



BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI

KINH TẾ DNTM

SỐ TÍN CHỈ: 2 (24,6)

BM: KINH TẾ NGUỒN NHÂN LỰC

KHOA: QUẢN TRỊ NHÂN LỰC

Hà Nội, năm 2017

ĐỐI TƯỢNG, NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU HỌC PHẦN

- ĐỐI TƯỢNG NC



NỘI DUNG

(LÝ THUYẾT, BÀI TẬP, THẢO LUẬN)

Chương 1

- DNTM trong nền kinh tế thị trường

Chương 2

- Hoạt động kinh tế trong TM hàng hoá của DNTM

Chương 3

- Hoạt động kinh tế trong thương mại dịch vụ của DNTM

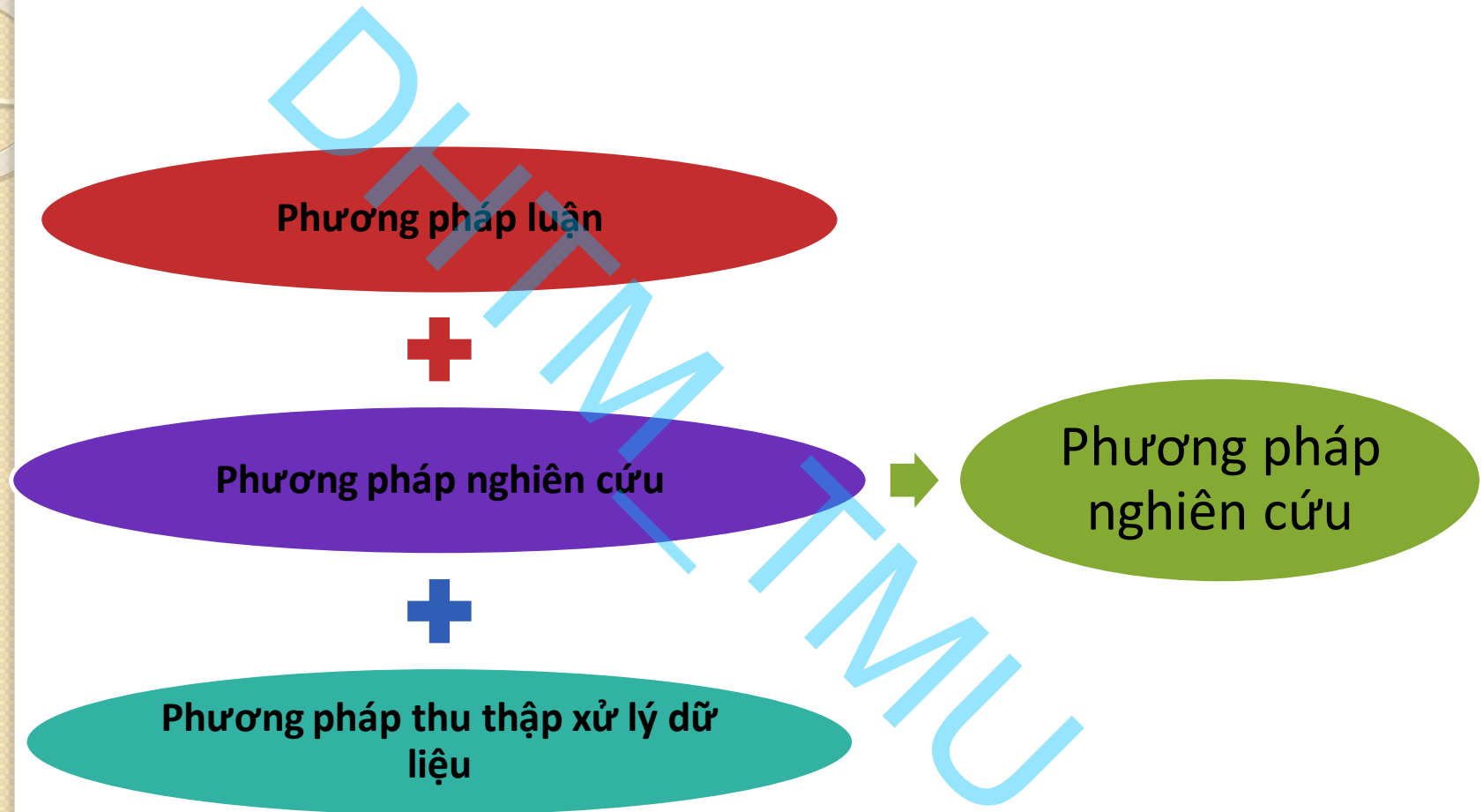
Chương 4

- Các nguồn lực chủ yếu trong DNTM

Chương 5

- Hiệu quả kinh tế của DNTM


PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU



TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tài liệu tham khảo bắt buộc:

- [1] Phạm Công Đoàn, Nguyễn Cảnh Lịch (2012), tái bản lần 3, “Kinh tế DNTM”, NXB Thống Kê, Hà Nội.
- [2] Phạm Công Đoàn (2004), “Bài tập Kinh tế DNTM”, NXB Thống Kê, Hà Nội.
- [3] Đặng Đình Đào, Hoàng Đức Thân (2008) “Kinh tế Thương mại”, NXB Thống kê, Hà Nội.

- 
- [4] Oliver PASTRÉ, Lucile CHÉRUBIN GAVELLE, Fernando ACOSTA, (2008), Économie de l'entreprise, ECONOMICA.
- [5] Luật Thương Mại (2005), NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
- [6] Trần Thế Dũng (2007), Phân tích kinh tế doanh nghiệp thương mại, NXB Thống kê

CHƯƠNG 1: DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

1.1. Chức năng, nhiệm vụ và mục tiêu của DNTM

1.2. DNTM là một đơn vị sản xuất và phân phối

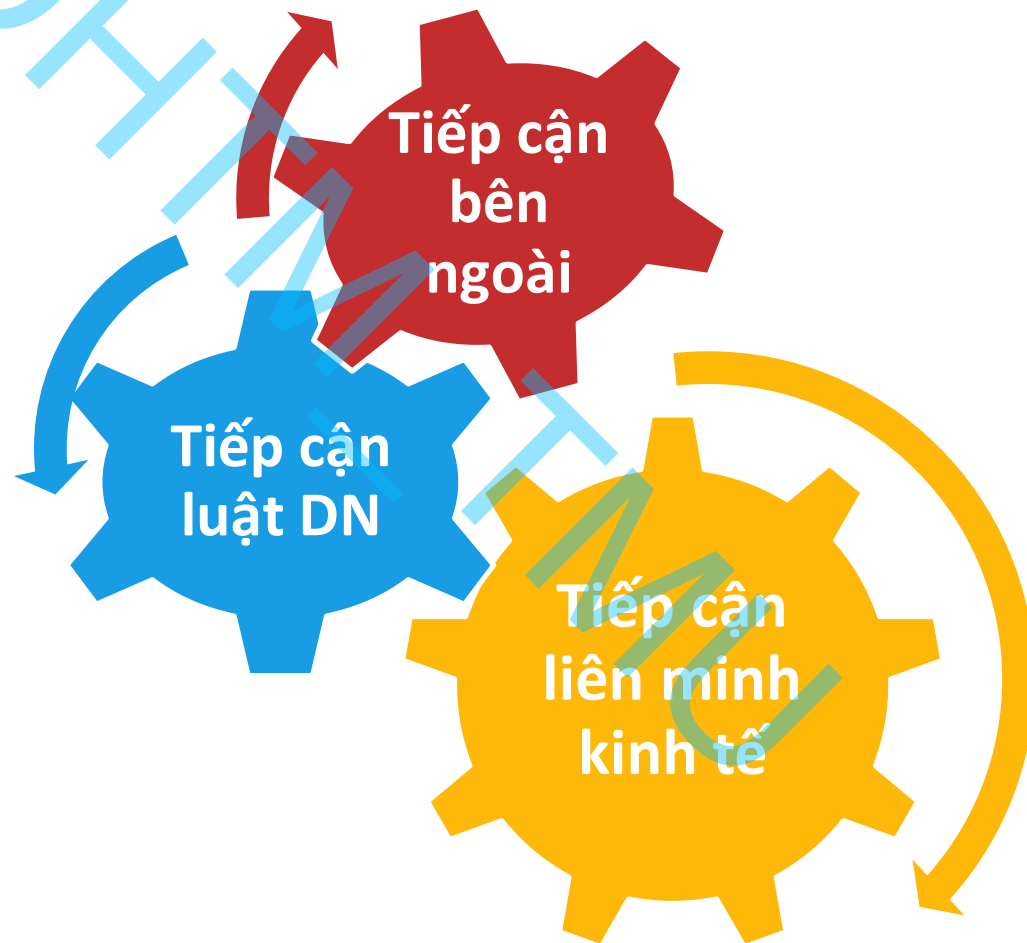
1.3. Cơ chế hoạt động của DNTM

1.4. Phân loại DNTM

1.1. Chức năng, nhiệm vụ và mục tiêu của DNTM

1.1.1. Khái niệm và vai trò của DNTM

** Khái niệm*

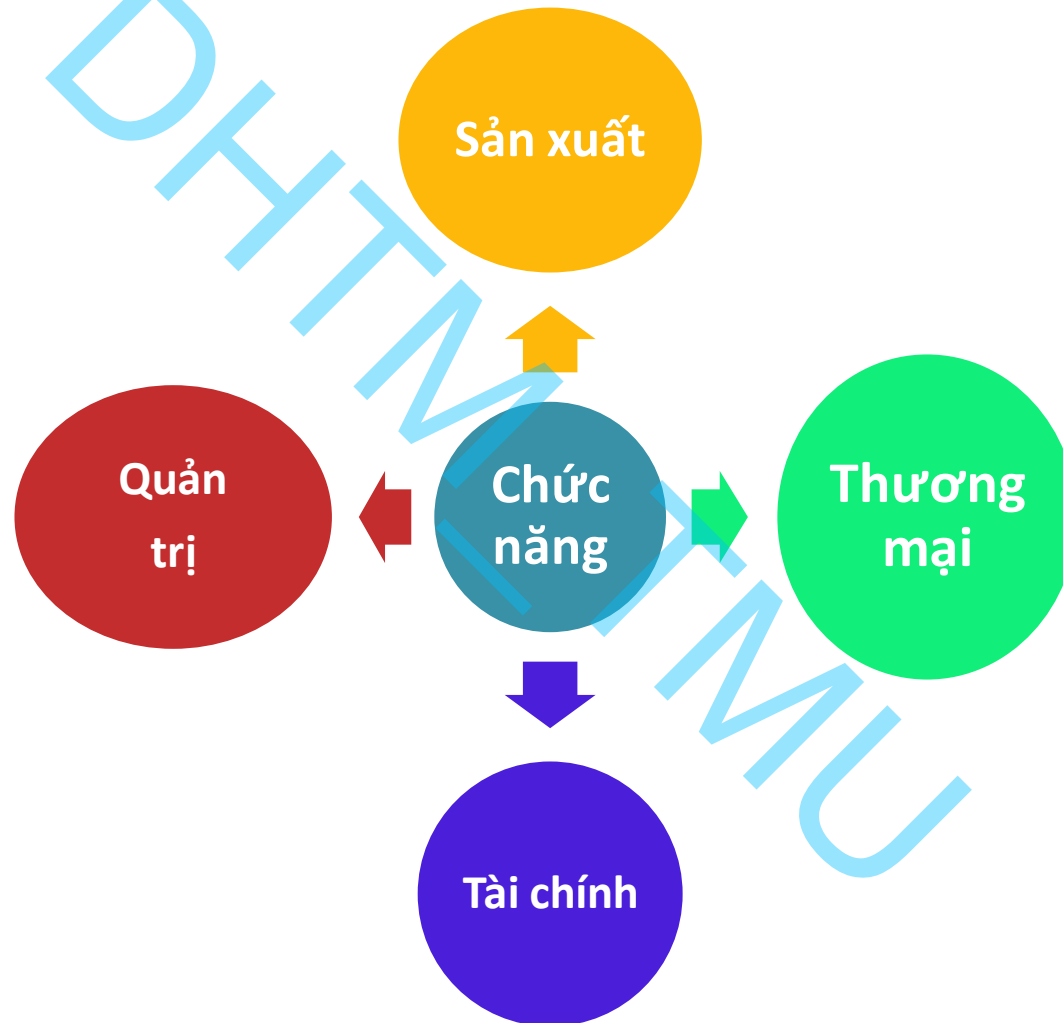


** Vai trò của DNTM trong nền kinh tế
(SV tự học)*

- Phục vụ nhu cầu tiêu dùng
- Kích thích sản xuất phát triển
- Thúc đẩy sự phát triển của khoa học kỹ thuật và công nghệ
- Mở rộng quan hệ kinh tế quốc tế
- Tạo tích lũy

1.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của DNTM

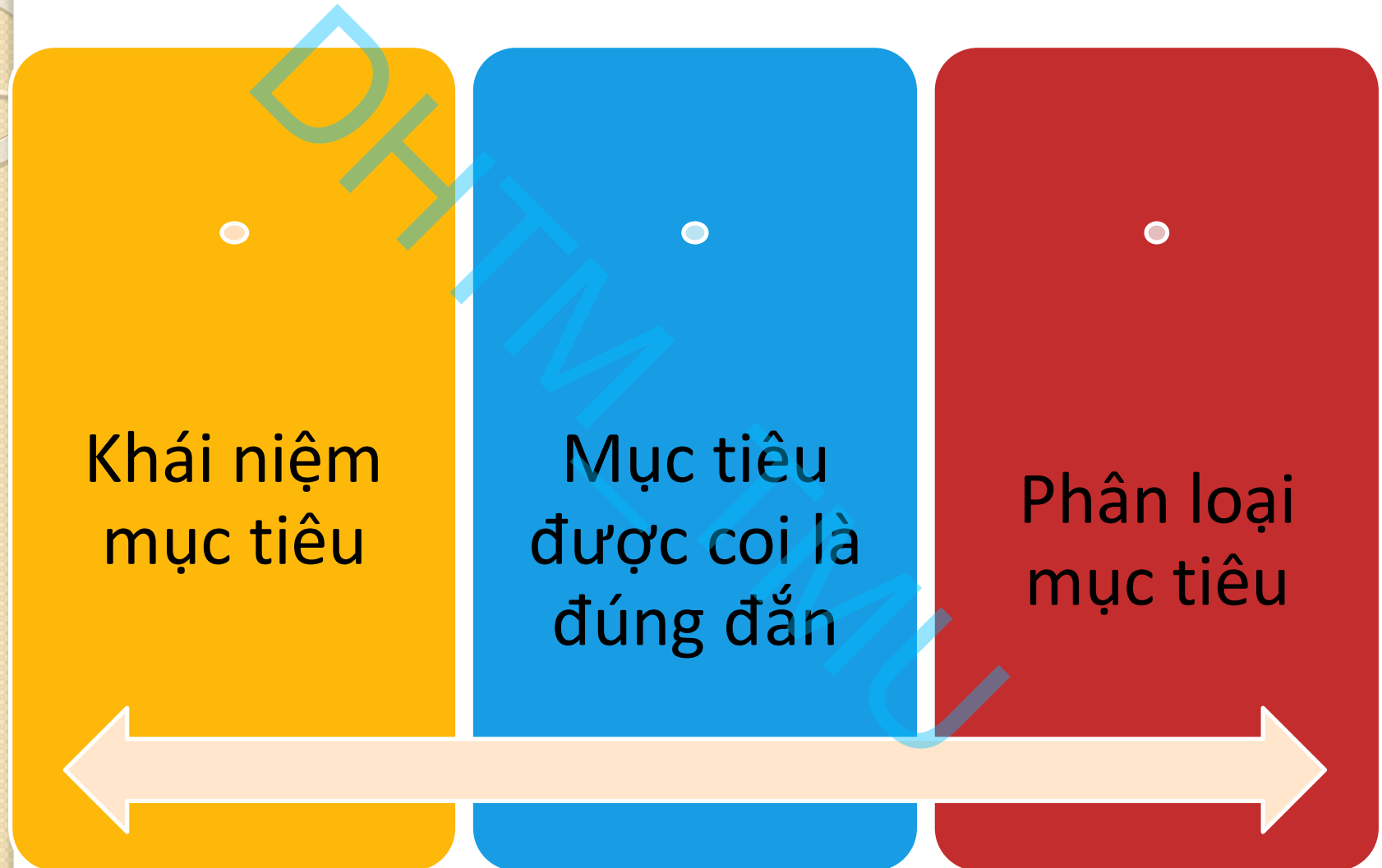
*** Chức năng của DNTM**



** Nhiệm vụ của DNTM*

- Nhiệm vụ xuất phát từ chức năng và nhằm thực hiện chức năng
- Nhiệm vụ là sự cụ thể hóa các công việc phải hoàn thành
- Nhiệm vụ có thể bao hàm nội dung ngoài chức năng, tùy thuộc điều kiện cụ thể trong từng giai đoạn

1.1.3. Mục tiêu của DNTM



1.2. DNTM vừa là một đơn vị sản xuất, một đơn vị phân phối

1.2.1. *DNTM là một đơn vị sản xuất*



1.2.2. DNTM là một đơn vị phân phối



1.3. Cơ chế hoạt động của DNTM

1.3.1. DNTM là một hệ thống

- * Hệ thống ?
- * Đặc điểm của hệ thống



Doanh nghiệp thương mại

Là một
hệ thống

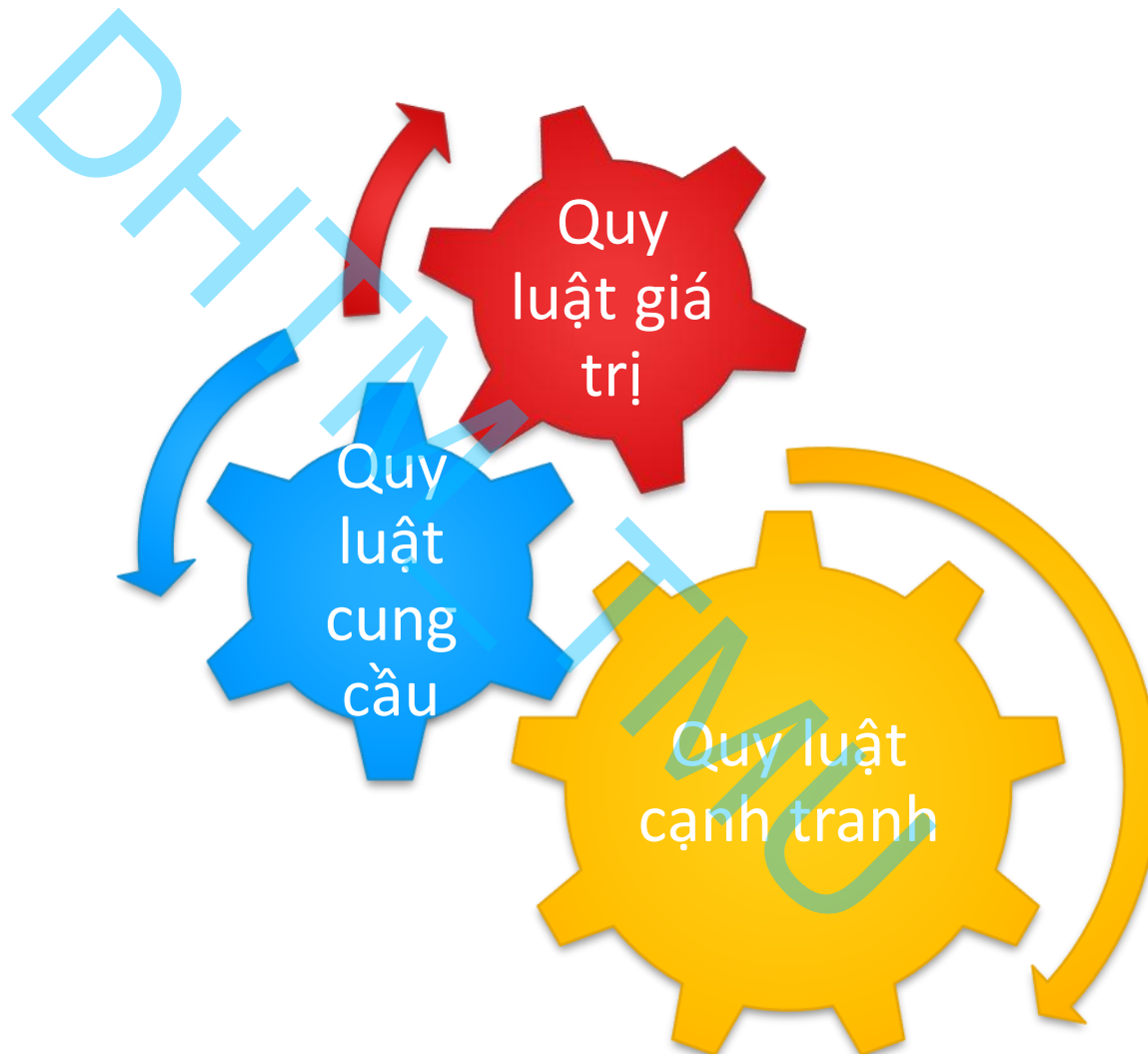
Là một
hệ thống
mở

Là một
hệ thống
mở có
mục tiêu,
có quản
lý

Là một
hệ thống
gồm
nhiều
phần hệ
có mối
quan hệ
qua lại

Là một
hệ thống
động

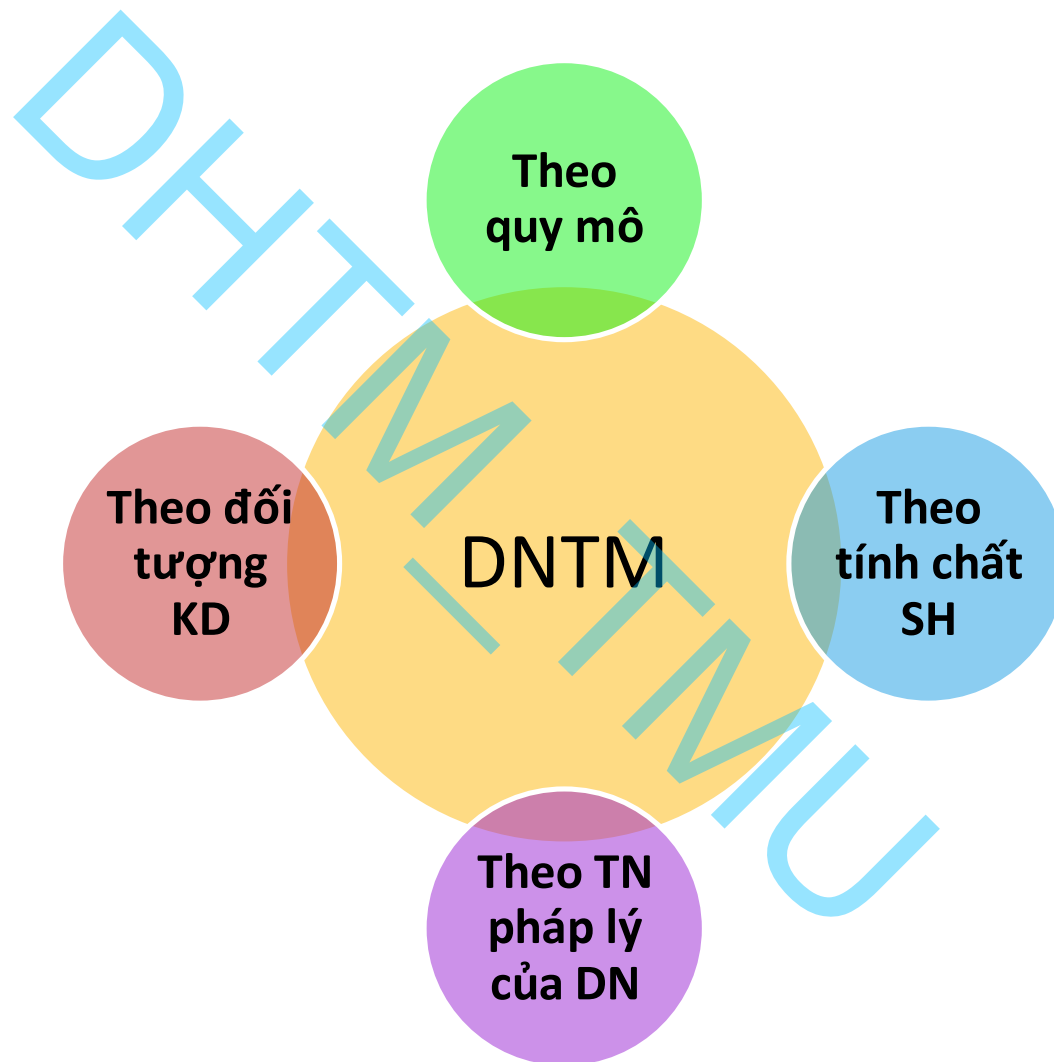
1.3.2. Các quy luật kinh tế của thị trường tác động đến DNTM



1.3.3. Sự điều tiết của Nhà nước đến hoạt động của DNTM



1.4. Phân loại DNTM



Kết thúc chương 1



Kết thúc chương 1



CHƯƠNG 2: HOẠT ĐỘNG KINH TẾ TRONG TM HÀNG HOÁ CỦA DNTM

Nội dung chương 2



```
graph TD; A([Nội dung chương 2]) --> B[2.1. Tiêu thụ hàng hoá trong DNTM]; A --> C[2.2. Cung ứng hàng hoá trong DNTM];
```

2.1. Tiêu
thụ hàng
hoá trong
DNTM

2.2. Cung
ứng hàng
hoá trong
DNTM

2.1. Tiêu thụ hàng hoá trong DNTM

2.2.1. Tầm quan trọng của TTHH


- * Khái niệm?
- * Tầm quan trọng?



2.1.2. Các hình thức bán hàng



Hình thức
bán lẻ



Hình thức
bán buôn

2.1.3. Quá trình bán hàng



2.1.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến tiêu thụ (SV tự học)

*** Nhân tố chủ quan:**

- Giá cả hàng hóa
- Chất lượng hàng hóa và bao bì
- Mặt hàng và chính sách mặt hàng kinh doanh
- Dịch vụ trong và sau bán
- Mạng lưới phân phối của doanh nghiệp
- Vị trí điểm bán
- Quảng cáo
- Hoạt động của những người bán hàng và đại lý

*** Nhân tố khách quan:**

Nhà cung cấp; Khách hàng; Đối thủ cạnh tranh;
Chính sách, luật pháp, hội nhập

2.1.5. Mặt hàng kinh doanh

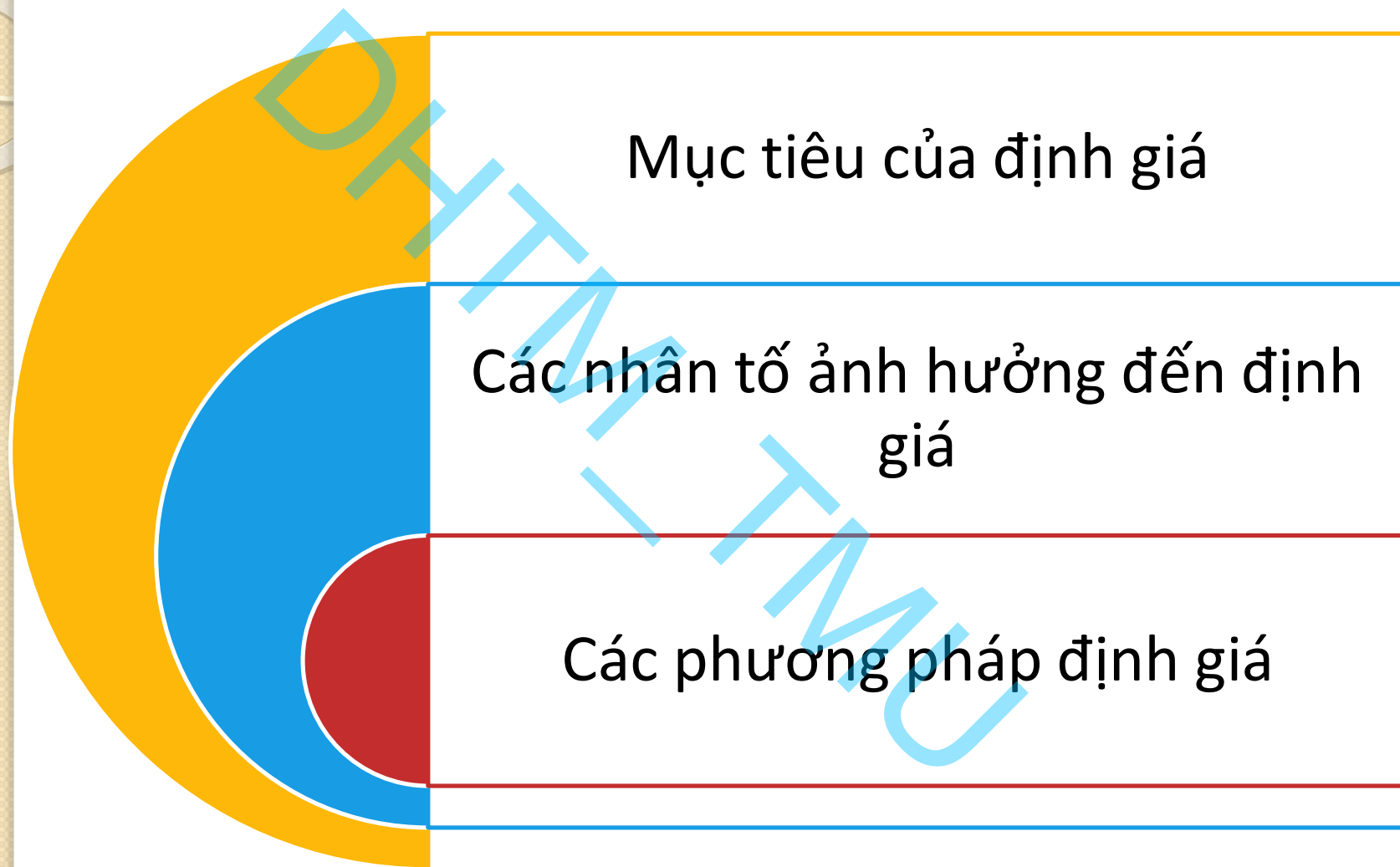
Các đặc trưng của MHKD

- Đặc trưng vật chất
- Đặc trưng chức năng
- Đặc trưng tâm lý TD

Phân loại MHKD

- Hàng hoá tiêu dùng hàng ngày
- Hàng hoá đắt tiền
- Hàng hoá đặc biệt

2.1.6. Định giá trong TTHH



2.1.7. Các quyết định kinh tế trong TTHH

Chi phí

- Khái niệm?
- Phân loại?

Doanh thu

- Khái niệm?
- Doanh thu dùng để tính cho?

2.1.7....

- Các chỉ tiêu chi phí và cách xác định

Chi phí cố định (F_{cd}): $F_{cd\overline{bq}} = F_{cd} / Q$

Chi phí biến đổi (F_{bd}): $F_{bd} = \overline{V} * Q$

Tỷ suất chi phí biến đổi (f_v) = $(V * 100) / P$ (%)

$f_v = (F_{bd} * 100) / DT$ (%)

Chi phí biến đổi bình quân (\overline{V}) = $F_{bd} / Q = f_v * P$

Tổng chi phí (TF): $TF = F_{cd} + F_{bd}$

Chi phí bình quân (Z) (Giá thành SP)

$$Z = TF / Q = F_{cd} / Q + \overline{V}$$

Tỷ suất chi phí: $f = (TF * 100) / DT$ (%)

2.1.7...

- **Mối tương quan giữa chi phí, doanh thu, lợi nhuận**
- Lợi nhuận trước thuế $L = DT - TF$
$$= (P - \bar{v}) * Q - F_{cđ}$$
$$L = L_{st} / (1 - \text{thuế suất thuế TNDN})$$

- Điểm hoà vốn

Điểm hoà vốn là điểm mà tại đó doanh thu của DN vừa đủ bù đắp chi phí

$$DT_{hv} = TF_{hv} \Rightarrow LN_{hv} = 0$$

Các chỉ tiêu của điểm hoà vốn:

Sản lượng hoà vốn

$$Q_{hv} = F_{cđ} / (P - V)$$

Doanh thu hoà vốn

$$DT_{hv} = P * Q_{hv}$$

Thời điểm hoà vốn

$$T_{hv} = DT_{hv} / m$$

m = mức tiêu thụ bình quân tháng

$$= DT_{năm} / 12 \text{ (1 tháng = 30 ngày)}$$

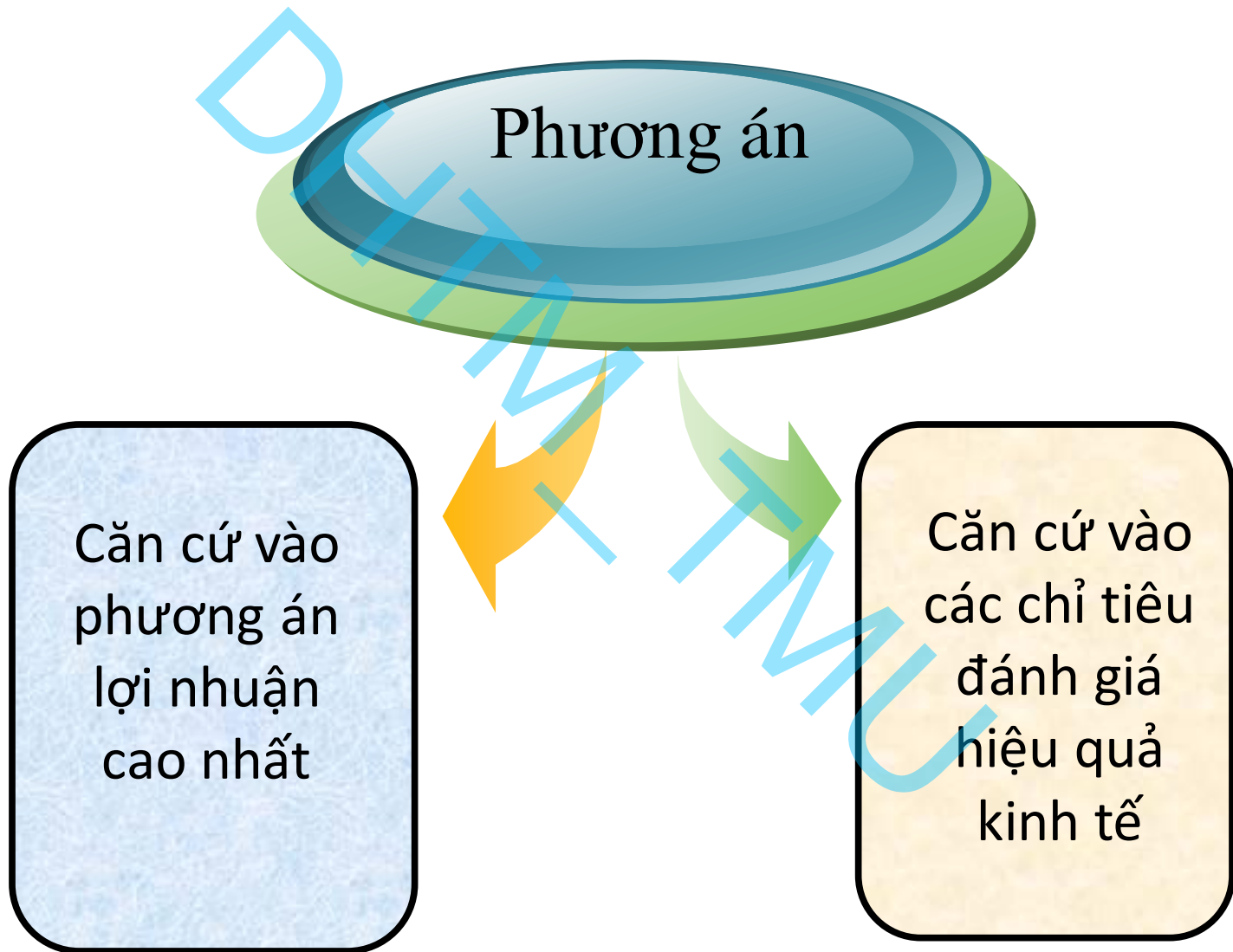
- Xác định sản lượng, doanh thu tiêu thụ cần thiết để đạt được LN trước thuế (L)

$$\diamond Q_L = (F_{\text{cđ}} + L) / (P - V)$$

$$\diamond DT_L = P * Q_L$$

$$\diamond T_L = \frac{DT_L}{DT_{\text{năm}} / 12}$$

- Lựa chọn phương án TTHH



- Xác định giá bán cho trường hợp DN kinh doanh bị lỗ

- Đối với 1 sản phẩm kinh doanh bị lỗ, DN có tiếp tục kinh doanh nữa hay không?
- $P \geq \underline{v} \Rightarrow ?$
- $P < \underline{v} \Rightarrow ?$

- Hệ số đòn bẩy kinh doanh

- Khái niệm hệ số đòn bẩy kinh doanh?
- Tại thời điểm khối lượng tiêu thụ là Q:

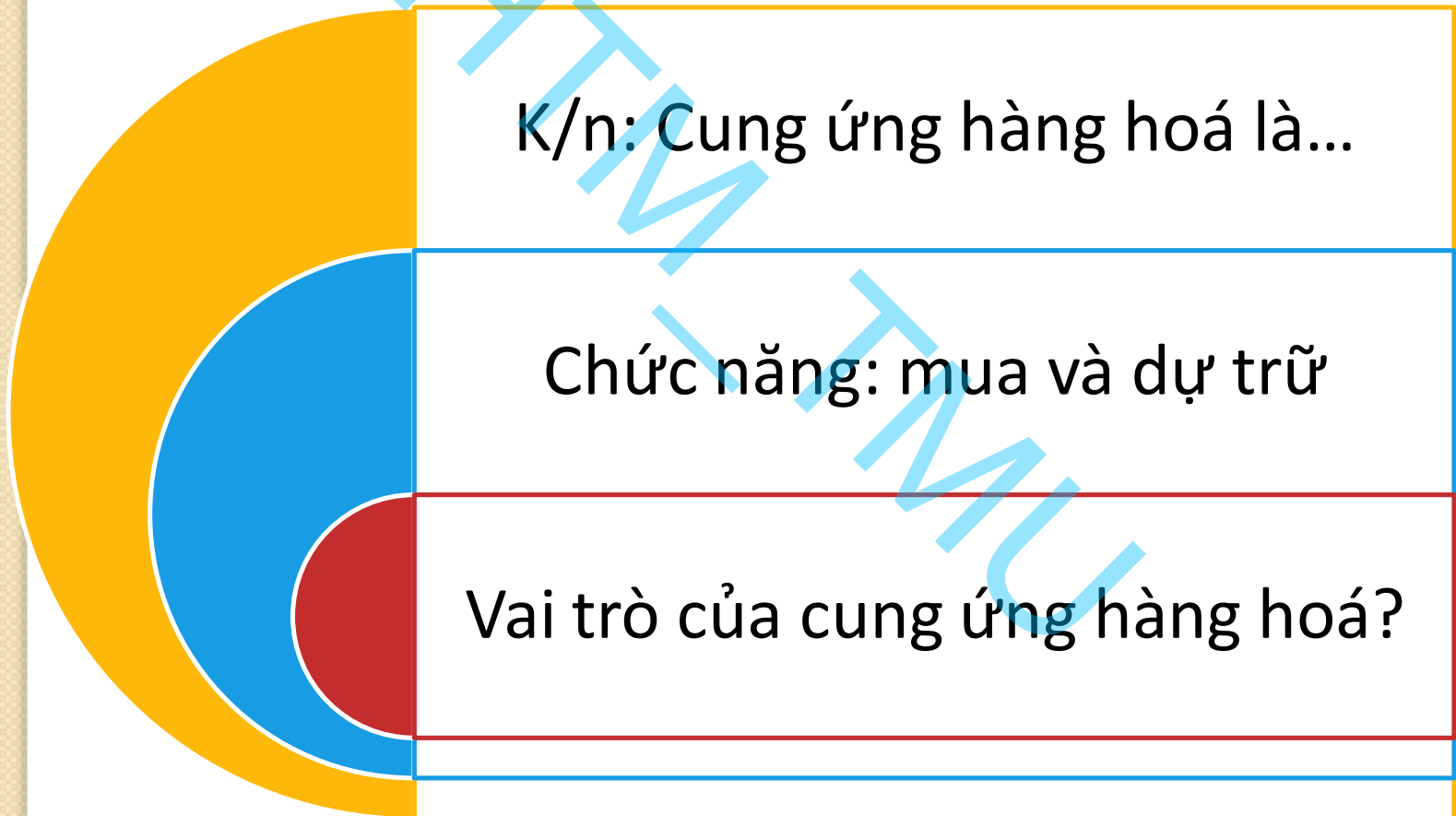
$$H_{KQ} = (P - V) Q / [(P - V)Q - F_{cđ}]$$

$$H_{KQ} > 0 ?$$

$$H_{KQ} \leq 0 ?$$

2.2. Cung ứng hàng hoá trong DNTM

2.2.1. *Khái niệm, vai trò của cung ứng hàng hoá trong DNTM*

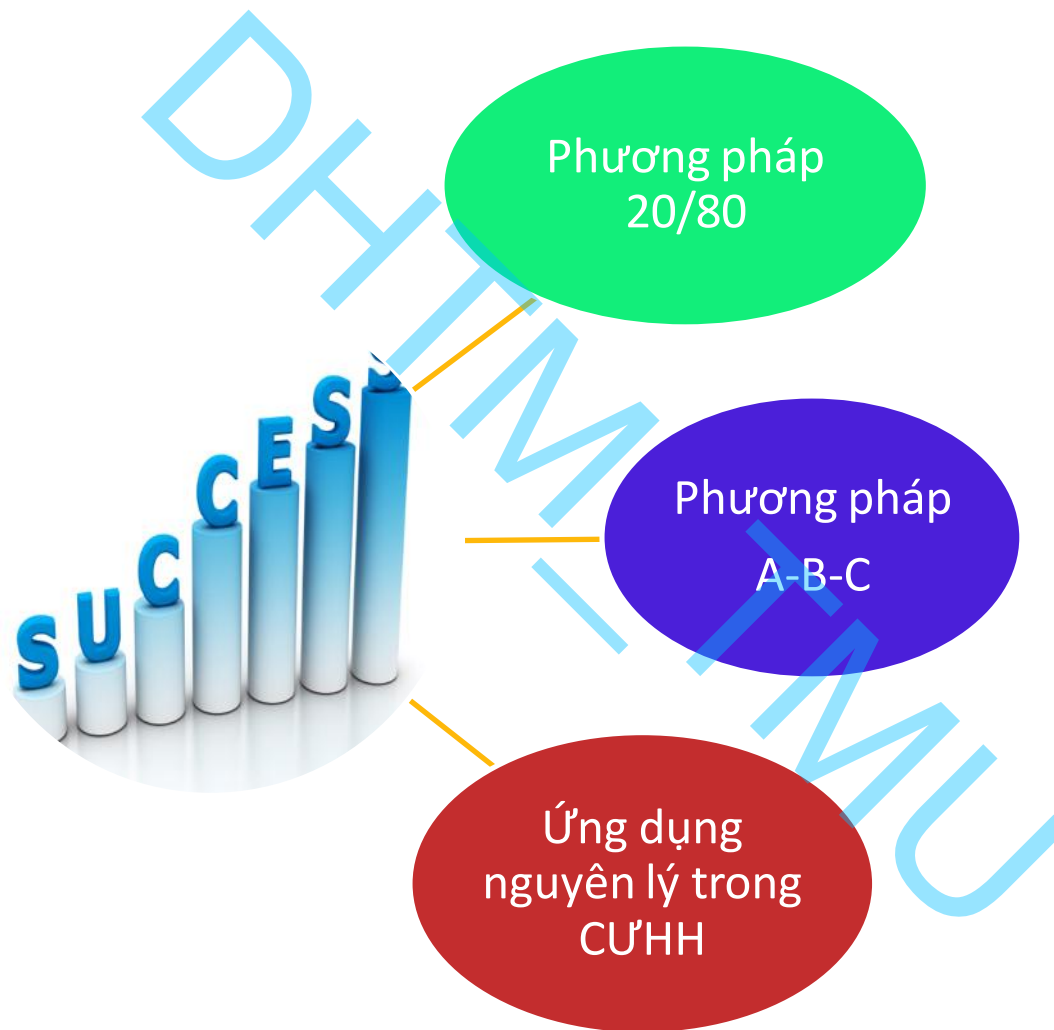


2.2.2. Quản lý cung ứng hàng hoá có lựa chọn và nguyên lý pareto

* Quy luật phân phối không đều và nguyên lý pareto



* Ứng dụng của nguyên lý pareto



2.2.3. Mua hàng trong DNTM

** Mục tiêu của MH*

Mục tiêu của mua hàng

Mục tiêu chung

Mục tiêu cụ thể

* *Quá trình mua hàng*: mua hàng gì? Mua bao nhiêu?
Mua của nhà cung ứng nào? Giá cả và điều kiện thanh toán ntn?...

Sơ đồ quá trình mua hàng gồm 5 bước:



* Các hình thức mua hàng



Mua
tập
trung

Mua
phân
tán

Liên kết
thu
mua

2.2.4. Dự trữ hàng hoá trong DNTM

2.2.4.1. Khái niệm và vai trò của dự trữ

*** Khái niệm?**

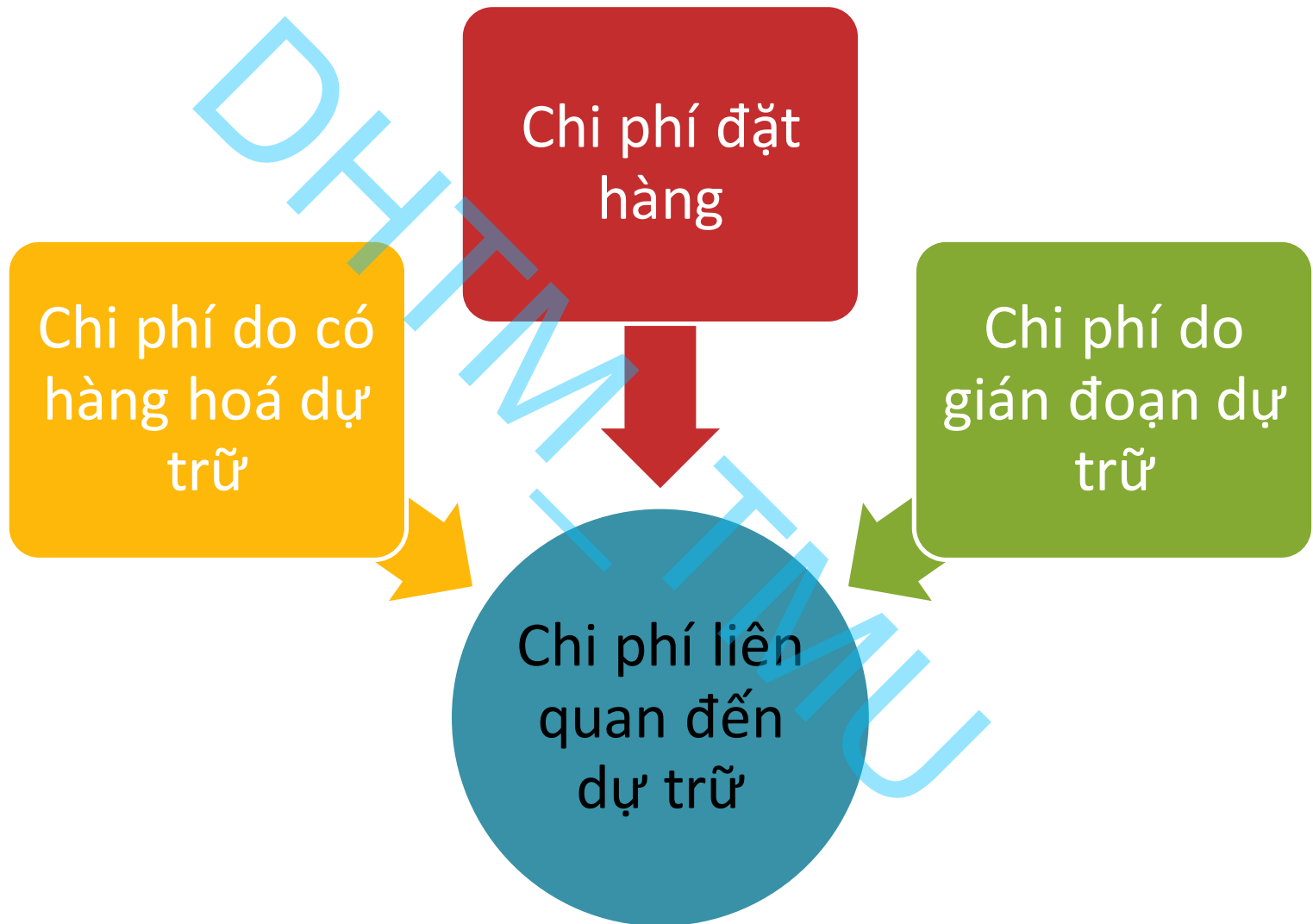
*** Vai trò?**



2.2.4.2. Phân loại dự trữ



2.2.4.3. Các chi phí liên quan đến dự trữ



2.2.4.4. Xây dựng kế hoạch dự trữ hàng hoá cho từng MH

Xác định 3 chỉ tiêu:

- Khối lượng mua mỗi lần
- Các thời điểm nhập, đặt hàng
- Tổng chi phí dự trữ
- * Ứng dụng mô hình Wilson
- Giả định: + HH được tiêu thụ liên tục đều đặn
+ Khối lượng HH vào mỗi lần là như nhau trong năm KH
- Tổng chi phí liên quan đến dự trữ (F):
$$F = \text{chi phí bảo quản} + \text{chi phí đặt hàng} = F1 + F2$$

** Năm kế hoạch:*

D: Số lượng nhu cầu hàng hóa mua vào trong năm KH

Q: Số lượng hàng hóa cho 1 đơn hàng

N: Số lần nhập hàng trong năm KH

P_{mua} : Giá mua một đơn vị hàng hoá

I: Tỷ suất chi phí bảo quản

F_{bq} : Chi phí bảo quản tính cho một đơn vị hàng hóa trong năm KH

$$(F_{bq} = I * P_{mua})$$

$F_{đh}$: Chi phí cho một lần đặt hàng

2.2.4.4...

- Số lượng hàng đặt tối ưu mỗi lần:

$$Q = \sqrt{\frac{2 * F_{đh} * D}{F_{bq}}}$$

Kế hoạch dự trữ (KH đặt hàng, KH c/ứ):

2) $N = D / Q$

Lưu ý: nếu N ko nguyên chia 2 TH: $N1, N2 \Rightarrow TF(D)_{1,2} \Rightarrow$ Chọn P.A có TF min $\Rightarrow N, Q$

3) $TF = F_{đh} \times N + F_{bq} \times Q/2$, hoặc $TF = (F_{đh} \times D/Q) + (I \times P_{mua} \times Q/2)$

4) K/c giữa hai lần đặt hàng liên tiếp:

$$T = 360/N \text{ (ngày)}$$

- Thời điểm nhập hàng:

- Thời điểm đặt hàng:

(thời điểm nhập hàng lần 1: ngày 1/1/nămKH)

*** Ứng dụng của mô hình Wilson:** Cho trường hợp khi mua nhiều hàng 1 lần được giảm giá (chiết khấu)

Nhà cung ứng đưa ra những mức giá khác nhau (giảm giá) để khuyến khích DN mua hàng một lần với khối lượng lớn

⇒ Xác định khối lượng hàng mua một lần tối ưu theo các bước:

B1: Xác định Q_i

B2: Điều chỉnh Q_i đến Q_i^*

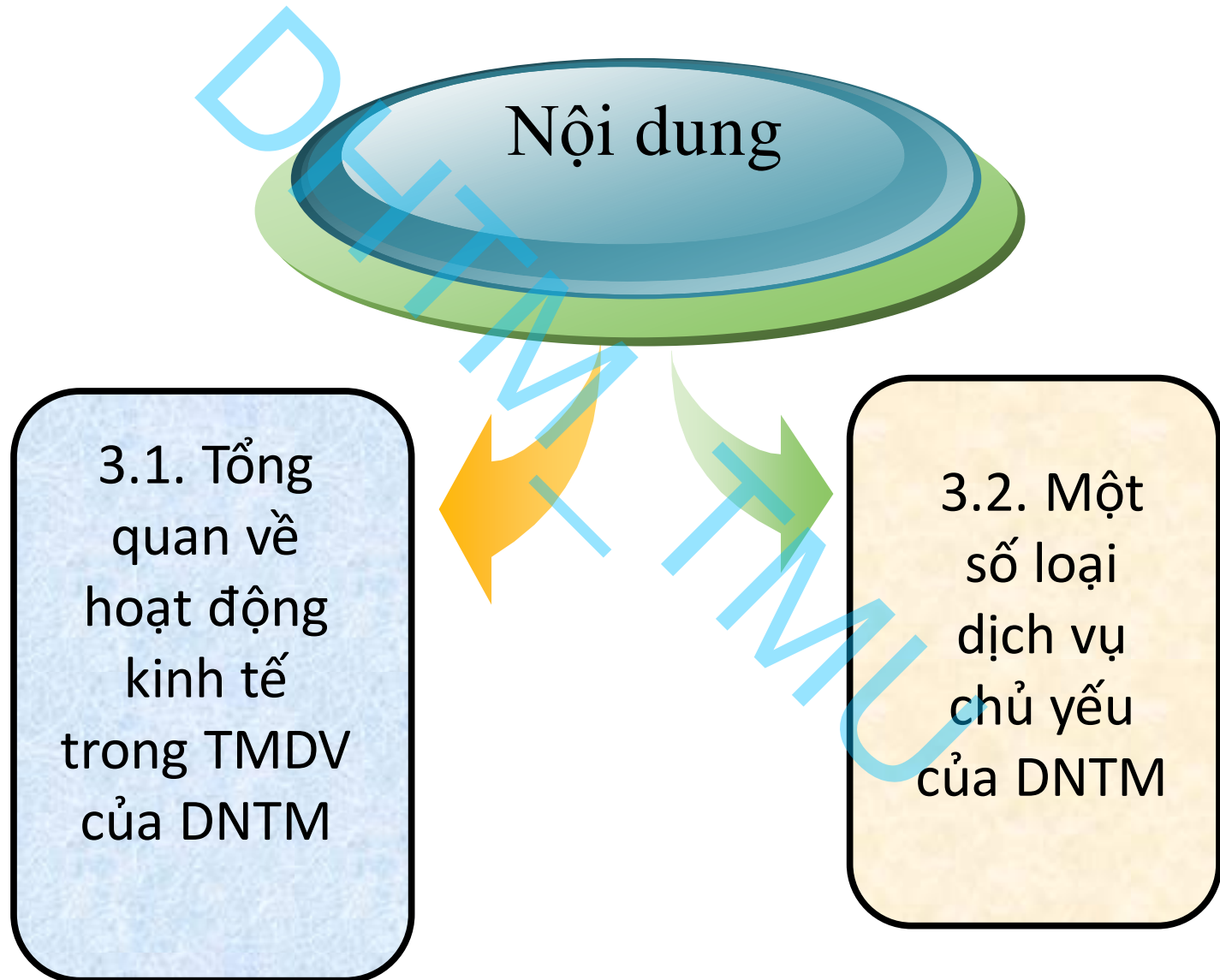
B3: Tính TF_{tki}

B4: Chọn Q_i^* sao cho TF_{tki} min

Kết thúc chương 2



CHƯƠNG 3: HOẠT ĐỘNG KINH TẾ TRONG THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ CỦA DNTM



3.1. Tổng quan về hoạt động KT trong TMDV của DNTM

3.1.1. Khái niệm và đặc điểm của DV

* Khái niệm dịch vụ?



* Đặc điểm của dịch vụ

1

- SP dịch vụ có t/c vô hình

2

- T/c không xác định của chất lượng DV

3

- T/c không tách rời giữa việc tạo ra sp dịch vụ với tiêu dùng DV

4

- Sự tồn kho của DV là khó khăn hơn hàng hoá

3.1.2. Tiêu chuẩn đánh giá chất lượng dịch vụ

*** Gồm những tiêu chuẩn nào?**



3.1.3. Quá trình cung ứng DV



3.1.4. Định giá dịch vụ trên cơ sở chi phí

Giá phí được thể hiện ở tên gọi nào?

Cách xác định giá cả dịch vụ?

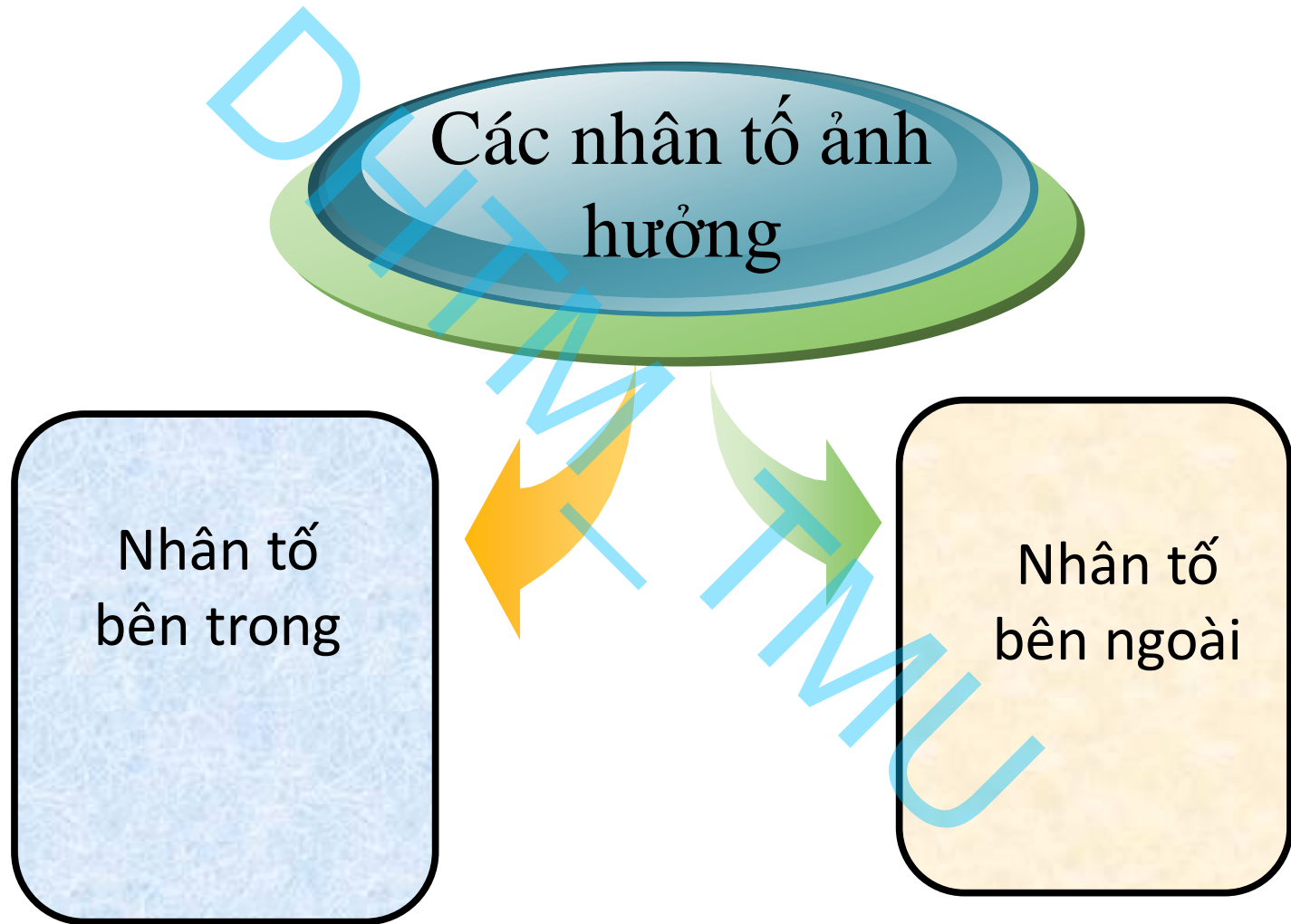
Các chi phí dịch vụ?

3.1.5. Kết quả kinh doanh dịch vụ

Kết quả: Doanh thu KDDV; Lợi nhuận KDDV



3.1.6. Các nhân tố ảnh hưởng đến KD dịch vụ



3.1.7. Thương mại dịch vụ

1

- Khái niệm

2

- Phương thức

3

- Giao dịch quốc tế về thương mại dịch vụ

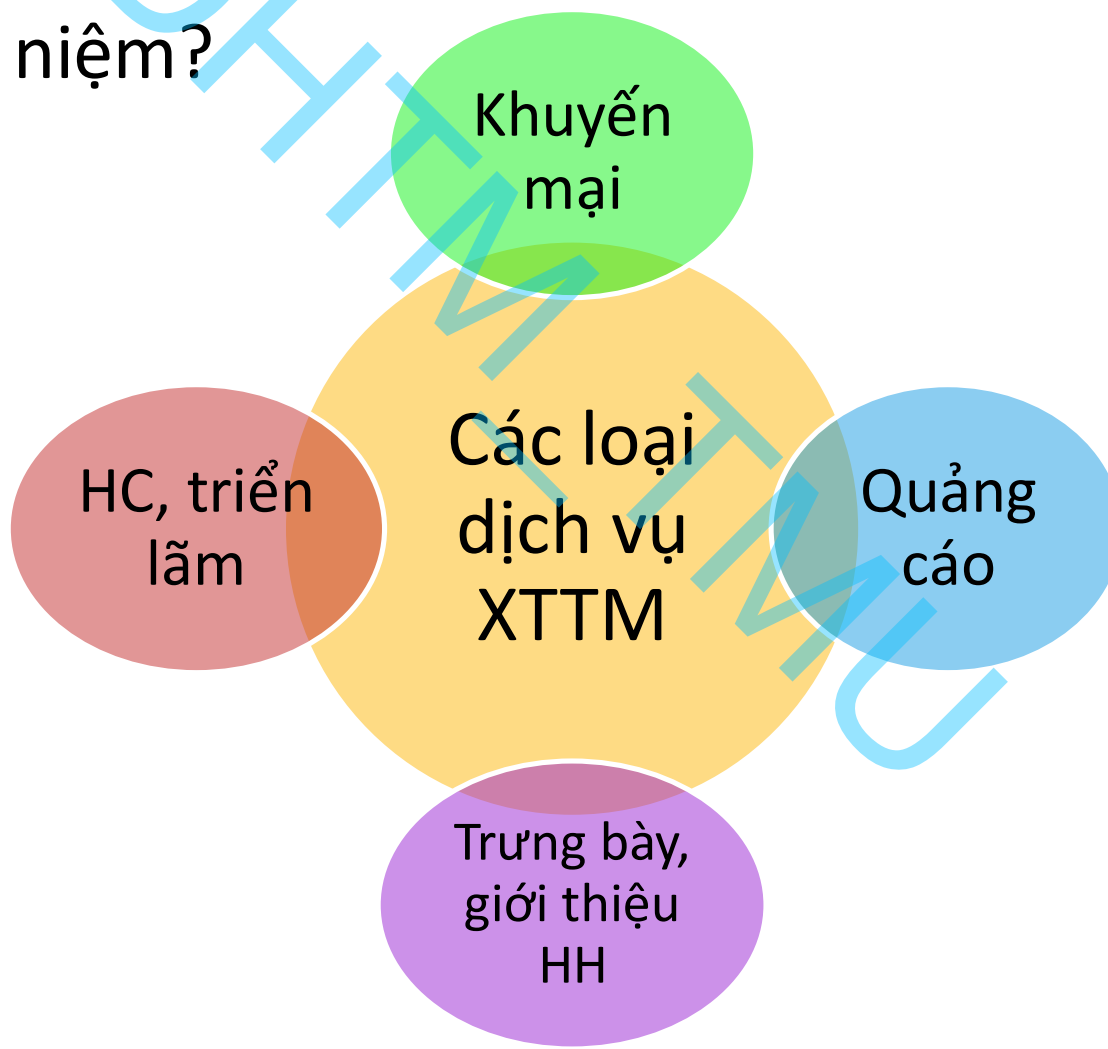
4

- Vai trò của TMDV trong nền kinh tế

3.2. Một số loại dịch vụ chủ yếu của DNTM

3.2.1. Dịch vụ xúc tiến thương mại

- Khái niệm?



3.2.2. Hoạt động trung gian thương mại

- Đại diện thương nhân

- Môi giới thương mại

- Ủy thác mua hàng hoá

- Đại lý thương mại

3.2.3. Hoạt động thương mại cụ thể khác

- Gia công thương mại
- Đấu giá hàng hoá
- Đấu thầu hàng hoá
- Giao nhận hàng hoá
- Giám định hàng hoá
- Cho thuê hàng hoá
- Dịch vụ quá cảnh hàng hoá
- Nhượng quyền thương mại
- Logistics

Kết thúc chương 3



CHƯƠNG 4: CÁC NGUỒN LỰC CHỦ YẾU TRONG DNTM

4.1. Nguồn lực lao động

4.1.1. *Khái niệm, đặc điểm của lao động trong DNTM*

- * Khái niệm LĐ trong DNTM?;
- * Đặc điểm của LĐTM



** Phân loại lao động thương mại*

1

- Theo vai trò tác động đến quá trình KD

2

- Theo chuyên môn, nghiệp vụ

3

- Theo trình độ

* Khái niệm, chỉ tiêu đo lường?

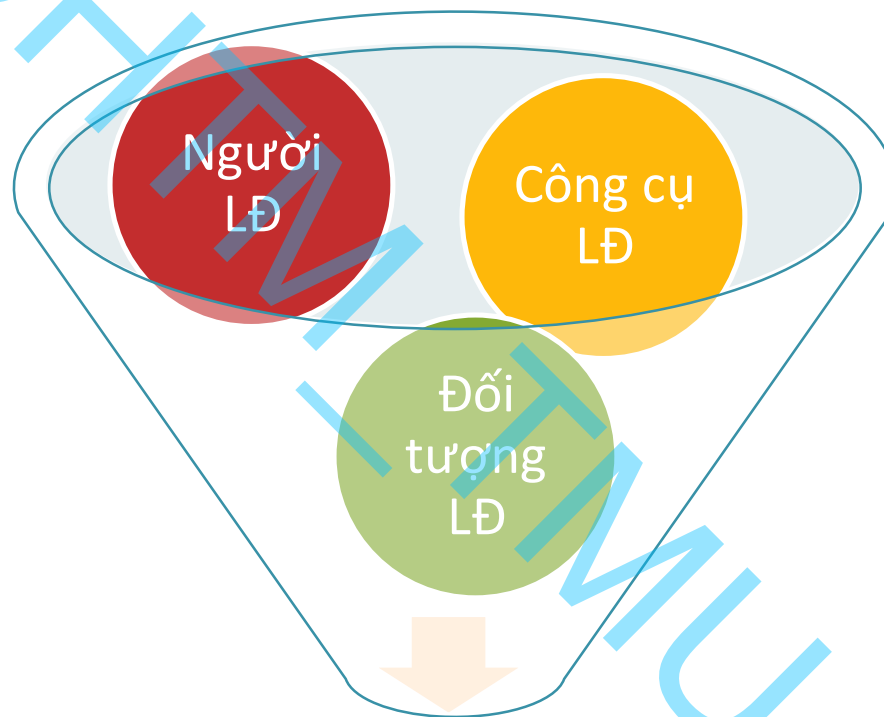
* Khái niệm, chỉ tiêu đo lường?



** Ý nghĩa của việc tăng nsld*



** Các nhân tố ảnh hưởng đến nsld*



4.1.3. Tiền lương trong DNTM

* Khái niệm?



** Chức năng của tiền lương*



** Các hình thức trả lương*

Trả theo thời gian

Trả theo sản phẩm

Trả hỗn hợp

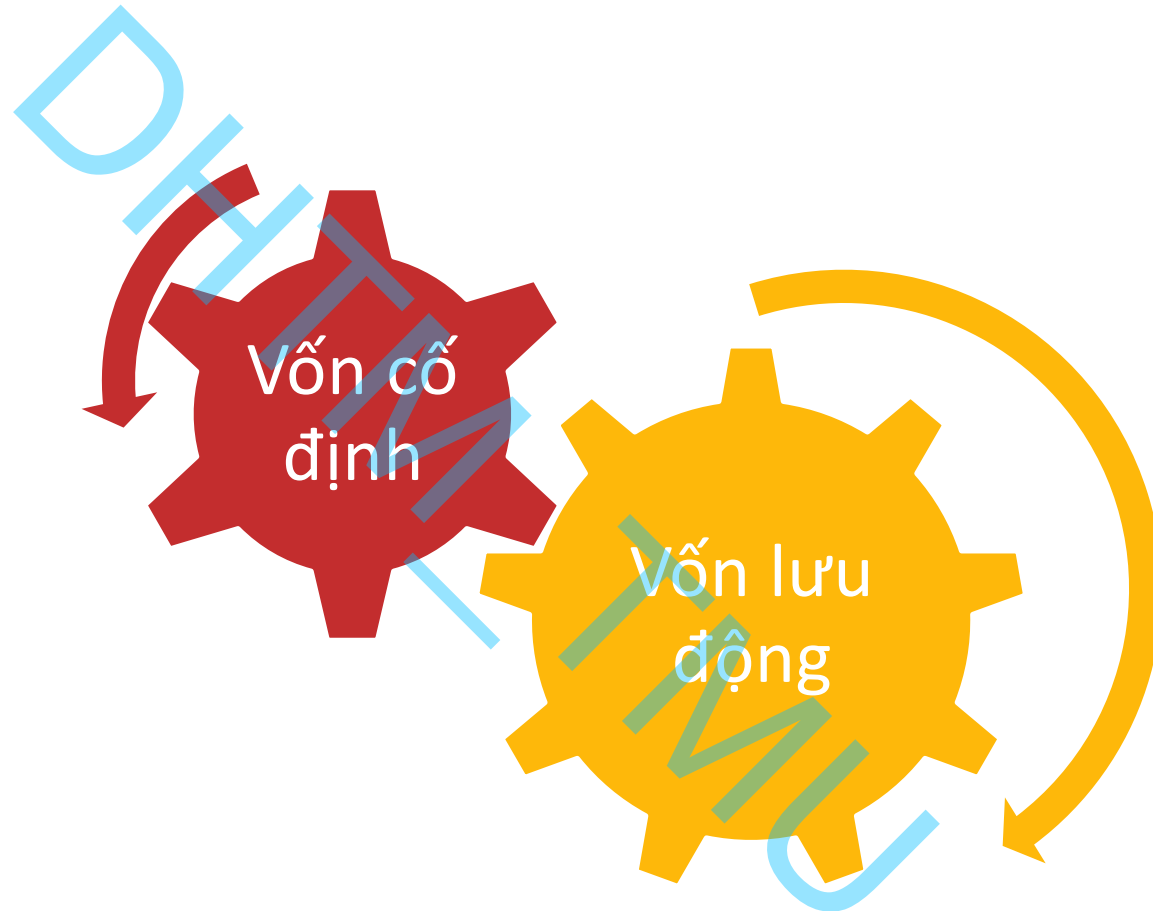
4.2. Nguồn lực tài chính

4.2.1. *Vốn và cơ cấu vốn*

* Khái niệm vốn?



** Cơ cấu vốn (theo đặc điểm hình thành)*



4.2.2. Nguồn vốn và cơ cấu nguồn vốn

- *Nguồn vốn*
 - Khái niệm?
 - Cơ cấu nguồn vốn:
 - + Theo hình thức sở hữu
 - + Theo thời hạn sử dụng vốn

4.2.3. Các nguyên tắc và các chỉ tiêu tài chính cơ bản của DN

- Nguyên tắc thu hút vốn:
 - Đảm bảo tính tự chủ tài chính
 - Đảm bảo tính cân đối tài chính
 - Đảm bảo thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với nhà nước, chủ, chủ nợ, người lao động
- Các chỉ tiêu tài chính cơ bản:
 - Tổng nguồn vốn
 - Vốn thường xuyên

- Tính tự chủ tài chính
- Tính ổn định tài chính
- Tính an toàn
- Khả năng thanh toán hiện thời (ngắn hạn)
- Khả năng thanh toán nhanh
- Khả năng thanh toán bằng tiền mặt
- Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA)
- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn tự có (ROE)

Kết thúc chương 4

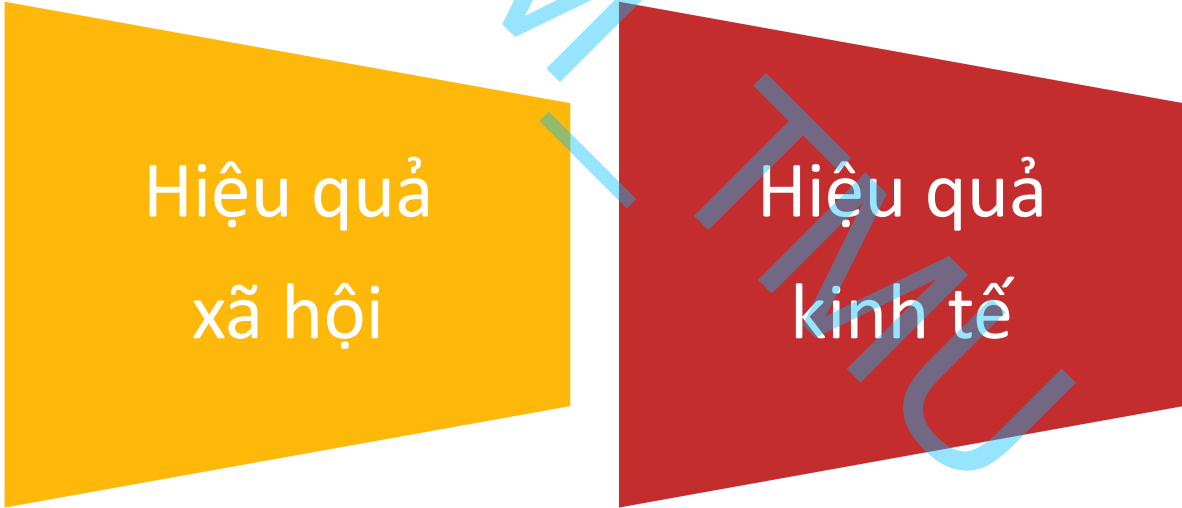


CHƯƠNG 5: HIỆU QUẢ KINH TẾ CỦA DNTM

5.1. Hiệu quả kinh tế

5.1.1. *Khái niệm, tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả*

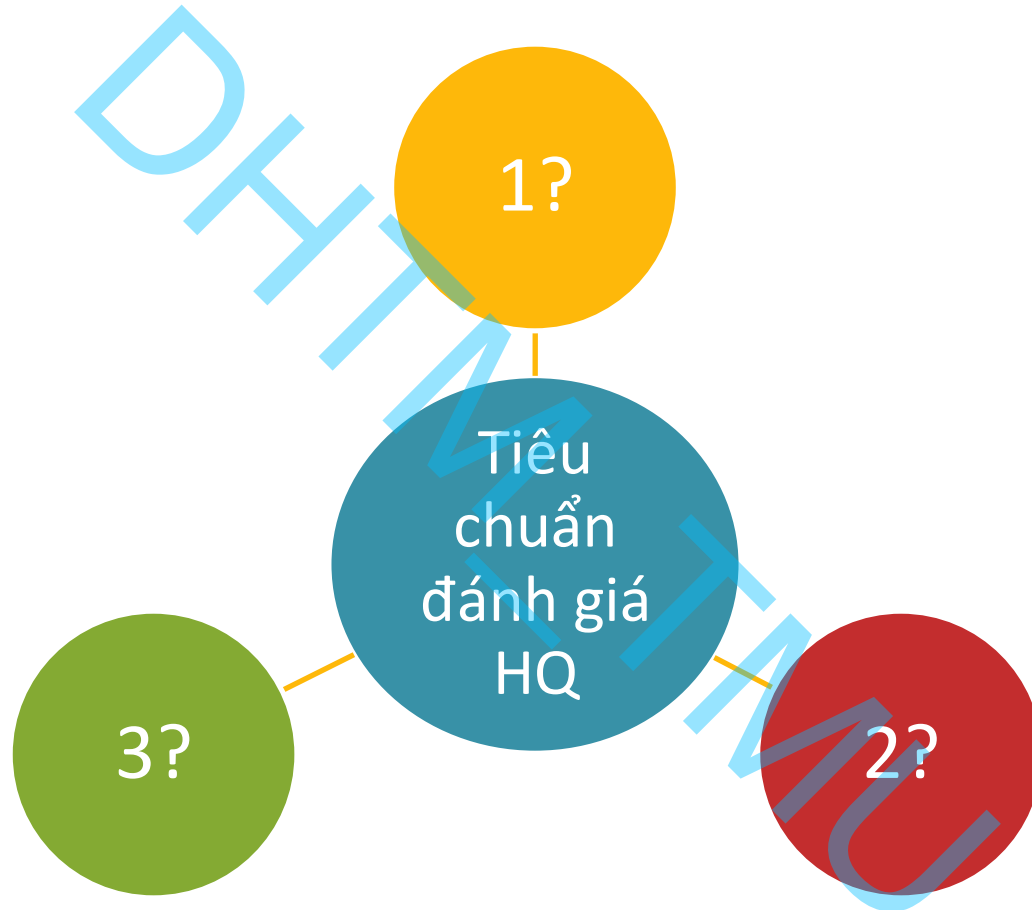
- * Khái niệm?
- * Tiêu chuẩn đánh giá



Hiệu quả
xã hội

Hiệu quả
kinh tế

5.1.1.2. Tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả



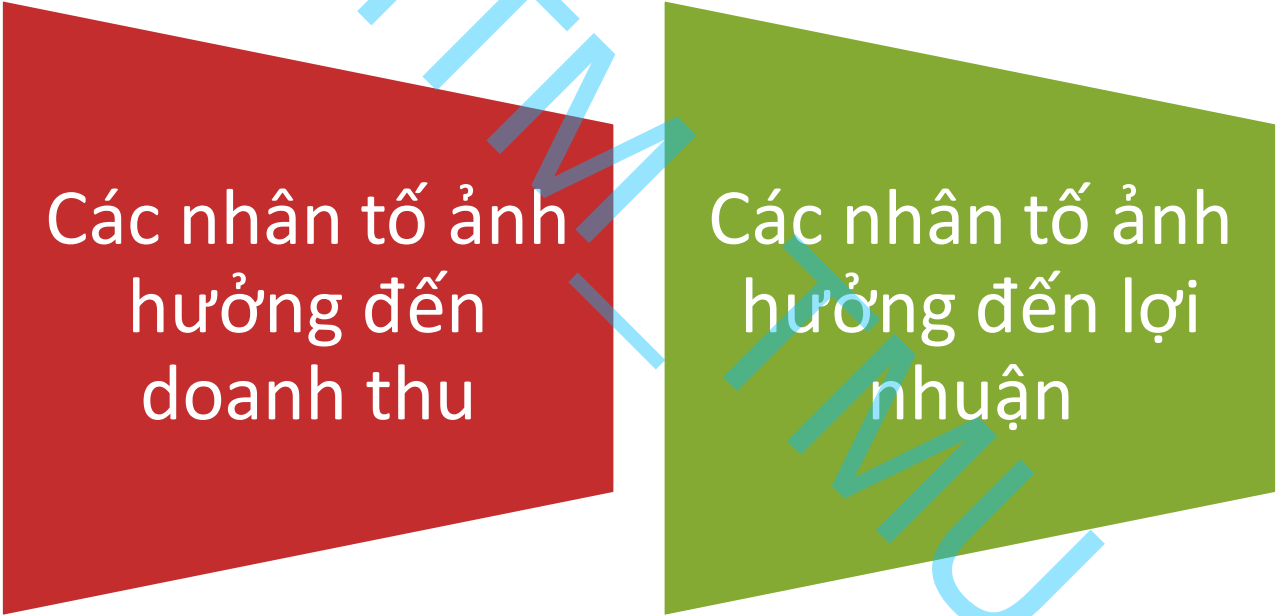
5.1.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh tế

- * Yêu cầu của hệ thống chỉ tiêu?
- * Các chỉ tiêu đánh giá

Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tổng hợp

Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả bộ phận

5.1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế



Các nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu

Các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận

5.2. Chi phí và kết quả kinh doanh

5.2.1. Chi phí

* Khái niệm?



5.2.2. Phân loại chi phí

- Theo đặc tính hình thành
- Theo mục đích của KHH
- Theo tác động của chi phí
- Theo mục đích kế toán
- Theo tính chất biến động của sản lượng và cơ cấu hàng hóa

Các chỉ tiêu chi phí cơ bản

- Tổng chi phí

- Chi phí bình quân

- Tỷ suất chi phí

- Chi phí biên

Các nhân tố ảnh hưởng :

- Khối lượng hàng hoá tiêu thụ
- Giá các yếu tố đầu vào, Giá bán hàng hóa
- Cơ cấu hàng hoá kinh doanh
- Trình độ quản lý kinh tế, trình độ hạch toán của DN
- Cơ sở vật chất, kĩ thuật
- Trình độ chuyên môn, nghiệp vụ của nhân viên
- Phân công và hợp tác của thương mại với ngành khác
- Môi trường pháp lý của DN
- Điều kiện kinh tế mở, hội nhập
- Các nhân tố khác

5.2.2. Kết quả kinh doanh

5.2.2.1. Doanh thu

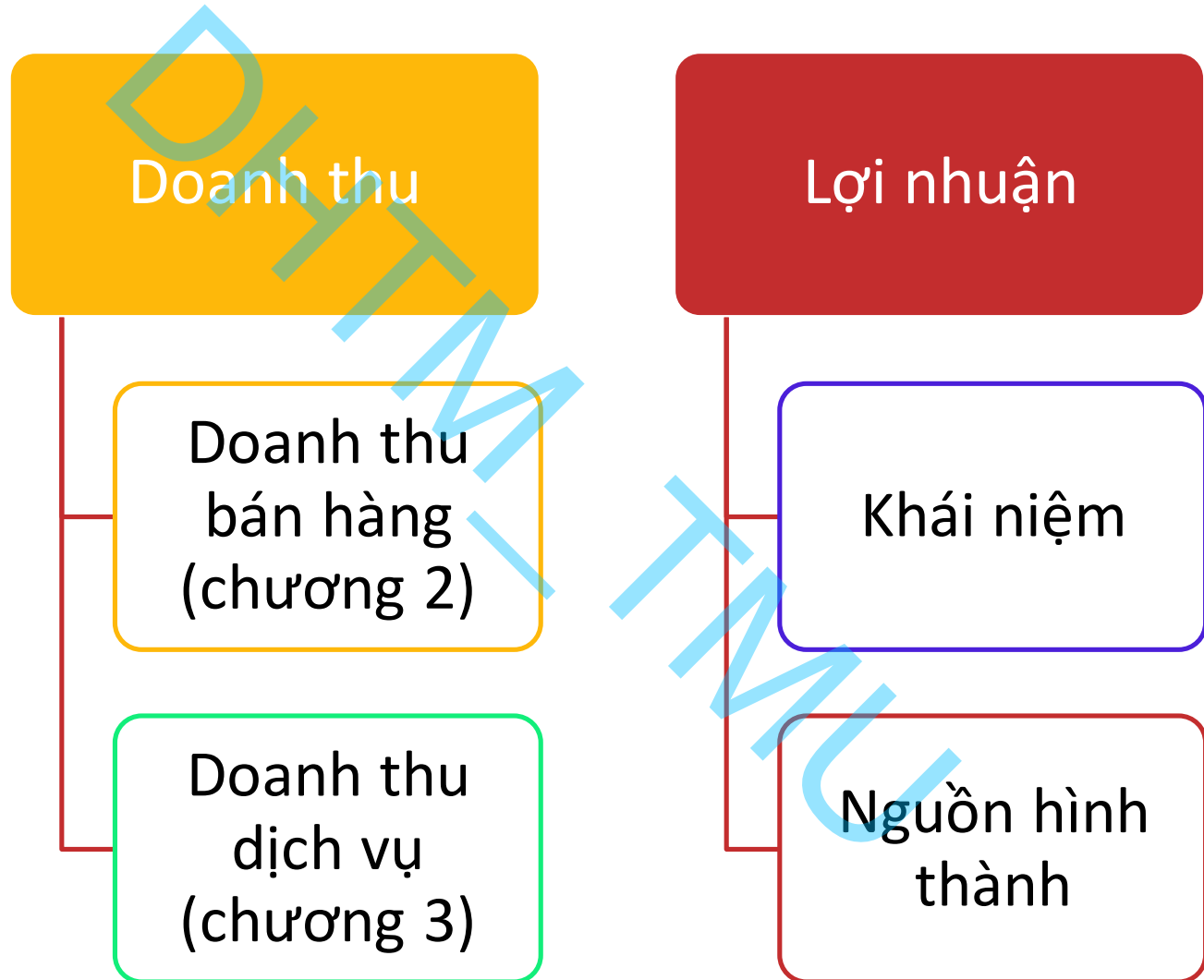
- DT bán hàng (xem chương 2)
- DT dịch vụ (xem chương 3)

5.2.2.2. Lợi nhuận Là phần chênh lệch giữa tổng thu nhập của doanh nghiệp và tổng chi phí trong một thời kỳ nhất định

NGUỒN HÌNH THÀNH LỢI NHUẬN:

- LỢI NHUẬN THUẦN TỪ HĐKD (bán hh,dv và hoạt động tài chính) = LN gộp + (Thu nhập hoạt động tài chính – CF hoạt động tài chính) – (CF bán hàng+CF quản lý DN)
- LN khác = Thu nhập khác – CF khác
- Tổng LN trước thuế = LN thuần từ HĐKD + LN khác

5.2.2. Kết quả kinh doanh



* Các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận

- Khối lượng tiêu thụ
- Giá bán, giá phí
- Chu kỳ sống của SP
- Lợi thế thương mại, uy tín, danh tiếng của DN
- Chiến lược kinh doanh của DN
- Trình độ quản lý DN

Kết thúc chương 5





KẾT THÚC HỌC PHẦN

*Chúc các bạn SV học và thi
đạt kết quả tốt!*