

The Saigon International
University



Khóa luận
tốt nghiệp

Thành phố Hồ Chí Minh - 2024

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Ngành

QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đề tài

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT
ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY
TNHH MTV-SX-XNK QUANG PHÚC GIAI
ĐOẠN 2021-2023**

Giảng viên hướng dẫn

Th.S Hồ Thiện Thông Minh

Sinh viên

Trương Phạm Minh Trường

MSSV: 94012001968



**The Saigon
International
University**

Lewis Campus

Email: admission@siu.edu.vn

Website: www.siu.edu.vn

LỜI CAM ĐOAN

Em cam đoan rằng đề tài “*Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH MTV-SX-XNK QUANG PHÚC GIAI ĐOẠN 2021-2023*” là bài viết được chính bản thân em thực hiện.

Tất cả số liệu được sử dụng trong bài đều trung thực, được cung cấp bởi công ty TNHH MTV-SX-XNK Quang Phúc. Mọi vấn đề có liên quan đến tính trung thực trong bài viết, em sẽ chịu hoàn toàn trách nhiệm.

....., ngày.....tháng.....năm.....

Sinh viên thực hiện

Trương Phạm Minh Trường

Lời cảm ơn

Để hoàn thành Khóa luận này, em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến các thầy cô thuộc chuyên ngành Quản trị Kinh Doanh của Trường Đại học Quốc Tế Sài Gòn, đặc biệt là thầy Hồ Thiệu Thông Minh đã tận tâm hướng dẫn, truyền đạt cho em những bài học vô cùng quý giá cũng như những kinh nghiệm của mình để em có thể tiếp thu và mở rộng thêm kiến thức trong khoảng thời gian học tập tại trường.

Em xin chân thành cảm ơn Ban giám đốc, đặc biệt là giám đốc Phan Hồng Phúc, các Anh/Chị các phòng Kinh Doanh, phòng Kế Toán của công ty TNHH MTV-SX-XNK QUANG PHÚC đã chia sẻ nhiều thông tin, cũng như tạo cho em một cơ hội rất lớn để hiểu biết thêm về lĩnh vực mà bản thân em còn chưa có nhiều kinh nghiệm. Đồng thời giúp em rèn luyện tác phong, ý thức làm việc kỷ luật và nhận diện những vấn đề thường xuyên diễn ra trong doanh nghiệp. Với sự rèn luyện, chỉ bảo tận tình đến nay em đã có thể hoàn thành luận văn với đề tài: “Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH MTV-SX-XNK Quang Phúc giai đoạn 2021-2023”.

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 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.

Em xin trân trọng cảm ơn!

TP.HCM, ngày.....tháng.....năm.....

Tác giả đề tài

Trương Phạm Minh Trường

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

Sự phù hợp của đề tài đối với chuyên ngành đào tạo:

.....

Sự trùng lặp đề tài và mức độ sao chép các tài liệu đã công bố:

.....

Sự phù hợp về mục tiêu nghiên cứu và phương pháp nghiên cứu:

.....

Mức độ phù hợp về kết cấu các nội dung nghiên cứu:

.....

Mức độ phân tích, đánh giá chuyên sâu, sáng tạo các nội dung nghiên cứu:

.....

Hình thức trình bày khóa luận (font chữ, size chữ; căn hàng; bảng; hình; văn phong; lỗi chính tả; trích dẫn nguồn và danh mục tài liệu tham khảo):

.....

Nhận xét khác:

.....

Điểm:

.....

Xếp loại:

.....

TP.HCM, ngày.....tháng.....năm.....

Giảng viên hướng dẫn

Th.S Hồ Thiện Thông Minh

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	i
NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN PHẢN BIỆN	iv
MỤC LỤC	v
DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT	viii
DANH SÁCH BẢNG	ix
DANH SÁCH HÌNH ẢNH, BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ	x
CHƯƠNG MỞ ĐẦU	1
1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI	1
2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU	1
2.1 Mục tiêu nghiên cứu chung	1
2.2 Mục tiêu nghiên cứu cụ thể	1
3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU	2
3.1 Đối tượng nghiên cứu	2
3.2 Phạm vi nghiên cứu	2
4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	2
4.1 Phương pháp thu thập số liệu:	2
4.2 Phương pháp xử lý số liệu:	2
4.3 Phương pháp phân tích:	2
5. BỐ CỤC ĐỀ TÀI	3
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	4
1.1 Khái niệm hoạt động kinh doanh	4
1.2 Bản chất của hoạt động kinh doanh	5
1.3 Phân loại hiệu quả kinh doanh	5
1.4 Vai trò của nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh	8

1.5 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh	9
1.5.1 Nhóm nhân tố bên trong doanh nghiệp	9
1.5.2 Nhóm nhân tố bên ngoài doanh nghiệp.....	11
1.6 Hệ số đánh giá chỉ tiêu của hoạt động kinh doanh.....	12
Tóm tắt chương 1	15
CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH MTV-SX-XNK QUANG PHÚC GIAI ĐOẠN 2021-2023	16
2.1 Lịch sử hình thành và phát triển	16
2.1.1. Khái quát về công ty.....	16
2.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển	16
2.2 Bộ máy tổ chức, nhiệm vụ và chức năng của phòng ban.....	17
2.2.1. Sơ đồ tổ chức	17
2.2.2. Chức năng và nhiệm vụ của từng phòng ban	18
2.3 Tình hình nhân sự của công ty từ năm 2021 đến 2023	19
2.4 Tổng quan về hoạt động bán hàng kinh doanh của công ty	20
2.4.1 Phương thức kinh doanh.....	20
2.4.2 Sản phẩm và dịch vụ của công ty	21
2.4.3 Quy trình mua bán.....	24
2.4.4 An toàn lao động và phòng cháy chữa cháy.....	25
2.5 Tình hình doanh số bán hàng hóa giai đoạn 2021-2023	26
2.6 Tình hình hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2021 – 2023	29
2.6.1 Doanh thu	29
2.6.2 Chi phí	30
2.6.3 Lợi nhuận của công ty và đánh giá chung về kết quả kinh doanh giai đoạn 2021 - 2023:	31
2.6.4 Các chỉ tiêu về nợ phải trả và nguồn vốn	35
2.6.5 Khả năng thanh toán.....	35

2.7 Đánh giá năng lực cạnh tranh của công ty TNHH MTV-SX-XNK QUANG PHÚC bằng ma trận SWOT.....	36
2.8 Nhận xét ưu, nhược điểm,tồn tại và nguyên nhân của công ty Quang Phúc	37
2.8.1 Ưu điểm của công ty Quang Phúc	37
2.8.2 Nhược điểm, tồn tại và nguyên nhân của công ty Quang Phúc.....	38
Tóm tắt chương 2	40
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY QUANG PHÚC.....	41
3.1 Mục tiêu và định hướng phát triển của Công ty trong tương lai.....	41
3.2 Các giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động kinh doanh tại Công ty.....	42
3.2.1 Chiến lược quản lý hàng tồn kho.....	42
3.2.2 Tăng doanh thu và lợi nhuận cho công ty	42
3.2.3 Chính sách tiếp thị truyền thông.....	43
3.3 Kiến nghị.....	44
3.3.1 Đối với cơ quan nhà nước	44
3.3.2 Đối với các đối tác chiến lược, các nhà cung cấp và các nhà phân phối.....	44
3.3.3 Đối với công ty	45
Tóm tắt chương 3	46
CHƯƠNG KẾT LUẬN	47
TÀI LIỆU THAM KHẢO	49
PHỤ LỤC	50

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT

TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TM	Thương mại
DV	Dịch vụ
PT	Phát triển
CTY	Công ty
QP	Quang Phúc
ĐHP	Đại Hồng Phúc
TĐ	Tập đoàn
ALP	An Lập Phát
HĐKD	Hoạt động kinh doanh
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 SÁCH BẢNG

Bảng 2. 1: Tình hình nhân sự của công ty giai đoạn 2021-2023.....	19
Bảng 2. 2: So sánh chênh lệch doanh thu của công ty giai đoạn 2021-2023.....	29
Bảng 2. 3: Tình hình chi phí của công ty giai đoạn 2021-2023	30
Bảng 2. 4: So sánh chênh lệch chi phí của công ty giai đoạn 2021-2023.....	30
Bảng 2. 5: So sánh chênh lệch lợi nhuận của công ty giai đoạn 2021-2023.....	31
Bảng 2. 6: Các chỉ tiêu về nợ phải trả và nguồn vốn của công ty giai đoạn 2021-2023	35
Bảng 2. 7: Các hệ số khả năng thanh toán của công ty giai đoạn 2021-2023.....	35

DANH SÁCH HÌNH ẢNH, BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ

HÌNH ẢNH

Hình 2.1: Logo Công ty TNHH MTV-SX-XNK Quang Phúc.....	3
Hình 2.2: Sản phẩm của Công ty TNHH MTV-SX-XNK Quang Phúc.....	8
Hình 2.3: Sản phẩm của Công ty TNHH MTV-SX-XNK Quang Phúc.....	9
Hình 2.4: Sản phẩm của Công ty TNHH MTV-SX-XNK Quang Phúc.....	10
Hình 2.5: Sản phẩm của Công ty TNHH MTV-SX-XNK Quang Phúc.....	11
Hình 2.6: Sản phẩm của Công ty TNHH MTV-SX-XNK Quang Phúc.....	12

BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 2. 1: Tình hình doanh thu bán hàng 2021-2023	26
Biểu đồ 2. 2: Tỷ trọng xuất khẩu theo thị trường	27
Biểu đồ 2. 3 : Cơ cấu sản phẩm nhôm trên thị trường	28
Biểu đồ 2. 4: Tình hình doanh thu của công ty giai đoạn 2021-2023.....	29
Biểu đồ 2. 5: Tình hình lợi nhuận của công ty giai đoạn 2021-2023	31
Biểu đồ 2. 6: Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản giai đoạn 2021-2023	32
Biểu đồ 2. 7: Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu giai đoạn 2021-2023.....	33
Biểu đồ 2. 8: Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu giai đoạn 2021-2023.....	34

SƠ ĐỒ

Sơ đồ 2. 1: Sơ đồ tổ chức công ty TNHH Quang Phúc	17
Sơ đồ 2. 2: Quy trình mua bán.....	24

CHƯƠNG MỞ ĐẦU

1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI

Ngành nhôm ngày càng được phát triển và ứng dụng rộng rãi trong việc sản xuất ra các thiết bị nội thất, cửa sổ và đồ gia dụng trong nhà nhằm phục vụ người tiêu dùng ở thị trường trong và ngoài nước Việt Nam. Với đặc tính là bền và ít bị oxi hóa do tác động của môi trường thì theo kết quả nghiên cứu cho thấy rằng Việt Nam là nước tiêu thụ và có sản lượng nguồn vật liệu để sản xuất nhôm đứng trong top 10 của thế giới. Nhờ vào sự phát triển của công nghệ kỹ thuật hiện đại mà việc khai thác và sản xuất nhôm ngày càng phát triển, chất lượng sản phẩm ngày càng đạt được hiệu quả cao.

Trong giai đoạn hiện nay, khi nền công nghiệp của Việt Nam cũng như các nước trên thế giới phát triển ngày mạnh mẽ thì nhu cầu tiêu thụ sản phẩm cũng tăng cao. Thì Công ty TNHH MTV-SX-XNK Quang Phúc ra đời và phát triển không ngừng trong suốt hơn 20 năm qua để trở thành một trong những nhà cung cấp nhôm thanh uy tín, chất lượng hàng đầu tại Việt Nam.

Từ những lý do kể trên, kết hợp với những kiến thức đã được trang bị về Quản trị kinh doanh, Quản trị hoạt động bán hàng, Quản trị tài chính..., em quyết định chọn đề tài nghiên cứu “GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV-SX-XNK QUANG PHÚC giai đoạn 2021-2023”.

2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

2.1 Mục tiêu nghiên cứu chung

Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty giai đoạn 2021-2023. Trên cơ sở đó, có thể thấy được kết quả mà Công ty đã đạt được trong 3 năm qua và những điểm mạnh và điểm yếu để đưa ra những giải pháp phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

2.2 Mục tiêu nghiên cứu cụ thể

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận và thực tiễn liên quan đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty trong nền kinh tế thị trường.

- Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2021-2023. Chỉ ra những kết quả đạt được và tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty.

- Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh cho Công ty trong thời gian tới.

3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU

3.1 Đối tượng nghiên cứu

Đánh giá các vấn đề liên quan đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của công ty TNHH MTV-SX-XNK QUANG PHÚC.

3.2 Phạm vi nghiên cứu

- Nội dung nghiên cứu: Đề tài tập trung nghiên cứu về hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH MTV-SX-XNK QUANG PHÚC. Chủ yếu tập trung xem xét, phân tích chỉ tiêu của sản xuất, tài chính, kinh doanh thông qua các bảng kết quả kinh doanh, bảng cân đối kế toán, ... của Công ty.

- Phạm vi không gian: Công ty TNHH MTV-SX-XNK QUANG PHÚC

- Phạm vi thời gian: Thu thập số liệu nghiên cứu trong 3 năm: 2021, 2022, 2023.

4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

4.1 Phương pháp thu thập số liệu:

- Thông tin chung về Công ty: Cơ sở hình thành và phát triển, cơ sở vật chất, nguồn lao động, bộ máy quản lý, quy trình sản xuất.

- Thu thập số liệu thứ cấp: Các dữ liệu và số liệu trong quá trình nghiên cứu chủ yếu là dữ liệu thứ cấp thu thập được từ những tài liệu do công ty cung cấp như: Báo cáo kết quả kinh doanh, thống kê, các hóa đơn chứng từ thu nhập từ các phòng ban trong công ty như: phòng hành chính, phòng kế toán tài chính, phòng kế hoạch kinh doanh, phòng hành chính nhân sự.

- Ngoài ra còn thu thập ở sách vở, báo, mạng internet có liên quan như khái niệm hiệu quả, bản chất, mục đích, vai trò của hiệu quả hoạt động kinh doanh. Các công thức tính toán,...

4.2 Phương pháp xử lý số liệu:

Từ các số liệu thu thập được sau đó áp dụng các công thức xác định các chỉ số tài chính, chỉ số đánh giá hiệu quả và liên hệ với tình hình hiệu quả của các năm để đánh giá chủ yếu bằng phần mềm Microsoft Excel.

4.3 Phương pháp phân tích:

- Trên cơ sở những số liệu đã thu thập được, vận dụng các phương pháp phân tích thống kê như số tương đối, số liệu tuyệt đối, số bình quân, phương pháp so sánh để phân tích kết quả và hiệu quả SXKD của Công ty qua các năm. Sử dụng phương pháp chỉ số, phương

pháp thay thế liên hoàn để phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu, năng suất lao động, hiệu quả sử dụng vốn qua các năm.

- Phương pháp phỏng vấn, điều tra: Trực tiếp phỏng vấn, điều tra quản lý hay nhân viên trong công ty nhằm để biết thêm hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty một cách cụ thể, thực tế hơn.

5. BỐ CỤC ĐỀ TÀI

- LỜI MỞ ĐẦU
- CHƯƠNG 1 CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
- CHƯƠNG 2 GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY QUANG PHÚC 2021-2023
- CHƯƠNG 3 MỘT SỐ GIẢI PHÁP GIÚP NÂNG CAO HIỆU CTY CỦA HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA Công ty TNHH MTV-SX-XNK QUANG PHÚC
- CHƯƠNG KẾT LUẬN

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1.1 Khái niệm hoạt động kinh doanh

Mỗi doanh nghiệp đều dựa trên các hoạt động khác nhau trong đó chuyên môn hóa. Các hoạt động của doanh nghiệp giúp mang lại năng suất và sự phát triển của công ty. Mọi doanh nghiệp đều đưa ra sự kết hợp của các chính sách và chương trình để vận hành các hoạt động này một cách suôn sẻ.

- Hoạt động kinh doanh bao gồm bất kỳ hoạt động nào mà doanh nghiệp tham gia với mục đích chính là tạo ra lợi nhuận. Đây là một thuật ngữ chung bao gồm tất cả các hoạt động kinh tế được thực hiện bởi một công ty trong quá trình kinh doanh. Các hoạt động kinh doanh, bao gồm các hoạt động điều hành, đầu tư và tài trợ, đang diễn ra liên tục và tập trung vào việc tạo ra giá trị cho các cổ đông.

- Có ba loại hoạt động kinh doanh chính: điều hành, đầu tư và tài trợ. Các luồng tiền được sử dụng và tạo ra bởi mỗi hoạt động này được liệt kê trong báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ được hiểu là sự đối chiếu giữa thu nhập ròng trên cơ sở dồn tích với dòng tiền. Thu nhập ròng được lấy từ phần cuối của báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và tác động tiền mặt của những thay đổi trong bảng cân đối kế toán được xác định để điều chỉnh trở lại dòng tiền vào và ra thực tế.

- Hoạt động đầu tư nằm trong phần thứ hai của báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Đây là những hoạt động kinh doanh được vốn hóa trên một năm. Việc mua tài sản dài hạn được ghi nhận là sử dụng tiền mặt trong phần này.

Tương tự như vậy, việc bán bất động sản được thể hiện như một nguồn tiền mặt. Mục hàng” chi tiêu vốn” được coi là một hoạt động đầu tư và có thể được tìm thấy trong phần này của báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

- Các khoản mục không phải tiền mặt đã khấu trừ trước đó từ thu nhập ròng được cộng lại để xác định dòng tiền; Các khoản mục không phải tiền mặt đã được bổ sung trước đó vào thu nhập ròng được khấu trừ để xác định dòng tiền. Kết quả là một báo cáo cung cấp cho nhà đầu tư một bản tóm tắt về các hoạt động kinh doanh trong công ty trên cơ sở tiền mặt, được tách biệt theo các loại hoạt động cụ thể.

1.2 Bản chất của hoạt động kinh doanh

Để hiểu rõ bản chất của phạm trù hiệu quả kinh tế của hoạt động sản xuất kinh doanh, cũng cần phân biệt ranh giới giữa hai khái niệm hiệu quả và kết quả của hoạt động sản xuất kinh doanh. Hiệu kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là những gì mà doanh nghiệp đạt được sau một quá trình sản xuất kinh doanh nhất định, kết quả cần đạt cũng là mục tiêu cần thiết của doanh nghiệp.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp có thể là những đại lượng cân đong đo đếm được như số sản phẩm tiêu thụ mỗi loại, doanh thu, lợi nhuận, thị phần,... và cũng có thể là các đại lượng chỉ phản ánh mặt chất lượng hoàn toàn có tính chất định tính như uy tín của doanh nghiệp, là chất lượng sản phẩm, ... Như thế, kết quả bao giờ cũng là mục tiêu của doanh nghiệp. Trong khi đó, khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh người ta đã sử dụng cả hai chỉ tiêu là kết quả (đầu ra) và chi phí (các nguồn lực đầu vào) để đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh. Trong lý thuyết và thực tế quản trị kinh doanh cả hai chỉ tiêu kết quả và chi phí đều có thể được xác định bằng đơn vị hiện vật và đơn vị giá trị. Tuy nhiên, sử dụng đơn vị hiện vật để xác định hiệu quả kinh tế sẽ vấp phải khó khăn là giữa “đầu vào” và “đầu ra” không có cùng một đơn vị đo lường còn việc sử dụng đơn vị giá trị luôn luôn đưa các đại lượng khác nhau về cùng một đơn vị đo lường – tiền tệ.

Vấn đề được đặt ra là: hiệu quả kinh tế nói chung và hiệu quả kinh tế của sản xuất kinh doanh nói riêng là mục tiêu hay phương tiện của kinh doanh? Trong thực tế, nhiều lúc người ta sử dụng các chỉ tiêu hiệu quả như mục tiêu cần đạt và trong nhiều trường hợp khác người ta lại sử dụng chúng như công cụ để nhận biết “khả năng” tiến tới mục tiêu cần đạt là kết quả.

1.3 Phân loại hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh cá biệt và hiệu quả kinh tế - xã hội của nền kinh tế quốc dân

Hiệu quả kinh doanh cá biệt là hiệu quả kinh doanh thu được từ các hoạt động thương mại của từng doanh nghiệp kinh doanh. Biểu hiện chung của hiệu quả kinh doanh cá biệt là lợi nhuận mà mỗi doanh nghiệp đạt được.

Hiệu quả kinh tế - xã hội mà hoạt động kinh doanh đem lại cho nền kinh tế quốc dân là sự đóng góp của nó vào việc phát triển sản xuất, đổi mới cơ cấu kinh tế, tăng năng suất

lao động xã hội, tích lũy ngoại tệ, tăng thu cho ngân sách, giải quyết việc làm, cải thiện đời sống nhân dân¹.

Giữa hiệu quả kinh doanh cá biệt và hiệu quả kinh tế xã hội có quan hệ nhân quả và tác động qua lại với nhau. Hiệu quả kinh tế quốc dân chỉ có thể đạt được trên cơ sở hoạt động có hiệu quả của các doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp như một tế bào của nền kinh tế, doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả sẽ đóng góp vào hiệu quả chung của nền kinh tế. Ngược lại, tính hiệu quả của bộ máy kinh tế sẽ là tiền đề tích cực, là khung cơ sở cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đạt kết quả cao. Đó chính là mối quan hệ giữa cái chung và cái riêng, giữa lợi ích bộ phận với lợi ích tổng thể. Tính hiệu quả của nền kinh tế xuất phát từ chính hiệu quả của mỗi doanh nghiệp và một nền kinh tế vận hành tốt là môi trường thuận lợi để doanh nghiệp hoạt động và ngày một phát triển.

Vì vậy, trong hoạt động kinh doanh của mình các doanh nghiệp phải thường xuyên quan tâm đến hiệu quả kinh tế - xã hội, đảm bảo lợi ích riêng hài hoà với lợi ích chung. Về phía các cơ quan quản lý nhà nước, với vai trò định hướng cho sự phát triển của nền kinh tế cần có các chính sách tạo điều kiện thuận lợi để doanh nghiệp có thể hoạt động đạt hiệu quả cao nhất trong khả năng có thể của mình.

Hiệu quả chi phí bộ phận và hiệu quả chi phí tổng hợp

Hoạt động của bất kỳ doanh nghiệp nào cũng gắn liền với môi trường kinh doanh của nó nhằm giải quyết những vấn đề then chốt trong kinh doanh như: Kinh doanh cái gì? Kinh doanh cho ai? Kinh doanh như thế nào và chi phí bao nhiêu?...

Mỗi doanh nghiệp tiến hành hoạt động kinh doanh của mình trong những điều kiện riêng về tài nguyên, trình độ trang thiết bị kỹ thuật, trình độ tổ chức, quản lý lao động, quản lý kinh doanh mà Paul Samuelson gọi đó là "hộp đen" kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Bằng khả năng của mình họ cung ứng cho xã hội những sản phẩm với chi phí cá biệt nhất định và nhà kinh doanh nào cũng muốn tiêu thụ hàng hoá của mình với số lượng nhiều nhất. Tuy nhiên, thị trường hoạt động theo quy luật riêng của nó và mọi doanh nghiệp khi tham gia vào thị trường là phải chấp nhận "luật chơi" đó. Một trong những quy luật thị trường tác động rõ nét nhất đến các chủ thể của nền kinh tế là quy luật giá trị. Thị trường chỉ chấp nhận mức hao phí trung bình xã hội cần thiết để sản xuất ra một đơn vị hàng hoá sản phẩm. Quy

¹ VOER, Khái niệm, phân loại về hiệu quả kinh doanh. Truy cập: 20/5/2024. DOI: <https://voer.edu.vn/m/khai-niem-phan-loai-ve-hieu-qua-kinh-doanh/75c8583c>

luật giá trị đã đặt tất cả các doanh nghiệp với mức chi phí cá biệt khác nhau trên một mặt bằng trao đổi chung, đó là giá cả thị trường.

Suy đến cùng, chi phí bỏ ra là chi phí lao động xã hội, nhưng đối với mỗi doanh nghiệp mà ta đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh thì chi phí lao động xã hội đó lại được thể hiện dưới các dạng chi phí khác nhau: giá thành sản xuất, chi phí sản xuất Bản thân mỗi loại chi phí này lại được phân chia một cách tỷ mỉ hơn.

Vì vậy, khi đánh giá hiệu quả kinh doanh không thể không đánh giá hiệu quả tổng hợp của các loại chi phí trên, đồng thời cần thiết phải đánh giá hiệu quả của từng loại chi phí hay nói cách khác là đánh giá hiệu quả của chi phí bộ phận².

Hiệu quả tuyệt đối và hiệu quả tương đối

Việc xác định hiệu quả nhằm hai mục đích cơ bản:

- Một là, thể hiện và đánh giá trình độ sử dụng các dạng chi phí khác nhau trong hoạt động kinh doanh.
- Hai là, để phân tích luận chứng kinh tế của các phương án khác nhau trong việc thực hiện một nhiệm vụ cụ thể nào đó.

Từ hai mục đích trên mà người ta phân chia hiệu quả kinh doanh ra làm hai loại:

Hiệu quả tuyệt đối là lượng hiệu quả được tính toán cho từng phương án kinh doanh cụ thể bằng cách xác định mức lợi ích thu được với lượng chi phí bỏ ra.

Hiệu quả tương đối được xác định bằng cách so sánh các chỉ tiêu hiệu quả tuyệt đối của các phương án với nhau, hay chính là mức chênh lệch về hiệu quả tuyệt đối của các phương án.

Việc xác định hiệu quả tuyệt đối là cơ sở để xác định hiệu quả tương đối (so sánh). Tuy vậy, có những chỉ tiêu hiệu quả tương đối được xác định không phụ thuộc vào việc xác định hiệu quả tuyệt đối. Chẳng hạn, việc so sánh mức chi phí của các phương án khác nhau để chọn ra phương án có chi phí thấp nhất thực chất chỉ là sự so sánh mức chi phí của các phương án chứ không phải là việc so sánh mức hiệu quả tuyệt đối của các phương án.

² VOER, Khái niệm, phân loại về hiệu quả kinh doanh. Truy cập: 20/5/2024. DOI: <https://voer.edu.vn/m/khai-niem-phan-loai-ve-hieu-qua-kinh-doanh/75c8583c>

Hiệu quả trước mắt và hiệu quả lâu dài

Căn cứ vào lợi ích nhận được trong các khoảng thời gian dài hay ngắn mà người ta phân chia thành hiệu quả trước mắt và hiệu quả lâu dài. Hiệu quả trước mắt là hiệu quả được xem xét trong một thời gian ngắn.

Hiệu quả lâu dài là hiệu quả được xem xét trong một thời gian dài. Doanh nghiệp cần phải tiến hành các hoạt động kinh doanh sao cho nó mang lại cả lợi ích trước mắt cũng như lâu dài cho doanh nghiệp. Phải kết hợp hài hoà lợi ích trước mắt và lợi ích lâu dài, không được chỉ vì lợi ích trước mắt mà làm thiệt hại đến lợi ích lâu dài của kinh doanh³.

1.4 Vai trò của nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh

Vai trò của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm nguồn lực lao động xã hội. Đây là hai mặt có mối quan hệ mật thiết của vấn đề hiệu quả kinh tế. Chính việc khan hiếm nguồn lực và việc sử dụng chúng có tính cạnh tranh nhằm thỏa mãn nhu cầu ngày càng tăng của xã hội, đặt ra yêu cầu phải khai thác, tận dụng triệt để và tiết kiệm các nguồn lực. Để đạt được mục tiêu kinh doanh, các doanh nghiệp buộc phải chú trọng các điều kiện nội tại, phát huy năng lực, hiệu năng của các yếu tố sản xuất và tiết kiệm mọi chi phí.

Để hiểu rõ về vai trò của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh, ta cũng cần phân biệt giữa hai khái niệm hiệu quả và kết quả của hoạt động kinh doanh. Kết quả hoạt động kinh doanh là những gì mà doanh nghiệp đạt được sau một quá trình kinh doanh nhất định, kết quả cần đạt được bao giờ cũng là mục tiêu cần thiết của doanh nghiệp. Trong khi đó trong khái niệm về hiệu quả kinh doanh, người ta sử dụng cả hai chỉ tiêu kết quả và chi phí để đánh giá hiệu quả kinh doanh.

Vì vậy, yêu cầu của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là phải đạt kết quả tối đa với chi phí tối thiểu, hay chính xác hơn là đạt kết quả tối đa với chi phí nhất định hoặc ngược lại đạt kết quả nhất định với chi phí tối thiểu. Chi phí ở đây được hiểu theo nghĩa rộng là chi phí để tạo ra nguồn lực và chi phí sử dụng nguồn lực, đồng thời phải bao gồm cả chi phí cơ hội.

Chi phí cơ hội là giá trị của việc lựa chọn tốt nhất đã bị bỏ qua hay là giá trị của sự hy sinh công việc kinh doanh khác để thực hiện hoạt động kinh doanh này. Chi phí cơ hội phải

³ 4 VOER, Khái niệm, phân loại về hiệu quả kinh doanh. Truy cập: 20/5/2024. DOI: <https://voer.edu.vn/m/khai-niem-phan-loai-ve-hieu-qua-kinh-doanh/75c8583c>