

CHƯƠNG II: CHI PHÍ, DOANH THU VÀ LỢI NHUẬN CỦA DOANH NGHIỆP

NỘI DUNG

- 2.1. Chi phí kinh doanh của doanh nghiệp.**
- 2.2. Chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm của doanh nghiệp.**
- 2.3. Doanh thu và thu nhập khác của doanh nghiệp.**
- 2.4. Điểm hoà vốn và đòn bẩy kinh doanh**
- 2.5. Các loại thuế chủ yếu đối với doanh nghiệp.**
- 2.6. Lợi nhuận và phân phối lợi nhuận của doanh nghiệp.**

Tài liệu tham khảo

- Giáo trình quản trị tài chính doanh nghiệp (xuất bản năm 2007)
- Nghị định 199/NĐ- CP, Thông t- số 33/TT- BTC, Các Luật thuế GTGT, TTĐB, XNK, TNDN
- Các thông t- h- ớng dẫn các Luật thuế nh- 128/TT- BTC, Thông t- 119/TT- BTC, Thông t- 120/TT- BTC, thông t- 84/TT- BTC sửa đổi bổ sung thuế GTGT và các thông t- sửa đổi khác về các loại thuế .

Câu hỏi thảo luận

1. Phân biệt chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản xuất?
2. Có những loại giá thành sản phẩm nào?
3. Hạ giá thành sản phẩm đem lại lợi ích gì cho doanh nghiệp?
4. Việc đẩy mạnh tiêu thụ, tăng doanh thu của doanh nghiệp đem lại lợi ích gì cho doanh nghiệp?
5. Tại sao lợi nhuận tính thuế có thể khác với lợi nhuận thực tế của doanh nghiệp ?

6. Hãy nêu những lý do phải sử dụng kết hợp chỉ tiêu lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận để đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp?

7. Vì sao các doanh nghiệp phải trích lập các quỹ của doanh nghiệp nh- quỹ đầu t- phát triển, quỹ khen th- ưởng, phúc lợi...

8. Phân biệt doanh thu bán hàng và tiền thu bán hàng?

9. Điểm hoà vốn kinh tế và điểm hoà vốn tài chính? ý nghĩa việc nghiên cứu điểm hoà vốn?

10. Đòn bẩy kinh doanh và ý nghĩa của việc nghiên cứu đòn bẩy kinh doanh?

2.1. CHI PHÍ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

2.1.1. Khái niệm chi phí kinh doanh của doanh nghiệp.

- Chi phí kinh doanh là những chi phí liên quan đến hoạt động kinh doanh phát sinh trong một thời kỳ nhất định

2.1.2 Nội dung chi phí kinh doanh

- + Chi phí sản xuất kinh doanh
- + Chi phí hoạt động tài chính

CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH

- + Lãi vay phải trả về vay vốn trong kỳ
- + Chi phí liên quan đến hoạt động mua bán chứng khoán
- + Chi phí liên quan đến cho thuê tài sản.
- + Chi phí để phát hành giấy nợ ngắn hạn, dài hạn chứng khoán
- + Các khoản chi khác thanh toán
- +

CHI PHÍ KHÁC

- + chi phí thanh lý, nh- ững b- ản TSCĐ
- + chi phí tu- ần ph- ất do vi phạm hợp ồng v- ới DN khác
- + chi phí cho việc thu hồi các khoản nợ khó ỏi
- + chi phí thu tu- ần ph- ất các DN khác vi phạm hợp ồng kinh t- ế v- ới DN

2.2. Chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm của DN:

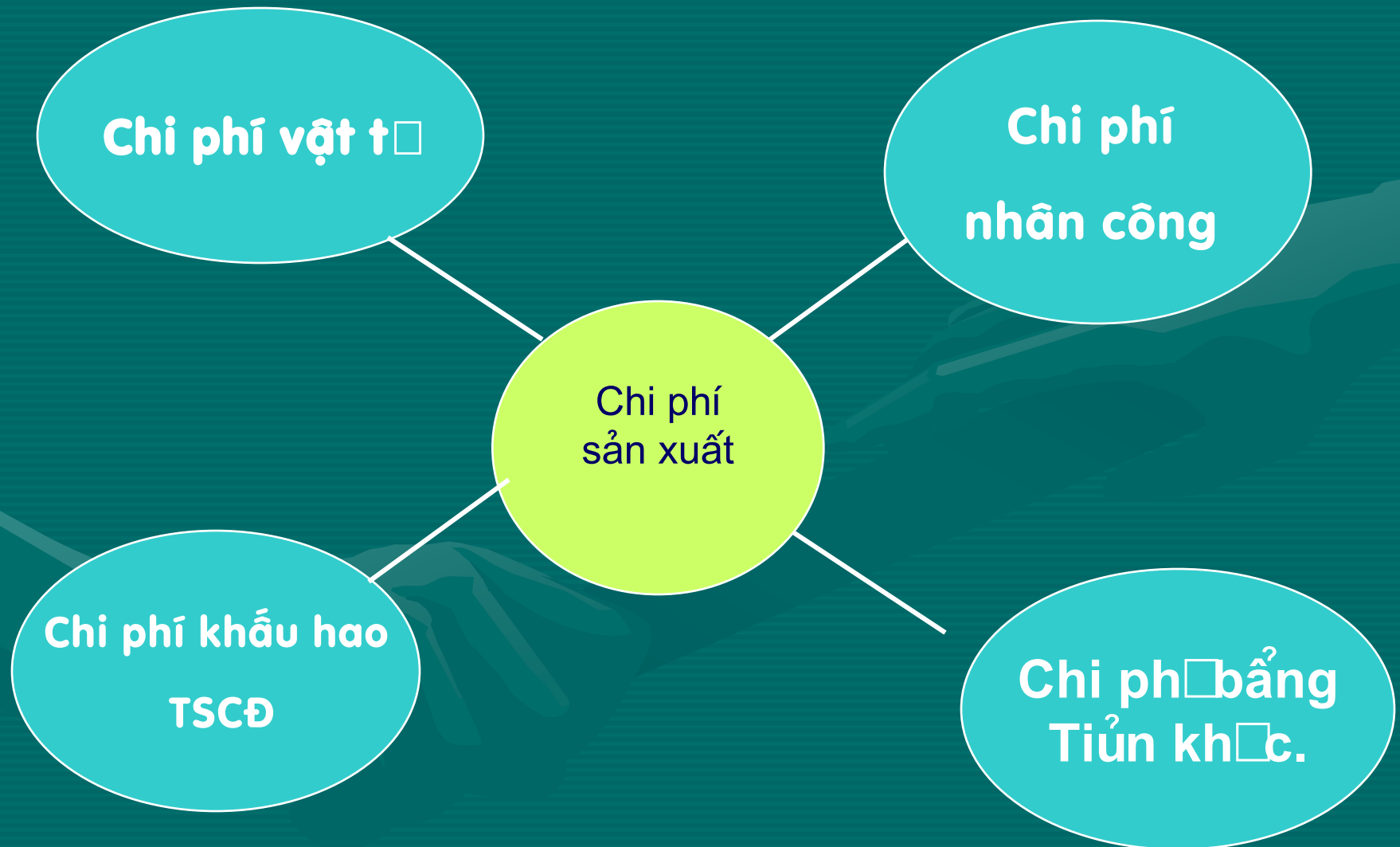
-Khái niệm:

Chi phí sản xuất kinh doanh là biểu hiện bằng tiền của các loại vật t- đã tiêu hao, khấu hao TSCĐ, tiền l- ơng hay tiền công và các khoản chi phí khác phát sinh trong quá trình sản xuất, bán hàng của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định.

-Nội dung: chi phí sản xuất kinh doanh bao gồm:

- Chi phí sản xuất sản phẩm hàng hoá, dịch vụ.
- Chi phí bán hàng.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp.

NỘI DUNG CHI PHÍ SẢN XUẤT SẢN PHẨM, DỊCH VỤ.



2.2.1 Phân loại chi phí sản xuất kinh doanh

- Khái niệm: phân loại chi phí sản xuất kinh doanh.
- Tại sao phải phân loại chi phí sản xuất kinh doanh.
- Các cách phân loại chi phí sản xuất kinh doanh

- # Theo n^hi dung kinh t^h

- + Chi phí NVL trực tiếp
- + Chi phí NC trực tiếp
- + Chi phí SXC
- + Chi phí bán hàng
- + Chi phí QLDN

**Theo cāng dāng
kinh t□ và □□□□
ph□ sinh**

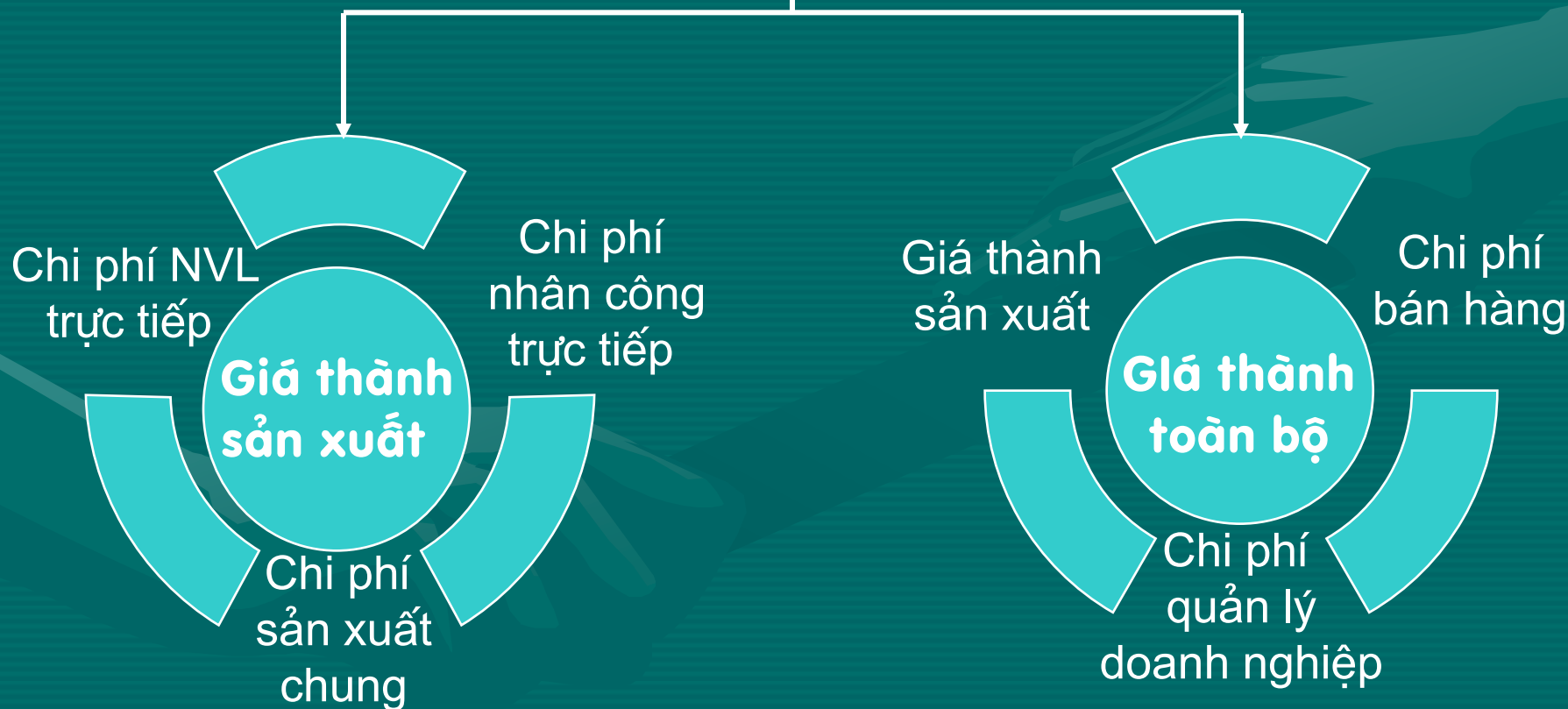
- CuuDuongThanCong.com

2.2.2. GIÁ THÀNH VÀ HẠ GIÁ THÀNH SẢN PHẨM CỦA DN

2.2.2.1 *Giá thành sản phẩm của DN:*

- *Khái niệm:* Giá thành sản phẩm là biểu hiện bằng tiền toàn bộ chi phí mà doanh nghiệp đã bỏ ra để hoàn thành việc sản xuất và tiêu thụ một đơn vị hay một khối lượng sản phẩm nhất định
- *Phân loại giá thành sản phẩm:*

THEO PHẠM VI TÍNH GIÁ THÀNH SẢN PHẨM



THEO KẾ HOẠCH HOÁ GIÁ THÀNH SẢN PHẨM



VAI TRÒ CỦA GIÁ THÀNH

```
graph TD; A[VAI TRÒ CỦA GIÁ THÀNH] --> B[Là th- ớc đo mức hao phí để sx và tiêu thụ 1 đơn vị SP, là cơ sở xd kquả KD]; A --> C[Là công cụ quan trọng để kiểm tra và giám sát...]; A --> D[Là căn cứ để DN xây dựng chính sách giá cả];
```

**Là th- ớc
đo mức hao phí
để sx và tiêu thụ
1 đơn vị SP, là cơ
sở xd kquả KD**

**Là công cụ
quan trọng
để kiểm tra
và giám sát...**

**Là căn cứ để
DN xây dựng
chính sách
giá cả**

2.2.2.2 HẠ GIÁ THÀNH SẢN PHẨM

Tạo điều kiện để DN thực hiện tốt việc tiêu thụ, tăng khả năng cạnh tranh

Biện pháp căn bản lâu dài làm tăng lợi nhuận

Mở rộng quy mô SX KD

Ý nghĩa hạ giá thành SP

*- Chỉ tiêu đánh giá tình hình thực hiện
hạ giá thành sản Phẩm*

+ Mức hạ giá thành



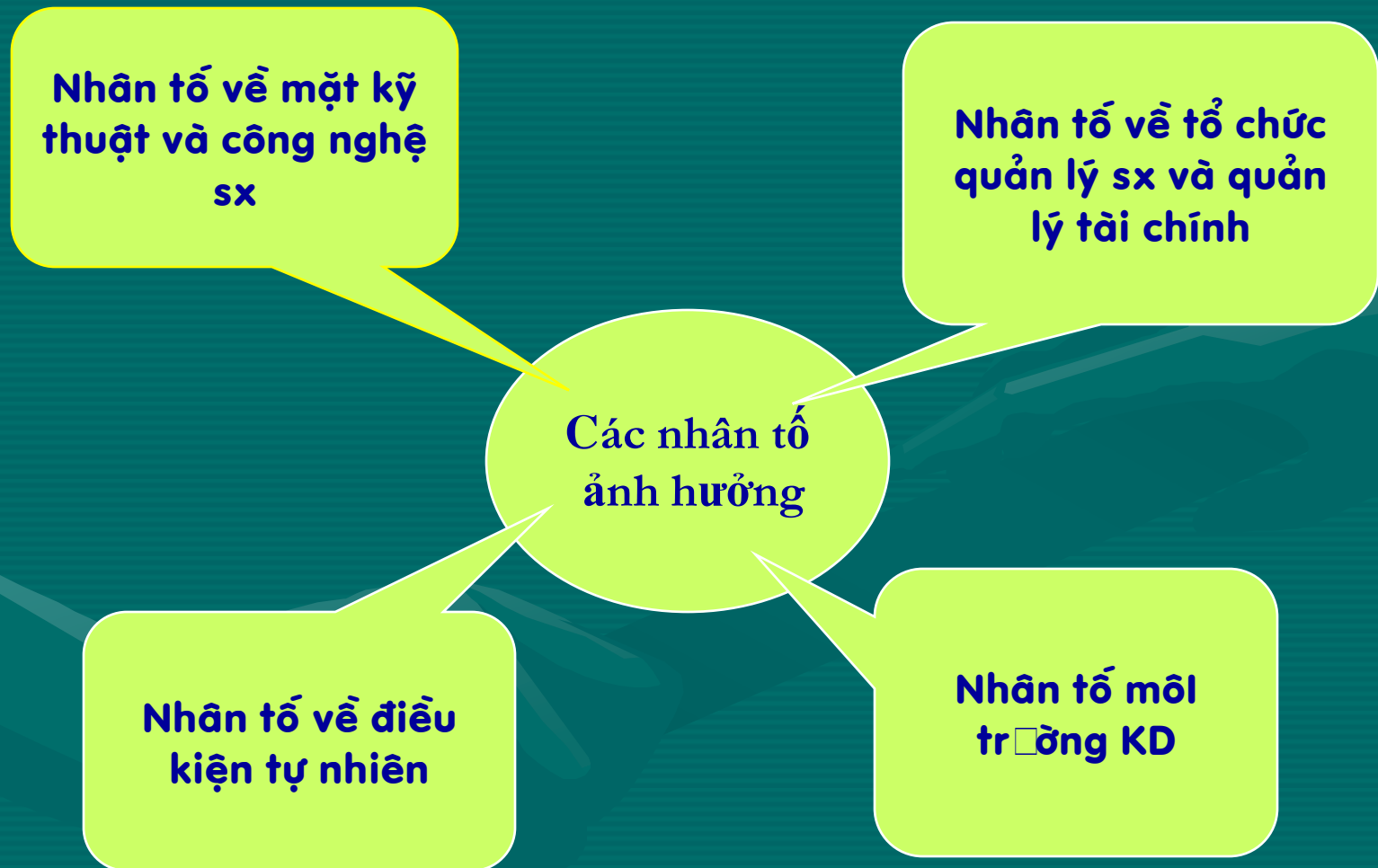
$$M_z(+ -) = \sum (S_{1i} z_{1i} - S_{1i} z_{0i})$$

+ Tỷ lệ hạ giá thành



$$T_z \% = \frac{M_z}{\sum (S_{1i} z_{0i})}$$

CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN TIẾT KIỆM CHI PHÍ VÀ HẠ GIÁ THÀNH SẢN PHẨM



2.2.2.3. Các biện pháp chủ yếu để tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm

Biện pháp

Đầu tư- đổi mới kỹ thuật, công nghệ sản xuất, ứng dụng kịp thời các thành tựu tiên bộ KHKT

Không ngừng hoàn thiện và nâng cao trình độ tổ chức sản xuất, tổ chức lao động góp phần nâng cao NSLĐ

Tăng cường hoạt động kiểm tra giám sát tài chính đối với hoạt động sản xuất kinh doanh

Xây dựng định mức và kế hoạch chi phí để tạo điều kiện quản lý

Xác định rõ nội dung và phạm vi sử dụng chi phí để quản lý phù hợp.

Định kỳ tiến hành phân tích, đánh giá tình hình quản lý chi phí để có biện pháp điều chỉnh phù hợp

Thực hiện các biện pháp thưởng phạt vật chất nhằm kích thích người lao động phấn đấu tiết kiệm chi phí hạ

2.3. DOANH THU VÀ THU NHẬP KHÁC CỦA DOANH NGHIỆP

2.3.1. Nội dung doanh thu của doanh nghiệp.

- Doanh thu là biểu hiện bằng tiền các lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp thu đ- ợc từ hoạt động kinh doanh trong một thời kỳ nhất định
- Doanh thu của doanh nghiệp th- ờng bao gồm hai bộ phận:
 - * Doanh thu bán hàng
 - * Doanh thu tài chính

2.3.1.1 Doanh thu bán hàng của doanh nghiệp.

-Doanh thu bán hàng:

Là biểu hiện tổng giá trị các loại sản phẩm hàng hoá và dịch vụ mà doanh nghiệp đã bán ra trong một thời kỳ nhất định .

- Thời điểm xác định doanh thu:

Xét trên góc độ tài chính thời điểm xác định doanh thu bán hàng là khi quyền sở hữu sản phẩm, hàng hoá đã được chuyển giao hay đã hoàn thành việc cung cấp dịch vụ và người mua đã chấp nhận thanh toán, không kể đã thu được tiền hay chưa thu được tiền.

- Cách xác định doanh thu:

Doanh thu bán hàng = Số lượng SP tiêu thụ (Sti) x Giá bán đơn vị SP (Gi)

2.3.1.1. Doanh thu bán hàng của doanh nghiệp.

ý nghĩa của doanh thu bán hàng

DTBH là nguồn tài chính tiềm năng quan trọng để bù đắp các khoản chi phí SXKD trong kỳ và thực hiện nghĩa vụ tài chính với Nhà nước.

Tăng doanh thu là một trong những mục tiêu thể hiện sự tăng trưởng của DN

Tăng doanh thu thúc đẩy vòng quay vốn, góp phần tiết kiệm vốn lưu động của doanh nghiệp.

Tăng doanh thu là một tiền đề quan trọng để DN tăng lợi nhuận.

NHỮNG NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN DTBH.

Việc mở rộng thị trường, tăng khối lượng sản phẩm tiêu thụ

Khối lượng và chất lượng sản phẩm HH, DV

Uy tín của DN và thương hiệu sản phẩm

Giá cả SP, HH và DV

Thị trường tiêu thụ và phương thức thanh toán

Nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu bán hàng

Dịch vụ trong và sau bán hàng

Doanh thu bán hàng của doanh nghiệp (tiếp).

-Ph- ơng h- óng, biện pháp tăng doanh thu :

- +Tăng số l- ợng sản phẩm sản xuất và tiêu thụ
- + Nâng cao chất l- ợng sản phẩm
- +Lựa chọn kết cấu sản phẩm tiêu thụ góp phần tăng doanh thu.
- +Lựa chọn ph- ơng thức bán hàng và ph- ơng thức thanh toán hợp lý.
- + Th- ờng xuyên thay đổi mẫu mã, hình thức để phù hợp với thị hiếu khách hàng.
- + Có các dịch vụ hỗ trợ trong bán hàng và sau bán hàng
- + Có các hình thức khuyến mãi, chiết khấu bán hàng, giảm giá hàng bán khi cần thiết
- + Thực hiện quảng cáo, tiếp thị ...

2.3.1.2 DOANH THU HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH

- Lãi cho vay, lãi tiền gửi, lãi bán hàng trả chậm, lãi đầu tư trái phiếu, chiết khấu thanh toán, lãi được chia do góp vốn liên doanh
- Thu nhập về mua bán CK
- Thu nhập cho thuê tài sản
- Khoản chênh lệch lãi do bán ngoại tệ
- ...

2.3.2 THU NHẬP KHÁC CỦA DN

+ Là những khoản thu đ- ợc trong kỳ do các hoạt động không th- ờng xuyên ngoài các hoạt động tạo ra Doanh thu

Gồm một số khoản nh- :

+ Tiền thu từ nh- ợng bán, thanh lý TSCĐ.

+ Tiền bảo hiểm đ- ợc các tổ chức bồi th- ờng

+ Thu tiền phạt khách hàng hay các tổ chức kinh tế khác do vi phạm hợp đồng kinh tế với DN



2.4 ĐIỂM HOÀ VỐN VÀ ĐÒN BẨY KINH DOANH:

2.4.1 Điểm hoà vốn.

-Khái niệm:

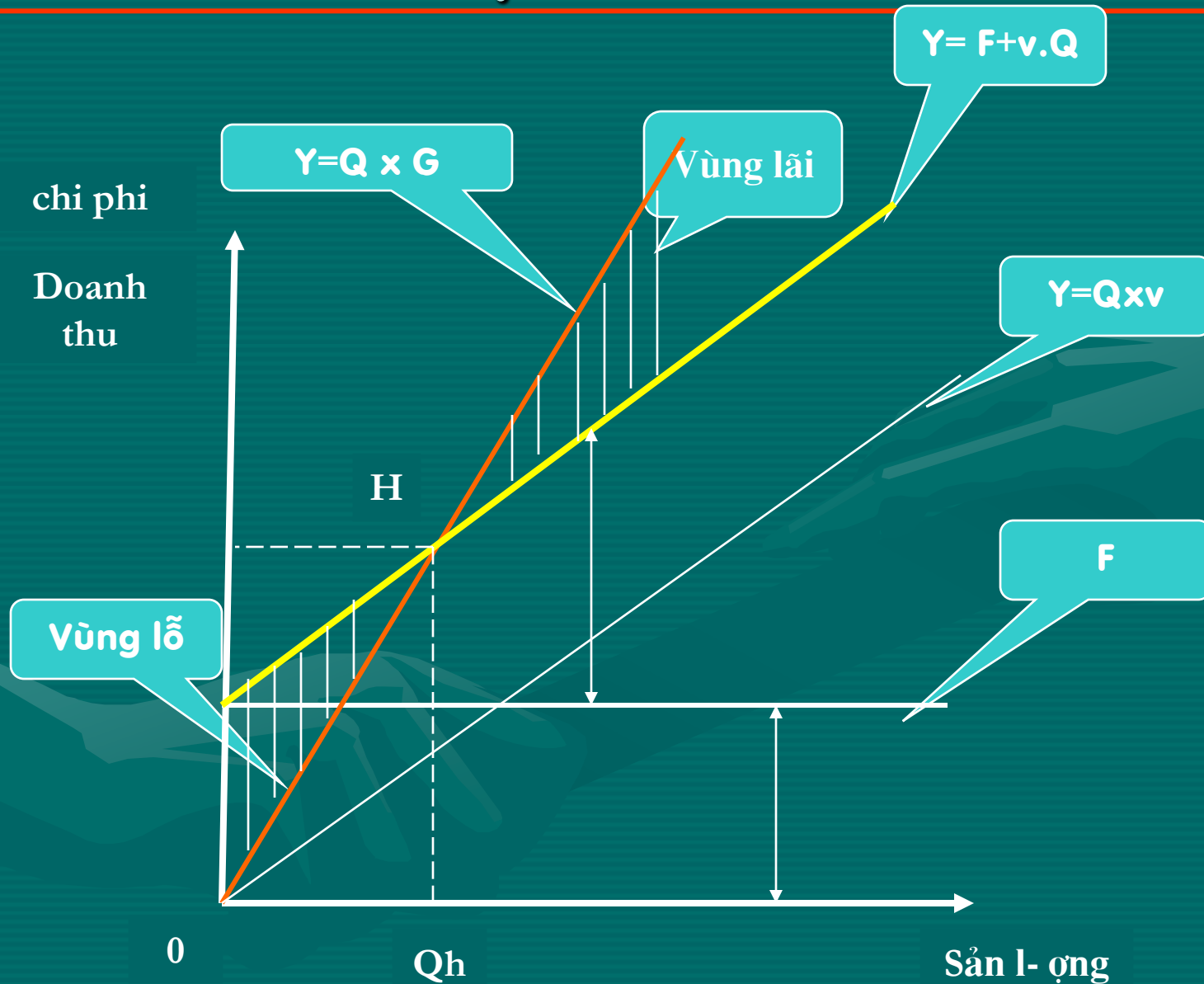
Điểm hoà vốn là điểm mà tại đó doanh thu đủ bù đắp chi phí. Doanh nghiệp không lãi mà cũng không lỗ.

- Tác dụng phân tích hoà vốn:

- Nội dung phân tích

Để tách biệt sự ảnh hưởng của kết cấu nguồn vốn, người ta chia thành 2 nội dung: Phân tích hoà vốn kinh tế và phân tích hoà vốn tài chính

ĐỒ THỊ ĐIỂM HOÀ VỐN



+ Sản l- ợng hoà vốn

$$\text{Tr- ớc lãi vay : } Q_{HV} = F/(g-v)$$

$$\text{Sau lãi vay : } Q'_{HV} = F+I/(g-v)$$

+ Doanh thu hoà vốn

$$\text{Tr- ớc lãi vay: } Dt = F/(1 - v/g)$$

$$\text{Sau lãi vay : } Dt' = F+I / (1-v/g)$$

+ Công suất hoà vốn

$$\text{Tr- ớc lãi vay: } h\% = Q_{hv}/Q_{cs}$$

$$\text{Sau lãi vay: } h'\% = Q'_{hv}/Q_{cs}$$

+ Thời gian hoà vốn

Tr- ớc lãi vay: $Tg\% = h\% \times 12$

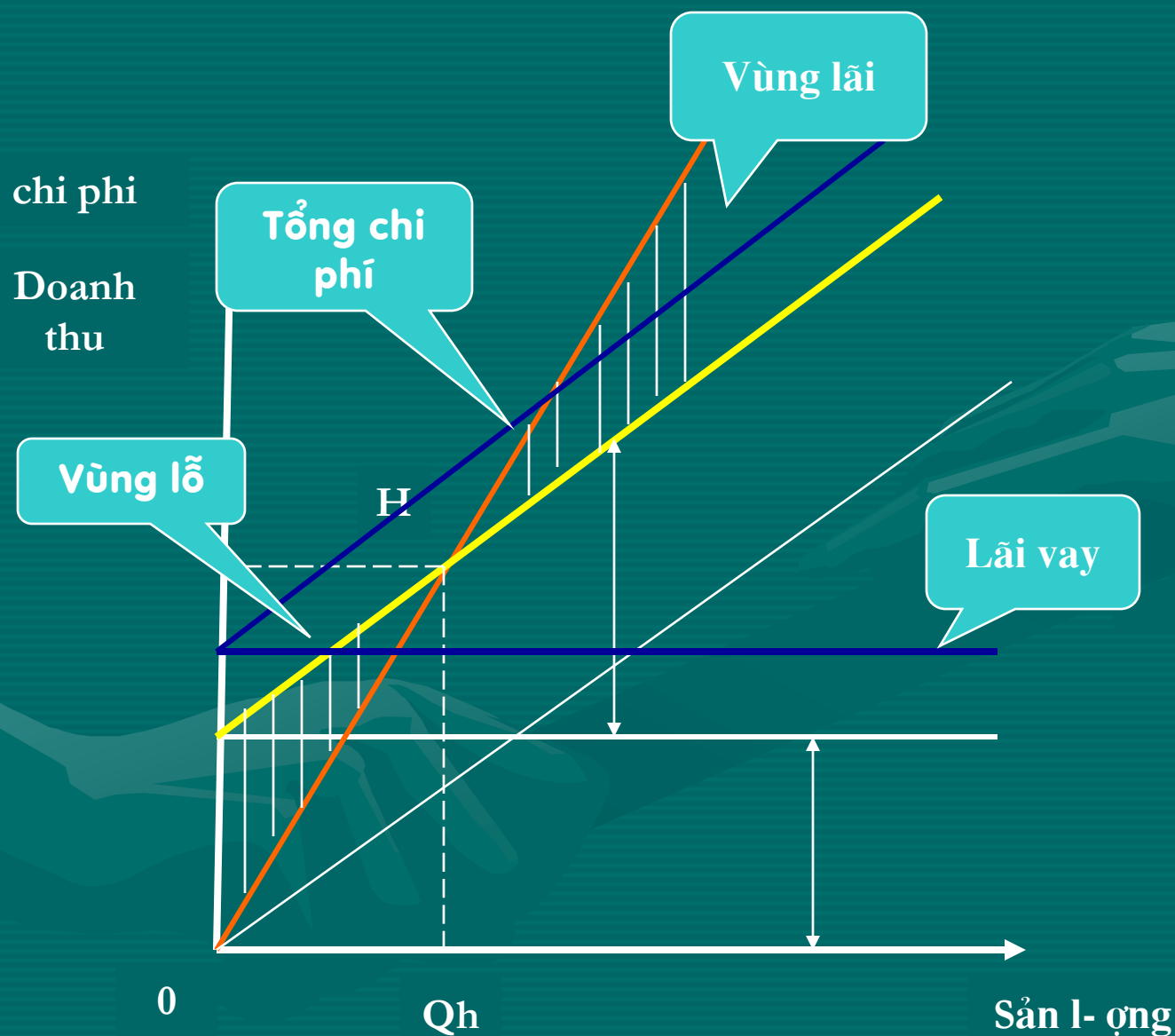
Sau lãi vay: $Tg\% = h'\% \times 12$

- Xác định sản l- ợng để đạt lợi nhuận dự kiến

$$F + I + Rf$$

$$\rightarrow Q_p = \frac{F + I + Rf}{g - v}$$

ĐIỂM HOÀ VỐN TÀI CHÍNH



2.4.2 ĐÒN BẨY KINH DOANH (DOL)

□ Rủi ro kinh doanh:

Là sự khăng chặc chẹn thời điểm hiện tại về mức lợi nhuận trước thuế vay và thu trong tương lai.

□ Khái niệm Đòn bẩy kinh doanh:

□ Phân tích mức độ sẵn sàng chi phí cố định KD trong tổng chi phí sxkd của DN.

- Mức độ tác động của Đòn bẩy KD:

Phân tích mức độ thay đổi của LN trước thuế vay và thu do kết quả của sự thay đổi doanh thu hay số lãi

- Cường độ xác định mức độ tác động của Đòn bẩy KD:

- Nghĩa của việc nghiên cứu Đòn bẩy KD

CÔNG THỨC XÁC ĐỊNH MỨC ĐỘ TÁC ĐỘNG CỦA ĐÒN BẢY KD

$$\begin{aligned} &\text{Mức độ tác động của Đòn bẫy KD} \\ &= \frac{\text{Tiết kiệm lãi vay và thu nhập thay thế của LN}}{\text{Tiết kiệm lãi vay và thu nhập thay thế của sản phẩm (DThu)}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &\text{Mức độ tác động của Đòn bẫy KD} \\ &= \frac{Q_0(G - V)}{Q_0(G - V) - F} \end{aligned}$$

2.5 NHỮNG LOẠI THUẾ CHỦ YẾU ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP.

2.5.1. Thuế giá trị gia tăng.

- Thuế giá trị gia tăng là thuế tính trên khoản giá trị tăng thêm của hàng hoá, dịch vụ phát sinh trong quá trình từ sản xuất, l- u thông đến tiêu dùng
- Đối t- ợng tính thuế: Là hàng hoá, dịch vụ dùng cho sản xuất, kinh doanh và tiêu dùng ở Việt Nam thuộc diện phải chịu thuế GTGT
- Đối t- ợng nộp thuế: Là các tổ chức, cơ sở kinh doanh có sản xuất, kinh doanh hàng hoá hoặc nhập khẩu hàng hoá chịu thuế GTGT
- Căn cứ tính thuế: Giá tính thuế và thuế suất

- Ph- ơng pháp tính thuế: 2 ph- ơng pháp

+ Ph- ơng pháp khấu trừ:

Thuế GTGT phải nộp = Thuế GTGT đầu ra - Thuế GTGT đầu vào

L- u ý: Ko đ- ợc khấu trừ thuế VAT cho những HH, DV mua vào để
sx ra những HH, DV bán ra ko thuộc diện chịu thuế VAT

Thuế phát sinh tháng nào đ- ợc khấu trừ toàn bộ trong tháng đó

+Ph- ơng pháp trực tiếp:

Thuế GTGT phải nộp = Giá trị gia tăng x Thuế suất thuế GTGT

Giá trị gia tăng = Giá thanh toán đầu ra - Giá thanh toán đầu vào

4.3.3.2: Thuế tiêu thụ đặc biệt

- Thuế TTĐB là sắc thuế đánh vào một số hàng hoá, dịch vụ đặc biệt nằm trong danh mục Nhà nước quy định

- Đối tượng chịu thuế: Là những hàng hoá, dịch vụ thuộc diện chịu thuế TTĐB

Hiện tại có 8 mặt hàng và 5 nhóm dịch vụ, trong đó là các mặt hàng và dịch vụ mà Nhà nước không khuyến khích tiêu dùng

- Đối tượng nộp thuế: Là các tổ chức, cá nhân có hoạt động sản xuất, nhập khẩu hàng hoá, kinh doanh dịch vụ thuộc đối tượng nộp thuế TTĐB

- Cách xác định thuế TTĐB:

Thuế TTĐB = Sản lượng HH bán ra (nhập khẩu) x Giá tính thuế x thuế suất thuế TTĐB

Giá tính thuế là giá ch- a có thuế TTĐB

+ Với HH sx ở trong n- ớc:

Giá bán ch- a có thuế GTGT đã có TTĐB

- Giá tính thuế =
$$\frac{\text{Giá bán ch- a có thuế GTGT đã có TTĐB}}{1 + \text{Thuế suất thuế TTĐB}}$$

+ Với HH nhập khẩu:

Giá tính thuế = Giá nhập khẩu + Thuế nhập khẩu

Biểu thuế hiện hành từ 10% đến 80%. Đối với hàng hoá thuộc diện chịu thuế TTĐB vẫn phải chịu thuế GTGT

4.3.3.3. Thuế xuất, nhập khẩu

- Thuế XNK là sắc thuế đánh vào hàng hoá xuất khẩu hoặc nhập khẩu trong quan hệ thương mại quốc tế -

Đối tượng chịu thuế: Là tất cả hàng hoá được phép xuất khẩu, nhập khẩu qua cửa khẩu biên giới Việt Nam.

- Phương pháp tính thuế:

Thuế XK, NK phải nộp = Số lượng hàng hoá XK, NK x Giá tính thuế x thuế suất thuế XK, NK

Trong đó:

+ Giá tính thuế XK: là giá bán hàng tại cửa khẩu xuất (FOB)

+ Giá tính thuế NK: Là giá tại cửa khẩu nhập (CIF)

4.3.3. 4. Thuế thu nhập doanh nghiệp

- Thuế TNDN là sắc thuế tính trên thu nhập chịu thuế của doanh nghiệp trong kỳ tính thuế
- Đối tượng nộp thuế: Tổ chức, cá nhân sản xuất kinh doanh hàng hoá, dịch vụ có thu nhập chịu thuế.
- Đối tượng chịu thuế: Bao gồm thu nhập chịu thuế của các hoạt động sản xuất kinh doanh, dịch vụ và thu nhập chịu thuế khác.
- Cách xác định:

$\text{Thuế TNDN} = \text{Thu nhập chịu thuế} \times \text{Thuế suất}$

$\text{Thu nhập chịu thuế} = \text{Thu nhập từ HDSXKD} + \text{Thu nhập khác}$

2.6. LỢI NHUẬN VÀ PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN CỦA DOANH NGHIỆP.

2.6.1. Lợi nhuận của doanh nghiệp.

- Khái niệm:

Lợi nhuận là số chênh lệch giữa doanh thu hay thu nhập với chi phí mà doanh nghiệp đã bỏ ra trong một thời kỳ nhất định.

- Nội dung:

- + Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh
- + Lợi nhuận từ hoạt động khác

a. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh :

+ Lợi nhuận tr-ớc thuế từ hoạt động SXKD = Doanh thu thuần - Tổng giá thành sản xuất - Chi phí BH & Chi phí QLDN - Lãi vay vốn KD

Hoặc: Lợi nhuận tr-ớc thuế từ hoạt động SXKD = Doanh thu thuần - Tổng chi phí biến đổi - Tổng chi phí cố định KD - Lãi vay VKD

+ Lợi nhuận từ hoạt động tài chính = Doanh thu hoạt động tài chính — chi phí hoạt động tài chính

b. Lợi nhuận từ hoạt động khác

+ LN khác= Thu nhập khác — chi phí khác

LN tr- ớc thuế = LN HĐSXKD + LN HĐTC + LN khác

- Vai trò của lợi nhuận:

- + Là nguồn tích lũy cơ bản để bổ sung thêm vốn cho hoạt động kinh doanh, từ đó ảnh hưởng đến tình hình tài chính làm cho về lâu dài tình hình tài chính ổn định và vững chắc hơn.
- + Lợi nhuận là nguồn thu chủ yếu góp phần tăng NSNN và là nguồn chủ yếu để kích thích mọi mặt hoạt động sản xuất kinh doanh
- + Lợi nhuận là chỉ tiêu phản ánh chất lượng hoạt động sản xuất kinh doanh.

2.6.2 Tỷ suất lợi nhuận

- Sự cần thiết phải sử dụng chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận:

+ Do lợi nhuận là chỉ tiêu chất lượng tổng hợp chịu ảnh hưởng của nhiều nhân tố thuộc về chủ quan và khách quan đã có sự bù trừ lẫn nhau

+ Do quy mô kinh doanh, địa điểm tiêu thụ, thời điểm tiêu thụ, thị trường tiêu thụ ... khác nhau dẫn đến quy mô lợi nhuận khác nhau

=> Cần thiết phải sử dụng kết hợp cả chỉ tiêu lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận để đánh giá toàn diện chất lượng hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận chủ yếu:

Lợi nhuận tr- ớc (sau) thuế

+ Tỷ suất LN doanh thu =-----

Doanh thu thuần

Lợi nhuận tr- ớc (sau) thuế

+ Tỷ suất LN giá thành =-----

Giá thành toàn bộ

Lợi nhuận tr- ớc (sau) thuế

+ Tỷ suất LN VKD =-----

VKD bình quân

Lợi nhuận sau thuế

+ Tỷ suất LN vốn CSH =-----

Vốn CSH bình quân

PHƯƠNG HƯỚNG BIỆN PHÁP TĂNG LN

Đẩy mạnh tiêu thụ, tăng doanh thu bán hàng

- + Nâng cao chất lượng sản phẩm
- + Thường xuyên thay đổi mẫu mã, hình thức để phù hợp với thị hiếu khách hàng.
- + Có các dịch vụ hỗ trợ trong bán hàng và sau bán hàng
- + Có các hình thức khuyến mãi, chiết khấu bán hàng, giảm giá hàng bán khi cần thiết
- + Thực hiện quảng cáo, tiếp thị ...

Tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm

(xem trong phần hạ giá thành)

Phân phối lợi nhuận của doanh nghiệp.

- Yêu cầu phân phối lợi nhuận:

+ Đảm bảo hài hoà lợi ích giữa doanh nghiệp với các chủ thể khác

+ Đảm bảo hài hoà lợi ích tr- ớc mắt với lợi ích lâu dài.

- Nội dung phân phối lợi nhuận

Các loại quỹ chủ yếu của doanh nghiệp

a. Quỹ dự phòng tài chính

**Bù đắp các khoản
lỗ và các thiệt
hại...**

**Bổ sung vốn
điều lệ...**

b. Quỹ đầu tư- phát triển

c. Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc

**Trợ cấp cho người
lao động bị mất
việc, chi đào tạo
lại...**

**Chi cho hoạt động
phúc lợi, XD công
trình phúc lợi...**

d. Quỹ khen thưởng, phúc lợi

- Sự cần thiết phải trích

- Nội dung

- Nguồn trích