| *CÔNG TY XYZ***BÁO CÁO QUẢN TRỊ NỘI BỘ**Kỳ: Tháng ... năm ...**I. TÓM TẮT DOANH THU THEO SẢN PHẨM/DỊCH VỤ**

| STT | Sản phẩm/Dịch vụ | Số lượng bán | Doanh thu (VNĐ) | Tỷ trọng | So sánh kỳ trước |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | SP A  | 500  | 500,000,000 | 50% | Tăng 10% |
| 2 | SP B  | 300  | 300,000,000  | 30% | Giảm 5% |
| 3 | DV Bảo trì | ...  | ...  | ...  | ...  |

Tổng doanh thu: ... VNĐ**II. TÓM TẮT CHI PHÍ THEO PHÒNG BAN / TRUNG TÂM CHI PHÍ**

| STT | Phòng ban | Lương & PC | Mua NVL | Chi phí khác | Tổng chi phí | So sánh kỳ trước |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Phòng Sản xuất |  |  |  |  |  |
| 2 | Phòng Kinh doanh |  |  |  |  |  |
| 3 | HCNS, Kế toán |  |  |  |  |  |

**III. LỢI NHUẬN GỘP, BIÊN LỢI NHUẬN THEO SẢN PHẨM**

| STT | Sản phẩm  | Doanh thu | Giá vốn | Lãi gộp | Tỷ lệ lãi gộp (%) |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | SP A |  |  |  |  |
| 2 | SP B  |  |  |  |  |

**IV. PHÂN TÍCH BIẾN ĐỘNG DOANH THU, CHI PHÍ, LỢI NHUẬN**- Phân tích nguyên nhân tăng/giảm- So sánh với kế hoạch, dự báo**V. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ**- Đề xuất chiến lược marketing, điều chỉnh giá, cắt giảm chi phí...- Các phương án quản trị rủi ro- Kế hoạch tài chính dự kiếnLẬP BÁO CÁO: ... (Ký, ghi rõ họ tên)TRƯỞNG PHÒNG KẾ TOÁN/QUẢN TRỊ: ...BGĐ DUYỆT: ... (Ký, đóng dấu)Ngày lập: .../.../20... |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |