

The Saigon International  
University



Khóa luận  
tốt nghiệp

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUỐC TẾ SÀI GÒN**

**KHOA KINH DOANH & LUẬT**



**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**ĐỀ TÀI: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH  
TẠI CÔNG TY TNHH VĨNH ĐẠT**

**Họ và tên: La Thành Phú**

**MSSV: 44011901802**

**Lớp: 19-DKD**

**Thành phố Hồ Chí Minh 2024**

## LỜI CAM ĐOAN

Em xin cam đoan rằng đề tài “*Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty TNHH Vĩnh Đạt*” do chính bản thân em thực hiện.

Tất cả số liệu được sử dụng trong bài đều chính xác, trung thực và được cung cấp bởi công ty TNHH Vĩnh Đạt.

....., ngày ..... tháng ..... năm .....

**Sinh viên thực hiện**

# CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

**Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**

## NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

**Họ và tên sinh viên:** La Thành Phú

**MSSV:** 44011901802

**Lớp:** 19DKD

**Ngành:** Quản trị kinh doanh

**Chuyên ngành:** Quản trị kinh doanh

**Tên đề tài:** 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**

**Ts.Võ Thị Thu Hồng**

# MỤC LỤC

|   |     |
|---|-----|
| LỜI CAM ĐOAN .....  | i   |
| NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN.....                                  | ii  |
| MỤC LỤC .....   | iii |
| DANH MỤC CÁC KÍ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT .....                                | v   |
| DANH SÁCH CÁC BẢNG SỬ DỤNG.....   | vi  |
| DANH SÁCH HÌNH ẢNH, BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ .....                                | vi  |
| HÌNH ẢNH.....   | vi  |
| BIỂU ĐỒ .....   | vi  |
| SƠ ĐỒ .....   | vi  |
| PHẦN MỞ ĐẦU .....   | 1   |
| 1. Lý do chọn đề tài.....   | 1   |
| 2. Mục tiêu nghiên cứu .....  | 1   |
| 3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu .....                                | 2   |
| 4. Phương pháp nghiên cứu .....   | 2   |
| 5. Kết cấu của đề tài.....  | 2   |
| CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP.....    | 3   |
| 1.1.Khái niệm về kinh doanh và hiệu quả kinh doanh .....                | 3   |
| 1.1.1.Khái niệm về kinh doanh .....                                     | 3   |
| 1.1.2.Khái niệm về hiệu quả kinh doanh.....                             | 4   |
| 1.2.Sự cần thiết của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh.....             | 6   |
| 1.3.Phân loại hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.....                 | 6   |
| 1.4.Vai trò của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh.....                  | 9   |
| 1.5.Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp..... | 10  |
| 1.5.1.Nhóm nhân tố bên trong doanh nghiệp.....                          | 10  |
| 1.5.2.Nhóm nhân tố bên ngoài doanh nghiệp .....                         | 14  |
| 1.6.Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của một doanh nghiệp..... | 17  |
| 1.6.1.Các chỉ tiêu phản ánh kinh doanh tổng hợp.....                    | 17  |
| 1.6.2.Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh bộ phận .....           | 22  |
| Tóm tắt chương 1 .....  | 26  |

|   |    |
|---|----|
| CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY .....                              | 27 |
| 2.1. Giới thiệu tổng quan về công ty TNHH MTV SX TM XNK Vĩnh Đạt .....                            | 27 |
| 2.1.1. Khái quát về công ty .....   | 27 |
| 2.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển .....   | 28 |
| 2.1.3. Cơ cấu bộ máy tổ chức .....  | 29 |
| 2.1.4. Tình hình nhân sự tại công ty TNHH Vĩnh Đạt (2019-2023) .....                              | 31 |
| 2.1.5. Phân tích về phương thức hoạt động và sản phẩm của công ty Vĩnh Đạt .....                  | 32 |
| 2.2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Vĩnh Đạt .....                       | 36 |
| 2.3. Nhận xét ưu, nhược điểm và tồn tại của doanh nghiệp về hiệu quả kinh doanh .....             | 57 |
| Tóm tắt chương 2 .....  | 61 |
| CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH VĨNH ĐẠT ..... | 62 |
| 3.1. Định hướng phát triển của công ty đến năm 2030 .....   | 62 |
| 3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty TNHH Vĩnh Đạt .....           | 66 |
| Tóm tắt chương 3 .....  | 71 |
| KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ .....   | 72 |
| TÀI LIỆU THAM KHẢO .....  | 74 |
| PHỤ LỤC .....   | 75 |

## DANH MỤC CÁC KÍ 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 SÁCH CÁC BẢNG SỬ DỤNG

|   |    |
|---|----|
| Bảng 2. 1: Chức năng và nhiệm vụ của từng phòng ban.....                                  | 30 |
| Bảng 2. 2: Tình hình nhân sự tại Công ty Vĩnh Đạt giai đoạn 2019-2023 .....               | 31 |
| Bảng 2. 3: So sánh chênh lệch doanh thu của công ty giai đoạn 2019-2023 .....             | 36 |
| Bảng 2. 4: Tình hình chi phí của công ty giai đoạn 2019-2023 .....                        | 37 |
| Bảng 2. 5: So sánh chênh lệch chi phí của công ty giai đoạn 2019-2023.....                | 39 |
| Bảng 2. 6: So sánh chênh lệch lợi nhuận của công ty giai đoạn 2019-2023.....              | 40 |
| Bảng 2. 7: Các chỉ tiêu về nợ phải trả và nguồn vốn của công ty giai đoạn 2019-2023 ..... | 44 |
| Bảng 2. 8: Các hệ số khả năng thanh toán của công ty giai đoạn 2019-2023.....             | 45 |
| Bảng 2. 9: Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh bộ phận giai đoạn 2019-2023 .....    | 46 |
| Bảng 2. 10: Cơ cấu nguồn vốn của công ty giai đoạn 2019-2023 .....                        | 49 |
| Bảng 2. 11: Tỷ trọng nguồn vốn của công ty giai đoạn 2019-2023.....                       | 49 |

## DANH SÁCH HÌNH ẢNH, BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ

### HÌNH ẢNH

|   |    |
|---|----|
| Hình 2. 1: Logo Công ty TNHH Vĩnh Đạt ..... | 27 |
| Hình 2. 2: Công ty TNHH Vĩnh Đạt.....       | 27 |
| Hình 2. 3: Đại ốc lục giác.....             | 34 |
| Hình 2. 4: Tán bông.....                    | 34 |
| Hình 2. 5: Đại ốc dài .....                 | 34 |
| Hình 2. 6: Đại ốc khóa.....                 | 35 |
| Hình 2. 7: Đại ốc mũ .....                  | 35 |

### BIỂU ĐỒ

|   |    |
|---|----|
| Biểu đồ 2. 1: Tình hình doanh thu của công ty giai đoạn 2019-2023 .....       | 36 |
| Biểu đồ 2. 2: Tình hình chi phí của công ty giai đoạn 2019-2023 .....         | 38 |
| Biểu đồ 2. 3: Tình hình lợi nhuận của công ty giai đoạn 2019-2023.....        | 40 |
| Biểu đồ 2. 4: Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản giai đoạn 2019-2023 .....   | 41 |
| Biểu đồ 2. 5: Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu giai đoạn 2019-2023 .....      | 42 |
| Biểu đồ 2. 6: Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu giai đoạn 2019-2023 ..... | 43 |

### SƠ ĐỒ

|   |    |
|---|----|
| Sơ đồ 2. 1: Cơ cấu bộ máy tổ chức của công ty và cơ cấu trực tuyến chức năng..... | 29 |
| Sơ đồ 2. 2: Quy trình sản xuất.....   | 32 |



# PHẦN MỞ ĐẦU

## 1. Lý do chọn đề tài

Trong bối cảnh nền kinh tế phát triển cùng với sự ra đời của các loại máy móc, công nghệ thiết bị của ngành công nghiệp cơ khí với hơn 500 doanh nghiệp cung cấp nhiều loại hàng hóa cho các ngành. Từ đó có thể thấy được ngành công nghiệp cơ khí đang trên đà phát triển mạnh, bên cạnh đó các doanh nghiệp cũng đang cạnh tranh khá khốc liệt với nhau cộng với việc thu hút vốn đầu tư nước ngoài cũng làm cho việc cạnh tranh giữa các doanh nghiệp diễn ra sôi nổi.

Theo thống kê của Bộ Công Thương Việt Nam, các sản phẩm linh kiện được sản xuất ra đáp ứng được 85-90% nhu cầu sản xuất xe máy của thị trường, 15-40% nhu cầu cho sản xuất ô tô, 40-60% đáp ứng nhu cầu sản xuất các loại máy móc công-nông nghiệp. (Thương, 2022)

Qua đó có thể thấy nhu cầu thị trường của ngành công nghiệp cơ khí rất cao và đa dạng. Công ty TNHH MTV SX TM XNK Vĩnh Đạt là một trong những doanh nghiệp chuyên sản xuất các loại tán, đai ốc và các linh kiện cơ khí khác dành cho xe máy, máy móc công nghiệp với mục tiêu đề ra là trở thành một trong những doanh nghiệp đi đầu trong lĩnh vực sản xuất linh kiện xe máy, máy móc công nghiệp.

Đối với mỗi doanh nghiệp, hiệu quả kinh doanh chính là yếu tố quan trọng quyết định sự phát triển của mình. Đồng thời, để phát huy được hiệu quả kinh doanh thì đòi hỏi doanh nghiệp rất nhiều vấn đề, chính vì vậy mà em chọn “Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH Vĩnh Đạt” làm đề tài nghiên cứu của mình.

## 2. Mục tiêu nghiên cứu

-Hệ thống cơ sở lý luận về hiệu quả kinh doanh của công ty TNHH Vĩnh Đạt.

-Phân tích 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 TNHH Vĩnh Đạt.

### **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

Theo tác giả, khóa luận nghiên cứu về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH MTV SX & TM XNK Vĩnh Đạt tại địa chỉ 951/6 Hương Lộ 2, P.Bình Trị Đông A, Q.Bình Tân, TP.HCM trong giai đoạn 5 năm (2019-2023)

### **4. Phương pháp nghiên cứu**

Phương pháp thu thập dữ liệu: Sử dụng các báo cáo tài chính của công ty trong giai đoạn 2019-2023, các dữ liệu như quá trình hình thành và phát triển, các sản phẩm kinh doanh của công ty

Phương pháp phân tích và so sánh: Phân tích các báo cáo tài chính trong 5 năm 2019-2023 và đưa ra các nhận định, đánh giá và so sánh dựa trên các báo cáo.

### **5. Kết cấu của đề tài**

Ngoài phần mở đầu và kết luận, danh mục hình, bảng biểu, chữ viết tắt, tài liệu tham khảo và phụ lục thì khóa luận gồm có 3 chương, cụ thể:

**Chương 1: Cơ sở lý luận về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp**

**Chương 2: Phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh tại công ty (2019–2023)**

**Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh**

# CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

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

### 1.1.1. Khái niệm về kinh doanh

Kinh doanh được hiểu là các hoạt động trao đổi, sản xuất, kinh doanh, phân phối sản phẩm, dịch vụ với mục tiêu là tạo ra giá trị cho doanh nghiệp. Trong kinh doanh, các tổ chức thường xây dựng một mô hình kinh doanh bài bản, quản trị tài chính, marketing, quảng cáo sản phẩm, cung ứng hàng hoá dịch vụ, tạo ra giá trị phù hợp cho xã hội.

Kinh doanh sản xuất là một hình thức kinh doanh được ưa chuộng ngày nay, với bất kì một loại sản phẩm nào thì khâu sản xuất tạo ra sản phẩm đầy đủ từ nguyên vật liệu là quan trọng nhất nhằm phục vụ cho mục đích mua bán trên thị trường. Trong hình thức kinh doanh này, doanh nghiệp sẽ là người trực tiếp tạo ra sản phẩm, đưa sản phẩm đến tay người tiêu dùng hoặc nhà phân phối.

Kinh doanh được chia ra nhiều loại hình như sau:

- Nông nghiệp và khai mỏ: liên quan đến việc sản xuất các nguyên liệu thô, như nông sản và khoáng sản.
- Kinh doanh tài chính: bao gồm ngân hàng và các công ty chủ yếu thu lợi nhuận qua việc đầu tư và quản lý nguồn vốn.
- Thông tin: lợi nhuận chính thu được thông qua bán lại các quyền sở hữu trí tuệ, bao gồm các xưởng phim, nhà xuất bản và các công ty phần mềm.
- Kinh doanh vận tải: vận chuyển người và hàng hóa từ nơi này đến nơi khác, thu lợi nhuận thông qua phí vận chuyển.

- Dịch vụ công cộng: ví dụ như ngành điện và xử lý chất thải, thường được đặt dưới sự quản lý của chính phủ.
- Kinh doanh sản xuất: sản xuất hàng hóa từ các nguyên liệu thô hoặc các chi tiết cấu thành, sau đó bán đi thu lợi nhuận. Các công ty sản xuất hàng hóa hữu hình, như ô tô, xe máy... được gọi là nhà sản xuất.
- Kinh doanh bất động sản: thu lợi từ việc bán, cho thuê, phát triển các tài sản bao gồm đất, nhà riêng, và các loại công trình.
- Bán lẻ và phân phối: hoạt động như một trung gian giữa nhà sản xuất và khách hàng, thu lợi nhuận qua dịch vụ bán lẻ và phân phối.
- Kinh doanh dịch vụ: cung cấp các dịch vụ và hàng hóa vô hình, thu lợi bằng cách tính giá sức lao động hoặc các dịch vụ đã cung cấp cho chính phủ, các lĩnh vực kinh doanh khác hoặc khách hàng.

Các dạng thể chế kinh doanh:

- Kinh doanh cá nhân
- Kinh doanh hộ gia đình
- Công ty
- Tập đoàn
- Hợp tác xã

### **1.1.2. Khái niệm về hiệu quả kinh doanh**

Từ trước đến nay, đã có nhiều khái niệm về hiệu quả kinh doanh đã được các nhà kinh tế đưa ra. Trong điều kiện kinh tế hiện nay, doanh nghiệp hay công ty nếu muốn tồn tại và phát triển đòi hỏi kinh doanh phải có hiệu quả. Hiệu quả kinh doanh tốt thì doanh nghiệp mới mở rộng và phát triển bền vững. Đã có rất nhiều học giả nghiên cứu và đưa ra những quan điểm khác nhau về hiệu quả sản xuất kinh doanh. Các phát biểu này chủ yếu xoay quanh về việc so sánh giữa kết

quả đầu ra với đầu vào, đánh giá mức độ khai thác tối đa nguồn lực để đạt được kết quả, mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp.

Theo P. Samerelson và W. Nordhaus cho rằng : *“Hiệu quả sản xuất diễn ra khi xã hội không thể tăng sản lượng một loạt hàng hoá mà không cắt giảm một loạt sản lượng hàng hoá khác. Một nền kinh tế có hiệu quả nằm trên giới hạn khả năng sản xuất của nó”*. (Phuong, 2023)

Theo quan điểm của nhà kinh tế học người Anh, Adam Smith cho rằng: *“Hiệu quả là kết quả đạt được trong hoạt động kinh tế, là doanh thu tiêu thụ hàng hóa”* (Phuong, 2023)

Theo ông Đỗ Hoàng Toàn: *“Hiệu quả kinh doanh là chỉ tiêu KT - XH 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”*. (Thai, 2021)

Theo ông Nguyễn Văn Công: *“Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực sẵn có của doanh nghiệp để đạt kết quả cao nhất trong kinh doanh với chi phí thấp nhất”*. (Thai, 2021)

Hiệu quả kinh doanh được định nghĩa là khả năng đạt được mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm mức độ đạt được và giá trị vốn đã bỏ ra. Phản ánh khả năng huy động nguồn lực của doanh nghiệp về nhân lực, vật lực, tài chính và tiền vốn nhằm đạt được các mục tiêu kinh doanh và tối ưu hoá lợi nhuận cho doanh nghiệp. Tất cả mọi kế hoạch, biện pháp quản lý hay kế hoạch kinh doanh luôn đi đến mục đích làm sao đạt hiệu quả là cao nhất. Cùng với xu hướng phát triển của thời đại ngày nay thì khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh cũng được phát triển, được hoàn thiện.

Hiệu quả kinh doanh gồm hai mặt là hiệu quả kinh tế phản ánh trình độ sử dụng nguồn nhân lực, tài sản của doanh nghiệp nhằm mục đích đem lại kết quả cao nhất với mức sử dụng chi phí thấp nhất và hiệu quả xã hội phản ánh những lợi ích về mặt xã hội mà doanh nghiệp đạt được trong quá trình kinh doanh.

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

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

Thứ nhất, việc nâng cao hiệu quả kinh doanh có vai trò nhằm đảm bảo sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Hiệu quả kinh doanh cũng là điều kiện để giúp doanh nghiệp tồn tại lâu dài. Chính vì điều ấy mà thị trường luôn đòi hỏi thu nhập của doanh nghiệp phải không ngừng tăng lên và muốn đạt được mục tiêu ấy đòi hỏi doanh nghiệp phải liên tục nâng cao hiệu quả kinh doanh của họ.

Thứ hai, nâng cao hiệu quả kinh doanh là yếu tố thúc đẩy sự cạnh tranh và tiến bộ trong kinh doanh. Chính việc thúc đẩy cạnh tranh yêu cầu các doanh nghiệp phải luôn đổi mới, đầu tư tạo nên sự tiến bộ trong kinh doanh. Chấp nhận thị trường là chấp nhận sự cạnh tranh. Hiện nay khi thị trường phát triển thì sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trên thị trường ngày càng gay gắt. Đồng thời, việc nâng cao hiệu quả kinh doanh giúp nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm được nguồn lực lao động.

## **1.3.Phân loại hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp**

**Hiệu quả kinh tế - xã hội:**

Hiệu quả kinh tế: phản ánh khả năng khai thác các nguồn lực nhằm đạt được hiệu quả kinh tế như tốc độ tăng trưởng kinh tế, thu nhập quốc dân, tổng sản phẩm quốc nội,...

Hiệu quả xã hội: phản ánh mức độ sử dụng các nguồn lực xã hội để đạt được các mục đích xã hội nhất định như tạo công ăn, việc làm, nâng cao phúc lợi xã hội,...

Hiệu quả kinh tế - xã hội do hoạt động kinh doanh mang lại đối với nền kinh tế là sự đóng góp của doanh nghiệp đối với sự tăng trưởng sản xuất, chuyển dịch cơ cấu kinh tế, tăng năng suất lao động xã hội, tích lũy ngoại tệ, tăng thu cho ngân sách, tạo công ăn việc làm, cải thiện cuộc sống người dân.

Một doanh nghiệp có hiệu quả kinh doanh cao sẽ góp phần vào hiệu quả chung của nền kinh tế và ngược lại hiệu quả kinh tế sẽ là tiền đề quan trọng và là nền tảng đảm bảo cho việc hoạt động của doanh nghiệp đạt hiệu suất cao. Tính hiệu quả của nền kinh tế xuất phát từ chính hiệu quả của từng doanh nghiệp và một nền kinh tế hoạt động hiệu quả là điều kiện tiên quyết giúp doanh nghiệp tồn tại và ngày càng lớn mạnh.

Vì vậy, trong quá trình hoạt động của mình các doanh nghiệp phải luôn chú ý đến hiệu quả kinh tế - xã hội, bảo đảm lợi ích cá nhân hài hòa với lợi ích chung. Về phía các cơ quan quản lý, với chức năng định hướng cho sự phát triển của nền kinh tế cần có các chính sách tạo điều kiện tối đa giúp doanh nghiệp có thể hoạt động đạt hiệu quả cao nhất trong khả năng cho phép của mình.

### **Hiệu quả chi phí bộ phận và tổng hợp:**

Hoạt động của bất cứ công ty nào cũng gắn liền với môi trường kinh doanh của nó để xử lý những vấn đề cốt lõi trong kinh doanh như: Kinh doanh mặt hàng gì? Đối tượng kinh doanh của doanh nghiệp là ai? Thực hiện kinh doanh như thế nào và chi phí là bao nhiêu?...

Bằng năng lực của mình, mỗi một doanh nghiệp cung ứng cho thị trường những sản phẩm với giá thành cá biệt nhất định và nhà kinh doanh nào cũng mong muốn bán sản phẩm của mình với số lượng lớn nhất. Mỗi doanh nghiệp tiến hành hoạt động kinh doanh của mình theo từng điều kiện riêng biệt như cơ sở hạ tầng, trình độ thiết bị kỹ thuật, trình độ nhân lực, quản lý lao động, quản lý kinh doanh. Tuy nhiên, thị trường hoạt động theo quy luật cung cầu và mọi doanh nghiệp khi gia nhập vào thị trường phải tuân thủ "luật chơi" đó. Một trong những quy luật thị trường tác động rõ nét nhất lên từng chủ thể của nền kinh tế thị trường là quy luật cung cầu. Dựa vào giá cả thị trường mà doanh nghiệp sẽ xác định mức hao phí cần thiết để sản xuất ra một sản phẩm.

Để đánh giá được hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp ta dựa trên chi phí lao động mà doanh nghiệp phải bỏ ra, chi phí lao động được thể hiện qua các dạng chi phí như: giá thành sản phẩm, chi phí sản xuất...

Vì vậy, khi đánh giá hiệu quả doanh nghiệp không thể đánh giá hiệu quả chung của từng loại chi phí trên, đồng thời cũng phải đánh giá hiệu quả của mỗi loại chi phí hay nói một cách khác là đánh giá hiệu quả của chi phí tổng hợp.

### **Hiệu quả tuyệt đối và hiệu quả tương đối:**

Để đạt được hiệu quả cao trong việc sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp, cần phải xác định rõ mức độ sử dụng từng loại chi phí trong hoạt động kinh doanh và sẽ có những chi phí, hiệu quả khác nhau để từ đó đưa ra những phương án phù hợp.

Từ đó, ta cần phân biệt giữa hiệu quả tuyệt đối và hiệu quả tương đối trong kinh doanh:

- Hiệu quả tuyệt đối được thể hiện bằng cách tính toán cho phương án sử dụng lợi nhuận và chi phí bỏ ra.
- Hiệu quả tương đối được thể hiện qua việc so sánh giữa các chỉ tiêu của các phương án của doanh nghiệp với nhau.



## **Hiệu quả trước mắt và lâu dài:**

Hiệu quả trước mắt là hiệu quả được đánh giá trong một thời gian ngắn. Hiệu quả lâu dài là hiệu quả được đánh giá trong một thời gian dài.

Doanh nghiệp cần có phương án kinh doanh hợp lý để đảm bảo được lợi ích trước mắt và lợi ích lâu dài, không vì cái lợi trước mắt mà làm ảnh hưởng cái lợi về sau của doanh nghiệp.

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

Vai trò của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh nói chung là nâng cao năng suất lao động và tiết kiệm nguồn lực lao động. Để đạt được mục tiêu kinh doanh thì công ty cần phát huy được năng lực, tiềm năng của các yếu tố sản xuất và tiết kiệm chi phí.

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.

Vì thế, nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh doanh nghiệp cần phải đạt được kết quả tối đa với mức chi phí tối thiểu. Chi phí ở đây được hiểu là chi phí để tạo ra nguồn lực hoặc là chi phí sử dụng nguồn lực. Các doanh nghiệp kinh doanh cần có

phương án kinh doanh tốt nhất nhằm tạo ra được sản phẩm kinh doanh với hiệu quả cao nhất.

## **1.5.Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp**

### **1.5.1.Nhóm nhân tố bên trong doanh nghiệp**

#### **1.5.1.1.Quy mô doanh nghiệp**

Quy mô doanh nghiệp bao gồm doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ, nhỏ, vừa và lớn. Ảnh hưởng đến bộ máy quản trị doanh nghiệp, doanh nghiệp có quy mô càng lớn, cơ cấu bộ máy tổ chức càng phức tạp đòi hỏi nhiều thủ tục, công việc nhiều hơn các doanh nghiệp có quy mô nhỏ.

Khách hàng luôn nhìn vào quy mô doanh nghiệp khi lựa chọn một thương hiệu hoặc doanh nghiệp để hợp tác. Sự uy tín cũng như quy mô của doanh nghiệp càng lớn thì càng có được lòng tin của khách hàng.

Khi quy mô doanh nghiệp càng lớn, họ sẽ càng thu thêm các nhân tài giỏi, giàu tiềm năng cống hiến và phát triển doanh nghiệp. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp có quy mô lớn hầu hết sẽ được trang bị các thiết bị, máy móc hiện đại giúp nâng cao được hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp tồn tại và phát triển bền vững.

#### **1.5.1.2.Khả năng tài chính**

Khả năng tài chính là khả năng huy động vốn của một doanh nghiệp nhằm đảm bảo doanh nghiệp đạt được các mục tiêu, phương án kinh doanh mà họ đề ra và đảm bảo được nguồn tài chính của doanh nghiệp.

Khả năng tài chính của doanh nghiệp sẽ giúp đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Với vai trò được ví như “sức khỏe” của doanh nghiệp thì đây là một trong những chỉ tiêu quan trọng và không thể thiếu của doanh nghiệp, khả năng tài chính cũng chính là công cụ giúp tăng hiệu quả nguồn vốn, giúp kiểm soát và góp

phần nâng cao các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp có khả năng tài chính tốt không chỉ giúp cho quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra thường xuyên và liên tục mà còn giúp cho doanh nghiệp có khả năng đầu tư đổi mới công nghệ và ứng dụng khoa học kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất để làm giảm giá thành, nâng cao năng suất và chất lượng hàng hoá.

### **1.5.1.3.Nguồn nhân lực**

Nguồn nhân lực là tập hợp các cá nhân trong một tổ chức có kinh nghiệm, kiến thức và kỹ năng cần thiết để tham gia vào hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp. Nguồn nhân lực giữ vai trò quan trọng nhất của một tổ chức, họ trực tiếp tham gia vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, chịu trách nhiệm trực tiếp đối với các hoạt động sản xuất của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp có thể quản lý lao động tốt sẽ góp phần cho giá trị cạnh tranh của doanh nghiệp ngày càng cao. Cho đến ngày nay, nguồn nhân lực luôn tạo ra giá trị cho doanh nghiệp, nếu biết tận dụng thì sẽ tạo ra nhiều lợi ích to lớn cho họ. Mặc dù ngày nay công nghệ ngày càng phát triển, máy móc có thể thay thế con người nhưng ngược lại không có trí tuệ nhân tạo hay máy móc nào có thể thay thế được trí óc của con người, mỗi người đều mang lại giá trị và sự sáng tạo khác nhau. Chính vì thế mà nguồn nhân lực chính là động lực để thúc đẩy sự phát triển.

Ngoài ra, công tác tổ chức phải phân chia lao động hợp lý giữa các bộ phận lao động, giữa các thành viên trong doanh nghiệp, dùng người đúng việc sao cho phát huy tốt nhất khả năng sáng tạo của người lao động là một yêu cầu không thể thiếu đối với công tác tổ chức lao động của doanh nghiệp góp phần đưa các hoạt động sản xuất của doanh nghiệp có hiệu quả cao. Trình độ, ý thức và tinh thần trách nhiệm của công nhân lao động tác động trực tiếp đến toàn bộ các công đoạn các bước của quy trình sản xuất kinh doanh, tác động trực tiếp đến năng suất, chất lượng sản phẩm, tác động tới mức độ tiêu thụ sản phẩm.

Nguồn nhân lực bao gồm các vai trò sau:

- Là yếu tố quan trọng nhất của một tổ chức

- Là yếu tố mang tính chiến lược cao
- Là nguồn lực vô tận của doanh nghiệp
- Đóng vai trò là động lực phát triển
- Là nhân tố quyết định sự thành công của doanh nghiệp
- Là vai trò cốt lõi cho mọi nguồn sáng tạo trong tổ chức
- Ảnh hưởng mạnh mẽ đến sự phát triển kinh tế và xã hội

#### **1.5.1.4. Bộ máy quản trị doanh nghiệp**

Bộ máy quản trị doanh nghiệp là tập hợp các bộ phận trong doanh nghiệp với trách nhiệm hoàn thành các kế hoạch, nhiệm vụ đã đề ra của doanh nghiệp và có vai trò quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, có nhiệm vụ xây dựng chiến lược kinh doanh và phát triển cho doanh nghiệp. Một doanh nghiệp có bộ máy quản trị tốt cũng như việc xây dựng các chiến lược kinh doanh cũng như các phương án kinh doanh hợp lí với tình hình kinh doanh và khả năng của doanh nghiệp thì sẽ định hướng được hướng phát triển bền vững và lâu dài cho doanh nghiệp.

Chất lượng của bộ máy quản trị doanh nghiệp ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu bộ máy quản trị được thiết kế với cơ cấu phù hợp với nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, gọn nhẹ linh hoạt, có sự phân công nhiệm vụ chức năng rõ ràng, có sự phối hợp hành động hiệu quả, với một đội ngũ quản trị viên có trình độ và ý thức trách nhiệm cao sẽ giúp cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đạt hiệu quả cao. Nếu bộ máy quản trị doanh nghiệp được tổ chức một cách không khoa học, chức năng nhiệm vụ chồng chéo và không hợp lý, sự kết hợp trong hoạt động kinh doanh không tốt, đội ngũ quản trị viên lại thiếu năng lực và tinh thần trách nhiệm sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp không cao.

#### **1.5.1.5. Cơ sở vật chất, kỹ thuật và công nghệ sản xuất của doanh nghiệp**

Cơ sở vật chất của doanh nghiệp là yếu tố quan trọng nhằm mục đích phục vụ cho các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Sức mạnh kinh doanh