan điểm định hướng hàng hóa

Ý tưởng kinh doanh xuất hiện khi chúng ta có khả năng kinh doanh như: khả năng về tay nghề, khả năng về tài chính, khả năng về nguồn nhân lực. Ví dụ, khi chúng ta biết công việc trồng nấm rơm và có khả năng mua các dụng cụ phục vụ cho việc nuôi trồng nấm, chúng ta có thể nghĩ đến công việc kinh doanh là nuôi trồng nấm rơm để bán.

- Quan điểm định hướng khách hàng

Ý tưởng kinh doanh xuất hiện khi nhận thấy nhu cầu trên thị trường về lĩnh vực kinh doanh này đang tăng. Người dân ở thành thị và nông thôn ngày càng có xu hướng sử dụng nấm rơm trong bữa cơm hằng ngày. Vì thế, khi chúng ta đã có những kỹ năng cần thiết về việc nuôi trồng nấm rơm, chúng ta có thể sản xuất nấm rơm để đáp ứng cho nhu cầu này.

Chúng ta cần dùng cả hai quan điểm để tìm ý tưởng kinh doanh cho mình. Nếu xuất phát từ quan điểm định hướng theo hàng hóa mà không quan tâm đến nhu cầu của thị trường thì công việc kinh doanh sẽ thất bại.

Tương tự, nếu một người chủ không có kỹ năng làm ra các sản phẩm có



chất lượng tốt thì cũng không có khách hàng và việc kinh doanh cũng thất bại.

#### **4.2. Tìm cơ hội kinh doanh**

Để có được các ý tưởng kinh doanh mới, chúng ta cần suy nghĩ về những khó khăn mà bản thân hoặc mọi người có thể gặp phải khi giải quyết nhu cầu, từ đó có thể tìm ra các cơ hội kinh doanh.

- Hãy xem bản thân gặp phải những vấn đề gì khi đi mua các sản phẩm hoặc dịch vụ tại địa phương. Ví dụ như việc mua hàng hóa có khó khăn không, hàng hóa có khan hiếm không, hàng hóa ở quá xa khu vực dân cư,...

- Hãy quan sát những người xung quanh, lắng nghe những người khác phàn nàn để tìm hiểu xem họ có những nhu cầu và khó khăn gì trong việc tiêu dùng và mua hàng hóa.

- Hãy quan sát và tìm hiểu xem trong cộng đồng và địa phương nơi mình sinh sống và làm việc để tìm ra những dịch vụ còn thiếu.

- Nếu có nhu cầu mà chưa có hàng hóa và dịch vụ để đáp ứng thì rõ ràng là có cơ hội cho các chủ doanh nghiệp đáp ứng các nhu cầu đó.

- Nếu các doanh nghiệp đang hoạt động chỉ có thể cung cấp dịch vụ chất lượng kém thì là cơ hội cho một công việc kinh doanh mới mang tính cạnh tranh để cung cấp dịch vụ tốt hơn.

- Nếu giá cả tăng nhanh đến mức mọi người thấy khó có thể chấp nhận được thì sẽ xuất hiện cơ hội tìm ra một nơi cung cấp rẻ hơn, một sản phẩm thay thế đỡ tốn kém hoặc một hệ thống phân phối chi phí thấp và hiệu quả hơn.

#### **5. Thử nghiệm ý tưởng kinh doanh**

Sau khi nảy sinh ý tưởng kinh doanh, chúng ta cần biết đó có phải là ý tưởng tốt hay không. Một cách để thử nghiệm ý tưởng kinh doanh là làm bản phân tích các yếu tố bên trong và bên ngoài doanh nghiệp.

##### **5.1. Phân tích các yếu tố bên trong và bên ngoài**

Khi làm bản phân tích này, chúng ta phải tìm ra tất cả các điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và nguy cơ trong lĩnh vực kinh doanh của mình.

- Phân tích điểm mạnh và điểm yếu là phân tích những yếu tố bên trong doanh nghiệp trên các góc độ như nhân sự, công nghệ, tài chính, bí quyết sản xuất, việc phân tích giúp chúng ta có thể phát huy điểm mạnh và khắc phục điểm yếu.

Những điểm mạnh là những mặt mà doanh nghiệp đang tiến triển tốt. Ví dụ, doanh nghiệp có những sản phẩm tốt hơn sản phẩm của những doanh nghiệp cạnh tranh, địa điểm cửa hàng thuận lợi và nhân viên rất lành nghề.

Những điểm yếu là những mặt công việc kinh doanh đang không được tốt. Ví dụ, giá bán sản phẩm của doanh nghiệp đắt hơn những doanh nghiệp cạnh tranh, doanh nghiệp không có đủ tiền để quảng cáo nhiều như mong muốn hoặc máy móc thiết bị lạc hậu, lỗi thời.

- Phân tích cơ hội và nguy cơ là phân tích những yếu tố bên ngoài doanh nghiệp mà chúng ta không thể chi phối được như sự biến động về nền kinh tế,

lạm phát, sự thay đổi trong các chính sách của Nhà nước,..

Cơ hội là những yếu tố bên ngoài doanh nghiệp, có tác động tốt tới việc kinh doanh của doanh nghiệp. Ví dụ, chính sách khuyến nông của Nhà nước đã tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp kinh doanh về nông nghiệp như: được vay vốn không lãi suất, không nộp thuế, được bù giá xăng dầu,..

Nguy cơ là những yếu tố bên ngoài doanh nghiệp, có tác động xấu tới việc kinh doanh của doanh nghiệp. Ví dụ, thuế tăng làm giá cả hàng hóa trở nên đắt hơn, khó cạnh tranh hơn. Nền kinh tế suy thoái kéo theo việc tiêu dùng cũng chậm lại, doanh nghiệp bán được ít hàng hóa hơn, khó thu hồi vốn.

### **5.2. Đánh giá ý tưởng kinh doanh**

Sau khi hoàn thành bản phân tích trên, chúng ta có thể đánh giá các ý tưởng kinh doanh và quyết định xem:

- Tiếp tục ý tưởng kinh doanh này và làm một luận chứng khả thi đầy đủ; hay
- Thay đổi ý tưởng kinh doanh; hay
- Bỏ qua hoàn toàn ý tưởng kinh doanh đó.

## **6. Phát triển ý tưởng thành kế hoạch kinh doanh**

Trước khi ý tưởng kinh doanh của bạn trở thành hiện thực, chúng ta phải thu thập thông tin và lập kế hoạch để tìm hiểu xem công việc kinh doanh có thành đạt hay không.

Bản kế hoạch kinh doanh là bản mô tả chi tiết tất cả các mảng công việc trong kinh doanh. Chuẩn bị kế hoạch kinh doanh sẽ giúp chúng ta suy nghĩ thận trọng và đánh giá bất kỳ điểm yếu nào trong ý tưởng kinh doanh.

Quan trọng nhất là bản kế hoạch kinh doanh tạo cho chúng ta cơ hội thử nghiệm các ý tưởng kinh doanh trên giấy trước khi biến nó trở thành hiện thực.

Việc chuẩn bị bản kế hoạch kinh doanh phải rất mạch lạc. Nếu chúng ta có nhiều ý tưởng kinh doanh, thì nên lập mỗi ý tưởng một bản rồi đánh giá. Chúng ta sẽ có thể xem lại kế hoạch kinh doanh của mình vài lần trước khi quyết định.

## **7. Xác định tên cơ sở kinh doanh**

Doanh nghiệp là một tổ chức sản xuất, bao gồm các thành viên làm việc với phương pháp tốt nhất để sản xuất ra các hàng hóa và dịch vụ. Để thị trường nhận biết được doanh nghiệp và phân biệt doanh nghiệp với các đối thủ cạnh tranh khác, điều cần thiết là doanh nghiệp phải đặt tên cho cơ sở của mình.

Việc đặt tên cơ sở kinh doanh cần quan tâm đến các vấn đề sau:

- Tên cơ sở kinh doanh phải truyền tải chuyên môn, giá trị và tính độc đáo của sản phẩm hoặc dịch vụ chúng ta đang kinh doanh.
- Tên cơ sở kinh doanh cần truyền đạt thông tin để khách hàng biết doanh nghiệp làm gì. Ví dụ tên doanh nghiệp “Vinatour” giúp khuếch trương các tour du lịch, khách hàng dễ nhận biết đây là công ty du lịch.
- Tên cơ sở kinh doanh dễ nhận ra và dễ nhớ, giúp doanh nghiệp giảm chi phí tiếp thị và quảng bá.

- Khi đặt tên cơ sở kinh doanh, tránh dùng từ ngữ quá hẹp về ý nghĩa và địa lý.

- Trong trường hợp cơ sở kinh doanh của chúng ta có xu hướng phát triển ra thị trường nước ngoài, hãy cân nhắc các tên khi dịch sang tiếng nước ngoài không mang ý nghĩa xấu, dễ phát âm, dễ phiên dịch.

- Khi đặt tên cơ sở kinh doanh cũng nên tạo sự khác biệt với các đối thủ cạnh tranh khác.

- Khi đặt tên cơ sở kinh doanh cũng phải tìm hiểu về Luật bản quyền nhằm tránh rắc rối.

Ví dụ: Hợp tác xã sản xuất nấm An Hải Đông.

Tên này có ưu điểm là truyền tải chuyên môn và cho khách hàng biết doanh nghiệp làm gì (sản xuất nấm), dễ nhận ra và dễ nhớ, tạo sự khác biệt; có nhược điểm là bị hẹp về địa lý.

## **B. Câu hỏi và bài tập thực hành**

### **Bài tập 1:** Xác định lại ý tưởng kinh doanh

Anh Dũng và chị Hạnh đã được những người khác tin tưởng và tôn trọng, phần nào vì họ thận trọng trong lời nói và việc làm. Quyết định khởi sự kinh doanh là một bước ngoặt trong đời họ, vì thế họ đã phân tích kỹ lưỡng một số phương án. Vấn đề mà họ quan tâm đầu tiên là giảm tối đa rủi ro trong kinh doanh. Có một điều khích lệ họ là rất nhiều tỉ phú bắt đầu kinh doanh với số vốn rất nhỏ. Anh Dũng và chị Hạnh quyết định kinh doanh theo hình thức hộ gia đình, dựa trên chuyên môn của anh Dũng và nghề may của chị Hạnh. Các con anh chị có thể giúp đỡ thêm vào lúc rỗi vào ngày nghỉ. Anh Dũng chịu trách nhiệm cả việc cung ứng đầu vào và phân phối đầu ra. Anh Dũng sẽ mang hàng đến bán tại các chợ ở Hà Nội và vùng lân cận.

Anh chị tin tưởng rằng trong vòng 4 tháng việc kinh doanh sẽ đủ có lãi để nuôi gia đình và mở rộng kinh doanh. Nếu kế hoạch kinh doanh thành công, họ sẽ thuê thêm thợ và xây thêm bể ủ rơm, mang hàng đi bán ở các chợ và siêu thị bán lẻ và cũng có thể sẽ phát triển các mặt hàng mới như nuôi trồng thêm các loại nấm sò, nấm mộc nhĩ (nấm mèo)

*Yêu cầu:* Hãy giúp Anh Dũng và Chị Hạnh lựa chọn loại hình kinh doanh thích hợp?

### **Bài tập 2:** Xây dựng ý tưởng kinh doanh

Anh Dũng và chị Hạnh nhận thấy rằng khi kinh tế phát triển có nhiều nhu cầu mới xuất hiện, ví dụ như người tiêu dùng ngày càng quan tâm đến sức khỏe nhiều hơn, họ lựa chọn các loại thực phẩm vừa bổ dưỡng lại ngon và rẻ như các loại nấm: nấm rơm, nấm sò, nấm mộc nhĩ (nấm mèo). Anh Dũng và chị Hạnh tin rằng nhu cầu về nấm sẽ ở mức cao và ổn định trong một thời gian dài vì nấm rơm là sản phẩm được ưa chuộng của mọi gia đình.

*Yêu cầu:* Hãy cho biết ý tưởng kinh doanh của Anh Dũng và Chị Hạnh đã hợp lý chưa? Nếu bạn có số vốn tương tự như Anh Dũng và Chị Hạnh, hãy đưa ra ý tưởng kinh doanh của mình?

**Bài tập 3:** Phân tích các yếu tố bên trong và bên ngoài.

*Điểm mạnh:* Cả anh Dũng và chị Hạnh đều khỏe mạnh và có quyết tâm cao làm kinh doanh. Họ muốn mở một cơ sở nhỏ để nuôi trồng nấm rơm với giá rẻ. Cả hai đều làm việc tích cực. Anh Dũng có kinh nghiệm quản lý tốt, có phẩm chất tốt và làm việc rất ăn ý với mọi người. Cả hai đều lành nghề trong công việc. Con cái ngoan ngoãn. Gia đình họ sống ổn định.

*Điểm yếu:* Là người mới bắt đầu kinh doanh, anh Dũng còn có ít kinh nghiệm. Anh thiếu kiến thức về quản trị kinh doanh và kỹ thuật trồng nấm. Đôi lúc sự thận trọng làm anh ngại ra quyết định. Chị Hạnh đôi lúc quá nhiệt tình, vì thế chị có thể có những quyết định vội vàng.

*Cơ hội:* Dựa vào những lợi thế được chỉ ra ở trên, khách hàng đang có nhu cầu về nấm rơm. Thị trường mở rộng đối với loại hàng này có thể khá ổn định trong tương lai. Cũng có những cơ hội cho anh Dũng và chị Hạnh phát triển các sản phẩm chế biến từ nấm (nấm đóng hộp, nấm muối,...).

*Nguy cơ:* Nguy cơ chủ yếu đối với việc kinh doanh của họ là cạnh tranh. Nhiều cơ sở sản xuất giống họ sẽ xuất hiện và cung có thể vượt cầu. Cũng có thể thị hiếu về nấm của mọi người sẽ thay đổi.

*Yêu cầu:* Hãy nhận diện điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, đe dọa trong việc xây dựng ý tưởng kinh doanh của bạn?

**Bài tập 4:** Hãy xác định tên cơ sở kinh doanh và loại hình kinh doanh theo biểu mẫu dưới đây:

1. Tên cơ sở kinh doanh:

.....

2. Loại hình kinh doanh sắp tới:

.....Thương mại

.....Sản xuất

..... Dịch vụ

..... Nông lâm ngư nghiệp

..... Loại khác, ghi cụ thể:.....

3. Cơ sở kinh doanh sẽ mua bán những mặt hàng sau:

.....

.....

.....

.....

.....

4. Dự kiến khách hàng sẽ là:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....  
5. Công việc kinh doanh này sẽ đáp ứng những vấn đề sau của khách hàng:  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**C. Ghi nhớ**

Ý tưởng kinh doanh xuất phát từ:

- Bắt chước
- Sáng tạo
- Mua thông tin
- Tổng hợp từ ý kiến tập thể

## **BÀI 3. TIẾP THỊ SẢN PHẨM**

**Mã bài: M06-03**

### **Mục tiêu**

- Xác định được các nhóm khách hàng;
- Xác định được thời điểm khách hàng mua sản phẩm;
- Xác định được quy mô thị trường trong tương lai;
- Xác định được các đối thủ cạnh tranh;
- Xác định được các đặc tính của đối thủ cạnh tranh và sản phẩm mà họ cung cấp cho thị trường;
- Xác định được những sản phẩm có thể cung ứng cho thị trường;
- Xác định được mức chi phí, giá cả có thể định cho sản phẩm;
- Xác định được địa điểm phân phối;
- Xác định được các phương thức phân phối, xúc tiến.

### **A. Nội dung**

#### **1. Nghiên cứu thị trường**

##### **1.1. Các loại thị trường**

- Thị trường khách hàng người tiêu dùng: là những cá nhân và những gia đình mua hàng hóa và dịch vụ để tiêu dùng cho chính họ. Ví dụ các cá nhân, các hộ gia đình mua gạo, muối ăn, nắm phục vụ bữa cơm hằng ngày, mua xà phòng để giặt quần áo, mua kem đánh răng colgate,...

- Thị trường khách hàng kỹ nghệ: là những tổ chức mua hàng hóa và dịch vụ cho công việc sản xuất của họ để kiếm lời, hoặc để hoàn thành các mục tiêu khác. Ví dụ các nhà sản xuất sữa bò tươi nguyên chất mua cỏ, mua thức ăn cho bò sữa để tiến hành hoạt động kinh doanh của mình; trong khi đó các nhà sản xuất nắm thì có thể mua rơm rạ khô, các loại mùn cưa, bông để nuôi trồng nấm. Các nhà hàng mua nắm để phục vụ các món chay trong thực đơn của họ.

- Thị trường khách hàng người bán lại: là những tổ chức mua hàng hóa và dịch vụ để bán chúng lại kiếm lời. Ví dụ như các nhà bán buôn, bán lẻ tại các siêu thị, các chợ mua nắm, trái cây, hàng nông sản,... để bán lại cho cá nhân, các hộ gia đình thỏa mãn nhu cầu hằng ngày của họ.

- Thị trường khách hàng công quyền: là những cơ quan nhà nước mua hàng hóa và dịch vụ để tạo ra các dịch vụ công ích hoặc để chuyển nhượng những hàng hóa này cho những người cần đến chúng. Ví dụ nhà nước thuê mướn sức lao động của người dân, mua nguyên liệu của người dân để sản xuất ra những hàng hóa phục vụ xã hội.

- Thị trường khách hàng quốc tế: là những người mua ở nước ngoài; gồm những người tiêu thụ, người sản xuất, người bán lại, các cơ quan nhà nước ở nước ngoài.

## **1.2. Đối thủ cạnh tranh**

Mỗi doanh nghiệp đều phải đối đầu với nhiều loại đối thủ cạnh tranh. Có các loại đối thủ cạnh tranh sau:

- Đối thủ cạnh tranh về ước muốn: đó là những đối thủ cạnh tranh đáp ứng những ước muốn tức thời mà người tiêu dùng muốn thỏa mãn. Các đối thủ có thể cạnh tranh với nhau trong việc thỏa mãn ước muốn của người tiêu dùng, ví dụ thỏa mãn ước muốn về phương tiện đi lại hoặc về sản phẩm giải trí, hoặc thỏa mãn về nhu cầu ăn uống đảm bảo sức khỏe, hợp vệ sinh của người tiêu dùng.

- Đối thủ cạnh tranh về loại: đó là những đối thủ cạnh tranh đáp ứng những phương cách cơ bản mà người mua có thể thỏa mãn được một ước muốn đặc thù nào đó. Ví dụ khi người tiêu dùng xác định sẽ mua nấm ăn, người ta sẽ lựa chọn sẽ mua loại nấm nào: nấm rơm, nấm mộc nhĩ, nấm sò,...

- Đối thủ cạnh tranh về hình thái sản phẩm: đó là những đối thủ cạnh tranh đáp ứng những hình thái khác của sản phẩm có thể thỏa mãn được ước muốn đặc thù nào đó của người mua. Ví dụ khi người tiêu dùng muốn mua gạo, người ta có thể lựa chọn một loại gạo trắng thơm, hạt dài, dẻo, khô,...

- Đối thủ cạnh tranh về nhãn hiệu: đó là những đối thủ cạnh tranh đáp ứng những hình thái khác về nhãn hiệu. Ví dụ khi người tiêu dùng muốn mua kem đánh răng, người ta có thể lựa chọn các nhãn hiệu khác nhau như: colgate, close up, P/S, Aquafresh,...

## **2. Kế hoạch tiếp thị**

### **2.1. Chính sách sản phẩm**

#### **2.1.1. Khái niệm sản phẩm**

Sản phẩm là bất cứ gì có thể đưa vào một thị trường để tạo sự chú ý, mua sắm, sử dụng hay tiêu thụ nhằm thỏa mãn một nhu cầu hay ước muốn của người tiêu dùng. Nó có thể là những vật thể, những dịch vụ, những con người, những địa điểm, những tổ chức và những ý nghĩ.

Như vậy, sản phẩm có thể tồn tại dưới dạng vật chất hay phi vật chất, bao gồm hàng hóa, dịch vụ, con người, nơi chốn, tổ chức, hoạt động, tư tưởng hay sự hứa hẹn thỏa mãn một hay nhiều nhu cầu của thị trường ở một thời điểm cụ thể.

#### **2.1.2. Phân loại sản phẩm**

Muốn xác định chính sách sản phẩm thì trước hết cần phải hiểu sản phẩm đó thuộc loại gì, bởi vì mỗi loại sản phẩm khác nhau đòi hỏi có một chiến lược khác nhau. Tùy theo tiêu thức phân loại khác nhau có các loại sản phẩm khác nhau như sau:

- Theo mục đích sử dụng của người mua hàng

+ Hàng tiêu dùng: là những mặt hàng thỏa mãn nhu cầu cá nhân hay gia đình, có thể bao gồm hàng mua thường ngày, hàng mua có đắn đo, hàng đặc hiệu và hàng không thiết yếu. Ví dụ: muối, xà phòng, nước rửa chén, kem đánh răng,...

+ Hàng tư liệu sản xuất: là những mặt hàng phục vụ cho sản xuất và chế biến của các doanh nghiệp, bao gồm nguyên liệu và phụ liệu, các trang thiết bị cơ bản và các vật tư cung ứng, dịch vụ bảo trì, sửa chữa, tư vấn, phục vụ việc kinh doanh.

- Theo thời gian sử dụng:

+ Hàng bền: là những hàng hóa được sử dụng rất nhiều lần. Ví dụ như tủ lạnh, quần áo.

+ Hàng không bền: là những hàng hóa cụ thể thường chỉ qua được một hay vài lần sử dụng. Thí dụ như bia, xà phòng, muối, nấm ăn ...

+ Dịch vụ: là những hoạt động, những tiện ích hay cách thỏa mãn nhu cầu khác được đưa ra chào bán. Ví dụ hớt tóc hay sửa chữa các loại, dịch vụ photocopy, dịch vụ phân phối, vận chuyển.

- Theo đặc điểm cấu tạo:

+ Sản phẩm hữu hình: là sản phẩm mà người ta có thể thấy, nếm, sờ, nghe, hoặc ngửi được trước khi mua.

+ Dịch vụ: là những hoạt động, ích lợi hay những cách thỏa mãn nhu cầu khác được đưa ra chào bán. Các dịch vụ thì không cụ thể, không đồng nhất, không tách bạch ra được giữa sản xuất và tiêu dùng và không thể dự trữ được.

- Theo tính chất phức tạp của các loại sản phẩm:

+ Hàng đơn giản: là những hàng hóa không đa dạng như một số mặt hàng nông sản thực phẩm.

+ Hàng phức tạp: là những hàng hóa có nhiều chủng loại, kiểu, cỡ, màu sắc khác nhau như mặt hàng công nghệ phẩm.

## **2.2. Chính sách định giá sản phẩm**

Doanh nghiệp giải quyết vấn đề giá cả thông qua việc lựa chọn các phương pháp hình thành giá cả khác nhau. Khi quyết định lựa chọn một phương pháp hình thành giá cả bất kỳ nào đó, doanh nghiệp phải chú ý những yếu tố sau:

- Giá thấp để thu hút khách hàng nhưng không đạt về chỉ tiêu lợi nhuận.
- Chất lượng và kiểu dáng của sản phẩm.
- Tổng các chi phí.
- Giá cả của đối thủ cạnh tranh.
- Khách hàng và sự cảm nhận của khách hàng.
- Giá cao thì có lợi nhuận nhưng có thể không có khách hàng.

### **2.2.1. Định giá dựa vào chi phí**

Đây là phương pháp đơn giản nhất. Phương pháp định giá này hướng vào mục tiêu chi phí và lợi nhuận của doanh nghiệp. Theo đó, người ta sẽ cộng thêm một mức lời dự kiến vào chi phí của một sản phẩm.

Công thức cụ thể như sau:

$$G = Z + m$$



Trong đó: G: giá  
Z: chi phí một đơn vị sản phẩm.  
m: mức lời dự kiến

Phương pháp này tuy đơn giản nhất so với các phương pháp khác nhưng nhìn chung chưa hợp lý vì bỏ qua yếu tố nhu cầu và cạnh tranh trên thị trường. Vì vậy, phương pháp này mang tính chủ quan nhiều hơn.

### 2.2.2. Định giá dựa theo người mua

Ngày càng có nhiều doanh nghiệp định giá dựa trên giá trị được cảm nhận của sản phẩm. Họ xem sự cảm nhận về giá trị của người mua, chứ không phải chi phí của người bán, là chìa khóa để định giá. Họ sử dụng yếu tố phi giá trong chương trình Marketing để xây dựng giá trị được cảm nhận trong tâm trí người mua.

Doanh nghiệp sử dụng lối định giá này phải thiết lập được giá trị nơi ý nghĩ của người mua trong sự tương quan với những công hiến cạnh tranh khác.

### 2.2.3. Định giá dựa vào cạnh tranh

- Định giá theo thời giá

Theo phương pháp này, khi định giá, doanh nghiệp chủ yếu dựa vào giá cả của các đối thủ cạnh tranh mà ít chú ý vào chi phí và số cầu của riêng mình. Doanh nghiệp có thể định giá bằng, thấp hơn, hoặc cao hơn đối thủ cạnh tranh chính. Phương pháp này được áp dụng khá phổ biến trong những trường hợp độ co giãn của cầu khó đo lường được.

- Định giá đấu thầu kín

Định giá dựa vào cạnh tranh cũng được sử dụng trong đấu thầu kín.

Trường hợp này, công ty sẽ định giá dựa vào giá của đối thủ cạnh tranh hơn là chi phí và cầu của mình. Muốn giành được hợp đồng công ty phải định giá thấp hơn.

## 2.3. Chính sách phân phối sản phẩm

Hầu hết các nhà sản xuất đều làm việc với những trung gian phân phối, thiết lập một hệ thống kênh phân phối.

Kênh phân phối sản phẩm là tập hợp các tổ chức và cá nhân làm nhiệm vụ chuyển đưa sản phẩm từ nhà sản xuất đến người tiêu dùng cuối cùng.

Kênh phân phối kết hợp tất cả các thành viên tham gia vào tiến trình phân phối gồm nhà sản xuất, nhà cung cấp dịch vụ, nhà buôn sỉ, nhà buôn lẻ, đại lý và người tiêu dùng.

Các trung gian trong kênh phân phối gồm:

### 2.3.1. Nhà bán lẻ

Bán lẻ bao gồm nhiều hoạt động kinh doanh lên quan đến bán sản phẩm cho người tiêu dùng cuối cùng là cá nhân, hộ gia đình. Đây là giai đoạn cuối cùng trong kênh phân phối. Nhà sản xuất, nhà nhập khẩu, nhà bán buôn cũng có thể tham gia bán lẻ khi họ bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng cuối cùng. Nhưng phần lớn công việc bán lẻ và chiếm lĩnh thị trường là do nhà bán lẻ

chuyên nghiệp đảm nhận.

Các nhà bán lẻ có các chức năng sau:

- Tham gia tiến trình phân phối bằng cách tập hợp và phân loại sản phẩm từ những nhà cung cấp khác nhau, đồng bộ, sắp xếp sản phẩm để phục vụ nhu cầu phong phú và đa dạng của khách hàng.

- Cung cấp thông tin cho người tiêu thụ thông qua quảng cáo, trưng bày, nhân viên bán hàng. Ngoài ra còn hỗ trợ nghiên cứu Marketing, cung cấp thông tin phản hồi cho những thành viên phân phối khác trong kênh.

- Dự trữ sản phẩm, ghi giá, chất xếp và những công việc chăm sóc, chuẩn bị sản phẩm sẵn sàng bán ra.

- Tạo thuận tiện và hoàn tất những giao dịch bằng cách cung cấp sản phẩm đúng vị trí, thời gian, các chính sách tín dụng và những dịch vụ khác cho khách hàng.

Hoạt động bán lẻ rất đa dạng về quy mô và hình thức từ những người bán hàng rong đến các cửa hàng và siêu thị lớn. Có các hình thức hoạt động của các cửa hàng bán lẻ sau:

- Cửa hàng bán lẻ độc lập: Là các cửa hàng bán lẻ không phụ thuộc nhau.

- Hệ thống bán lẻ: có nhiều đầu mối bán lẻ có chung sở hữu và được tiêu chuẩn hóa, chuyên môn hóa, có chung hệ thống kiểm soát.

- Bán lẻ đặc quyền: sự hợp tác giữa nhà sản xuất, nhà cung cấp dịch vụ và nhà bán lẻ để cho phép nhà bán lẻ kinh doanh với tên hiệu và quy tắc riêng biệt.

- Hợp tác bán lẻ: Một số cửa hàng bán lẻ liên kết với nhau để chia sẻ chi phí bán hàng, dự trữ, vận chuyển, quảng cáo.

### 2.3.2. Nhà bán buôn

Là những người mua sản phẩm từ những nhà sản xuất hoặc cung cấp sản phẩm để bán lại cho các nhà sử dụng công nghiệp, nhà bán lẻ và những nhà bán buôn khác. Họ không bán trực tiếp cho người tiêu dùng cuối cùng.

Những nhà sản xuất và những nhà cung cấp dịch vụ đôi khi có hệ thống bán buôn của riêng họ nhưng cũng có thể sử dụng những nhà bán buôn độc lập bên ngoài. Bán buôn thường thực hiện với số lượng lớn nên được giảm chi phí phân phối sản phẩm vật chất.

Những nhà bán buôn giữ chức năng quan trọng trong hệ thống phân phối. Họ có những chức năng sau:

- Giúp nhà sản xuất và nhà cung cấp dịch vụ phân phối sản phẩm đến những địa phương mà họ chưa tạo được quan hệ với khách hàng.

- Cung cấp những thông tin nhằm hỗ trợ việc nghiên cứu Marketing của nhà sản xuất, nhà cung cấp dịch vụ, các tổ chức người tiêu thụ.

- Thu mua và phân loại sản phẩm nhằm tạo điều kiện dễ dàng cho khách hàng trong việc lựa chọn.

- Giúp các nhà bán lẻ trong việc huấn luyện nhân viên bán hàng, trưng bày và giới thiệu sản phẩm, xây dựng hệ thống kế toán, kiểm kho.

- Dự trữ sản phẩm để đảm bảo cung cấp hàng hóa đều đặn cho những nhà bán lẻ hay các nhà sản xuất khác.

### 2.3.3. Đại lý

Đại lý là người thay mặt cho người bán hoặc người mua để thực hiện các giao dịch với khách hàng. Họ nhận được một khoản hoa hồng hoặc thù lao do bên sử dụng trả theo hợp đồng đã ký kết.

Đại lý thường là cá nhân hoặc doanh nghiệp có vị trí kinh doanh thuận lợi, có năng lực bán hàng. Đại lý có thể làm đại diện cho một hoặc nhiều công ty khác nhau nhưng không là đối thủ cạnh tranh trực tiếp của nhau.

Đại lý gồm có: đại lý hoa hồng, đại lý bao tiêu, đại lý độc quyền và tổng đại lý.

### 2.3.4. Người môi giới

Người môi giới là người không tham gia vào mua bán hàng hóa mà chỉ làm nhiệm vụ chấp nối người bán với người mua, không chịu một sự rủi ro nào và được hưởng thù lao của bên sử dụng môi giới.

Người môi giới là một trung gian rất cần thiết vì trên thị trường có rất nhiều người bán và rất nhiều người mua, giữa họ không có điều kiện để hiểu biết nhau. Người môi giới làm cho quá trình mua bán được nhanh chóng, tin tưởng và hiệu quả.

Người môi giới và đại lý giống nhau ở đặc điểm không sở hữu sản phẩm và chỉ thực hiện một số chức năng nhất định.

## 2.4. Chính sách xúc tiến sản phẩm

### 2.4.1. Khái niệm và mục đích của xúc tiến sản phẩm

- Khái niệm

Xúc tiến là những nỗ lực của doanh nghiệp để thông tin, thuyết phục, nhắc nhở và khuyến khích khách hàng mua sản phẩm, cũng như khách hàng hiểu rõ về doanh nghiệp. Nhờ xúc tiến mà doanh nghiệp có thể bán sản phẩm ra nhiều hơn và nhanh hơn.

- Mục đích của xúc tiến

+ Thông báo cho khách hàng mục tiêu về sự có mặt của sản phẩm công ty trên thị trường. Điều này rất là quan trọng vì kênh phân phối thường dài, giữa người sản xuất và người tiêu dùng phải trải qua nhiều trung gian. Nhà sản xuất phải thông báo cho trung gian và người tiêu dùng về sản phẩm cung cấp. Tương tự, các trung gian- bán buôn, bán lẻ cũng phải thông tin cho khách hàng. Do số lượng khách hàng tiềm năng ngày càng gia tăng và ranh giới thị trường cũng ngày càng được coi trọng. Những sản phẩm tốt nhất vẫn sẽ thất bại nếu không ai biết chúng đang có trên thị trường. Cho nên một trong những mục tiêu của xúc tiến là tìm cách thông tin liên tục trên thị trường.

+ Khuyến khích khách hàng mua sản phẩm, thúc đẩy mua nhanh hơn và nhiều hơn.

+ Xúc tiến cũng dùng để so sánh cho khách hàng thấy được sản phẩm của doanh nghiệp khác với sản phẩm của các đối thủ cạnh tranh khác.

+ Xúc tiến còn là một công cụ dùng để thuyết phục khách hàng. Sự cạnh tranh giữa các ngành, giữa các doanh nghiệp trong cùng ngành ngày càng gia tăng tạo nên áp lực cho các chương trình xúc tiến. Trong một nền kinh tế phát triển, một sản phẩm dù được sản xuất ra để thỏa mãn nhu cầu cơ bản vẫn cần có hoạt động xúc tiến để thuyết phục khách hàng vì họ có quá nhiều nhãn hiệu để lựa chọn.

+ Người tiêu dùng cần được nhắc nhở về sự có sẵn và những lợi ích của sản phẩm. Các doanh nghiệp tung ra hàng ngàn thông điệp tràn ngập trên thị trường nhằm lôi kéo khách hàng và hình thành thị trường mới cho sản phẩm. Do vậy, ngay cả những doanh nghiệp đã thành công cũng phải thường xuyên nhắc nhở khách hàng về những sản phẩm, về công ty để duy trì thị trường.

#### 2.4.2. Các thành phần trong chính sách xúc tiến

- Quảng cáo: bao gồm những hình thức nhằm giúp cho người tiêu dùng biết được thông tin về sản phẩm, dịch vụ thông qua các phương tiện truyền thông mà không có xuất hiện trực tiếp về sản phẩm. Hiện nay, các doanh nghiệp có thể quảng cáo trên rất nhiều phương tiện. Những phương tiện này có thể phân chia thành các nhóm sau:

+ Nhóm phương tiện in ấn như báo chí, tạp chí, ấn phẩm thương mại... Đây là những phương tiện đã có khá lâu và được sử dụng phổ biến từ trước đến nay.

+ Nhóm phương tiện điện tử như truyền thanh, truyền hình, phim, internet... Những phương tiện này bắt đầu xuất hiện từ giữa thế kỷ 20 và nhanh chóng trở thành những phương tiện quảng cáo có hiệu quả.

+ Nhóm phương tiện ngoài trời, ngoài đường như pano, áp phích, bảng hiệu... Có nguồn gốc từ thời cổ đại và vẫn được sử dụng phổ biến hiện nay.

+ Nhóm phương tiện quảng cáo trực tiếp như thư trực tiếp, điện thoại...

+ Nhóm các phương tiện khác như quảng cáo trên các vật phẩm...

- Khuyến mãi: là những kích lệ ngắn hạn để khuyến khích việc mua một sản phẩm vật chất hay một dịch vụ. Khuyến mãi bao gồm rất nhiều công cụ cổ động nhằm kích thích thị trường đáp ứng mạnh hơn, mau chóng hơn. Những công cụ này bao gồm: tặng hàng mẫu, phiếu thưởng, trả lại tiền, bán đại hạ giá, phân thưởng, thi đố, phiếu tặng hàng, dùng thử miễn phí...

- Tuyên truyền: là hình thức truyền thông không mang tính cá nhân cho một sản phẩm hay cho một doanh nghiệp bằng cách đưa các tin tức có ý nghĩa thương mại về chúng trên các phương tiện thông tin mà không phải trả tiền.

Các hình thức tuyên truyền gồm có: viết bài giới thiệu sản phẩm hay doanh nghiệp đăng trên các báo, góp phần đạt được những mục tiêu về doanh số.

### **B. Câu hỏi và bài tập thực hành**

**Bài tập 1:** Điền các thông tin để xác định khách hàng theo mẫu phiếu sau:

<b>Đặc điểm</b>	<b>Mô tả sơ lược</b>
Ai sẽ là khách hàng của bạn? (Mô tả chung)	
Tuổi	
Giới tính	
Địa điểm (Nơi họ sinh sống)	
Mức lương (Ghi cụ thể)	
Khi nào thì họ mua sản phẩm hay dịch vụ của bạn? (hàng ngày, hàng tháng, hàng năm hay theo mùa?)	
Họ sẽ trả mức giá bao nhiêu?	
Họ sẽ mua bao nhiêu?	
Quy mô thị trường trong tương lai (Trong tương lai số lượng khách hàng sẽ tăng, giảm hay giữ nguyên?)	

### **Bài tập 2:**

*1. Điền các thông tin để xác định đối thủ cạnh tranh theo mẫu phiếu sau:*

<b>Đặc tính của Sản phẩm/ dịch vụ</b>	<b>Của doanh nghiệp (bản thân)</b>	<b>Của đối thủ cạnh tranh thứ nhất (tên, địa chỉ, điện thoại)</b>	<b>Của đối thủ cạnh tranh thứ hai (tên, địa chỉ, điện thoại)</b>	<b>Của đối thủ cạnh tranh thứ ba (tên, địa chỉ, điện thoại)</b>
Giá cả				
Chất lượng				
Độ sẵn có				
Khách hàng				
Kỹ năng của nhân viên				

<b>Đặc tính của Sản phẩm/ dịch vụ</b>	<b>Cửa doanh nghiệp (bản thân)</b>	<b>Cửa đối thủ cạnh tranh thứ nhất (tên, địa chỉ, điện thoại)</b>	<b>Cửa đối thủ cạnh tranh thứ hai (tên, địa chỉ, điện thoại)</b>	<b>Cửa đối thủ cạnh tranh thứ ba (tên, địa chỉ, điện thoại)</b>
Uy tín				
Quảng cáo				
Giao hàng				
Địa điểm				

<b>Giá trị gia tăng của sản phẩm</b>	<b>Cửa doanh nghiệp (bản thân)</b>	<b>Cửa đối thủ cạnh tranh thứ nhất (tên, địa chỉ, điện thoại)</b>	<b>Cửa đối thủ cạnh tranh thứ hai (tên, địa chỉ, điện thoại)</b>	<b>Cửa đối thủ cạnh tranh thứ ba (tên, địa chỉ, điện thoại)</b>
Chào hàng đặc biệt (như giảm giá, cho trả chậm)				
Dịch vụ sau bán hàng				
Thiết bị				
Quy mô doanh thu				

2. Tóm tắt sơ lược tình hình của đối thủ cạnh tranh theo các bước dưới đây:

Dịch vụ/ Sản phẩm của tôi đặc biệt vì:

Dịch vụ/ Sản phẩm của tôi so với đối thủ cạnh tranh có những lợi thế sau:

Đối thủ cạnh tranh thứ nhất:

.....  
 .....  
 .....  
 .....

.....  
 Đối thủ cạnh tranh thứ hai:

.....  
 .....  
 .....  
 .....

Đối thủ cạnh tranh thứ ba:

.....  
 .....  
 .....  
 .....

### Bài tập 3:

1. Điền các thông tin vào Phiếu mô tả đặc tính của sản phẩm theo mẫu dưới đây:

Đặc tính	Sản phẩm, dịch vụ hay chủng loại sản phẩm				
	1.....	2.....	3.....	4.....	5.....

*Hướng dẫn làm bài:*

- Liệt kê *tất cả* các sản phẩm, dịch vụ hay các chủng loại sản phẩm bạn sẽ kinh doanh vào hàng trên cùng của bảng. Nếu có nhiều hơn 5 sản phẩm, dịch vụ hay chủng loại sản phẩm bạn có thể kẻ thêm cột.

- Điền vào cột đầu những mô tả về đặc tính sản phẩm. Tùy thuộc vào sản phẩm mà bạn cần phải cân nhắc các đặc tính khác nhau, thí dụ như chất lượng, màu sắc, kích cỡ, bao bì, phụ tùng thay thế và sửa chữa.

2. Điền các thông tin vào Phiếu mô tả giá cả các mặt hàng theo mẫu dưới đây:

Hạng mục	Sản phẩm, dịch vụ hoặc chủng loại sản phẩm				
	1.....	2.....	3.....	4.....	5.....
Giá cả trung bình của đối thủ cạnh tranh					
Chi phí ước tính của tôi					
Lý do định mức giá này					
Tài liệu hướng dẫn sử dụng sản phẩm					
Sẽ giảm giá cho những khách hàng sau					
Sẽ bán chịu cho những khách hàng sau					

*Hướng dẫn làm bài:*

- Liệt kê *tất cả* các sản phẩm, dịch vụ hoặc chủng loại sản phẩm bạn sẽ kinh doanh vào hàng trên cùng của bảng. Nếu có nhiều hơn 5 sản phẩm, dịch vụ hay chủng loại sản phẩm, bạn có thể kẻ thêm cột.

- Mô tả các đặc tính được ghi sẵn ở cột đầu.

- Ở bước này, bạn sẽ chỉ có thể ước tính được chi phí, ở các bước tiếp theo bạn sẽ được học cách tính các chi phí một cách chính xác.

3. Điền các thông tin vào Phiếu mô tả phương thức phân phối theo mẫu dưới đây:

1. Cơ sở kinh doanh sẽ được đặt tại:

.....  
 .....  
 .....  
 .....

2. Lý do chọn địa điểm này là:

.....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....



.....

3. Các phương thức phân phối (đánh dấu vào ô thích hợp)

Tôi sẽ bán cho :  Người tiêu dùng  Người bán lẻ  Người bán buôn

4. Lý do chọn phương thức phân phối này là:

.....

.....

.....

.....

4. Điền các thông tin vào Phiếu mô tả phương thức xúc tiến theo mẫu dưới đây:

<i>Bạn sẽ thực hiện việc xúc tiến như thế nào và khi nào</i>	<i>Chi phí</i>
...	

*Hướng dẫn làm bài:*

Xúc tiến có nghĩa là đưa thông tin và thu hút khách hàng mua sản phẩm của bạn. Có nhiều cách thức khác nhau để làm việc này.

Xúc tiến đòi hỏi phải tốn nhiều chi phí. Hãy hỏi các họa sĩ, nhà in hoặc những người kinh doanh khác để tìm hiểu giá cả. Hãy suy nghĩ về các đối thủ cạnh tranh trong tương lai.

Tìm hiểu xem họ sử dụng những phương thức xúc tiến nào. Sau đó bạn có thể quyết định được phương thức tốt nhất cho công việc kinh doanh của bạn.

### **C. Ghi nhớ**

Muốn lập kế hoạch tiếp thị sản phẩm đạt hiệu quả cần phải tìm hiểu rõ khách hàng và đối thủ cạnh tranh.

## **BÀI 4. TỔ CHỨC KINH DOANH**

**Mã bài: M06-04**

### **Mục tiêu**

- Ước tính được khối lượng hàng bán ra trong tương lai;
- Xây dựng được công việc, nêu được những kỹ năng và kinh nghiệm cần thiết để thực hiện công việc;
- Xây dựng được cơ cấu tổ chức cho doanh nghiệp;
- Lựa chọn được hình thức pháp lý cho việc kinh doanh, đăng ký kinh doanh;
- Xác định được địa điểm kho và vận chuyển nguyên vật liệu;
- Xác định được nơi làm việc;
- Xác định được các dụng cụ cần thiết đối với hoạt động kinh doanh;
- Xác định được các trách nhiệm pháp lý cần thiết đối với người lao động.

### **A. Nội dung**

#### **1. Tổ chức bán hàng**

##### **1.1. Khái niệm bán hàng**

Bán hàng là quá trình mang tính cá nhân trong đó người bán tìm hiểu, khám phá, gợi tạo đáp ứng những nhu cầu hay ước muốn của người mua để đáp ứng quyền lợi thỏa đáng lâu dài của cả hai bên.

Tổ chức tốt công tác bán hàng sẽ giúp doanh nghiệp có được doanh thu lớn, đạt được mục tiêu về lợi nhuận lâu dài.

Cơ sở kinh doanh có thể thiết lập một đội ngũ nhân viên bán hàng có trình độ, thường xuyên đào tạo nhân viên để cập nhật thông tin về sản phẩm cung cấp.

##### **1.2. Ước tính khối lượng hàng bán ra**

Ước tính khối lượng hàng bán ra là cơ sở để lập ngân sách bán hàng. Sau đó, từ ngân sách bán hàng, các bộ phận liên quan mới có thể lập các ngân sách hoạt động khác. Phương pháp ước tính khối lượng hàng bán ra:

- Dựa trên kinh nghiệm sẵn có.
- So sánh với các cơ sở khác kinh doanh cùng mặt hàng.
- Bán thử trên thị trường.
- Thư đặt hàng hoặc thư hỏi hàng.
- Tiến hành điều tra: thông qua phát phiếu khảo sát hoặc phỏng vấn trực tiếp.

Chú ý:

- Khi bắt đầu kinh doanh, lượng hàng bán ra còn thấp nhưng có thể tăng về sau.
- Mọi người thường có xu hướng ước tính khối lượng hàng bán ra quá cao. Chúng ta đừng có tham vọng khi ước tính khối lượng hàng bán ra quá lớn.

### 1.3. Dự đoán khối lượng hàng bán ra của đối thủ

Dự đoán khối lượng hàng bán ra của đối thủ cạnh tranh bằng cách quan sát hoặc nghiên cứu các số liệu thống kê trong quá khứ của họ.

## 2. Nhân sự và cơ cấu tổ chức

### 2.1. Những kỹ năng và kinh nghiệm trong thực hiện công việc

Trong quá trình thực hiện công việc kinh doanh, chủ doanh nghiệp và nhân viên cần thiết phải đảm bảo những kỹ năng và kinh nghiệm trong thực hiện công việc như:

- Kỹ năng kỹ thuật hoặc chuyên môn nghiệp vụ. Ví dụ như soạn thảo hợp đồng kinh doanh, thiết kế cơ khí, ...

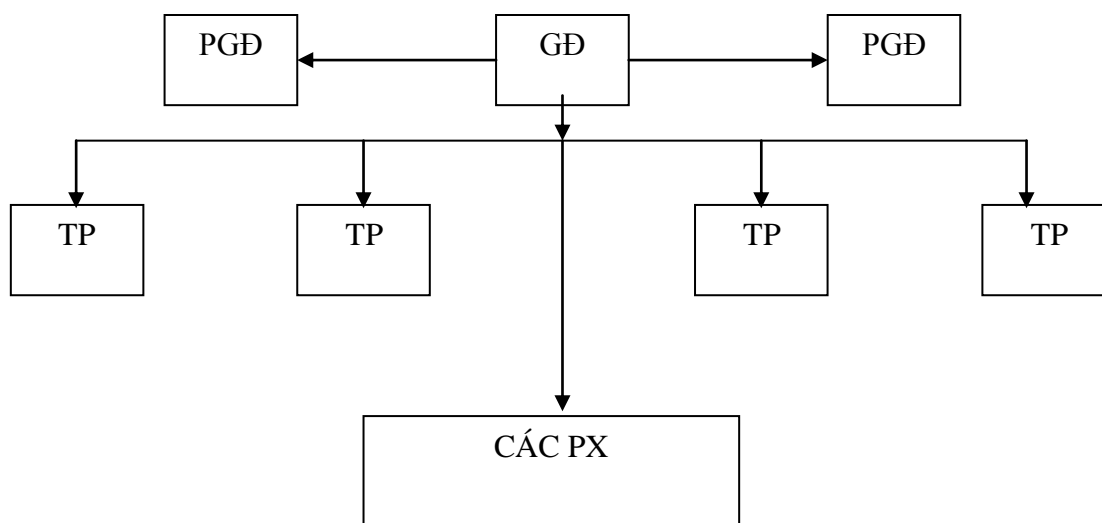
- Kỹ năng nhân sự: liên quan đến khả năng cùng làm việc, động viên và hợp tác trong công việc.

- Kỹ năng nhận thức: liên quan đến khả năng phân tích, tổng hợp, tư duy, làm giảm những rắc rối, phức tạp trong công việc.

### 2.2. Các mô hình cơ cấu tổ chức

- Cơ cấu tổ chức trực tuyến (hình 4.1):

Cơ cấu quản lý trực tuyến là một kiểu tổ chức bộ máy mà một cấp quản lý chỉ nhận mệnh lệnh từ một cấp trên trực tiếp. Hệ thống trực tuyến hình thành một đường thẳng rõ ràng về quyền ra lệnh, trách nhiệm và lãnh đạo cấp cao đến cấp cuối cùng. Cơ cấu kiểu này đòi hỏi người quản trị ở mỗi cấp phải có những hiểu biết tương đối toàn diện về các lĩnh vực.



Hình 4.1. Cơ cấu tổ chức trực tuyến.

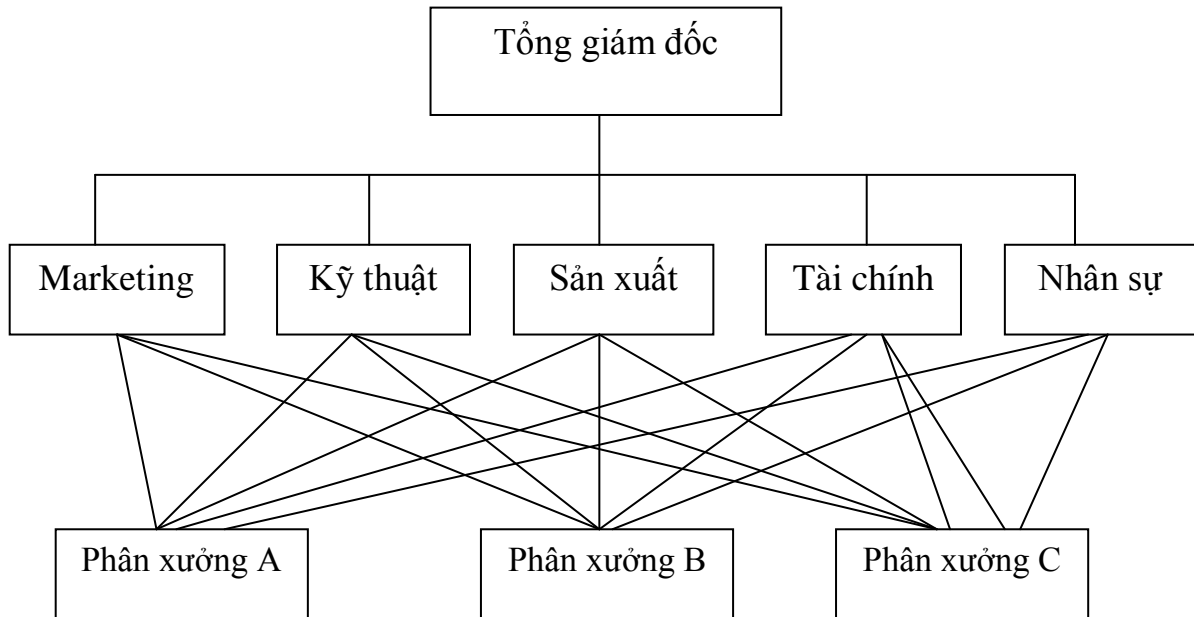
- Cơ cấu tổ chức theo chức năng (hình 4.2):

Trong cơ cấu tổ chức quản lý theo chức năng, các bộ phận quản lý cấp dưới nhận mệnh lệnh từ nhiều phòng ban chức năng khác nhau.

Đôi khi các mệnh lệnh này có thể trái ngược nhau hoặc mâu thuẫn với nhau, gây khó khăn cho cấp thừa hành. Có thể phân chia các bộ phận theo các

chức năng cơ bản như:

- + Chức năng sản xuất.
- + Chức năng kỹ thuật.
- + Chức năng marketing.
- + Chức năng tài chính.
- + Chức năng nhân sự.

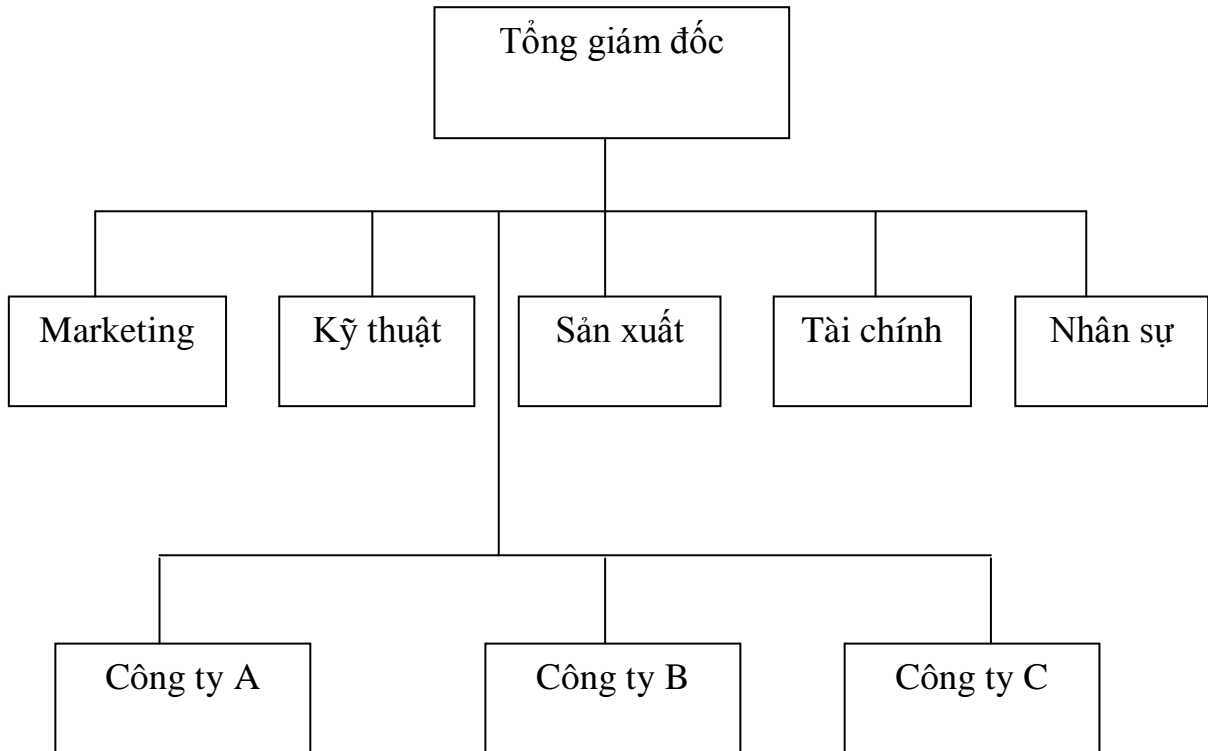


Hình 4.2. Cơ cấu tổ chức chức năng.

- Ưu điểm của cơ cấu theo chức năng:
  - + Phản ánh logic các chức năng.
  - + Nhiệm vụ được phân định rõ ràng.
  - + Tuân theo nguyên tắc chuyên môn hóa ngành nghề.
  - + Phát huy được sức mạnh và khả năng của đội ngũ cán bộ theo từng chức năng.
  - + Giảm chi phí và rút ngắn thời gian đào tạo.
  - + Tạo ra các biện pháp kiểm tra chặt chẽ của cấp cao nhất.
- Nhược điểm của cơ cấu quản lý theo chức năng:
  - + Chỉ có cấp quản lý cao nhất có trách nhiệm về hiệu quả cuối cùng của toàn thể công ty.
  - + Qua chuyên môn hóa và tạo ra cách nhìn quá hẹp với các cán bộ chủ chốt.
  - + Hạn chế sự phát triển của người quản lý chung.
  - + Gặp nhiều khó khăn khi cần có sự phối hợp giữa các chức năng.
- Cơ cấu tổ chức kiểu trực tuyến – chức năng (hình 4.3):  
Do cơ cấu tổ chức quản lý theo trực tuyến và cơ cấu quản lý theo chức

năng có những ưu nhược điểm riêng nên hiện nay nhiều doanh nghiệp và tổ chức lựa chọn kiểu cơ cấu quản lý theo trực tuyến – chức năng, tức là một cơ cấu quản lý kết hợp.

Về nguyên tắc, trong hệ thống trực tuyến – chức năng, quan hệ quản lý trực tuyến từ trên xuống dưới vẫn tồn tại, nhưng để giúp cho người quản lý ra các quyết định đúng đắn, có các bộ phận chức năng giúp việc trong các lĩnh vực như xây dựng kế hoạch, quản lý nhân sự, marketing, tài chính – kế toán, quản lý kỹ thuật – công nghệ sản xuất...



Hình 4.3. Cơ cấu tổ chức trực tuyến - chức năng

- Cơ cấu tổ chức kiểu ma trận (hình 4.4 và 4.5):

Các doanh nghiệp lớn, có địa bàn hoạt động rộng đều tổ chức bộ máy hoạt động của mình theo kiểu ma trận. Trong cơ cấu quản lý theo ma trận, cấp quản lý cấp dưới vừa chịu sự quản lý theo chiều dọc từ trên xuống dưới, đồng thời chịu sự quản lý theo chiều ngang.

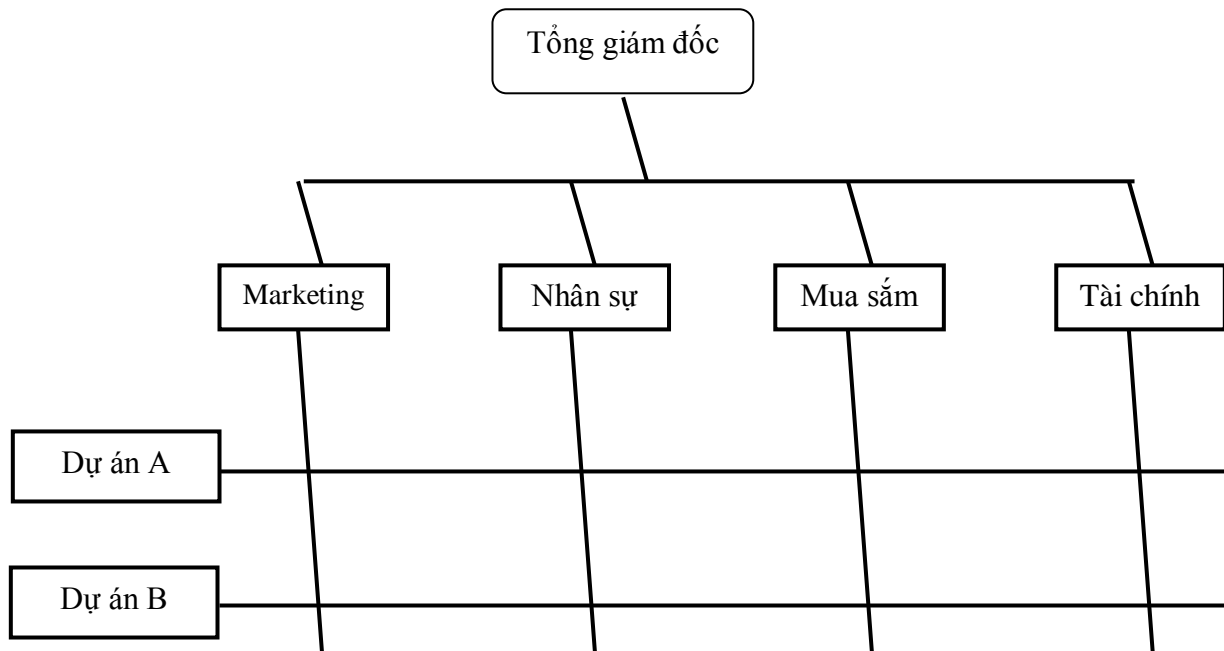
Ưu điểm của cơ cấu tổ chức ma trận:

- Định hướng theo kết quả cuối cùng rõ ràng.
- Phát huy được sức mạnh của các chuyên gia ở trong các lĩnh vực chuyên môn.

- Xác định rõ ràng quyền hạn, trách nhiệm và lợi ích.

Nhược điểm của cơ cấu tổ chức ma trận:

- Có sự mâu thuẫn về quyền hạn trong tổ chức.
- Có nguy cơ không thống nhất về mệnh lệnh theo chiều dọc và theo chiều ngang.



Hình 4.5. Cơ cấu tổ chức kiểu ma trận (theo chức năng và theo dự án).

### 3. Lựa chọn hình thức pháp lý cho công việc kinh doanh

#### 3.1. Các hình thức tổ chức doanh nghiệp

##### 3.1.1. Doanh nghiệp nhà nước

###### - Khái niệm

Doanh nghiệp nhà nước là một tổ chức kinh tế do nhà nước thành lập, đầu tư vốn và tổ chức quản lý với tư cách là chủ sở hữu, hoạt động kinh doanh hoặc hoạt động công ích nhằm thực hiện các mục tiêu kinh tế do nhà nước giao.

###### - Đặc điểm

- + Là một pháp nhân kinh tế.
- + Do nhà nước đầu tư vốn.
- + Chịu trách nhiệm hữu hạn.
- + Hoạt động kinh doanh do tập thể tổ chức tiến hành.
- + Hoạt động theo nguyên tắc tự chủ tài chính, hạch toán kinh tế và bình đẳng trước pháp luật.

###### - Nhiệm vụ của doanh nghiệp nhà nước

- + Kinh doanh theo đúng ngành nghề đã đăng ký và mục đích thành lập cơ sở kinh doanh.
- + Bảo toàn và phát triển vốn được giao.
- + Thực hiện các nhiệm vụ và nghĩa vụ đối với nhà nước.
- + Thực hiện phân phối theo lao động, chăm lo đời sống vật chất và tinh thần, bồi dưỡng và nâng cao trình độ văn hóa, khoa học kỹ thuật và chuyên môn cho người lao động.
- + Bảo vệ cơ sở kinh doanh, bảo vệ sản xuất, giữ gìn an ninh chính trị, trật tự an toàn xã hội, làm tròn nghĩa vụ quốc phòng.

### 3.1.2. Doanh nghiệp tư nhân

#### - Khái niệm

Doanh nghiệp tư nhân là đơn vị kinh doanh có mức vốn không thấp hơn mức vốn pháp định, do một cá nhân làm chủ và tự chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về mọi hoạt động của doanh nghiệp.

#### - Đặc điểm

+ Vốn thuộc sở hữu cá nhân, không thấp hơn vốn pháp định.

+ Không có tư cách pháp nhân.

+ Chịu trách nhiệm pháp lý vô hạn.

#### - Những lợi thế của doanh nghiệp tư nhân

+ Thành lập dễ dàng.

+ Dễ kiểm soát các hoạt động kinh doanh.

+ Tính bí mật.

+ Sự giải thể dễ dàng.

#### - Những bất lợi đối với doanh nghiệp tư nhân

+ Trách nhiệm vô hạn về mặt pháp lý đối với các khoản nợ kinh doanh.

+ Sự hạn chế về vốn kinh doanh.

+ Sự yếu kém về kỹ năng quản trị chuyên môn.

### 3.1.3. Công ty trách nhiệm hữu hạn (TNHH)

#### - Khái niệm

Công ty TNHH là 1 loại hình doanh nghiệp, trong đó các thành viên cùng góp vốn, cùng chia nhau lợi nhuận, cùng chịu lỗ tương ứng với phần vốn góp và chỉ chịu trách nhiệm về các khoản nợ của công ty trong phạm vi phần vốn của mình góp vào công ty.

#### - Đặc điểm

+ Công ty TNHH có hai thành viên trở lên, thành viên chịu trách nhiệm về các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác của doanh nghiệp trong phạm vi số vốn đã cam kết góp vào doanh nghiệp, nhưng không quá 50 thành viên.

+ Phần vốn góp của tất cả các thành viên dưới bất kỳ hình thức nào đều phải đóng đủ ngay khi thành lập Công ty và được ghi trong điều lệ thành lập Công ty.

+ Phần vốn góp của các thành viên không được thể hiện dưới hình thức chứng khoán (như cổ phiếu trong công ty cổ phần). Công ty TNHH không được phát hành cổ phiếu ra ngoài công chúng để huy động vốn. Do đó khả năng tăng vốn của công ty rất hạn chế.

+ Việc chuyển vốn giữa các thành viên diễn ra tự do nhưng việc chuyển nhượng phần vốn góp của mình cho người ngoài công ty bị hạn chế gắt gao. Việc chuyển nhượng vốn chỉ được thực hiện khi có sự đồng ý của nhóm thành viên đại diện cho ít nhất 3/4 số vốn điều lệ của công ty.

+ Trên mọi giấy tờ giao dịch, ngoài tên công ty, vốn điều lệ của công ty

phải ghi rõ các chữ "Trách nhiệm hữu hạn", viết tắt "TNHH".

+ Cơ cấu quản lý thường gọn nhẹ phụ thuộc vào số lượng thành viên. Nếu công ty có từ 11 thành viên trở xuống cơ cấu tổ chức quản trị gồm có hội đồng thành viên là cơ quan quyết định cao nhất, Chủ tịch công ty và giám đốc (hoặc Tổng giám đốc) điều hành.

+ Trường hợp công ty TNHH một thành viên là tổ chức, là doanh nghiệp do một tổ chức sở hữu - gọi tắt là chủ sở hữu chịu trách nhiệm về các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác của doanh nghiệp trong phạm vi số vốn điều lệ của công ty. Chủ sở hữu công ty có quyền chuyển nhượng toàn bộ hoặc một phần vốn điều lệ của công ty cho tổ chức, cá nhân khác. Đối với loại công ty này thì không thành lập hội đồng thành viên. Tùy thuộc quy mô, ngành, nghề kinh doanh cơ cấu tổ chức quản lý bao gồm: Hội đồng quản trị và giám đốc (Tổng giám đốc) hoặc Chủ tịch công ty và Giám đốc (Tổng giám đốc), trong đó Chủ tịch là chủ sở hữu công ty và là người đại diện theo pháp luật của công ty, có toàn quyền quyết định việc quản lý và điều hành hoạt động kinh doanh của công ty.

+ Đối với công ty có 12 thành viên trở lên phải lập thêm ban kiểm soát.

- Những thuận lợi của công ty TNHH

+ Có nhiều chủ sở hữu hơn DNTN nên có thể có nhiều vốn hơn.

+ Khả năng quản lý toàn diện do có nhiều người hơn để tham gia điều hành công việc kinh doanh.

+ Trách nhiệm pháp lý hữu hạn.

- Những khó khăn của công ty TNHH

+ Khó khăn về kiểm soát.

+ Thiếu bền vững và ổn định.

+ Công ty TNHH còn có bất lợi hơn so với doanh nghiệp tư nhân về những điểm như phải chia lợi nhuận, khó giữ bí mật kinh doanh và có rủi ro chọn phải những thành viên bất tài và không trung thực.

### 3.1.4. Công ty cổ phần

#### a. Khái niệm

Công ty cổ phần là công ty mà trong đó vốn điều lệ của công ty được chia thành nhiều phần bằng nhau gọi là cổ phần và được thể hiện dưới hình thức chứng khoán là cổ phiếu. Người có cổ phiếu gọi là cổ đông tức là thành viên công ty. Cổ đông có thể mua 1 hoặc nhiều cổ phiếu.

#### b. Đặc điểm

+ Số thành viên gọi là cổ đông mà công ty phải có trong suốt thời gian hoạt động ít nhất là ba và không hạn chế số lượng tối đa.

+ Khi thành lập các sáng lập viên (những người có sáng kiến thành lập công ty chỉ cần phải ký 20% số cổ phiếu dự tính phát hành), số còn lại họ có thể công khai gọi vốn từ những người khác.

+ Công ty cổ phần được phát hành cổ phiếu và trái phiếu ra ngoài công

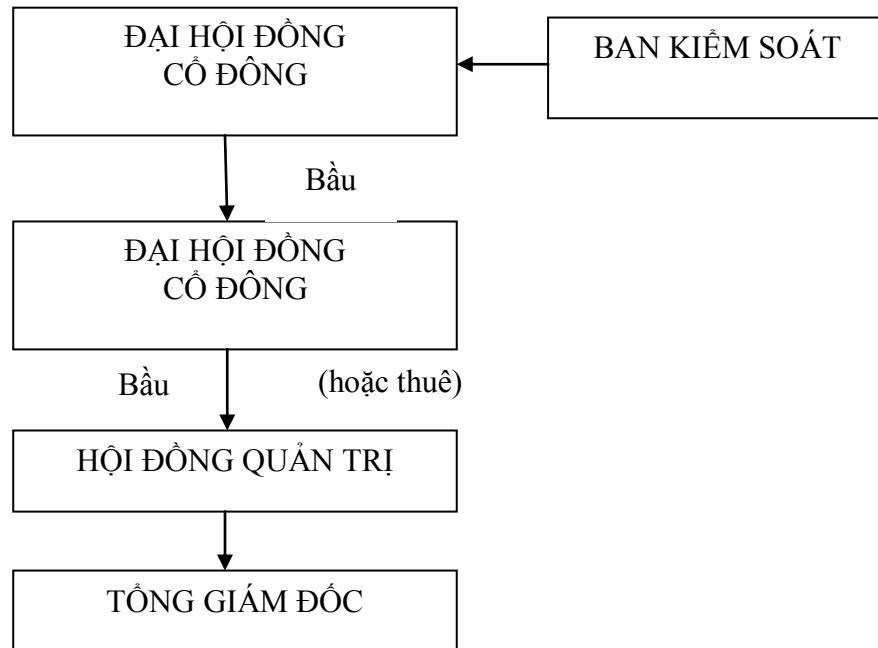


chúng, do đó khả năng tăng vốn của công ty rất lớn.

+ Khả năng chuyển nhượng vốn của các cổ đông dễ dàng. Họ có thể bán cổ phiếu của mình một cách tự do.

+ Công ty cổ phần thường có đông thành viên (cổ đông) vì nó được phát hành cổ phiếu, ai mua cổ phiếu sẽ trở thành cổ đông.

c. Tổ chức quản lý công ty cổ phần (hình 4.6)



Hình 4.6. Tổ chức của công ty cổ phần.

Công ty cổ phần là loại công ty thông thường có rất nhiều thành viên và việc tổ chức quản lý rất phức tạp, do đó phải có một cơ chế quản lý chặt chẽ. Việc quản lý điều hành công ty cổ phần được đặt dưới quyền của 3 cơ quan: Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát.

- Đại hội đồng cổ đông:

+ Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền quyết định cao nhất của công ty gồm tất cả các cổ đông. Cổ đông có thể trực tiếp hoặc gián tiếp tham gia đại hội đồng công ty. Là cơ quan tập thể, đại hội đồng không làm việc thường xuyên mà chỉ tồn tại trong thời gian họp và chỉ ra quyết định khi đã được các cổ đông thảo luận và biểu quyết tán thành.

+ Đại hội đồng cổ đông được triệu tập để thành lập công ty. Luật không quy định Đại hội đồng cổ đông phải họp trước hay sau khi có giấy phép thành lập nhưng phải tiến hành trước khi đăng ký kinh doanh. Đại hội đồng thành lập hợp lệ phải có nhóm cổ đông đại diện cho ít nhất 3/4 số vốn điều lệ của công ty và biểu quyết theo đa số phiếu quá bán (1/2).

+ Đại hội đồng bất thường: là đại hội chỉ được triệu tập để sửa đổi điều lệ công ty. Tính bất thường của Đại hội nói lên rằng đại hội sẽ quyết định những vấn đề rất quan trọng.

+ Đại hội đồng thường niên: được tổ chức hàng năm.

- Hội đồng quản trị: (HĐQT)

HĐQT là cơ quan quản lý công ty, có từ 3-12 thành viên, số lượng cụ thể được ghi trong điều lệ công ty.

HĐQT có toàn quyền nhân danh công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của công ty trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng. HĐQT bầu một người làm chủ tịch, chủ tịch HĐQT có thể kiêm Giám đốc (Tổng giám đốc công ty) hoặc HĐQT cử một người trong số họ làm Giám đốc hoặc thuê người làm Giám đốc công ty.

- Ban kiểm soát:

Công ty cổ phần có trên mười một cổ đông phải có ban kiểm soát từ 3 đến 5 thành viên.

Kiểm soát viên thay mặt các cổ đông kiểm soát các hoạt động của công ty, chủ yếu là các vấn đề tài chính. Vì vậy phải có ít nhất một kiểm soát viên có trình độ chuyên môn về kế toán. Kiểm soát viên có nhiệm vụ và quyền hạn như sau:

+ Kiểm soát sổ sách kế toán tài sản, các bảng tổng kết năm tài chính của công ty và triệu tập Đại hội đồng khi cần thiết.

+ Trình Đại hội đồng báo cáo thẩm tra các bảng tổng kết năm tài chính của công ty.

+ Báo cáo về sự kiện tài chính bất thường xảy ra về những ưu khuyết điểm trong quản lý tài chính của HĐQT.

Các kiểm soát viên chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng và không được kiêm nhiệm là thành viên HĐQT, Giám đốc hoặc là người có liên quan trực hệ ba đời với họ.

Như vậy tổ chức công ty có sự phân công các chức năng cụ thể cho từng cơ quan khác nhau, giám sát lẫn nhau trong mọi công việc.

#### *d. Thuận lợi khó khăn của công ty cổ phần*

- Thuận lợi:

+ Trách nhiệm pháp lý có giới hạn.

+ Công ty cổ phần có thể tồn tại ổn định và lâu bền.

+ Sự thừa nhận hợp pháp, khả năng chuyển nhượng các cổ phần và trách nhiệm hữu hạn.

+ Được chuyển nhượng quyền sở hữu.

- Khó khăn:

+ Công ty cổ phần phải chấp hành các chế độ kiểm tra và báo cáo chặt chẽ.

+ Khó giữ bí mật.

+ Phía các cổ đông thường thiếu quan tâm đúng mức, rất nhiều cổ đông chỉ lo nghĩ đến lãi cổ phần hàng năm và ít hay không quan tâm đến công việc của công ty.

+ Công ty cổ phần bị đánh thuế hai lần.

### 3.1.5. Hợp tác xã

#### a. Khái niệm

Hợp tác xã (HTX) là loại hình kinh tế tập thể, do những người lao động và các tổ chức có nhu cầu, lợi ích chung tự nguyện góp vốn, góp sức lập ra theo quy định của pháp luật để phát huy sức mạnh của tập thể và của từng xã viên nhằm giúp nhau thực hiện hiệu quả hơn các hoạt động sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và cải thiện đời sống, góp phần phát triển kinh tế xã hội

#### b. Đặc điểm

- HTX vừa là tổ chức kinh tế vừa là tổ chức xã hội:

+ Là một tổ chức kinh tế, HTX là một doanh nghiệp được thành lập nhằm phát triển sản xuất, kinh doanh có hiệu quả, bảo đảm lợi ích của người lao động của tập thể và của xã hội.

+ Là một tổ chức xã hội, HTX là nơi người lao động nương tựa và giúp đỡ lẫn nhau trong sản xuất cũng như trong đời sống vật chất và tinh thần.

- Hợp tác xã tổ chức và hoạt động theo các nguyên tắc:

+ Tự nguyện gia nhập và ra khỏi HTX.

+ Tự chịu trách nhiệm và cùng có lợi.

+ Quản lý dân chủ và bình đẳng.

+ Phân phối đảm bảo lợi ích xã viên và phát triển của HTX.

+ Hợp tác và phát triển cộng đồng.

### 3.2. Quyền thành lập và đăng ký kinh doanh

Doanh nghiệp có quyền chủ động trong việc đăng ký và hoạt động kinh doanh, không cần phải xin cấp giấy chứng nhận hành nghề nếu ngành nghề kinh doanh:

- Không thuộc ngành, nghề cấm kinh doanh;

- Không thuộc ngành, nghề kinh doanh phải có giấy phép kinh doanh;

- Không thuộc ngành, nghề kinh doanh phải có vốn pháp định;

- Không thuộc ngành, nghề kinh doanh phải có chứng chỉ hành nghề.

## 4. Điều kiện làm việc của doanh nghiệp

### 4.1. Bố trí nơi làm việc

Là sự chọn lựa vị trí cho mỗi máy móc thiết bị, bộ phận, quá trình chế biến và các hoạt động khác cấu thành hoạt động sản xuất trong nhà xưởng.

Bố trí sản xuất là công việc rất quan trọng tác động đến việc nâng cao hiệu quả sử dụng các nguồn lực và hiệu quả công việc.

Mục đích của bố trí nơi làm việc là:

- Tránh sự tắc nghẽn trong quá trình dịch chuyển lao động và nguyên vật liệu, máy móc, dụng cụ.

- Chi phí vận chuyển thấp nhất.

- Giảm các nguy hiểm đối với con người.
- Nâng cao tinh thần làm việc và hiệu quả lao động.
- Sử dụng đầy đủ và hiệu quả không gian sản xuất.
- Đảm bảo sự linh hoạt trong việc vận chuyển nguyên liệu, thành phẩm.
- Đảm bảo sự thuận tiện cho việc quan sát kiểm tra quá trình sản xuất.
- Tạo điều kiện phối hợp và tiếp xúc giữa các phân xưởng thuận lợi.

#### **4.2. Các dụng cụ cần thiết đối với hoạt động kinh doanh**

Trong quá trình thực hiện hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp cần trang bị các dụng cụ cần thiết như:

- Các máy móc, thiết bị phục vụ sản xuất;
- Các dụng cụ chứa đựng nguyên vật liệu; nhà kho.
- Các dụng cụ vận chuyển như băng chuyền, xe kéo, xe đẩy;
- Các dụng cụ kiểm soát độc hại và phòng cháy chữa cháy,...

### **5. Xác định nhu cầu và nghĩa vụ bảo hiểm**

#### **5.1. Quyền hạn và nghĩa vụ của doanh nghiệp**

- Theo quy định của pháp luật, doanh nghiệp có các quyền hạn sau:
- Chiếm hữu, sử dụng, định đoạt tài sản của mình.
- Chủ động lựa chọn ngành nghề, địa bàn đầu tư, hình thức đầu tư.
- Chủ động tìm kiếm thị trường, khách hàng và ký kết hợp đồng.
- Lựa chọn hình thức và cách thức huy động vốn.
- Tuyển, thuê và sử dụng lao động theo yêu cầu kinh doanh.
- Tự chủ kinh doanh.

Doanh nghiệp có các nghĩa vụ sau:

- Hoạt động kinh doanh theo đúng ngành nghề đã đăng ký.
- Lập sổ kế toán, ghi chép sổ kế toán, hóa đơn, chứng từ và lập báo cáo tài chính trung thực chính xác.
- Đăng ký thuế, kê khai thuế, nộp thuế và thực hiện các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật.

#### **5.2. Chính sách tiền lương và đãi ngộ đối với người lao động**

Lương và đãi ngộ gồm hai phần:

Lương bổng đãi ngộ về khía cạnh tài chính:

- Tài chính trực tiếp bao gồm: lương công nhật, lương tháng, tiền hoa hồng, tiền thưởng.

- Tài chính gián tiếp gồm: bảo hiểm nhân thọ, y tế, tai nạn, các loại trợ cấp xã hội, các loại phúc lợi, đền bù cho công nhân làm việc trong môi trường độc hại, làm việc thay ca, làm việc ngoài giờ, làm việc vào các ngày lễ, trả lương lúc nghỉ lễ, ốm đau,..

Lương bổng đãi ngộ về khía cạnh phi tài chính:

- Bản thân công việc làm có hấp dẫn, có đòi hỏi sức phấn đấu, có giao trách

nhệm, có cơ hội được cấp trên nhận biết thành tích làm việc, có cơ hội thăng tiến.

- Môi trường làm việc gồm: có chính sách hợp lý, kiểm tra khéo léo, điều kiện làm việc thoải mái, giờ làm việc uyển chuyển, chia sẻ công việc, đồng nghiệp hòa hợp.

## B. Câu hỏi và bài tập thực hành

### Bài tập 1:

Anh Nam dự định mở một cửa hàng kinh doanh nhỏ. Vì không có nhiều tiền lắm nên anh quyết định bắt đầu với quy mô nhỏ và bán những mặt hàng sau:

- Gạo (kg)
- Đường (túi)
- Cá hộp (hộp nhỏ)
- Xà phòng (bánh)
- Muối (túi)

Anh Nam biết có 2 cửa hàng gần đó cũng bán những mặt hàng này. Anh quyết định tìm hiểu xem họ bán được số lượng bao nhiêu. Anh quan sát họ trong 4 ngày và ghi nhận như sau:

*Đối thủ cạnh tranh A:*

Sản phẩm	Ngày 1	Ngày 2	Ngày 3	Ngày 4	Bình quân một ngày	Bình quân một tháng
Gạo	10	9	10	10	10	300
Cá hộp	8	8	8	8	8	240
Đường	6	6	6	7	6	180
Xà phòng	7	8	7	7	7	210
Muối	3	2	3	3	3	90

*Đối thủ cạnh tranh B*

Sản phẩm	Ngày 1	Ngày 2	Ngày 3	Ngày 4	Bình quân một ngày	Bình quân một tháng
Gạo	20	19	20	20	20	600
Cá hộp	13	13	12	14	13	390
Đường	10	10	9	10	10	300
Xà phòng	9	10	9	8	9	270
Muối	5	5	4	6	5	150

Anh Nam so sánh công việc kinh doanh của anh với những người khác. Anh nói chuyện với bạn bè để tìm ra những điểm mạnh và điểm yếu của các đối thủ cạnh tranh.

Anh dự tính rằng ít nhất trong năm đầu công việc kinh doanh của anh sẽ tốt hơn cửa hàng A nhưng kém cửa hàng B. Anh biết rằng phải mất ít nhất 3 tháng anh mới đạt bằng mức bán của cửa hàng A.

*Yêu cầu:* Bạn hãy lập bảng ước tính khối lượng hàng bán ra cho công việc kinh doanh mới được bắt đầu của anh Nam.

### **Bài tập 2:**

Anh Sinh muốn mở xưởng sửa chữa xe máy. Chỗ anh có rất nhiều người đi xe máy. Anh đã tiến hành nghiên cứu thị trường và thu được những thông tin sau:

- Ở khu vực này có khoảng 1.000 chiếc xe máy.
- Khoảng 6 tháng mọi người thường phải sửa xe một lần.
- Trong vùng có 1 thợ sửa xe rất có uy tín và là thợ hàng đầu.
- Anh Sinh nghĩ nếu cung cấp dịch vụ tốt anh sẽ có thể chiếm được thị phần là 50%. Nhưng anh cũng biết rằng phải mất ít nhất 9 tháng mới có thể đạt được khối lượng dịch vụ cung ứng cao nhất.

*Yêu cầu:* Hãy lập bảng ước tính khối lượng dịch vụ cung ứng hàng tháng cho năm kinh doanh đầu tiên của anh Sinh.

### **Bài tập 3:**

Anh Vinh vừa quyết định mở xưởng làm cửa sắt ở thành phố Đà Nẵng. Nhờ hiểu rõ ngành này nên anh biết rằng ở TP Đà Nẵng có rất nhiều xưởng tương tự như vậy. Anh liên hệ với người quản lý 2 xưởng cạnh chỗ anh định mở xưởng và thu được những thông tin sau:

Mỗi tháng xưởng A bán 12 cửa sắt và xưởng B bán được 7 cái.

Xưởng A tương đối mới trên thị trường và chất lượng cửa sắt của họ lại không cao.

Xưởng B thì rất mạnh nhưng trong 3 năm vừa qua số cửa bán được lại không tăng.

Nhu cầu về cửa sắt ổn định và có xu hướng ít tăng trong 12 tháng tới.

Anh Vinh dự định bán cửa sắt của mình với giá bằng xưởng A và xưởng B. Anh là một trong những thợ hàn giỏi nhất thành phố, nhưng anh biết rằng phải mất ít nhất 3 tháng thì xưởng của anh mới được người ta biết tới.

*Yêu cầu:* Hãy làm bản kế hoạch bán hàng với đơn vị là cửa sắt cho từng tháng trong năm kinh doanh đầu tiên của anh Vinh.

**Bài tập 4:** Hãy ước tính khối lượng hàng bán ra theo mẫu phiếu sau:

Mặt hàng (chủng loại hàng)	Phương pháp ước tính khối lượng bán ra (Đánh dấu phương pháp của bạn)				
	Kinh nghiệm của tôi	So sánh với những cơ sở kinh doanh cùng mặt hàng	Bán thử	Dựa vào thư đặt hàng và thư hỏi hàng	Tiến hành điều tra
1.					
2.					
3.					
4.					

*Hướng dẫn làm bài:*

- Khi ước tính số lượng hàng bán ra chúng ta lưu ý không nên ước tính số lượng hàng bán ra quá cao. Thông thường có 5 cách ước tính khối lượng hàng bán ra như sau:

Dựa trên kinh nghiệm của bạn;

So sánh với những cơ sở kinh doanh cùng mặt hàng;

Bán thử trên thị trường;

Dựa vào thư đặt hàng hoặc thư hỏi hàng;

Tiến hành điều tra.

- Đối với từng mặt hàng chúng ta sẽ bán, hãy đánh dấu vào phương pháp sẽ được sử dụng.

**Bài tập 5:** Xác định kỹ năng, kinh nghiệm để thực hiện công việc kinh doanh theo mẫu dưới đây:

Công việc	Kỹ năng, kinh nghiệm hay những yêu cầu khác để thực hiện công việc này	Bạn có thời gian hay kỹ năng để thực hiện công việc này không		Số nhân viên cần thiết
		Có	Không	
Quản trị văn phòng				
Sổ sách kế toán				
Marketing và xúc tiến bán hàng				
Nắm các chi phí kinh				

Công việc	Kỹ năng, kinh nghiệm hay những yêu cầu khác để thực hiện công việc này	Bạn có thời gian hay kỹ năng để thực hiện công việc này không		Số nhân viên cần thiết
		Có	Không	
doanh				
Định giá				
Mua sản phẩm, nguyên vật liệu, dịch vụ...				
Giám sát sản xuất				
Các việc khác (ghi cụ thể)				

*Hướng dẫn làm bài:*

- Hãy xem các công việc được liệt kê ở cột đầu. Đó là những việc cần phải được thực hiện đối với mọi loại hình kinh doanh.

- Hãy bổ sung các công việc cần được thực hiện ở cơ sở kinh doanh của bạn để sản xuất hàng hóa hay cung cấp dịch vụ.

- Đối với tất cả các công việc, quyết định xem bạn có thời gian và kinh nghiệm cần thiết để thực hiện từng việc hay không – điền vào cột 2.

- Nếu bạn không có thời gian và kỹ năng cần thiết, có thể bạn cần tuyển người để làm những việc đó.

**Bài tập 6:** Vẽ sơ đồ cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp

**Bài tập 7:** Điền thông tin về hình thức pháp lý của doanh nghiệp vào phiếu sau:

1. Cơ sở kinh doanh của bạn sẽ hoạt động dưới hình thức:

2. Lý do chọn hình thức pháp lý này là:

A. ....

B. ....

C. ....

3. Các sở hữu chủ của doanh nghiệp sẽ là:

Tên	Mô tả các kỹ năng của họ



## 4. Đăng ký kinh doanh:

<b>Ở đâu</b>	<b>Như thế nào</b>	<b>Khi nào</b>	<b>Chi phí</b>

**Bài tập 8:** Điền thông tin liên quan đến điều kiện làm việc của doanh nghiệp vào phiếu sau:

1. Chúng ta hãy xem các mục sau và quyết định xem đó có phải là điều mà doanh nghiệp mới cần quan tâm hay không.

<b>Các mục</b>	<b>Có</b>	<b>Không</b>
<b>LƯU KHO VÀ VẬN CHUYỂN NGUYÊN VẬT LIỆU</b>		
Bạn có chỗ để chứa những thứ không sử dụng thường xuyên hay không?		
Bạn có giá, kệ để đựng công cụ, nguyên vật liệu, phụ tùng và sản phẩm hay không?		
Thùng đựng đồ, giá, bàn làm việc của thợ có được gắn bánh xe cho dễ di chuyển hay không?		
Bạn có dùng xe cút kít, kệ có bánh xe, cần cầu, băng chuyền hay các dụng cụ khác để vận chuyển vật nặng không?		
<b>BỐ TRÍ CHỖ LÀM VIỆC</b>		
Bạn có để các nút điều khiển, cần gạt và dụng cụ trong tầm tay của thợ hay không?		
Có máy nâng, đòn bẩy hay các dụng cụ cơ khí khác để làm cho công việc của công nhân bớt nặng nhọc không?		
Các chỗ làm đều có mặt phẳng cố định để làm việc hay không?		
Bạn có dùng đồ gá, bàn cặp, ê tô hay dụng cụ		

Các mục	Có	Không
khác để cố định đồ vật khi làm việc hay không?		
Bạn có điều chỉnh độ cao của thiết bị, bộ phận điều khiển hay mặt phẳng làm việc để tránh tư thế cúi gập người hay gơ cao tay hay không?		
Bạn có thay đổi phương pháp làm việc để tạo cơ hội cho người công nhân thay đổi tư thế đứng, ngồi khi làm việc hay không?		
Công nhân có ghế hay ghế dài vừa tầm có chỗ tựa lưng vững chắc hay không?		
Các bộ phận máy chuyển động hay thiết bị tải năng lượng gây nguy hiểm có được gắn tấm chắn an toàn không?		
Có các thiết bị an toàn bảo vệ tay của người công nhân khi vận hành máy không?		
Bạn có sử dụng thiết bị cơ khí hay khay/ô tiếp liệu cho máy để tránh độc hại và tăng năng suất không?		
Bạn có bảo đảm máy móc được bảo dưỡng tốt và không có bộ phận nào bị hỏng hóc hay lung lay không?		
<b>KIỂM SOÁT CÁC CHẤT ĐỘC HẠI</b>		
Bạn có thay thế những hóa chất độc hại như chất dung môi hữu cơ bằng các hóa chất ít độc hơn như xà phòng, xô đa hay không?		
Bạn có bảo đảm rằng các chất dung môi hữu cơ, sơn, keo được đựng trong thùng có nắp đậy kín không?		
Bạn có hệ thống thông gió, ống thoát khí không?		
Bạn có bảo đảm rằng các công nhân tiếp xúc với chất độc hại sẽ rửa tay sạch sẽ bằng xà phòng trước khi ăn uống, tắm giặt và thay đồ trước khi về nhà hay không?		
Bạn có trang bị đủ, đúng chủng loại, kích cỡ kính bảo hộ, tấm che, mặt nạ, nút tai, ủng,		

Các mục	Có	Không
mũ, găng tay bảo hộ không?		
Bạn có hướng dẫn và đào tạo công nhân cách sử dụng và bảo quản đúng các trang thiết bị bảo hộ cá nhân và thường xuyên giám sát việc sử dụng các trang thiết bị này không?		
<b>HỆ THỐNG CHIẾU SÁNG</b>		
Bạn có hệ thống ánh sáng tự nhiên và giữ hệ thống chiếu sáng và cửa sổ sạch sẽ không?		
Bạn có sơn trần màu trắng, tường sáng màu và giữ sạch sẽ không?		
Bạn có trang bị hệ thống chiếu sáng nhân tạo phù hợp với loại công việc bằng cách thêm nguồn đèn, hệ thống phản quang hay thay đổi vị trí nguồn sáng hiện có không?		
Bạn có giảm độ chói gây mỏi mắt bằng cách làm chup đèn hay thay đổi vị trí đèn, sử dụng mặt phẳng mờ thay cho loại nhãn bóng hay bố trí lại vị trí của công nhân để họ khỏi bị chói ánh sáng từ cửa sổ hoặc các nguồn sáng khác chiếu vào mắt không?		
Bạn có thiết bị chiếu sáng tại chỗ hay đèn điều chỉnh được, đặc biệt đối với các công việc đòi hỏi sự tinh xảo hay không?		
Bạn có cho lau chùi hay bảo dưỡng thiết bị chiếu sáng và thay bóng thường kỳ không?		
<b>CÁC PHƯƠNG TIỆN PHÚC LỢI</b>		
Bạn có nước uống mát và đảm bảo vệ sinh cho công nhân không?		
Bạn có trang bị các phương tiện vệ sinh sạch sẽ gần chỗ làm việc, có xà phòng rửa tay, nhà vệ sinh riêng cho công nhân nữ không?		
Bạn có chỗ ăn sạch sẽ, thuận tiện và riêng biệt cho công nhân không?		
Bạn có cho công nhân chỗ để quần áo, tư trang và nơi để xe riêng biệt, vệ sinh và thuận tiện không?		
Bạn có trang thiết bị cấp cứu và huấn luyện		

Các mục	Có	Không
nhân viên cấp cứu không?		
<b>NHÀ XƯỞNG</b>		
Bạn có lót tường và mái tôn bằng vật liệu cách nhiệt để chống nóng không?		
Bạn có tăng cường hệ thống thông gió bằng cách làm cửa sổ trên mái và tường hay để ngỏ cửa đi không?		
Bạn có chuyển những nguồn nhiệt, ồn, khói ra ngoài xưởng không?		
Bạn có để bình chữa cháy ở chỗ dễ lấy ra và bảo đảm rằng công nhân biết cách sử dụng hay không?		
Mỗi tầng hay mỗi phòng lớn có ít nhất 2 lối thoát hiểm thông thoáng hay không?		
Hành lang, lối đi có thông thoáng, có sử dụng các biển, rào chắn để chỉ rõ lối đi hay không?		
Dây có cuộn gọn ghẽ, để không vướng lối đi không?		
<b>TỔ CHỨC CÔNG VIỆC</b>		
Bạn có biện pháp nào để cho công nhân tỉnh táo và đỡ mệt mỏi không, thí dụ bằng cách thường xuyên thay đổi công việc, cho họ cơ hội thay đổi tư thế, giải lao ngắn?		

2. Những vấn đề cơ bản đáng lưu tâm khi điều hành doanh nghiệp mới của tôi là:

Cất giữ và vận chuyển nguyên vật liệu	
Bố trí chỗ làm việc	
Kiểm soát các chất độc hại	
Hệ thống chiếu sáng	
Trang thiết bị chăm sóc sức khỏe, phúc lợi	
Nhà xưởng	
Tổ chức công việc	

**Bài tập 9:** Hãy điền thông tin về trách nhiệm pháp lý của doanh nghiệp vào mẫu

phiếu dưới đây:

<i>Trách nhiệm pháp lý</i>	<i>Có áp dụng đối với doanh nghiệp của bạn hay không</i>		<i>Nguồn thông tin bổ sung</i>	<i>Chi phí</i>
	Có	Không		
<b>THUẾ</b>				
Thuế thu nhập doanh nghiệp				
Các loại thuế khác (ghi cụ thể)				
<b>NGƯỜI LAO ĐỘNG</b>				
Lương tối thiểu				
Giờ làm việc				
Các ngày lễ Tết, ngày nghỉ				
Y tế và an toàn vệ sinh lao động				
Nghỉ ốm				
Các điều kiện khác (ghi cụ thể)				
<b>CÁC LOẠI GIẤY PHÉP KINH DOANH</b>				
Giấy đăng ký kinh doanh				
Các loại giấy phép kinh doanh khác (ghi cụ thể)				
<b>BẢO HIỂM</b>				
Tài sản				
Hồng hóc				
Bảo hiểm xã hội				
Bảo hiểm y tế				
Các loại bảo hiểm khác (ghi cụ thể)				

**C. Ghi nhớ:** Lựa chọn hình thức pháp lý phù hợp cho công việc kinh doanh.

## BÀI 5. HUY ĐỘNG VỐN CHO HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

### Mã bài: M06-5

#### Mục tiêu

- Xác định các nguồn vốn đầu tư vào tài sản cố định;
- Xác định được các nguồn vốn đầu tư vào tài sản lưu động;
- Xác định được các hình thức khấu hao;
- Xác định được các phương pháp định giá;
- Xác định được giá bán;
- Ước tính được doanh thu của từng mặt hàng của cơ sở kinh doanh;
- Lập được kế hoạch doanh thu;
- Lập được kế hoạch chi phí;
- Xác định được lợi nhuận.
- Lập được kế hoạch lưu chuyển tiền mặt.

#### A. Nội dung

##### 1. Khấu hao và giá thành sản phẩm

##### 1.1. Các phương pháp khấu hao

##### 1.1.1. Phương pháp khấu hao đường thẳng

$$\text{Mức trích khấu hao trung bình hàng năm của TSCĐ (M}_{KH}) = \frac{\text{Nguyên giá của TSCĐ (NG)}}{\text{Thời gian sử dụng (N}_{sd})}$$

Trên thực tế, người ta thường tính trước tỷ lệ khấu hao TSCĐ để từ đó tính ra mức khấu hao trung bình hàng năm của TSCĐ.

$$\text{Mức trích khấu hao trung bình hàng năm của TSCĐ} = \frac{\text{Nguyên giá của TSCĐ}}{\text{Thời gian sử dụng}} \times \text{Tỷ lệ khấu hao TSCĐ}$$

- Tỷ lệ khấu hao TSCĐ theo phương pháp đường thẳng xác định như sau:

$$\text{Tỷ lệ khấu hao TSCĐ theo phương pháp đường thẳng (\%)} = \frac{1}{\text{Thời gian sử dụng}} \times 100$$

- Nguyên giá tài sản cố định là toàn bộ các chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra để có tài sản cố định tính đến thời điểm đưa tài sản đó vào trạng thái sẵn sàng sử dụng.

Ví dụ: Công ty A mua một thiết bị sản xuất các linh kiện điện tử mới với nguyên giá là 10 triệu đồng. Thời gian sử dụng xác định là 5 năm. Xác định mức khấu hao hàng năm theo phương pháp đường thẳng?

Giải:

Ta có:

$$M_{KH} = \frac{NG}{N_{sd}} = \frac{10.000.000}{5} = 2.000.000 \text{ (đ/năm)}$$

Bảng tính khấu hao TSCĐ hằng năm

Năm thứ	Tỷ lệ khấu hao	Mức khấu hao	Mức khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
1	20%	2000	2000	8000
2	20%	2000	4000	6000
3	20%	2000	6000	4000
4	20%	2000	8000	2000
5	20%	2000	10000	0

Nhận xét:

- Ưu: + Cách tính đơn giản, dễ làm  
+ Giá thành và chi phí lưu thông ổn định do mức khấu hao được phân bổ đều đặn.
- Nhược: + Khả năng thu hồi vốn chậm.  
+ Không phản ánh đúng hao mòn thực tế & không tránh được hao mòn vô hình.

### 1.1.2. Phương pháp khấu hao nhanh

Đối với những doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả kinh tế cao được khấu hao nhanh, nhưng tối đa không quá 2 lần mức khấu hao xác định theo phương pháp đường thẳng để nhanh chóng đổi mới công nghệ. TSCĐ tham gia vào hoạt động kinh doanh được trích khấu hao nhanh là máy móc, thiết bị; dụng cụ làm việc đo lường, thí nghiệm; thiết bị và phương tiện vận tải; dụng cụ quản lý; súc vật, vườn cây lâu năm. Khi thực hiện trích khấu hao nhanh, doanh nghiệp phải đảm bảo kinh doanh có lãi.

#### a. Phương pháp khấu hao theo số dư giảm dần

Theo phương pháp này, mức khấu hao TSCĐ hàng năm được tính bằng cách lấy tỷ lệ khấu hao cố định (Tỷ lệ khấu hao nhanh theo phương pháp số dư giảm dần) nhân với giá trị còn lại của TSCĐ, thể hiện qua công thức sau:

Mức trích khấu hao hàng năm của TSCĐ	=	Giá trị còn lại của TSCĐ	x	Tỷ lệ khấu hao nhanh
--------------------------------------	---	--------------------------	---	----------------------

Hay,

$$M_{KH_i} = T_{KHCD} \times GTCL_{di}$$

Trong đó:

$M_{KH}$  : Mức khấu hao TSCĐ ở năm thứ i.

$T_{KHCD}$  : Tỷ lệ khấu hao cố định.

$$T_{KHCD} = T_{KH} \times H_S = \frac{1}{N_{sd}} \times H_S \times 100\%$$

$GTCL_{di}$ : Giá trị còn lại của TSCĐ đầu năm thứ i.

Giá trị còn lại = Nguyên giá - Giá trị hao mòn lũy kế của TSCĐ

Giá trị hao mòn lũy kế của TSCĐ: là tổng cộng giá trị hao mòn của TSCĐ tính đến thời điểm báo cáo.

$H_S$  : Hệ số điều chỉnh

Thời gian sử dụng của TSCĐ	Hệ số điều chỉnh (lần)
Đến 4 năm ( $N_{sd} \leq 4$ năm)	1,5
Trên 4 đến 6 năm ( $4 \text{ năm} < N_{sd} \leq 6$ năm)	2,0
Trên 6 năm ( $N_{sd} > 6$ năm)	2,5

Ví dụ: Công ty A mua một thiết bị sản xuất các linh kiện điện tử mới với nguyên giá là 10 triệu đồng. Thời gian sử dụng xác định là 5 năm. Xác định mức khấu hao hàng năm theo phương pháp số dư giảm dần?

Giải:

Ta có:

$$\text{Mức trích khấu hao hàng năm của TSCĐ} = \text{Giá trị còn lại của TSCĐ} \times \text{Tỷ lệ khấu hao nhanh}$$

Mà,

$$+ NG = 10.000.000\text{đ}$$

$$+ N_{sd} = 5 \text{ năm} \Rightarrow H_S = 2 \Rightarrow T_{KHCD} = \frac{1}{5} \times 100 \times 2 = 40\%$$

Mức trích khấu hao hàng năm của TSCĐ trên được xác định cụ thể theo bảng dưới đây:

*Đơn vị tính: Đồng*

Năm thứ	Giá trị còn lại của TSCĐ	Cách tính số khấu hao TSCĐ hàng năm	Mức khấu hao hàng năm	Khấu hao lũy kế cuối năm
1	10.000.000	10.000.000 x 40%	4.000.000	4.000.000
2	6.000.000	6.000.000 x 40%	2.400.000	6.400.000
3	3.600.000	3.600.000 x 40%	1.440.000	7.840.000
4	2.160.000	2.160.000 x 40%	864.000	8.704.000
5	1.296.000	1.296.000 x 40%	518.400	9.222400

Nhận xét:

- Ưu: Khả năng thu hồi vốn nhanh tránh được hao mòn vô hình.

- Nhược: Do đặc điểm mức khấu hao giảm dần qua các năm nên làm cho giá thành và chi phí lưu thông ở những năm đầu có thể quá lớn ảnh hưởng đến



khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp; Số tiền khấu hao lũy kế đến năm cuối cùng không đủ bù đắp giá trị ban đầu của tài sản

*b. Phương pháp khấu hao theo số dư giảm dần có điều chỉnh*

Để khắc phục nhược điểm của phương pháp khấu hao theo số dư giảm dần và phương pháp khấu hao đường thẳng, người ta sử dụng kết hợp cả 2 phương pháp trên.

Phương pháp khấu hao theo số dư giảm dần có điều chỉnh được áp dụng đối với các doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực có công nghệ đòi hỏi phải thay đổi, phát triển nhanh.

TSCĐ tham gia vào hoạt động kinh doanh được trích khấu hao theo phương pháp số dư giảm dần có điều chỉnh phải thỏa mãn đồng thời các điều kiện sau:

- Là TSCĐ đầu tư mới (chưa qua sử dụng);
- Là các loại máy móc, thiết bị; dụng cụ làm việc đo lường, thí nghiệm.

Ví dụ: Công ty A mua một thiết bị sản xuất các linh kiện điện tử mới với nguyên giá là 10 triệu đồng. Thời gian sử dụng xác định là 5 năm. Xác định mức khấu hao hàng năm theo phương pháp số dư giảm dần có điều chỉnh?

Giải:

Mức trích khấu hao hàng năm của TSCĐ trên được xác định cụ thể theo bảng dưới đây:

*Đơn vị tính: Đồng*

<i>Năm thứ</i>	<i>Giá trị còn lại của TSCĐ</i>	<i>Cách tính số khấu hao TSCĐ hàng năm</i>	<i>Mức khấu hao hàng năm</i>	<i>Khấu hao lũy kế cuối năm</i>
1	10.000.000	$10.000.000 \times 40\%$	4.000.000	4.000.000
2	6.000.000	$6.000.000 \times 40\%$	2.400.000	6.400.000
3	3.600.000	$3.600.000 \times 40\%$	1.440.000	7.840.000
4	2.160.000	$2.160.000 : 2$	1.080.000	8.920.000
5	2.160.000	$2.160.000 : 2$	1.080.000	10.000.000

Trong đó:

+ Mức khấu hao TSCĐ từ năm thứ 1 đến hết năm thứ 3 được tính bằng giá trị còn lại của TSCĐ nhân với tỷ lệ khấu hao nhanh (40%).

+ Từ năm thứ 4 trở đi, mức khấu hao hàng năm bằng giá trị còn lại của TSCĐ (đầu năm thứ 4) chia cho số năm sử dụng còn lại của TSCĐ:

$$\text{MKH4} = \text{MKH5} = 2.160.000 : 2 = 1.080.000$$

[Vì tại năm thứ 4: mức khấu hao theo phương pháp số dư giảm dần ( $2.160.000 \times 40\% = 864.000$ ) thấp hơn mức khấu hao tính bình quân giữa giá trị còn lại và số năm sử dụng còn lại của TSCĐ ( $2.160.000 : 2 = 1.080.000$ )].

### 1.1.3. Phương pháp khấu hao theo số lượng, khối lượng sản phẩm

TSCĐ tham gia vào hoạt động kinh doanh được trích khấu hao theo phương pháp này là các loại máy móc, thiết bị thỏa mãn đồng thời các điều kiện sau:

- Trực tiếp liên quan đến việc sản xuất sản phẩm;
- Xác định được tổng số lượng, khối lượng sản phẩm sản xuất theo công suất thiết kế của TSCĐ;
- Công suất sử dụng thực tế bình quân tháng trong năm tài chính không thấp hơn 50% công suất thiết kế.

Công thức tính:

Mức trích khấu hao trong kỳ của TSCĐ	=	Số lượng sản phẩm sản xuất trong kỳ	x	Mức trích khấu hao bình quân tính cho một đơn vị sản phẩm
--------------------------------------	---	-------------------------------------	---	---

Trong đó:

$$\text{Mức trích khấu hao bình quân tính cho một đơn vị sản phẩm} = \frac{\text{Nguyên giá của TSCĐ}}{\text{Sản lượng theo công suất thiết kế}}$$

Ví dụ: Công ty A mua máy ủi đất (mới 100%) với nguyên giá 450 triệu đồng. Công suất thiết kế của máy ủi này là 30m<sup>3</sup>/giờ. Sản lượng theo công suất thiết kế của máy ủi này là 2.400.000 m<sup>3</sup>. Khối lượng sản phẩm đạt được trong năm thứ nhất của máy ủi này là:

Tháng	Khối lượng sản phẩm hoàn thành (m <sup>3</sup> )	Tháng	Khối lượng sản phẩm hoàn thành (m <sup>3</sup> )
Tháng 1	14.000	Tháng 7	15.000
Tháng 2	15.000	Tháng 8	14.000
Tháng 3	18.000	Tháng 9	16.000
Tháng 4	16.000	Tháng 10	16.000
Tháng 5	15.000	Tháng 11	18.000
Tháng 6	14.000	Tháng 12	18.000

*Giải:*

Mức trích khấu hao theo phương pháp khấu hao theo số lượng, khối lượng sản phẩm của TSCĐ này được xác định như sau:

- Mức trích khấu hao bình quân tính cho 1 m<sup>3</sup> đất ủi:  
450 triệu đồng: 2.400.000 m<sup>3</sup> = 187,5 đ/m<sup>3</sup>
- Mức trích khấu hao của máy ủi được tính theo bảng sau:

Tháng	Sản lượng thực tế tháng (m <sup>3</sup> )	Mức trích khấu hao tháng (đồng)
1	14.000	14.000 x 187,5 = 2.625.000
2	15.000	15.000 x 187,5 = 2.812.500
3	18.000	18.000 x 187,5 = 3.375.000
4	16.000	16.000 x 187,5 = 3.000.000
5	15.000	15.000 x 187,5 = 2.812.500
6	14.000	14.000 x 187,5 = 2.625.000
7	15.000	15.000 x 187,5 = 2.812.500
8	14.000	14.000 x 187,5 = 2.625.000
9	16.000	16.000 x 187,5 = 3.000.000
10	16.000	16.000 x 187,5 = 3.000.000
11	18.000	18.000 x 187,5 = 3.375.000
12	18.000	18.000 x 187,5 = 3.375.000
	Tổng cộng cả năm	35.437.500

Mỗi doanh nghiệp phải thực hiện đăng ký phương pháp trích khấu hao TSCĐ mà doanh nghiệp lựa chọn áp dụng với cơ quan thuế trực tiếp quản lý trước khi thực hiện trích khấu hao.

Phương pháp khấu hao áp dụng cho từng TSCĐ mà doanh nghiệp đã lựa chọn và đăng ký phải được thực hiện nhất quán trong suốt quá trình sử dụng TSCĐ trừ khi có sự thay đổi trong cách thức sử dụng tài sản đó để đem lại lợi ích cho doanh nghiệp hoặc khi có thay đổi đáng kể cách thức ước tính thu hồi lợi ích kinh tế cho doanh nghiệp.

Trường hợp đặc biệt cần thay đổi phương pháp khấu hao, doanh nghiệp phải giải trình rõ sự thay đổi về cách thức sử dụng TSCĐ và thay đổi về cách thức ước tính thu hồi lợi ích kinh tế cho doanh nghiệp đối với TSCĐ cần thay đổi phương pháp khấu hao và mỗi TSCĐ chỉ được phép thay đổi phương pháp trích khấu hao tối đa không quá 2 lần trong quá trình sử dụng và phải có ý kiến bằng văn bản của cơ quan thuế quản lý trực tiếp.

- Phương pháp khấu hao nhanh: là phương pháp khấu hao mà mức khấu hao ở các năm đầu thời gian sử dụng tài sản cố định cao hơn so với các năm còn lại.

### **1.2. Các phương pháp định giá**

- Định giá theo cách cộng mức lời vào chi phí.
- Định giá theo lợi nhuận mục tiêu.
- Định giá theo mức giá hiện hành.

- Định giá theo giá trị.

## **2. Xác định vốn khởi nghiệp kinh doanh**

### **2.1. Vốn hoạt động của doanh nghiệp**

Vốn hoạt động của doanh nghiệp có thể chia làm hai loại:

- Nguồn vốn chủ sở hữu: vốn tự có của doanh nghiệp.
- Các khoản nợ phải trả: gồm các khoản vốn vay ngắn hạn và dài hạn, các khoản phải trả cho nhà cung cấp, các khoản nợ phải trả công nhân viên.

### **2.2. Vốn cố định và tài sản cố định**

#### **2.2.1. Vốn cố định**

Vốn cố định của doanh nghiệp là số vốn đầu tư ứng trước về tài sản cố định mà đặc điểm của nó là luân chuyển dần dần từng phần trong nhiều chu kỳ sản xuất và hoàn thành một vòng tuần hoàn khi tài sản cố định hết thời gian sử dụng.

Vốn cố định là số vốn đầu tư ứng trước về tài sản cố định, nên những đặc điểm kinh tế của tài sản cố định trong quá trình sử dụng có ảnh hưởng quyết định, chi phối đặc điểm tuần hoàn và luân chuyển của vốn cố định. Có thể khái quát đặc điểm luân chuyển của vốn cố định như sau:

- Tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh.
- Vốn cố định được luân chuyển dần dần từng phần vào chi phí sản xuất kinh doanh dưới hình thức khấu hao tương ứng với phần giá trị hao mòn của tài sản cố định.
- Sau nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh vốn cố định mới hoàn thành một vòng luân chuyển.

#### **2.2.2. Tài sản cố định**

Tài sản cố định là những tư liệu lao động chủ yếu và những tài sản khác có giá trị lớn, tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Tài sản cố định là những tài sản có hình thái vật chất cụ thể và cũng có thể chỉ tồn tại dưới hình thái giá trị được sử dụng để thực hiện một hoặc một số chức năng trong quá trình kinh doanh, có giá trị lớn và thời gian sử dụng dài theo quy định trong chế độ quản lý tài sản cố định hiện hành, còn có thể gọi là tài sản dài hạn.

Đặc điểm của tài sản cố định:

- Tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh;
- Giữ nguyên hình thái hiện vật ban đầu, nếu là tài sản cố định hữu hình thì không thay đổi hình thái vật chất ban đầu cho đến khi hư hỏng;
- Giá trị tài sản cố định bị hao mòn dần trong quá trình sử dụng và được dịch chuyển từng phần vào giá trị sản phẩm mới sáng tạo ra.

### **2.3. Vốn lưu động và tài sản lưu động**

- Vốn lưu động: là giá trị bằng tiền của tài sản lưu động.
- Vốn lưu động tham gia một lần trong chu kỳ sản xuất kinh doanh.
- Tài sản lưu động: tiền mặt, nguyên vật liệu, sản phẩm đang chế tạo, hàng

hóa tồn kho, hàng hóa mua ngoài.

### **3. Doanh thu và chi phí**

#### **3.1. Giá thành và giá bán sản phẩm**

- Giá thành sản phẩm là toàn bộ chi phí tính bằng tiền để sản xuất một khối lượng sản phẩm hay dịch vụ nhất định.

- Giá bán sản phẩm: là giá thành sản phẩm cộng với một mức lợi nhuận tương ứng.

- Mỗi doanh nghiệp đều phải định giá bán cho mỗi mặt hàng mà họ kinh doanh.

#### **3.2. Doanh thu và ước lượng doanh thu**

Doanh thu là toàn bộ số tiền thu được do tiêu thụ sản phẩm và dịch vụ của doanh nghiệp trên thị trường. Việc ước lượng doanh thu của cơ sở kinh doanh có thể căn cứ vào doanh thu của các kỳ trước hoặc doanh thu kỳ vọng.

#### **3.3. Xây dựng ngân sách bán hàng**

Ngân sách bán hàng là dự đoán do hội đồng ngân sách duyệt, mô tả doanh thu dự đoán cho từng sản phẩm theo đơn vị sản phẩm và theo đơn vị tiền tệ.

Một công ty có thể chọn các kiểu dự đoán, các hệ thống, các cách phân loại khác nhau để dự đoán doanh thu. Có thể phân loại ngân sách doanh thu của công ty theo các kiểu sau:

- Sản phẩm dịch vụ.
- Khu vực địa lý.
- Khách hàng.
- Kênh phân phối.
- Thời hạn bán hàng.

#### **3.4. Xác định chi phí hàng bán**

Chi phí hàng bán bao gồm toàn bộ chi phí phát sinh trong quá trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm. Chi phí này bao gồm chi phí về nguyên vật liệu, chi phí về nhân công, chi phí điện nước, chi phí quản lý, chi phí khấu hao tài sản cố định,...

Ví dụ trong sản xuất nấm hương, chi phí này có thể là chi phí mua mùn cưa, chi phí mua giống nấm, chi phí mua túi nilông, chi phí bông nút, chi phí nhân công lao động, chi phí điện nước, chi phí cho năng lượng sấy nấm,...

#### **3.5. Xác định lợi nhuận**

Lợi nhuận được xác định bằng cách lấy doanh thu trừ đi toàn bộ chi phí sản xuất và tiêu thụ. Trong kinh doanh, lợi nhuận là mục tiêu cao nhất.

### **4. Ví dụ cách tính chi phí, doanh thu và lợi nhuận của việc nuôi trồng các loại nấm**

#### **4.1. Nấm rơm**

##### **4.1.1. Chi phí**

Chi phí tính trên 1 tấn rơm rạ nguyên liệu đưa vào sản xuất (bảng 5.1)

Bảng 5.1. Chi phí sản xuất nấm rơm, tính trên 1 tấn nguyên liệu

Nguyên liệu, vật tư	Số lượng (kg)	Đơn giá (đ/kg)	Thành tiền (đ)
Rơm rạ khô	1.000	300	300.000
Vôi bột	10	1.000	10.000
Giống nấm	12	15.000	180.000
Muối	30	1.000	30.000
Công lao động	15 công	30.000	450.000
Khấu hao nhà xưởng			30.000
<b>Cộng</b>			<b>1.000.000</b>

## 4.1.2. Doanh thu

Tính theo năng suất trung bình, tỷ lệ thu hồi sản phẩm so với nguyên liệu khoảng 12%, như vậy 1 tấn nguyên liệu sau khi trồng nấm thì thu hoạch 120kg nấm tươi hoặc 80kg nấm muối.

- Nấm tươi:  $120\text{kg} \times 12.000\text{đ/kg} = 1.440.000\text{đ}$

- Nấm muối:  $80\text{kg} \times 14.000\text{đ/kg} = 1.120.000\text{đ}$

## 4.1.3. Lợi nhuận

- Nấm tươi:  $1.440.000\text{đ} - 1.000.000\text{đ} = 440.000\text{đ}$

- Nấm muối:  $1.120.000\text{đ} - 1.000.000\text{đ} = 120.000\text{đ}$

## 4.2. Nấm sò

## 4.2.1. Chi phí

Chi phí tính trên 1 tấn nguyên liệu khô đưa vào sản xuất (Bảng 5.2)

Bảng 5.2. Chi phí sản xuất nấm sò, tính trên 1 tấn nguyên liệu

Nguyên liệu, vật tư	Số lượng (kg)	Đơn giá (đ/kg)	Thành tiền (đ)
Rơm rạ khô	1.000	300	300.000
Vôi bột	10	1.000	10.000
Giống nấm	40	12.000	480.000
Túi nilon	6	30.000	180.000
Bông nút	6	15.000	90.000
Công lao động	20 công	30.000	600.000
Khấu hao nhà xưởng, dây buộc			250.000
Điện, nước, năng lượng sấy			250.000
<b>Cộng</b>			<b>2.160.000</b>

## 4.2.2. Doanh thu

Tính theo năng suất trung bình, tỷ lệ thu hồi sản phẩm so với nguyên liệu khoảng 50%, như vậy 1 tấn nguyên liệu sau khi trồng nấm thì thu hoạch thu hoạch 500kg nấm tươi hoặc 50kg nấm sấy khô.

- Nấm tươi:  $500\text{kg} \times 5.000\text{đ/kg} = 2.500.000\text{đ}$

- Nấm sấy khô:  $50\text{kg} \times 50.000\text{đ/kg} = 2.500.000\text{đ}$

#### 4.2.3. Lợi nhuận

- Nấm tươi:  $2.500.000\text{đ} - 2.160.000\text{đ} = 340.000\text{đ}$

- Nấm sấy khô:  $2.500.000\text{đ} - 2.160.000\text{đ} = 340.000\text{đ}$

### 4.3. Nấm mèo

#### 4.3.1. Chi phí

Chi phí tính trên 1 tấn nguyên liệu khô đưa vào sản xuất (Bảng 5.3).

*Bảng 5.3. Chi phí sản xuất nấm mèo, tính trên 1 tấn nguyên liệu*

Nguyên liệu, vật tư	Số lượng (kg)	Đơn giá	Thành tiền(đ)
Mùn cưa	1.000	500	500.000
Giống nấm		120	180.000
Túi nilon	6	30.000	180.000
Bông nút	6	15.000	90.000
Công lao động	20 công	30.000	600.000
Khấu hao nhà xưởng			100.000
Điện, nước, năng lượng sấy			100.000
Cộng			1.750.000

#### 4.3.2. Doanh thu

Tính theo năng suất trung bình, tỷ lệ thu hồi sản phẩm so với nguyên liệu khoảng 70%, như vậy 1 tấn nguyên liệu sau khi trồng nấm thì thu hoạch 700kg nấm tươi hoặc 70kg nấm sấy khô.

Nấm sấy khô:  $70\text{kg} \times 30.000\text{đ/kg} = 2.100.000\text{đ}$

#### 4.3.3. Lợi nhuận

Nấm sấy khô:  $2.100.000\text{đ} - 1.750.000\text{đ} = 350.000\text{đ}$

### 4.4. Nấm linh chi

#### 4.4.1. Chi phí

Chi phí tính trên 1 tấn nguyên liệu khô đưa vào sản xuất (Bảng 5.4)

*Bảng 5.4. Chi phí sản xuất nấm linh chi, tính trên 1 tấn nguyên liệu*

Nguyên liệu, vật tư	Số lượng (kg)	Đơn giá (đ/kg)	Thành tiền (đ)
Mùn cưa	1.000	500	500.000

<i>Nguyên liệu, vật tư</i>	<i>Số lượng (kg)</i>	<i>Đơn giá (đ/kg)</i>	<i>Thành tiền (đ)</i>
Giống nấm	30 chai	15.000	450.000
Túi nilon	8	30.000	240.000
Bông nút	6	15.000	90.000
Phụ gia			360.000
Công lao động	30 công	30.000	900.000
Khấu hao nhà xưởng			150.000
Điện, nước, năng lượng sấy			150.000
Chi phí khác			200.000
<b>Cộng</b>			<b>3.040.000</b>

#### 4.4.2. Doanh thu

Tính theo năng suất trung bình, tỷ lệ thu hồi sản phẩm so với nguyên liệu khoảng 12%, như vậy 1 tấn nguyên liệu sau khi trồng nấm thì thu hoạch 120kg nấm tươi hoặc 30kg nấm sấy khô.

$$\text{Nấm sấy khô: } 30\text{kg} \times 120.000\text{đ/kg} = 3.600.000\text{đ}$$

#### 4.4.3. Lợi nhuận

$$\text{Nấm sấy khô: } 3.600.000 - 3.040.000 = 560.000\text{đ}$$

### 4.5. Nấm hương

#### 4.5.1. Chi phí

Chi phí tính trên 1 tấn nguyên liệu khô đưa vào sản xuất (Bảng 5.5)

*Bảng 5.5. Chi phí sản xuất nấm hương, tính trên 1 tấn nguyên liệu*

<i>Nguyên liệu, vật tư</i>	<i>Số lượng (kg)</i>	<i>Đơn giá (đ/kg)</i>	<i>Thành tiền (đ)</i>
Mùn cưa	1.000	500	500.000
Giống nấm	5	30.000	150.000
Túi nilon	6	30.000	180.000
Bông nút	6	15.000	90.000
Công lao động	40 công	20.000	800.000
Khấu hao nhà xưởng			200.000
Điện, nước, năng lượng sấy			200.000
<b>Cộng</b>			<b>2.120.000</b>

#### 4.5.2. Doanh thu

Tính theo năng suất trung bình, tỷ lệ thu hồi sản phẩm so với nguyên liệu khoảng 30%, như vậy 1 tấn nguyên liệu sau khi trồng nấm thì thu hoạch 300kg



nấm tươi hoặc 30kg nấm sấy khô.

Nấm sấy khô:  $40\text{kg} \times 70.000\text{đ/kg} = 2.800.000\text{đ}$

#### 4.5.3. Lợi nhuận

Nấm sấy khô:  $2.800.000\text{đ} - 2.120.000\text{đ} = 680.000\text{đ}$

### 4.6. Nấm mỡ

#### 4.6.1. Chi phí

Chi phí tính trên 1 tấn nguyên liệu khô đưa vào sản xuất (bảng 5.6)

*Bảng 5.6. Chi phí sản xuất nấm mỡ, tính trên 1 tấn nguyên liệu*

<i>Nguyên liệu, vật tư</i>	<i>Số lượng (kg)</i>	<i>Đơn giá (đ/kg)</i>	<i>Thành tiền (đ)</i>
Rơm rạ khô	1.000	300	300.000
Giống nấm	15	18.000	270.000
Đạm urê	5	5.000	25.000
Đạm Sulfatamoni	20	4.500	90.000
Bột nhẹ	30	2.500	75.000
Lân	30	2.000	60.000
Công lao động	20 công	30.000	600.000
Chi phí khác			70.000
<b>Cộng</b>			<b>1.490.000</b>

#### 4.6.2. Doanh thu

Tính theo năng suất trung bình, tỷ lệ thu hồi sản phẩm so với nguyên liệu khoảng 30%, như vậy 1 tấn nguyên liệu sau khi trồng nấm thì thu hoạch 300kg nấm tươi hoặc 30kg nấm sấy khô.

Nấm tươi:  $250\text{kg} \times 6.500\text{đ/kg} = 1.650.000\text{đ}$

#### 4.6.3. Lợi nhuận

Nấm tươi:  $1.625.000\text{đ} - 1.490.000\text{đ} = 135.000\text{đ}$

## 5. Kế hoạch lưu chuyển tiền mặt

### 5.1. Xác định các khoản thu bằng tiền mặt

Các khoản thu tiền mặt dự kiến bao gồm tất cả các nguồn tiền trong thời kỳ lập kế hoạch.

Nguồn tiền mặt chủ yếu thu được từ nguồn bán hàng và các nguồn thu của các kỳ kinh doanh trước chuyển sang.

### 5.2. Xác định các khoản chi bằng tiền mặt

Doanh nghiệp cần phải dự đoán các khoản chi bằng tiền mặt cho từng thời kỳ.

Phần này bao gồm tất cả các khoản chi tiền mặt phát sinh trong kỳ như chi cho tiền lương nhân công, chi tiền mua nguyên vật liệu, chi tiền thưởng, chi trả tiền thuế, chi trả tiền điện, nước, điện thoại, chi trả tiền mua máy móc thiết bị.

### 5.3. Xây dựng ngân sách ngân quỹ

Ngân sách ngân quỹ là một kế hoạch chi tiết biểu diễn tất cả các dòng tiền vào và dòng tiền ra dự đoán của công ty trong một thời kỳ trên cơ sở tiền mặt.

Nội dung và cấu thành của ngân sách ngân quỹ:

- Đặc điểm chính của ngân sách ngân quỹ là chỉ liên quan đến tiền mặt sử dụng, ngân sách ngân quỹ không bao gồm các khoản mục không phải là tiền mặt.

- Thời gian dòng tiền ra và dòng tiền vào: thời kỳ có thể theo tháng hay theo quý, khi nào để làm gì và bao nhiêu?

- Ngân sách ngân quỹ không thay thế các ngân quỹ khác mà toàn bộ các ngân sách và thông tin cơ sở có thể được sử dụng để lập ngân sách: xác định các khoản thu chi bằng tiền mặt.

Xây dựng ngân sách ngân quỹ được tổng hợp từ ngân sách thu tiền mặt và ngân sách chi tiền mặt. Ngân sách này cung cấp thêm dự đoán về số dư tiền mặt tối thiểu. Ngân sách ngân quỹ cho biết công ty có nhu cầu tài trợ do chi tiêu tiền mặt nhiều hơn hay thừa tiền mặt do thu tiền mặt nhiều hơn trong từng thời kỳ. Ngoài ra, ngân sách ngân quỹ cũng dự đoán tiền lãi thu được từ đầu tư tiền mặt dư thừa và chi phí tài chính do vay nợ tạm thời.

Ngân sách tiền mặt là một kế hoạch ngắn hạn dùng để xác định nhu cầu chi tiêu và nguồn thu tiền mặt. Kế hoạch này thường được xây dựng dựa trên cơ sở từng tháng, từng tuần hay mỗi ngày. Yếu tố quan trọng nhất để thiết lập được một ngân sách tiền mặt có ý nghĩa dựa trên tính xác thực của những dự báo về doanh số bán.

Bảng dưới đây trình bày một bảng dự thảo các nguồn thu để chuẩn bị hoạch định ngân sách của công ty Phương Nam. Một khi đã dự báo được doanh số bán hàng, công ty có thể dự thảo được ngân sách tiền mặt bằng cách ước tính thời điểm cụ thể sẽ thu hồi tiền bán hàng và các khoản chi tiêu liên quan đến sản xuất, mua nguyên vật liệu và doanh số bán tương lai. Giả sử công ty Phương Nam thu được 10% doanh số bán hàng bằng tiền mặt, 90% còn lại là tín dụng thương mại. Theo thống kê trong quá khứ của công ty cho thấy, 5% của khoản tín dụng thương mại đó (bán chịu) được thanh toán trong cùng tháng bán hàng, 70% sẽ được thu trong tháng tiếp theo và 25% sẽ được trả hết sau hai tháng.

*Bảng 5.7. Dự báo thời điểm thu tiền bán hàng của Công ty Phương Nam*

Đơn vị tính : triệu đồng

Khoản mục	Tháng							
	11	12	1	2	3	4	5	6
1. Tổng doanh số bán	4000	3800	360	3800	4000	4600	5000	4200
2. Bán thiếu	3600	3420	3240	3420	3600	4140	4500	3780
3. Thu tiền bán thiếu trong tháng	180 <sup>(*)</sup>	171	162	171	180	207	225	189

Khoản mục	Tháng							
	11	12	1	2	3	4	5	6
4.Thu sau 1 tháng	xxx	2520 <sup>(**)</sup>	2394	2268	2394	2520	2890	3150
5.Thu sau 2 tháng	xxx	xxx	900 <sup>(***)</sup>	855	810	855	900	1035
6.Tổng thu trong tháng	xxx	xxx	3456(!)	3294	3384	3582	4023	4374
7.Thu tiền mặt	400	380	360	380	400	460	500	420
8.Tổng thu tiền mặt	xxx	xxx	3816	3674	3784	4042	4523	4794

$$(*) \quad 3600 \times 5\% = 180$$

$$(**) \quad 3600 \times 70 = 2520$$

$$(***) \quad 3600 \times 25\% = 900$$

$$(!) = (3) + (4) + (5) = (6)$$

Bảng trên cho thấy cách thức dự báo doanh số bán từ tháng 1 tới tháng 6 và những số liệu này sẽ được đưa vào để tính tổng số tiền mặt dự kiến sẽ nhận được từ tháng 1 đến tháng 6.

Đồng thời bảng 5.8 dưới đây trình bày một khía cạnh khác của dự báo ngân sách là các khoản chi tiêu dự kiến trong khoảng thời gian tương tự.

Dựa trên doanh số bán hàng dự kiến, công ty có thể xác định lịch trình sản xuất của nó. Hầu hết các công ty đều có một quy trình sản xuất khá ổn định nên trong những thời kỳ doanh số bán thấp, sản phẩm tồn kho ở mức cao và khi vào mùa bán được hàng thì mức sản xuất ra thấp hơn doanh số bán. Bởi vậy hàng tồn kho sẽ được đưa ra bán hết. Tuy nhiên, trong trường hợp công ty Phương Nam, chúng ta giả định rằng mức sản xuất của công ty theo sát doanh số bán dự kiến và tình hình kinh doanh của công ty không có biến động lớn trong năm.

Trong bảng 5.8 chi phí mua nguyên vật liệu dự kiến bằng 50% doanh số bán, được mua trước khi tạo ra doanh thu một tháng. Nguyên liệu được mua theo thể thức tín dụng thương mại và phải trả tiền sau 1 tháng.

Bảng 5.8. Bảng dự báo thời điểm chi trả tiền mặt của Công ty Phương Nam

Đơn vị tính: triệu đồng

Khoản mục	Tháng						
	12	1	2	3	4	5	6
1.Doanh số bán	3800	3600	3800	4000	4600	5000	4200
2.Mua nguyên liệu	1800	1900	2000	2300	2500	2100	xxx
3.Trả tiền mua nguyên liệu	xxx	1800	1900	2000	2300	2500	2100
4.Trả lương và thưởng		700	750	800	850	800	720
5.Các chi phí khác		800	800	1200	800	800	1200
6.Thuế		120					100

Khoản mục	Tháng						
	12	1	2	3	4	5	6
7.Đầu tư vào tài sản cố định			980				
8.Chia lợi tức cổ phần		80					80
<b>Tổng chi tiêu tiền mặt</b> (3+4+5+6+7+8)	xxx	3500	4430	4000	3950	4100	4200

Doanh số bán dự kiến của tháng 1 là 3600 tr.VND, nên giá trị tín dụng thương mại do mua nguyên liệu trong tháng 12 là  $3600 \text{ tr} \times 0,5 = 1.800 \text{ tr.VND}$  và khoản tiền này công ty phải thanh toán trong tháng 1. Cùng với tiền mua nguyên liệu, trong bảng còn dự kiến một số khoản chi tiêu trong mỗi tháng. Tiền trả lương và tiền thưởng có khuynh hướng biến động theo sản lượng sản xuất, nhưng không hoàn toàn cân đối so với sản lượng bởi phần tiền lương sẽ lớn hơn trong những kỳ sản lượng ở mức cao. Thuế phải nộp hai lần trong năm, tháng 1 nộp cho năm trước, tháng 6 nộp theo hóa đơn tạm thu thuế. Đầu tư vào tài sản cố định 980 tr.VND trong tháng 2 và chia lợi tức cổ phần vào tháng 1 và tháng 6. Tổng chi tiêu tiền mặt mỗi tháng được thể hiện trên hàng dưới cùng của bảng.

Dựa trên những số liệu về thu, chi tiền mặt trong từng tháng, công ty có thể hoạch định ngân sách dự kiến. Bảng 5.9 trình bày bảng dự trù ngân sách của công ty từ tháng 1 đến tháng 6. Hàng thứ 3 của bảng cho thấy mức chênh lệch thu, chi hàng tháng, hàng thứ 4 cho thấy lượng tiền mặt có sẵn tại thời điểm đầu mỗi tháng trong trường hợp không sử dụng nguồn tài trợ mới. Chẳng hạn, giả sử mức tồn quỹ tiền mặt đầu tháng 12 là 800 tr.VND và số dư tiền mặt trong tháng là 316 tr.VND, do đó mức tồn quỹ tiền mặt cuối tháng 1 chuyển sang đầu tháng 2 là  $800\text{tr} + 316\text{tr} = 1116 \text{ tr.VND}$ .

Tương tự như vậy, mức tồn quỹ tiền mặt đầu tháng 2 là 1116 tr.VND và mức thâm hụt tiền mặt trong tháng 2 là 756 tr.VND. Do đó mức tồn quỹ tiền mặt cuối tháng 2 là :  $1116\text{tr} - 756\text{tr} = 360 \text{ tr.VND}$ .

*Bảng 5.9. Hoạch định ngân sách tiền mặt 6 tháng đầu năm của Phương Nam*

Khoản mục	Tháng					
	1	2	3	4	5	6
1.Tổng thu tiền mặt (a)	3816	3674	3784	4042	4523	4794
2.Tổng chi tiền mặt (b)	3500	4430	4000	3950	4100	4200
3.Chênh lệch thu chi	316	(756)	(216)	92	423	594
4.Tổng quỹ tiền mặt đầu tháng trong trường hợp chưa được tài trợ(c)	800	1116	360	144	236	659
5. Mức tiền mặt trong quỹ cần duy trì	1000	1000	1000	1000	1000	1000
6. Số dư tiền mặt (hay thiếu hụt) cuối tháng so với mục tiêu (d)	116	(640)	(856)	(764)	(341)	253

- (a) Trích từ bảng 5.7
- (b) Trích từ bảng 5.8
- (c) Hàng (3) (tháng trước) + Hàng (4) (tháng trước)
- (d) Hàng (3) + Hàng (4) – Hàng (5)

Số tiền mặt có giá trị âm (-) trong hàng (6) của bảng 5.9 không có nghĩa là doanh nghiệp bị thiếu tiền mặt, mà có nghĩa là nó thấp hơn mục tiêu duy trì mức tồn quỹ 1000tr.VND. Mức tồn quỹ tiền mặt cuối tháng 1 là 1116tr.VND, cao hơn mục tiêu đề ra là 116 tr.VND. Trái lại ở thời điểm cuối tháng 2, mức tồn quỹ tiền mặt là 360 tr.VND, thấp hơn mục tiêu đề ra 640 tr.VND.

## B. Câu hỏi và bài tập thực hành

**Bài tập 1:** Phân biệt xem các loại chi phí sau tính vào vốn cố định hay vốn lưu động:

- Mua xe máy
- Nguyên liệu cho thợ may
- Mua sách báo, tạp chí để kinh doanh trong hiệu sách
- Máy vi tính dùng để tính toán số liệu kinh doanh
- Lương cho thợ mộc.

### Bài tập 2:

Anh Vinh cần mua hai máy hàn giá 5.500.000 đồng/ chiếc, một máy sơn giá 5.000.000 đồng và một số trang thiết bị và dụng cụ khác hết 4.000.000 đồng. Ngoài ra anh còn định lập văn phòng, vậy phải tốn thêm 4.000.000 đồng. Anh dự kiến có các chi phí như sau:

- Một tháng phải trả lương cho người thợ hàn là 600.000 đồng và cho thợ phụ là 400.000 đồng;
- Trong một tháng làm việc đủ ngày công, cơ sở của anh có thể làm được 10 cái cửa sắt;
- Chi phí nguyên vật liệu cho một cái cửa hết 800.000 đồng;
- Các chi phí khác trong doanh nghiệp là:
 

+ Bảo hiểm:	1.500.000 đồng/ năm
+ Tiền điện:	150.000 đồng / tháng
+ Tiền điện thoại:	100.000 đồng / tháng
+ Phép kinh doanh:	1.680.000 đồng / năm
+ Chi phí hoạt động văn phòng :	100.000 đồng / tháng
+ Quảng cáo:	50.000 đồng / tháng
+ Khấu hao thiết bị :	333.000 đồng / tháng
+ Bảo trì:	150.000 đồng / tháng
+ Lương của anh Vinh:	800.000 đồng/ tháng

Anh sẽ kiêm bán hàng và quản lý.

Anh Vinh cần bao nhiêu tiền để bắt đầu kinh doanh?

**Bài tập 3:**

1/ Liệt kê các tài sản cố định cần phải mua

Dựa trên số liệu ước tính khối lượng hàng bán ra và 100% năng lực sản xuất, doanh nghiệp sẽ cần những công cụ và thiết bị sau:

Chi tiết	Số lượng cần thiết	Đơn giá	Tổng giá (đồng)
<b>Tài sản cố định</b>			
- Công cụ và thiết bị			
.....			
.....			
- Thiết bị văn phòng			
.....			
.....			
- Phương tiện vận chuyển			
.....			
.....			

2/ Bảng tổng kết tài sản cố định

Tài sản	Trị giá (đồng)
Công cụ và thiết bị	
Phương tiện vận chuyển	
Thiết bị văn phòng	
Cửa hàng bán lẻ	
Nhà xưởng	
Đất đai	
<b>Tổng cộng</b>	

**Bài tập 4:**

Chị Lan Anh đã mở hiệu may được 6 năm. Hiện nay chị đang thuê 3 công nhân. Chị có 5 máy khâu và nhận may nhiều loại hàng khác nhau. Chị đã mua số máy khâu này dần dần trong 6 năm và chi phí hết gần 16.500.000 đồng.

Chị Lan Anh rất tự hào về việc kinh doanh của mình. Chị đem số tiền lãi vào sửa sang nhà cửa và cho con đi học ở một trường tư thục. Tuần trước chiếc







<i>Mặt hàng</i> ( <i>chủng loại hàng</i> )	<i>Tháng</i>											
	ra											
Tổng doanh thu												

**Bài tập 9:**

Dựa trên những số liệu ước tính sau, hãy tính lợi nhuận thu được của một người có ý định kinh doanh sách báo:

Tổng doanh thu bán hàng trong năm là 65.000.000 đồng.

Số tiền mua sách phải trả cho người bán buôn là 38.000.000 đồng/năm.

Chi phí hoạt động kinh doanh trong một năm là 4.750.000 đồng.

**Bài tập 10:**

Hãy tính lợi nhuận thu được cho một người muốn kinh doanh trong lĩnh vực sản xuất với các số liệu :

Tổng doanh thu : 32.000.000 đồng.

Chi phí nguyên vật liệu: 8.500.000 đồng.

Chi phí nhân công : 3.250.000 đồng.

Các chi phí khác : 2.800.000 đồng.

**Bài tập 11:**

Hãy sử dụng các số liệu trong bài tập 2 ở trên (chi phí của Cơ sở sản xuất cửa sắt của anh Vinh ) và số liệu doanh thu bán hàng dưới đây để lập bản Kế hoạch doanh thu và chi phí.

<i>Hàng bán ra</i>	<i>Tháng</i>					
	6	7	8	9	10	11
Lượng hàng bán ra	2	3	5	8	10	10
Đơn giá bình quân (nghìn đồng/ chiếc)	1368.5	1368.5	1368.5	1368.5	1368.5	1368.5
Doanh thu hàng tháng (nghìn đồng/ chiếc)	2737	4105.5	6842.5	10948	13685	13685

**Kế hoạch doanh thu và chi phí**

<i>Doanh thu bán hàng</i>	<i>Tháng</i>					
	6	7	8	9	10	11
<b>Chi phí</b> Nguyên vật liệu						
Lương						



**Bài tập 13:**

Một chủ doanh nghiệp đang cân nhắc việc mở xưởng làm túi ni lông. Anh chuẩn bị kế hoạch lưu chuyển tiền mặt cho 6 tháng đầu kinh doanh. Hãy xem bảng Kế hoạch lưu chuyển tiền mặt dưới đây và trả lời câu hỏi:

- Trong tháng 3 thu tiền mặt của doanh nghiệp là bao nhiêu?
- Trong tháng 5 tổng chi tiền mặt của doanh nghiệp là bao nhiêu?
- Người chủ doanh nghiệp có ý định mua thêm thiết bị vào tháng mấy?
- Theo bạn thực tế anh ta cần bao nhiêu tiền để bắt đầu kinh doanh?

Đơn vị tính (1.000đ)

<b>Diễn giải</b>	<b>Tháng 1</b>	<b>Tháng 2</b>	<b>Tháng 3</b>	<b>Tháng 4</b>	<b>Tháng 5</b>
Dư tiền mặt đầu tháng	1.500	300	-400	1.700	-1.050
Doanh thu bằng tiền mặt	1.250	1.500	2.500	3.500	4.000
Thu khác bằng tiền mặt	0	0	2.000	0	0
<b>Tổng thu tiền mặt</b>	<b>2.750</b>	<b>1.800</b>	<b>4.100</b>	<b>5.200</b>	<b>2.950</b>
Mua hàng trả tiền mặt	1.800	1.550	1.750	1.850	1.850
Lương	400	400	400	400	400
Chi phí văn phòng	250	250	250	250	250
Mua thiết bị	0	0	0	3.750	0
Chi khác bằng tiền mặt	0	0	0	0	0
<b>Tổng chi tiền mặt</b>	<b>2.450</b>	<b>2.200</b>	<b>2.400</b>	<b>6.250</b>	<b>2.500</b>
<b>Dư tiền mặt cuối tháng</b>	<b>300</b>	<b>-400</b>	<b>1.700</b>	<b>-1.050</b>	<b>450</b>

**Bài tập 14:**

Anh Vinh cho rằng một nửa số hàng anh sẽ bán chịu cho khách thanh toán sau 1 tháng, đồng thời trong năm đầu kinh doanh các nhà cung cấp sẽ không cho anh mua chịu. Anh dự tính sẽ có 15.000.000 đồng để bắt đầu kinh doanh.

Hãy sử dụng số liệu trong bản kế hoạch doanh thu và chi phí trong bài tập 11 ở trên để lập bảng kế hoạch lưu chuyển tiền mặt cho anh Vinh. Liệu 15.000.000 đồng có đủ cho anh khởi sự kinh doanh hay không? Nếu không, theo bạn anh cần bao nhiêu tiền?

*Điền thông tin vào phiếu*

Diễn giải	Tháng												Cả năm
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
<b>Thu tiền mặt</b>													
Dư tiền mặt đầu tháng													
Doanh thu bằng tiền mặt													
Phải thu khách hàng													
Tiền đi vay													
Thu khác bằng tiền mặt													
<b>Tổng thu tiền mặt (A)</b>													
<b>Chi tiền mặt</b>													
Mua hàng trả tiền mặt													
Phải trả cho người bán													
Lương													
Quảng cáo													
Dịch vụ mua ngoài													
Phí sửa chữa và bảo trì													
Trả lãi tiền vay													
Trả gốc tiền vay													
Phí bảo hiểm													
<b>Tổng chi tiền mặt (B)</b>													
<b>Dư tiền mặt cuối tháng</b>													

**C. Ghi nhớ:** Cần lựa chọn phương pháp khấu hao phù hợp, tính toán đầy đủ các loại chi phí.

## **BÀI 6. HOÀN THIỆN VÀ TRÌNH BÀY KẾ HOẠCH KINH DOANH**

**Mã bài: M06-06**

### **Mục tiêu**

- Xây dựng và trình bày kế hoạch kinh doanh với các nội dung sau:
  - Môi trường kinh doanh;
  - Ý tưởng kinh doanh;
  - Các miêu tả về khách hàng, đối thủ cạnh tranh, kế hoạch tiếp thị;
  - Bảng tính toán chi phí sản xuất;
  - Nguồn vốn đầu tư;
  - Bảng kế hoạch tài chính;
  - Hình thức kinh doanh;
- Hoàn thiện kế hoạch kinh doanh của mình

### **A. Nội dung**

Các sản phẩm học viên cần phải hoàn thiện trong bài:

#### **1. Sản phẩm 1:** Miêu tả môi trường kinh doanh chung tại Việt Nam

- Vấn đề về dân số: số lượng dân cư, mật độ nhân khẩu, trình độ học vấn, thu nhập bình quân đầu người,...
- Vấn đề về kinh tế: tốc độ phát triển kinh tế, suy thoái kinh tế, tỷ lệ lạm phát, tỷ lệ thất nghiệp, kim ngạch xuất nhập khẩu,...
- Vấn đề về xã hội: các yếu tố văn hóa, các giá trị, đức tin, tín ngưỡng, tôn giáo ảnh hưởng đến việc sản xuất và tiêu dùng sản phẩm.
- Vấn đề về khoa học kỹ thuật: các tiến bộ về khoa học kỹ thuật, các phát minh sáng chế, các ứng dụng công nghệ trong sản xuất.
- Vấn đề về sinh thái: ô nhiễm môi trường, xử lý chất thải,...
- Vấn đề về chính trị: các luật lệ, các quy định về thuế, các quy định của chính phủ.

#### **2. Sản phẩm 2:** Miêu tả các đặc điểm và phẩm chất cần thiết của một doanh nhân

- Miêu tả các đặc điểm phẩm chất cần thiết của một doanh nhân và năng lực bản thân.
- Đánh giá những năng lực bản thân của học viên: điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, đe dọa.

#### **3. Sản phẩm 3:** Miêu tả ý tưởng kinh doanh

- Miêu tả các cơ hội kinh doanh: hoạt động kinh doanh nào được lựa chọn, tại sao ý tưởng đó được lựa chọn, hoạt động kinh doanh diễn ra ở đâu, hoạt động kinh doanh diễn ra như thế nào, ai sẽ là khách hàng tiềm năng và ai sẽ tiến hành hoạt động kinh doanh.

- Đánh giá các cơ hội kinh doanh qua phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, đe dọa. Ý tưởng kinh doanh khả thi nhất cần có nhiều điểm mạnh và cơ hội quan trọng hơn những thách thức và điểm yếu.

#### **4. Sản phẩm 4:** Kế hoạch tiếp thị

- Miêu tả rõ ràng về đối tượng khách hàng: ai là khách hàng trọng tâm, tiềm năng. Nhu cầu của nhóm khách hàng này như thế nào?

- Phân tích đối thủ cạnh tranh: xác định được đối tượng khách hàng, phân tích khách hàng trên phương diện về giá cả, chất lượng dịch vụ, trang thiết bị, cách thức thu hút khách hàng,..So sánh hoạt động kinh doanh của mình với đối thủ cạnh tranh (điểm mạnh, điểm yếu)

- Kế hoạch tiếp thị:

+ Chính sách sản phẩm: cung ứng sản phẩm, dịch vụ nào, đặc điểm của sản phẩm, chất lượng của sản phẩm, bao bì của sản phẩm,..

+ Chính sách giá cả: giá cả đang trong thời điểm mùa vụ và qua thời vụ, xem xét giá cả của đối thủ cạnh tranh, cách thức định giá.

+ Chính sách phân phối: cách thức cung cấp đến tay khách hàng, kênh phân phối hàng hóa.

+ Chính sách xúc tiến: cách thức tiếp cận sản phẩm đến tay khách hàng, lựa chọn các phương thức xúc tiến sản phẩm (có thể sử dụng một phương thức hoặc kết hợp)

#### **5. Sản phẩm 5:** Kế hoạch tổ chức kinh doanh

- Lập kế hoạch bán hàng: bán sản phẩm cho ai, bán sản phẩm ở đâu, thời điểm phù hợp nhất để bán sản phẩm, làm thế nào để bán sản phẩm.

- Lập kế hoạch mua hàng: ai sẽ phụ trách mua nguyên vật liệu đầu vào, mua nguyên liệu ở đâu, phương thức mua nguyên liệu như thế nào.

- Lập kế hoạch khấu hao: lựa chọn một phương pháp khấu hao phù hợp với năng lực của doanh nghiệp.

- Lập kế hoạch đầu tư vốn: khai thác vốn ở đâu, nếu thiếu hụt vốn đầu tư sẽ tiến hành vay mượn như thế nào? Những loại trang thiết bị nào cần phải đầu tư, khi nào cần phải đầu tư.

- Lập kế hoạch tiêu thụ sản phẩm và lợi nhuận: Tính toán đầy đủ các loại chi phí cấu thành giá vốn hàng bán, liệt kê tất cả các chi phí quan trọng (chi phí nguyên vật liệu, nhân công, chi phí đầu tư vào máy móc thiết bị); doanh thu thật sự nhận được sau khi đã trừ đi các loại hàng bán bị trả lại; lợi nhuận ròng có được sau khi đã trừ đi các khoản thuế.

- Lập kế hoạch lưu chuyển tiền mặt: Tổng lượng tiền mặt thu vào so với tổng lượng tiền mặt chi ra, từ đó xác định lượng tiền mặt dư thừa hay thiếu hụt. Nếu dư thừa, tiếp tục đầu tư mới hoặc cho vay. Nếu thiếu hụt, lập kế hoạch vay.

#### **6. Sản phẩm 6:** Các thủ tục pháp lý và loại hình kinh doanh

- Mô tả và giải thích rõ ràng về loại hình kinh doanh lựa chọn: ai sẽ chịu trách nhiệm pháp lý về công việc kinh doanh, tại sao lựa chọn loại hình kinh

doanh đó.

- Mô tả các thủ tục pháp lý cần thiết và quan trọng đối với hoạt động kinh doanh, ai chịu trách nhiệm trong hoạt động kinh doanh.

**7. Sản phẩm 7:** Kế hoạch kinh doanh hoàn chỉnh

- Gồm 6 sản phẩm đầu.

- Kết luận

- Xây dựng kế hoạch hành động: Làm cái gì, ai làm, khi nào làm, làm như thế nào, ở đâu, tại sao làm.

**B. Ghi nhớ:** Một bản kế hoạch kinh doanh hoàn thiện phải đầy đủ các nội dung, có tính hệ thống và hoàn thiện, cấu trúc rõ ràng, logic, trình bày dễ đọc, dễ hiểu.

## HƯỚNG DẪN GIẢNG DẠY MÔ ĐUN

### I. Vị trí, tính chất của mô đun

- Vị trí: Mô đun Khởi nghiệp kinh doanh là mô đun chuyên môn nghề trong chương trình dạy nghề trình độ sơ cấp của nghề “Trồng và nhân giống nấm”; được giảng dạy sau tất cả các mô đun trong chương trình. Mô đun cũng có thể giảng dạy độc lập theo yêu cầu của người học.
- Tính chất: Khởi nghiệp kinh doanh là mô đun chuyên môn nghề, mang tính tích hợp giữa kiến thức và kỹ năng thực hành về xây dựng ý tưởng kinh doanh và lập kế hoạch kinh doanh; được giảng dạy tại cơ sở đào tạo hoặc tại địa phương có đủ điều kiện cần thiết

### II. Mục tiêu

*Học xong mô đun này người học có khả năng:*

- Thực hiện xây dựng ý tưởng kinh doanh, xác định được ngành nghề có thể kinh doanh, đánh giá được tình hình tài chính của bản thân và gia đình để quyết định kinh doanh.
- Lựa chọn được một ý tưởng kinh doanh tốt, phân tích công việc kinh doanh và lập kế hoạch kinh doanh.
- Thực hiện được các bài tập ứng dụng như xác định ý tưởng kinh doanh; xác định và mô tả khách hàng trong tương lai; xác định đối thủ cạnh tranh; lập kế hoạch marketing về sản phẩm, giá cả, địa điểm, xúc tiến.
- Ước tính được khối lượng hàng bán ra; xác định nhân sự; cơ cấu tổ chức; lựa chọn hình thức pháp lý; xác định vốn đầu tư.
- Lập kế hoạch chi tiết về doanh thu và chi phí; lập kế hoạch lưu chuyển tiền mặt; hoàn thành bản kế hoạch kinh doanh.
- Rèn luyện tính làm việc khoa học, tỉ mỉ, chính xác, trung thực.

### III. Nội dung chính của mô đun

Mã bài	Tên bài	Loại bài dạy	Địa điểm	Thời lượng			
				Tổng số	Lý thuyết	Thực hành	Kiểm tra
MĐ06-01	Khái quát về khởi nghiệp kinh doanh	Tích hợp	Lớp học	8	4	4	0
MĐ06-02	Chọn lựa ý tưởng kinh doanh	Tích hợp	Lớp học	8	2	5	1
MĐ06-02	Tiếp thị sản phẩm	Tích hợp	Lớp học	8	2	6	0
MĐ06-04	Tổ chức kinh doanh	Tích hợp	Lớp học	8	2	5	1
MĐ06-05	Huy động vốn cho hoạt động kinh doanh	Tích hợp	Lớp học	10	2	8	0
MĐ06-06	Hoàn thiện kế	Thực	Lớp	6	0	4	2



Mã bài	Tên bài	Loại bài dạy	Địa điểm	Thời lượng			
				Tổng số	Lý thuyết	Thực hành	Kiểm tra
	hoạch kinh doanh	hành	học				
	Kiểm tra hết mô đun			4	0	0	4
	<b>Cộng</b>			<b>52</b>	<b>12</b>	<b>32</b>	<b>8</b>

#### **IV. Hướng dẫn thực hiện bài tập, bài thực hành**

##### **4.1. Bài 1. Khái quát về khởi nghiệp kinh doanh**

###### **Bài tập 1**

- Nguồn lực: các phương tiện dạy học như bảng, phấn, giấy A1, bút lông, máy chiếu ...
- Cách thức tổ chức: học viên làm việc theo nhóm, mỗi nhóm 5-10 học viên, nhóm trưởng tập hợp ý tưởng của các cá nhân, chọn lọc và ghi ý tưởng vào tờ giấy A1. Các nhóm dán kết quả của mình lên bảng. Giáo viên đọc và phân tích từng ý kiến, tổng hợp và đưa nhận xét cuối cùng.
- Thời gian hoàn thành: 20 phút/1 nhóm
- Phương pháp đánh giá: Giáo viên phát phiếu trắc nghiệm cho học viên điền vào ô trống.
- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: học viên điền đủ các tiêu chí để đánh giá năng lực bản thân.

###### **Bài tập 2**

- Nguồn lực: các phương tiện dạy học: bảng, phấn, giấy A1, bút lông, máy chiếu
- Cách thức tổ chức: học viên làm việc theo nhóm, mỗi nhóm 5-10 học viên, Các nhóm tự lập một bảng Kế hoạch kinh doanh căn cứ trên các điều kiện đã nêu trong bài tập. Nhóm trưởng sẽ báo cáo và các thành viên trong nhóm góp ý, bổ sung.
- Thời gian hoàn thành: 45 phút/1 nhóm
- Phương pháp đánh giá: Giáo viên phát phiếu đánh giá với các tiêu chí đã xác định và phát cho các học viên, tổ chức đánh giá chéo. Giáo viên tổng hợp và hiệu chỉnh cho phù hợp
- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Báo cáo nhóm và các phiếu đánh giá của các nhóm học viên về bảng Kế hoạch kinh doanh.

###### **Bài tập 3**

- Nguồn lực: giấy, bút.
- Cách thức: mỗi học viên tự xác định nguồn vốn kinh doanh theo số liệu đã cho.
- Thời gian hoàn thành: 45 phút.
- Phương pháp đánh giá: Làm bài tập tại lớp lấy điểm đánh giá
- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Bảng kết quả xác định được nguồn vốn

kinh doanh của mỗi học viên.

## **4.2. Bài 2.** Chọn lựa ý tưởng kinh doanh

### **Bài tập 1**

- Nguồn lực: bảng, phấn, giấy A1, bút lông, phiếu màu, máy chiếu ...
- Cách thức tổ chức: giáo viên phát cho mỗi học viên một phiếu màu để ghi loại hình kinh doanh mà học viên cho là thích hợp đối với tình hình của anh Dũng và chị Hạnh. Nhóm trực nhật tập hợp các ý tưởng, giáo viên phân đúng sai của từng ý tưởng và đưa ra kết luận.
- Thời gian hoàn thành: học viên có 10 phút chuẩn bị
- Phương pháp đánh giá: Giáo viên phát phiếu trắc nghiệm cho học viên điền vào ô trống.
- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Bài viết cá nhân ghi rõ loại hình kinh doanh và các lý giải cho việc chọn lựa loại hình kinh doanh này.

### **Bài tập 2**

- Nguồn lực: bảng, phấn, giấy A1, bút lông, máy chiếu ...
- Cách thức tổ chức: học viên làm việc theo nhóm, mỗi nhóm 5-10 học viên, các nhóm xây dựng ý tưởng kinh doanh. Giáo viên phân công các nhóm khác phản biện ý tưởng của nhóm bạn và đưa ra nhận xét của nhóm phản biện.
- Thời gian hoàn thành: 45 phút/1 nhóm
- Phương pháp đánh giá: Giáo viên quan sát, theo dõi và đánh giá tư duy và thái độ làm việc của các nhóm căn cứ ý tưởng mà các nhóm đưa ra.
- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Báo cáo nhóm và các bản nhận xét của các nhóm phản biện về ý tưởng kinh doanh.

### **Bài tập 3**

- Nguồn lực: giấy, bút.
- Cách thức: mỗi học viên tự xác định điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, đe dọa trong việc xây dựng ý tưởng kinh doanh của mình.
- Thời gian hoàn thành: 45 phút.
- Phương pháp đánh giá: Làm bài tập tại lớp lấy điểm đánh giá
- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Bài viết của mỗi học viên

### **Bài tập 4**

- Nguồn lực: giấy, bút.
- Cách thức: giáo viên phát cho mỗi học viên biểu mẫu để học viên tự xác định tên cơ sở kinh doanh và loại hình kinh doanh (theo đề bài tập). Các biểu mẫu này sẽ được trao đổi theo danh sách đã được giáo viên qui định ban đầu. Các học viên sau khi xem xét bài làm của bạn sẽ trao đổi và ghi ra những sai sót của bạn và sau đó nhận những đóng góp của bạn và tự xem xét lại bài làm của mình, tự chỉnh sửa và nộp lại cho giáo viên.

- Thời gian hoàn thành: 90 phút.
- Phương pháp đánh giá: Làm bài tập tại lớp lấy điểm đánh giá
- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Bài viết của mỗi học viên và bản nhận xét của học viên khác

### **4.3. Bài 3. Tiếp thị sản phẩm**

#### **Bài tập 1**

- Nguồn lực: máy chiếu, giấy A1, bút lông...
- Cách thức: Làm việc theo nhóm, mỗi nhóm 5-10 học viên; các nhóm nhận tờ giấy A1 điền các thông tin để xác định khách hàng theo mẫu phiếu (theo đề bài tập). Bài chuẩn bị của các nhóm sẽ được chuyển sang nhóm khác mà giáo viên đã chỉ định để đánh giá, góp ý. Nhóm đánh giá sau khi xem xét mẫu phiếu của nhóm bạn sẽ trao đổi lại và ghi ra những sai sót của bạn và sau đó nhóm chủ biên nhận những đóng góp của bạn và tự xem xét lại bài làm của nhóm mình, tự chỉnh sửa và nộp lại cho giáo viên.
- Thời gian hoàn thành: 45 phút.
- Phương pháp đánh giá: Chấm điểm theo nhóm trên cơ sở sản phẩm cuối cùng của nhóm
- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Mẫu phiếu với đầy đủ thông tin để xác định khách hàng của mỗi nhóm và bản nhận xét của nhóm đánh giá

#### **Bài tập 2**

- Nguồn lực: máy chiếu, giấy A1, bút lông...
- Cách thức: Làm việc theo nhóm, mỗi nhóm 5-10 học viên; các nhóm nhận các tờ giấy A1 điền các thông tin để xác định đối thủ cạnh tranh theo mẫu phiếu (theo đề bài tập). Bài chuẩn bị của các nhóm sẽ được chuyển sang nhóm khác mà giáo viên đã chỉ định để đánh giá, góp ý. Nhóm đánh giá sau khi xem xét mẫu phiếu của nhóm bạn sẽ trao đổi lại và ghi ra những sai sót của bạn và sau đó nhóm chủ biên nhận những đóng góp của bạn và tự xem xét lại bài làm của nhóm mình, tự chỉnh sửa và nộp lại cho giáo viên.
- Thời gian hoàn thành: 45 phút.
- Phương pháp đánh giá: Chấm điểm theo nhóm trên cơ sở sản phẩm cuối cùng của nhóm
- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Mẫu phiếu điền đầy đủ thông tin về đối thủ cạnh tranh của mỗi nhóm và bản nhận xét của nhóm đánh giá

#### **Bài tập 3**

- Nguồn lực: máy chiếu, giấy A1, bút lông...
- Cách thức: Làm việc theo nhóm, mỗi nhóm 5-10 học viên; các nhóm nhận các tờ giấy A1 điền các thông tin để mô tả đặc tính, giá cả, phương thức phân phối và xúc tiến của sản phẩm theo mẫu phiếu. Bài chuẩn bị của các nhóm sẽ được

chuyển sang nhóm khác mà giáo viên đã chỉ định để đánh giá, góp ý. Nhóm đánh giá sau khi xem xét mẫu phiếu của nhóm bạn sẽ trao đổi lại và ghi ra những sai sót của bạn và sau đó nhóm chủ biên nhận những đóng góp của bạn và tự xem xét lại bài làm của nhóm mình, tự chỉnh sửa và nộp lại cho giáo viên.

- Thời gian hoàn thành: 60 phút.

- Phương pháp đánh giá: Chấm điểm theo nhóm trên cơ sở sản phẩm cuối cùng của nhóm

- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Mẫu phiếu điền đầy đủ thông tin về mô tả đặc tính, giá cả, phương thức phân phối, xúc tiến sản phẩm của mỗi nhóm và bản nhận xét của nhóm đánh giá

#### **4.4. Bài 4. Tổ chức kinh doanh**

##### **Bài tập 1**

- Nguồn lực: giấy, bút.

- Cách thức: giáo viên phát cho mỗi học viên biểu mẫu để học viên tự lập bảng ước tính khối lượng hàng bán ra cho công việc kinh doanh mới được bắt đầu của anh Nam (theo đề bài tập). Các biểu mẫu này sẽ được trao đổi theo danh sách đã được giáo viên qui định ban đầu. Các học viên sau khi xem xét bài làm của bạn sẽ trao đổi và ghi ra những sai sót của bạn và sau đó nhận những đóng góp của bạn và tự xem xét lại bài làm của mình, tự chỉnh sửa và nộp lại cho giáo viên.

- Thời gian hoàn thành: 60 phút.

- Phương pháp đánh giá: Làm bài tập tại lớp lấy điểm đánh giá

- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Bài viết của mỗi học viên và bản nhận xét của học viên khác

##### **Bài tập 2**

- Nguồn lực: giấy, bút.

- Cách thức: giáo viên phát cho mỗi học viên biểu mẫu để học viên tự lập bảng ước tính khối lượng dịch vụ cung ứng hàng tháng cho năm kinh doanh đầu tiên của anh Sinh (theo đề bài tập). Các biểu mẫu này sẽ được trao đổi theo danh sách đã được giáo viên qui định ban đầu. Các học viên sau khi xem xét bài làm của bạn sẽ trao đổi và ghi ra những sai sót của bạn và sau đó nhận những đóng góp của bạn và tự xem xét lại bài làm của mình, tự chỉnh sửa và nộp lại cho giáo viên.

- Thời gian hoàn thành: 45 phút.

- Phương pháp đánh giá: Làm bài tập tại lớp lấy điểm đánh giá

- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Bài viết của mỗi học viên và bản nhận xét của học viên khác

##### **Bài tập 3**

- Nguồn lực: các phương tiện dạy học: bảng, phấn, giấy A1, bút lông, máy chiếu
- Cách thức tổ chức: học viên làm việc theo nhóm, mỗi nhóm 5-10 học viên, Các nhóm tự lập một bảng Kế hoạch bán hàng căn cứ trên các điều kiện đã nêu trong bài tập. Nhóm trưởng sẽ báo cáo và các thành viên trong nhóm góp ý, bổ sung.
- Thời gian hoàn thành: 45 phút/1 nhóm
- Phương pháp đánh giá: Giáo viên phát phiếu đánh giá với các tiêu chí đã xác định và phát cho các học viên, tổ chức đánh giá chéo. Giáo viên tổng hợp và hiệu chỉnh cho phù hợp
- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Báo cáo nhóm và các phiếu đánh giá của các nhóm học viên về bảng Kế hoạch bán hàng.

#### **Bài tập 4**

- Nguồn lực: giấy, bút.
- Cách thức: giáo viên phát cho mỗi học viên biểu mẫu để học viên tự ước tính khối lượng hàng bán ra (theo đề bài tập). Các biểu mẫu này sẽ được trao đổi theo danh sách đã được giáo viên qui định ban đầu. Các học viên sau khi xem xét bài làm của bạn sẽ trao đổi và ghi ra những sai sót của bạn và sau đó nhận những đóng góp của bạn và tự xem xét lại bài làm của mình, tự chỉnh sửa và nộp lại cho giáo viên.
- Thời gian hoàn thành: 60 phút.
- Phương pháp đánh giá: Làm bài tập tại lớp lấy điểm đánh giá
- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Bài viết của mỗi học viên và bản nhận xét của học viên khác

#### **Bài tập 5**

- Nguồn lực: máy chiếu, giấy A1, bút lông...
- Cách thức: Làm việc theo nhóm, mỗi nhóm 5-10 học viên; các nhóm nhận tờ giấy A1 điền các thông tin để Xác định kỹ năng, kinh nghiệm để thực hiện công việc kinh doanh theo mẫu phiếu. Bài chuẩn bị của các nhóm sẽ được chuyển sang nhóm khác mà giáo viên đã chỉ định để đánh giá, góp ý. Nhóm đánh giá sau khi xem xét mẫu phiếu của nhóm bạn sẽ trao đổi lại và ghi ra những sai sót của bạn và sau đó nhóm chủ biên nhận những đóng góp của bạn và tự xem xét lại bài làm của nhóm mình, tự chỉnh sửa và nộp lại cho giáo viên.
- Thời gian hoàn thành: 30 phút.
- Phương pháp đánh giá: Chấm điểm theo nhóm trên cơ sở sản phẩm cuối cùng của nhóm
- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Mẫu phiếu với đầy đủ thông tin xác định kỹ năng, kinh nghiệm để thực hiện công việc kinh doanh của mỗi nhóm và bản nhận xét của nhóm đánh giá

#### **Bài tập 6**

- Nguồn lực: giấy, bút, bảng ...
- Cách thức: làm việc theo nhóm, mỗi nhóm 5-10 học viên. Các nhóm thảo luận trao đổi để hình thành cơ cấu tổ chức doanh nghiệp và trình bày sơ đồ cơ cấu tổ chức trên giấy A2. Sơ đồ của các nhóm được dán trên bảng. Giáo viên nhận xét từng sơ đồ và kết luận.
- Thời gian hoàn thành: 30 phút chuẩn bị.
- Phương pháp đánh giá: Làm bài tập tại lớp lấy điểm đánh giá
- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Bài viết của mỗi học viên

### **Bài tập 7**

- Nguồn lực: máy chiếu, giấy A1, bút lông...
- Cách thức: Làm việc theo nhóm, mỗi nhóm 5-10 học viên; các nhóm nhận tờ giấy A1 điền các thông tin về hình thức pháp lý của doanh nghiệp vào phiếu (theo đề bài tập). Bài chuẩn bị của các nhóm sẽ được chuyển sang nhóm khác mà giáo viên đã chỉ định để đánh giá, góp ý. Nhóm đánh giá sau khi xem xét mẫu phiếu của nhóm bạn sẽ trao đổi lại và ghi ra những sai sót của bạn và sau đó nhóm chủ biên nhận những đóng góp của bạn và tự xem xét lại bài làm của nhóm mình, tự chỉnh sửa và nộp lại cho giáo viên.
- Thời gian hoàn thành: 30 phút chuẩn bị.
- Phương pháp đánh giá: Chấm điểm theo nhóm trên cơ sở sản phẩm cuối cùng của nhóm
- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Mẫu phiếu với đầy đủ thông tin về hình thức pháp lý của doanh nghiệp của mỗi nhóm và bản nhận xét của nhóm đánh giá.

### **Bài tập 8**

- Nguồn lực: máy chiếu, giấy A1, bút lông...
- Cách thức: Làm việc theo nhóm, mỗi nhóm 5-10 học viên; các nhóm nhận tờ giấy A1 điền các thông tin liên quan đến điều kiện làm việc của doanh nghiệp vào phiếu (theo đề bài tập). Bài chuẩn bị của các nhóm sẽ được chuyển sang nhóm khác mà giáo viên đã chỉ định để đánh giá, góp ý. Nhóm đánh giá sau khi xem xét mẫu phiếu của nhóm bạn sẽ trao đổi lại và ghi ra những sai sót của bạn và sau đó nhóm chủ biên nhận những đóng góp của bạn và tự xem xét lại bài làm của nhóm mình, tự chỉnh sửa và nộp lại cho giáo viên.
- Thời gian hoàn thành: 30 phút chuẩn bị.
- Phương pháp đánh giá: Chấm điểm theo nhóm trên cơ sở sản phẩm cuối cùng của nhóm
- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Mẫu phiếu với đầy đủ thông tin liên quan đến điều kiện làm việc của doanh nghiệp của mỗi nhóm và bản nhận xét của nhóm đánh giá

### **Bài tập 9**

- Nguồn lực: máy chiếu, giấy A1, bút lông...
- Cách thức: Làm việc theo nhóm, mỗi nhóm 5-10 học viên; các nhóm nhận tờ giấy A1 điền các thông tin về trách nhiệm pháp lý của doanh nghiệp vào mẫu phiếu (theo đề bài tập). Bài chuẩn bị của các nhóm sẽ được chuyển sang nhóm khác mà giáo viên đã chỉ định để đánh giá, góp ý. Nhóm đánh giá sau khi xem xét mẫu phiếu của nhóm bạn sẽ trao đổi lại và ghi ra những sai sót của bạn và sau đó nhóm chủ biên nhận những đóng góp của bạn và tự xem xét lại bài làm của nhóm mình, tự chỉnh sửa và nộp lại cho giáo viên.
- Thời gian hoàn thành: 30 phút chuẩn bị.
- Phương pháp đánh giá: Chấm điểm theo nhóm trên cơ sở sản phẩm cuối cùng của nhóm
- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Mẫu phiếu với đầy đủ thông tin về trách nhiệm pháp lý của doanh nghiệp vào mẫu phiếu của mỗi nhóm và bản nhận xét của nhóm đánh giá

#### **4.5. Bài 5. Huy động vốn cho hoạt động kinh doanh**

##### **Bài tập 1**

- Nguồn lực: phấn, bảng, giấy, bút
- Cách thức: giáo viên gọi một học viên trả lời các yêu cầu của đề bài, các học viên khác theo dõi bổ sung, sửa chữa. Giáo viên nhận xét kết luận
- Thời gian hoàn thành: 15 phút.
- Phương pháp đánh giá: Làm bài tập tại lớp
- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Trả lời của học viên

##### **Bài tập 2**

- Nguồn lực: phấn, bảng, giấy, bút
- Cách thức: giáo viên giao bài tập, học viên chuẩn bị, sau đó gọi một học viên trả lên bảng làm bài tập, các học viên khác theo dõi bổ sung, sửa chữa. Giáo viên nhận xét kết luận
- Thời gian hoàn thành: 30 phút.
- Phương pháp đánh giá: Làm bài tập tại lớp
- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Bài giải của học viên

##### **Bài tập 3**

- Nguồn lực: máy chiếu, giấy A1, bút lông...
- Cách thức: Làm việc theo nhóm, mỗi nhóm 5-10 học viên; các nhóm nhận tờ giấy A1 điền các thông tin theo yêu cầu của đề bài. Bài chuẩn bị của các nhóm được tổng hợp lại. Giáo viên phân tích và đưa ra kết luận
- Thời gian hoàn thành: 30 phút chuẩn bị.
- Phương pháp đánh giá: Giáo viên phát phiếu trắc nghiệm cho học viên điền

vào ô trống, đối chiếu với đáp án

- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Bài làm của các nhóm

#### **Bài tập 4**

- Nguồn lực: phấn, bảng, giấy, bút

- Cách thức: giáo viên giao bài tập, học viên chuẩn bị, sau đó gọi một học viên lên bảng làm bài tập, các học viên khác theo dõi bổ sung, sửa chữa. Giáo viên nhận xét kết luận

- Thời gian hoàn thành: 30 phút.

- Phương pháp đánh giá: Làm bài tập tại lớp

- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Bài giải của học viên

#### **Bài tập 5**

- Nguồn lực: phấn, bảng, giấy, bút

- Cách thức: giáo viên giao bài tập, học viên chuẩn bị, sau đó gọi một học viên lên bảng làm bài tập, các học viên khác theo dõi bổ sung, sửa chữa. Giáo viên nhận xét kết luận

- Thời gian hoàn thành: 15 phút.

- Phương pháp đánh giá: Làm bài tập tại lớp

- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Bài giải của học viên

#### **Bài tập 6**

- Nguồn lực: phấn, bảng, giấy, bút

- Cách thức: giáo viên giao bài tập, học viên chuẩn bị, sau đó gọi một học viên lên bảng làm bài tập, các học viên khác theo dõi bổ sung, sửa chữa. Giáo viên nhận xét kết luận

- Thời gian hoàn thành: 30 phút.

- Phương pháp đánh giá: Làm bài tập tại lớp

- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Bài giải của học viên

#### **Bài tập 7**

- Nguồn lực: máy chiếu, giấy A1, bút lông...

- Cách thức: Làm việc theo nhóm, mỗi nhóm 5-10 học viên; các nhóm nhận tờ giấy A1 điền các thông tin theo yêu cầu của đề bài. Bài chuẩn bị của các nhóm được tổng hợp lại. Giáo viên phân tích và đưa ra kết luận

- Thời gian hoàn thành: 10 phút chuẩn bị.

- Phương pháp đánh giá: Giáo viên phát phiếu trắc nghiệm cho học viên điền vào ô trống, đối chiếu với đáp án

- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Bài làm của các nhóm

#### **Bài tập 8**



- Nguồn lực: máy chiếu, giấy A1, bút lông...
- Cách thức: Làm việc theo nhóm, mỗi nhóm 5-10 học viên; các nhóm nhận tờ giấy A1 điền các thông tin theo yêu cầu của đề bài. Bài chuẩn bị của các nhóm được tổng hợp lại. Giáo viên phân tích và đưa ra kết luận
- Thời gian hoàn thành: 45 phút chuẩn bị.
- Phương pháp đánh giá: Giáo viên phát phiếu trắc nghiệm cho học viên điền vào ô trống, đối chiếu với đáp án
- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Bài làm của các nhóm

### **Bài tập 9**

- Nguồn lực: phấn, bảng, giấy, bút
- Cách thức: giáo viên giao bài tập, học viên chuẩn bị, sau đó gọi một học viên lên bảng làm bài tập, các học viên khác theo dõi bổ sung, sửa chữa. Giáo viên nhận xét kết luận
- Thời gian hoàn thành: 15 phút.
- Phương pháp đánh giá: Làm bài tập tại lớp
- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Bài giải của học viên

### **Bài tập 10**

- Nguồn lực: phấn, bảng, giấy, bút
- Cách thức: giáo viên giao bài tập, học viên chuẩn bị, sau đó gọi một học viên lên bảng làm bài tập, các học viên khác theo dõi bổ sung, sửa chữa. Giáo viên nhận xét kết luận
- Thời gian hoàn thành: 15 phút.
- Phương pháp đánh giá: Làm bài tập tại lớp
- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Bài giải của học viên

### **Bài tập 11**

- Nguồn lực: máy chiếu, giấy A1, bút lông...
- Cách thức: Làm việc theo nhóm, mỗi nhóm 5-10 học viên; các nhóm nhận tờ giấy A1 điền các thông tin theo yêu cầu của đề bài. Bài chuẩn bị của các nhóm được tổng hợp lại. Giáo viên phân tích và đưa ra kết luận
- Thời gian hoàn thành: 45 phút chuẩn bị.
- Phương pháp đánh giá: Giáo viên phát phiếu trắc nghiệm cho học viên điền vào ô trống, đối chiếu với đáp án
- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Bài làm của các nhóm

### **Bài tập 12**

- Nguồn lực: máy chiếu, giấy A1, bút lông...
- Cách thức: Làm việc theo nhóm, mỗi nhóm 5-10 học viên; các nhóm nhận tờ

giấy A1 điền các thông tin theo yêu cầu của đề bài. Bài chuẩn bị của các nhóm được tổng hợp lại. Giáo viên phân tích và đưa ra kết luận

- Thời gian hoàn thành: 30 phút chuẩn bị.
- Phương pháp đánh giá: Giáo viên phát phiếu trắc nghiệm cho học viên điền vào ô trống, đối chiếu với đáp án
- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Bài làm của các nhóm

### **Bài tập 13**

- Nguồn lực: phấn, bảng, giấy, bút
- Cách thức: giáo viên giao bài tập, học viên chuẩn bị, sau đó gọi một học viên lên bảng làm bài tập, các học viên khác theo dõi bổ sung, sửa chữa. Giáo viên nhận xét kết luận
- Thời gian hoàn thành: 45 phút.
- Phương pháp đánh giá: Làm bài tập tại lớp
- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Bài giải của học viên

### **Bài tập 14**

- Nguồn lực: máy chiếu, giấy A1, bút lông...
- Cách thức: Làm việc theo nhóm, mỗi nhóm 5-10 học viên; các nhóm nhận tờ giấy A1 điền các thông tin theo yêu cầu của đề bài. Bài chuẩn bị của các nhóm được tổng hợp lại. Giáo viên phân tích và đưa ra kết luận
- Thời gian hoàn thành: 30 phút chuẩn bị.
- Phương pháp đánh giá: Giáo viên phát phiếu trắc nghiệm cho học viên điền vào ô trống, đối chiếu với đáp án
- Kết quả và sản phẩm cần đạt được: Bài làm của các nhóm

## **V. Yêu cầu về đánh giá kết quả học tập**

### **5.1. Bài 1**

<b>Tiêu chí đánh giá</b>	<b>Cách thức đánh giá</b>
Kiến thức về khởi nghiệp kinh doanh	Thông qua câu hỏi phát vấn
Năng lực bản thân để làm chủ một doanh nghiệp	Điền vào phiếu hỏi
Kế hoạch kinh doanh của gia đình để tiến hành kinh doanh	Lập bản kế hoạch kinh doanh

### **5.2. Bài 2**

<b>Tiêu chí đánh giá</b>	<b>Cách thức đánh giá</b>
Kiến thức về các loại hình kinh doanh	Thông qua câu hỏi phát vấn
Những điều cần thiết để kinh doanh	Thông qua câu hỏi phát vấn

thành công	
Ý tưởng kinh doanh tốt	Thông qua câu hỏi phát vấn
Thử nghiệm ý tưởng kinh doanh	Lập bảng phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ
Phát triển ý tưởng kinh doanh	Lập bảng kế hoạch kinh doanh
Kiến thức về việc đặt tên cơ sở kinh doanh	Thông qua câu hỏi phát vấn, điền vào phiếu trả lời.
Lựa chọn loại hình kinh doanh	Điền vào phiếu hỏi
Các mặt hàng cơ sở kinh doanh có thể tham gia.	Điền vào phiếu hỏi

### 5.3. Bài 3

<b>Tiêu chí đánh giá</b>	<b>Cách thức đánh giá</b>
Kiến thức về việc phân biệt các nhóm khách hàng khác nhau.	Thông qua câu hỏi phát vấn, điền vào phiếu trả lời.
Đặc điểm của khách hàng	Điền vào phiếu hỏi
Quy mô của thị trường doanh nghiệp trong tương lai.	Điền vào phiếu hỏi
Kiến thức về việc xác định đặc điểm của các đối thủ cạnh tranh	Điền vào phiếu trả lời.
So sánh sản phẩm của doanh nghiệp với sản phẩm đối thủ cạnh tranh	Điền vào phiếu hỏi
Kiến thức về việc xác định đặc tính của sản phẩm	Điền vào phiếu trả lời.
Kiến thức về việc lựa chọn mức giá cả cho sản phẩm	Điền vào phiếu hỏi
Kiến thức về việc lựa chọn phương thức phân phối	Điền vào phiếu hỏi
Kiến thức về việc lựa chọn phương thức xúc tiến	Điền vào phiếu hỏi
Kiến thức về việc xác định đặc tính của sản phẩm	Điền vào phiếu trả lời.
Kiến thức về việc lựa chọn mức giá cả cho sản phẩm	Điền vào phiếu hỏi
Kiến thức về việc lựa chọn phương thức phân phối	Điền vào phiếu hỏi
Kiến thức về việc lựa chọn phương	Điền vào phiếu hỏi

<b>Tiêu chí đánh giá</b>	<b>Cách thức đánh giá</b>
thức xúc tiến	

#### **5.4. Bài 4**

<b>Tiêu chí đánh giá</b>	<b>Cách thức đánh giá</b>
Trách nhiệm pháp lý đối với nhà nước và người lao động	Điền vào phiếu trả lời
Kiến thức về việc ước tính khối lượng hàng bán ra	Lập bảng kế hoạch ước tính khối lượng hàng bán ra
Kiến thức về việc ước tính khối lượng dịch vụ có thể cung cấp	Lập bảng kế hoạch ước tính
Phương pháp ước tính khối lượng hàng bán ra	Điền vào phiếu mẫu
Kinh nghiệm, kỹ năng để thực hiện công việc	Điền vào phiếu trả lời
Mô hình cơ cấu tổ chức	Vẽ sơ đồ cơ cấu tổ chức
Hình thức pháp lý doanh nghiệp đăng ký	Điền vào phiếu trả lời
Cách thức đăng ký	Điền vào phiếu trả lời
Cách thức lưu kho và vận chuyển nguyên vật liệu	Điền vào phiếu trả lời
Bố trí chỗ làm việc	Điền vào phiếu trả lời
Các phương tiện vận chuyển, các dụng cụ kiểm soát độc hại	Điền vào phiếu trả lời

#### **5.5. Bài 5**

<b>Tiêu chí đánh giá</b>	<b>Cách thức đánh giá</b>
Vốn cố định và vốn lưu động	Trả lời câu hỏi trong bài tập 1
Vốn đầu tư ban đầu	Trả lời câu hỏi bài tập 2
Tài sản cố định	Điền vào phiếu hỏi
Phương pháp khấu hao	Trả lời câu hỏi trong bài tập 1,2.
Ước tính giá bán	Trả lời câu hỏi bài tập 3 và điền vào phiếu hỏi.
Doanh thu ước tính	Điền vào phiếu hỏi
Kế hoạch doanh thu và chi phí	Điền vào phiếu hỏi
Lợi nhuận ước tính	Trả lời các bài tập

<b>Tiêu chí đánh giá</b>	<b>Cách thức đánh giá</b>
Lượng tiền mặt cần thiết cho kinh doanh	Trả lời bài tập
Ước lượng lượng tiền mặt thu vào và chi ra của cơ sở kinh doanh	Điền vào phiếu hỏi

### **5.6. Bài 6**

<b>Tiêu chí đánh giá</b>	<b>Cách thức đánh giá</b>
- Đánh giá khả năng khởi nghiệp của bản thân	Lập bảng kế hoạch theo các sản phẩm yêu cầu

## **VI. Tài liệu tham khảo**

- [1]. Tổ chức Lao động Quốc tế (2001), *Sách hướng dẫn Nhận thức về kinh doanh (SYIB)*.
- [2]. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (2009), *Tài liệu về khởi nghiệp kinh doanh ở nông thôn*.

**DANH SÁCH BAN CHỦ NHIỆM CHỈNH SỬA  
CHƯƠNG TRÌNH DẠY NGHỀ TRÌNH ĐỘ SƠ CẤP**

*(Kèm theo Quyết định số 2949 /BNN-TCCB ngày 03 tháng 11 năm 2010  
của Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn)*

- 1. Chủ nhiệm:** Bà Huỳnh Thị Kim Cúc - Phó hiệu trưởng Trường Cao đẳng Lương thực thực phẩm
- 3. Thư ký:** Ông Trần Thức - Trưởng phòng Trường Cao đẳng Lương thực thực phẩm
- 4. Các ủy viên:**
  - Bà Trần Thị Lệ Hằng, Giảng viên Trường Cao đẳng Lương thực thực phẩm
  - Bà Nguyễn Thị Nguyên, Giảng viên Trường Cao đẳng Lương thực thực phẩm
  - Bà Vũ Thị Mùi, Chủ nhiệm Hợp tác xã Năm An Hải Đông, TP Đà Nẵng./.

**DANH SÁCH HỘI ĐỒNG NGHIỆM THU  
CHƯƠNG TRÌNH, GIÁO TRÌNH DẠY NGHỀ TRÌNH ĐỘ SƠ CẤP**

*(Theo Quyết định số 3495 /QĐ-BNN-TCCB ngày 29 tháng 12 năm 2010  
của Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn)*

- 1. Chủ tịch:** Ông Nguyễn Thành Vân - Hiệu trưởng Trường Cao đẳng nghề Công nghệ và Nông Lâm Đông Bắc
- 2. Thư ký:** Bà Đào Thị Hương Lan - Phó trưởng phòng Vụ Tổ chức cán bộ, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn
- 3. Các ủy viên:**
  - Ông Trần Quang Minh - Trưởng khoa Trường Cao đẳng nghề Công nghệ và Nông Lâm Đông Bắc
  - Bà Tống Thị Kim Anh - Giáo viên Trường Cao đẳng nghề Cơ điện - Xây dựng và Nông Lâm Trung Bộ
  - Bà Hoàng Thị Loan - Chủ trang trại xã Dĩnh Kế, huyện Lạng Giang, Bắc Giang./.