

The Saigon International
University



Khóa luận
tốt nghiệp

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Thành phố Hồ Chí Minh - 2024

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Ngành

Quản trị kinh doanh

Đề tài

**Các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV
SX&TM XNK Vĩnh Đạt**

Giảng viên hướng dẫn:

Th.S Võ Văn Tiên

Sinh viên:

Nguyễn Nhật Nam

MSSV:

94011901787



Lewis Campus

Email: admission@siu.edu.vn
Website: www.siu.edu.vn

LỜI CAM KẾT

Em xin cam kết đây là bài luận do chính em thực hiện và được sự hướng dẫn của thầy Th.s Võ Văn Tiên. Những số liệu trong bài khóa luận này được cung cấp bởi Công ty TNHH MTV SX&TM XNK Vĩnh Đạt nhằm mục đích phân tích và đánh giá.

Nếu phát hiện có bất kỳ sự gian lận nào em xin chịu hoàn toàn trách nhiệm về nội dung của mình. Em xin chân thành cảm ơn.

Tp.Hồ Chí Minh, ngày 16 tháng 6 năm 2024
Sinh viên thực hiện

Nguyễn Nhật Nam

LỜI CẢM ƠN

Trong thời gian học tập và sinh hoạt tại trường Đại học Quốc tế Sài Gòn, nhận được sự truyền đạt kiến thức, hướng dẫn tận tình của quý thầy cô giảng viên đã giúp cho em hoàn thiện bản thân hơn và có được sự hiểu biết như ngày hôm nay. Xin chân thành cảm ơn thầy Võ Văn Tiên đã chỉ dẫn và đóng góp ý kiến để em có thể hoàn thành bài báo cáo thực tập này.

Được làm việc tại Công ty TNHH Vĩnh Đạt là một cơ hội rất lớn để cho em rèn luyện tác phong, ý thức làm việc kỷ luật và nhận diện những vấn đề thường xuyên diễn ra trong doanh nghiệp. Cảm ơn Ban Giám đốc, các anh chị, cô chú làm việc tại các phòng ban của công ty, đặc biệt là chú Vũ Hồng Lam – quản lý công ty-đã tạo điều kiện tốt nhất cho em trong thời gian thực tập để có thể hoàn thiện hơn kiến thức của mình. Bài “Báo cáo thực tập” tại công ty TNHH Vĩnh Đạt thể hiện những thông tin khái quát về quá trình hình thành và phát triển, bộ máy tổ chức và tình hình hoạt động kinh doanh công ty. Do bản thân còn nhiều hạn chế, trình độ lý luận và kinh nghiệm thực tiễn còn yếu kém nên bài báo cáo khó tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong nhận được những đóng góp ý kiến từ phía công ty và quý thầy cô để em có thể hoàn thiện về mặt kiến thức cũng như hoàn thành tốt khóa luận tốt nghiệp sắp tới.

Một lần nữa, em xin chân thành cảm ơn.

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM Độc lập
– Tự do – Hạnh phúc**

NHẬN XÉT CỦA A GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

Họ và tên sinh viên: Nguyễn Nhật Nam

MSSV: 94011901787

Lớp: 19DKD

Ngành: Quản trị kinh doanh

Chuyên ngành: Quản trị kinh doanh

Tên đề tài: Các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty TNHH
Vĩnh Đạt

Nhận xét chung:

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

TP.HCM, ngày tháng năm

Giảng viên hướng dẫn

Th.S Võ Văn Tiên

MỤC LỤC

LỜI CAM KẾT	i
LỜI CẢM ƠN	ii
NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN	iii
MỤC LỤC	iv
DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT	v
DANH MỤC BẢNG SỬ DỤNG.....	vi
DANH MỤC HÌNH ẢNH, BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ.....	vii
HÌNH ẢNH	vii
BIỂU ĐỒ	vii
SƠ ĐỒ	vii
LỜI MỞ ĐẦU	1
1.Lý do chọn đề tài.....	1
2.Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	2
3.Mục tiêu nghiên cứu	2
4.Phương pháp nghiên cứu	2
5.Bố cục bài khóa luận.....	3
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN.....	4
1.1.Khái niệm về kinh doanh và hiệu quả kinh doanh	4
1.2.Sự cần thiết của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh.....	5
1.3.Phân loại hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.....	6
1.4.Vai trò của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh.....	8
1.5.Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.....	9
1.5.1.Nhóm nhân tố bên trong doanh nghiệp	9
1.5.2.Nhóm nhân tố bên ngoài doanh nghiệp.....	13
1.6.Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của một doanh nghiệp.....	16
1.6.1.Các chỉ tiêu phản ánh kinh doanh tổng hợp	16
1.6.2.Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh bộ phận.....	21
Tóm tắt chương 1	22
CHƯƠNG 2: GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY VÀ PHÂN TÍCH KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TRONG GIAI ĐOẠN 2021-2023	23

2.1.Lịch sử hình thành và phát triển	23
2.2 Phân tích kết quả kinh doanh của công ty giai đoạn 2021-2023	33
Tóm tắt chương 2	45
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY	46
3.1.Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.....	46
3.2.Kiến nghị.....	48
3.2.1.Đối với cơ quan nhà nước.....	48
3.2.2. Đối với công ty	48
Tóm tắt chương 3	49
KẾT LUẬN	50
PHỤ LỤC	51

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT

TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
XNK	Xuất nhập khẩu
MTV	Một thành viên
SX TM	Sản xuất thương mại
ROA	Return on assets (Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản)
ROS	Return on sales (Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu)
ROE	Return on equity (Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu)

DANH MỤC BẢNG SỬ DỤNG

Bảng 2. 1: Chức năng và nhiệm vụ của từng phòng ban.....	26
Bảng 2. 2: Tình hình nhân sự của công ty giai đoạn 2021-2023	27
Bảng 2. 3: So sánh chênh lệch doanh thu của công ty giai đoạn 2021-2023	32
Bảng 2. 4: Tình hình chi phí của công ty giai đoạn 2020-2022	34
Bảng 2. 5: So sánh chênh lệch chi phí của công ty giai đoạn 2021-2023	34

Bảng 2. 6: So sánh chênh lệch lợi nhuận của công ty giai đoạn 2021-2023	35
Bảng 2. 7: Các chỉ tiêu về nợ phải trả và nguồn vốn của công ty giai đoạn 2021-2023	40
Bảng 2. 8: Các hệ số khả năng thanh toán của công ty giai đoạn 2021-2023	40
Bảng 2. 9: Phân tích ma trận SWOT của công ty Vĩnh Đạt	41

DANH MỤC HÌNH ẢNH, BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ

HÌNH ẢNH

Hình 2. 1: Logo công ty TNHH Vĩnh Đạt	23
Hình 2. 2: Đai ốc lục giác	28
Hình 2. 3: Tán bông	29
Hình 2. 4: Đai ốc dài.....	29
Hình 2. 5: Đai ốc khóa	30
Hình 2. 6: Đai ốc mũ	30

BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 2. 1: Tình hình doanh thu của công ty giai đoạn 2021-2023	33
Biểu đồ 2. 2: Tình hình lợi nhuận của công ty giai đoạn 2021-2023.....	36
Biểu đồ 2. 3: Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản của công ty giai đoạn 2021-2023	37
Biểu đồ 2. 4: Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu giai đoạn 2021-2023	38
Biểu đồ 2. 5: Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu của công ty giai đoạn 2021-2023	39

SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1. 1: Cơ cấu tổ chức của công ty TNHH Vĩnh Đạt	25
Sơ đồ 1. 2: Quy trình sản xuất	31

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Năm 2022, nhờ việc kiểm soát tốt dịch bệnh Covid-19 cùng việc tham gia nhiều Hiệp định thương mại tự do, đã thúc đẩy sản xuất của ngành cơ khí Việt Nam tăng trưởng 16,5% so với năm 2021. Với khoảng 30.000 doanh nghiệp cơ khí đang hoạt động, doanh thu toàn ngành đạt hơn 1,7 triệu tỷ đồng và tạo việc làm cho trên 1,2 triệu lao động. Ngành cơ khí trong nước đã từng bước làm chủ và nâng cao tỷ lệ nội địa hóa, tạo động lực thúc đẩy các ngành công nghiệp và kinh tế khác phát triển. Cụ thể, đến nay, linh kiện kim loại sản xuất trong nước hiện đã đáp ứng được 85- 90% nhu cầu cho sản xuất xe máy; khoảng 15- 40% nhu cầu linh kiện cho sản xuất ô tô; khoảng 20% cho sản xuất thiết bị đồng bộ; khoảng 40- 60% cho sản xuất các loại máy nông nghiệp, máy động lực và 40% cho máy xây dựng; cung ứng linh kiện kim loại cho các ngành công nghiệp công nghệ cao hiện đáp ứng khoảng 10% nhu cầu.

Trong bối cảnh nền kinh tế đang trong giai đoạn khôi phục mạnh mẽ sau đại dịch Covid-19 cùng với sự ra đời của nhiều loại máy móc, công nghệ thiết bị hiện đại với hơn 500 doanh nghiệp cung cấp. Qua đó có thể thấy được sự phát triển mạnh mẽ của lĩnh vực sản xuất và mua bán các sản phẩm cơ khí. Song song đó cũng tạo ra nhiều cạnh tranh mạnh mẽ giữa các doanh nghiệp trong cùng lĩnh vực, đã tạo ra một thị trường sôi động hơn.

Chúng ta có thể thấy nhu cầu thị trường của ngành công nghiệp cơ khí rất đa dạng. Công ty TNHH MTV SX TM XNK Vĩnh Đạt nằm trong số các doanh nghiệp chuyên sản xuất các loại đai ốc, bulon, con tán và các linh kiện cơ khí dành cho xe, máy móc và xây dựng với định hướng cũng như mục tiêu sẽ trở thành một trong những doanh nghiệp uy tín và đi đầu trong lĩnh vực.

Để có thể đạt được những mục tiêu trên, doanh nghiệp phải trải qua những thách thức mới càng đè nặng lên mỗi doanh nghiệp, đòi hỏi từng doanh nghiệp phải nâng cao

năng lực cạnh tranh và hiệu quả kinh doanh. Công ty TNHH Vĩnh Đạt cũng đang phải đối mặt với những cơ hội và thách thức. Vì vậy em đã chọn đề tài: “Các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV SX&TM XNK Vĩnh Đạt” với mục đích tìm hiểu và nghiên cứu thực tiễn từ đó đưa ra những giải pháp nhằm góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp trong thời gian tới.

2. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: bài báo cáo tập trung vào nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH MTV SX&TM XNK Vĩnh Đạt

Phạm vi nghiên cứu:

-Về không gian: Công ty TNHH MTV SX&TM XNK Vĩnh Đạt tại địa chỉ 951/6 Hương Lộ 2, Phường Bình Trị Đông A, Quận Bình Tân, TP.HCM

-Thời gian; Trong vòng 12 tuần kể từ ngày 27/2/2024 đến 27/5/2024

3. Mục tiêu nghiên cứu

Phân tích và đánh giá thực trạng hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Vĩnh Đạt

Đề xuất giải pháp về nâng cao hiệu quả kinh doanh cho Công ty Vĩnh Đạt

4. Phương pháp nghiên cứu

-Phương pháp thu thập dữ liệu: Sử dụng báo cáo tài chính của Công ty cung cấp trong giai đoạn 2021-2023, các dữ liệu như quá trình hình thành và phát triển của công ty và các sản phẩm của công ty.

-Phương pháp phân tích và so sánh: Phân tích và so sánh các dữ liệu từ các báo cáo tài chính trong thời gian 3 năm từ 2021-2023.

5. Bố cục bài khóa luận

Bố cục bài khóa luận gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận

Chương 2: Giới thiệu tổng quan về Công ty và thực trạng kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2021-2023

Chương 3: Giải pháp và kiến nghị về việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH MTV SX&TM XNK Vĩnh Đạt.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN

1.1.Khái niệm về kinh doanh và hiệu quả kinh doanh

1.1.1.Khái niệm về kinh doanh

Có thể hiểu kinh doanh là những công việc được thực hiện liên quan đến mua bán hàng hoá trên thị trường nhằm mục đích sinh lợi nhuận dù có thể không cần phải thực hiện đầy đủ các bước trong việc tiêu thụ hoặc cung ứng sản phẩm, dịch vụ trên thị trường.

Do đó, kinh doanh có thể là hoạt động đầu tư, sản xuất hay cung ứng hàng hoá, dịch vụ hoặc mua bán, trao đổi hàng hoá... để tạo ra lợi nhuận. Trong khi đó, theo nghĩa phổ thông, nhiều người thường chỉ quan niệm kinh doanh là việc buôn bán hàng hoá, dịch vụ nhằm tạo ra lợi nhuận.

1.1.2.Khái niệm về hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả là phạm trù phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực để đạt được mục tiêu xác định. Nó được đánh giá trong mối quan hệ với kết quả tạo ra để xem xét với mỗi sự hao phí nguồn lực xác định có thể tạo ra kết quả ở mức độ nào.

Hiệu quả kinh doanh gắn với cơ chế thị trường có quan hệ với tất cả các yếu tố trong quá trình sản xuất kinh doanh như lao động, tiền vốn, máy móc thiết bị, nguyên vật liệu... nên doanh nghiệp chỉ có thể đạt được hiệu quả cao khi việc sử dụng các yếu tố đầu vào của quá trình kinh doanh một cách hiệu quả. Hiệu quả càng cao thì doanh nghiệp có nhiều cơ hội và điều kiện để ngày càng nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp bằng việc đầu tư, lắp đặt trang thiết bị, máy móc hiện đại, nâng cao phúc lợi cho người lao động...Dưới đây là những quan điểm về khái niệm hiệu quả kinh doanh.

“Hiệu quả kinh doanh là chỉ tiêu kinh tế - xã hội tổng hợp để lựa chọn các phương án hoặc các quyết định trong quá trình hoạt động thực tiễn ở mọi lĩnh vực

kinh doanh và tại mọi thời điểm. Bất kỳ các quyết định cần đạt được phương án tốt nhất trong điều kiện cho phép, giải pháp thực hiện có tính cân nhắc, tính toán chính xác phù hợp với sự tất yếu của quy luật khách quan trong từng điều kiện cụ thể”, (Đỗ Hoàng Toàn, 1994).

“Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế, phản ánh trình độ sử dụng nguồn lực sẵn có của doanh nghiệp để đạt kết quả trong kinh doanh với chi phí thấp nhất”. Như vậy, hiệu quả kinh doanh khác với kết quả kinh doanh và có quan hệ chặt chẽ với kết quả kinh doanh cao. (Nguyễn Văn Công, 2009)

Dựa trên những quan điểm trên, trong bài khóa luận này, em sử dụng khái niệm hiệu quả kinh doanh như sau: ***Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp*** là toàn bộ về nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong quá trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp, nó được phản ánh thông qua hệ thống các chỉ tiêu kinh tế, các báo cáo của kết toán.

1.2.Sự cần thiết của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh

Đánh giá hiệu quả của doanh nghiệp không chỉ đơn giản là đưa ra các phương án sản xuất kinh doanh phù hợp với trình độ của doanh nghiệp mà còn giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả. Mục tiêu chính của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là tối đa hóa lợi nhuận, sử dụng tối ưu nguồn lực, tăng kết quả và giảm chi phí. Do đó, nâng cao hiệu suất kinh doanh đóng vai trò quan trọng trong thị trường kinh doanh.

Sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp phụ thuộc vào việc nâng cao hiệu quả kinh doanh. Hiệu quả kinh doanh cũng là điều cần thiết để một công ty tồn tại trong thời gian dài. Chính vì điều đó mà thị trường luôn mong muốn thu nhập của doanh nghiệp phải tăng lên và nếu họ muốn đạt được mục tiêu này, doanh nghiệp phải liên tục cải thiện hiệu quả kinh doanh của họ.

Sự cạnh tranh và tiến bộ kinh doanh phụ thuộc vào việc nâng cao hiệu quả kinh doanh. Các doanh nghiệp phải đầu tư để thúc đẩy cạnh tranh và luôn đổi mới. Chấp nhận cạnh tranh là chấp nhận thị trường. Khi thị trường phát triển, sự cạnh tranh trên thị trường ngày càng gay gắt. Đồng thời, việc nâng cao hiệu quả kinh doanh giúp tiết kiệm nguồn lực lao động và nâng cao năng suất lao động xã hội.

1.3.Phân loại hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

Phân loại hiệu quả kinh doanh là một việc làm hết sức thiết thực để các doanh nghiệp xem xét và đánh giá những kết quả mà họ đạt được và sử dụng nó làm cơ sở để thành lập các chính sách, chiến lược và kế hoạch hoạt động của họ. Một số dạng khác nhau của phạm trù hiệu quả được sử dụng trong công việc quản lý để thể hiện các đặc điểm và ý nghĩa cụ thể của nó. Các doanh nghiệp có thể được phân loại hiệu quả dựa trên các tiêu chuẩn khác nhau. Điều này có ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động và điều hành toàn diện của doanh nghiệp.

1.3.1.Hiệu quả cá biệt và hiệu quả kinh tế quốc dân:

Hiệu quả cá biệt là kết quả của hoạt động kinh doanh của từng doanh nghiệp, được thể hiện trực tiếp bằng lợi nhuận kinh doanh và chất lượng thực hiện các yêu cầu của xã hội. Trong nền kinh tế toàn cầu, hiệu quả kinh tế quốc dân được định nghĩa là sản phẩm thặng dư, thu nhập quốc dân hoặc tổng sản phẩm xã hội mà đất nước thu được trong mỗi thời kỳ so với vốn sản xuất, lao động xã hội và tài nguyên đã hao phí.

-Hiệu quả kinh tế quốc dân là việc thực hiện cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước, không chỉ cần tính toán và đạt được hiệu quả trong sản xuất kinh doanh của từng doanh nghiệp mà còn cần đạt được hiệu quả của toàn bộ nền kinh tế quốc dân; mức hiệu quả kinh tế quốc dân phụ thuộc vào Nghĩa phụ

thuộc vào nỗ lực của mọi người lao động và doanh nghiệp. Ngoài ra, sự đồng thời xã hội do hoạt động của cơ quan quản lý nhà nước cũng có tác động trực tiếp đến hiệu quả khác biệt.

1.3.2. Hiệu quả kinh doanh tổng hợp và hiệu quả kinh doanh bộ phận

Hiệu quả kinh doanh tổng hợp: phản ánh khái quát và cho phép kết luận về hiệu quả kinh doanh của toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp (hay một đơn vị bộ phận của doanh nghiệp) trong một thời kỳ xác định. Hiệu quả kinh doanh bộ phận: là hiệu quả kinh doanh chỉ xét ở từng lĩnh vực hoạt động (sử dụng vốn, lao động, máy móc thiết bị, nguyên vật liệu...) cụ thể của doanh nghiệp. Hiệu quả kinh doanh bộ phận chỉ phản ánh hiệu quả ở từng lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp chứ không phản ánh hiệu quả của doanh nghiệp.

Giữa hiệu quả kinh doanh tổng hợp và hiệu quả kinh doanh bộ phận có mối quan hệ biện chứng với nhau. Hiệu quả kinh doanh tổng hợp cấp doanh nghiệp phản ánh hiệu quả hoạt động của tất cả các lĩnh vực hoạt động cụ thể của doanh nghiệp. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp có thể xuất hiện mâu thuẫn giữa hiệu quả kinh doanh tổng hợp và hiệu quả kinh doanh bộ phận, khi đó chỉ có hiệu quả kinh doanh tổng hợp là phản ánh hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bộ phận chỉ có thể phản ánh hiệu quả ở từng lĩnh vực hoạt động, từng bộ phận của doanh nghiệp mà thôi.

1.3.3. Hiệu quả kinh doanh ngắn hạn và dài hạn

Hiệu quả kinh doanh ngắn hạn là hiệu quả kinh doanh được xem xét, đánh giá ở từng khoảng thời gian. Hiệu quả kinh doanh ngắn hạn chỉ đề cập đến từng khoảng thời gian ngắn như tuần, tháng, quý, năm, vài năm...

Hiệu quả kinh doanh dài hạn: là hiệu quả kinh doanh được xem xét, đánh giá trong thời gian dài gắn với các chiến lược, các kế hoạch dài hạn hoặc thậm chí, nói đến hiệu quả kinh doanh dài hạn người ta hxy nhắc đến hiệu quả lâu dài, gắn với quãng đời tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

Cần lưu ý rằng, trong một số trường hợp, hiệu quả kinh doanh ngắn hạn và dài hạn có mối quan hệ biện chứng với nhau. Chỉ có thể xem xét và đánh giá hiệu quả kinh doanh ngắn hạn trên cơ sở đảm bảo hiệu quả trong tương lai. Sau khi xem xét sự khác biệt giữa hiệu quả kinh doanh ngắn hạn và dài hạn, chi phí có thể lấy hiệu quả từ kinh doanh dài hạn được sử dụng để đánh giá chất lượng hoạt động kinh doanh của công ty. Điều này là do quá trình sử dụng các nguồn lực sản xuất của công ty.

1.4. Vai trò của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh

Đối với nền kinh tế: Nền kinh tế của một nước phụ thuộc vào hiệu quả kinh doanh của từng doanh nghiệp, công ty. Vai trò của hiệu quả kinh doanh được thể hiện rõ qua nền kinh tế của một nước, vì thế mà hiện nay các doanh nghiệp luôn mong muốn đạt được hiệu quả cao nhằm nâng cao, cải thiện nền kinh tế của nước nhà, nếu như được tổ chức và quản lý tốt thì doanh nghiệp cũng như nền kinh tế cũng sẽ được khởi sắc và đạt hiệu quả cao.

Đối với doanh nghiệp: Việc nâng cao hiệu quả kinh doanh sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao được vị thế của mình trên thị trường cạnh tranh khốc liệt hiện nay. Đồng thời sẽ đánh giá được các mục tiêu, phương án đã đề ra từ đó giúp doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển bền vững.

Đối với người lao động: Hiệu quả kinh doanh tốt sẽ giúp tạo ra công ăn việc làm cho người lao động, giúp họ có công việc ổn định và có mức thu nhập tốt.