

The Saigon International
University



Khóa luận
tốt nghiệp

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Ngành

Quản trị kinh doanh

Đề tài:

Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh xe cơ giới của
Công ty TNHH Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Nghi Toàn

Giảng viên hướng dẫn

TS. Võ Thị Thu Hồng

Sinh viên

Nguyễn Minh Toàn

MSSV: 94012001994



Lewis Campus

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

LỜI CAM ĐOAN

Em xin cam đoan rằng đây là công trình nghiên cứu của em, có sự hỗ trợ từ Giáo viên hướng dẫn là TS. Võ Thị Thu Hồng. Các nội dung nghiên cứu và kết quả trong đề tài “Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh xe cơ giới của Công ty TNHH Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Nghi Toàn” là trung thực và chưa từng được ai công bố trong bất cứ công trình nghiên cứu nào trước đây. Những số liệu trong các bảng biểu phục vụ cho việc phân tích, nhận xét, đánh giá được chính tác giả thu thập từ các nguồn khác nhau có ghi trong phần tài liệu tham khảo.

Nếu phát hiện có bất kỳ sự gian lận nào, em xin hoàn toàn chịu trách nhiệm trước Hội đồng cũng như kết quả luận văn của mình.

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành chuyên đề khóa luận tốt nghiệp này trước hết em xin gửi đến quý thầy, cô giáo trong khoa Quản Trị Kinh Doanh - Luật , Trường Đại Học Quốc Tế Sài Gòn lời cảm ơn chân thành.

Đặc biệt, em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến cô TS. Võ Thị Thu Hồng – giảng viên Đại Học Quốc Tế Sài Gòn, người đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ em hoàn thành bài khóa luận tốt nghiệp này.

Đồng thời nhà trường đã tạo cho em có cơ hội tìm được nơi thực tập mà em yêu thích, cho em bước ra đời sống thực tế để áp dụng những kiến thức mà các thầy cô giáo đã giảng dạy. Qua công việc thực tập vừa rồi em nhận ra nhiều điều mới mẻ và bổ ích trong việc kinh doanh để giúp ích cho công việc sau này của bản thân.

Đồng thời xin chân thành cảm ơn ban Giám đốc và các anh chị tất cả phòng ban kinh doanh của Công ty **TNHH THƯƠNG MẠI XUẤT KHẨU NGHI TOÀN** đã tạo mọi kiện cho em có một môi trường tốt, cũng như đã giúp em có cơ hội tiếp cận với những kiến thức chuyên môn thực tế và văn hóa Công Ty.

Một lần nữa, em xin chân thành cảm ơn cô TS. Thu Hồng. Bước đầu đi vào thực tế, tìm hiểu về lĩnh vực nên kiến thức của em còn hạn chế và còn nhiều ngỡ ngàng. Do vậy, không tránh khỏi những thiếu sót là điều chắc chắn, em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp quý báu của quý thầy cô để kiến thức của em trong lĩnh vực này được hoàn thiện hơn.

Họ và tên

Nguyễn Minh Toàn

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

Thái độ:

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

Hình thức:

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

Nội dung:

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

Điểm số:

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

Bằng chữ:

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

Tp.HCM, ngày....tháng....năm 2024

Giảng viên hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	I
LỜI CẢM ƠN	II
NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN.....	III
MỤC LỤC	IV
DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT.....	1
DANH MỤC HÌNH ẢNH.....	2
DANH MỤC BIỂU ĐỒ VÀ BẢNG	3
MỞ ĐẦU.....	5
1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI.....	5
2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU	5
2.1. MỤC TIÊU TỔNG QUÁT.....	5
2.2. MỤC TIÊU CỤ THỂ	6
3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU	6
3.1. ĐỐI TƯỢNG NGHIÊN CỨU	6
3.2. PHẠM VI NGHIÊN CỨU.....	6
4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU.....	7
5. KẾT CẤU CỦA ĐỀ TÀI	7
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH.....	8
1.1. KHÁI NIỆM VỀ KINH DOANH.	8
1.2. KHÁI NIỆM VỀ DOANH NGHIỆP.....	8
1.3. KHÁI NIỆM VỀ HIỆU QUẢ VÀ HIỆU QUẢ KINH DOANH.....	9
1.4. VAI TRÒ CỦA HIỆU QUẢ KINH DOANH.....	10
1.5. CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY.....	12

1.5.1. Các yếu tố bên trong doanh nghiệp.....	12
1.5.2. Các yếu tố bên ngoài.	14
1.6. CÁC CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY.	16
1.7. KẾT LUẬN CHƯƠNG 1.....	22
CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI XUẤT NHẬP KHẨU NGHI TOÀN	23
2.1. GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI XUẤT - NHẬP KHẨU NGHI TOÀN.....	23
2.1.1. Sơ lược về Công Ty TNHH Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Nghi Toàn.	23
2.1.2. Thông tin chung về công ty.	26
2.1.3. Bộ máy tổ chức, nhiệm vụ chức năng của các phòng ban.	27
2.1.4. Tình hình nhân sự tại công ty.	30
2.1.5. Phương thức kinh doanh.	32
2.1.6. Thị trường hoạt động của Nghi Toàn.	32
2.1.7. Khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.....	32
2.2. THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY (GIAI ĐOẠN TỪ 2020-2023).....	32
2.2.1. Phân tích bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công Ty TNHH Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Nghi Toàn (2020- 2023).	32
2.2.1.1. Phân tích bảng cân đối kế toán của Công Ty TNHH Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Nghi Toàn (2020-2023).....	33
2.2.1.1.1. Về tài sản.	34
2.2.1.1.2. Về nguồn vốn.....	37
2.2.1.2. Phân tích bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công Ty TNHH Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Nghi Toàn (2020-2023).....	41
2.2.1.3. Phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công Ty TNHH Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Nghi Toàn trong giai đoạn 2020- 2023.	46

2.2.1.3.1. Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS): (Lợi nhuận sau thuế / Doanh thu) x 100%.....	46
2.2.1.3.2. Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA): (Lợi nhuận sau thuế / Tổng tài sản) x 100%.....	47
2.2.1.3.3. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE): (Lợi nhuận sau thuế / Vốn chủ sở hữu) x 100%	47
2.2.1.3.4. Vòng quay hàng tồn kho: Giá vốn hàng bán / Hàng tồn kho bình quân	47
2.2.1.3.5. Hiệu suất sử dụng chi phí: Tổng chi phí / Tổng doanh thu ...	48
2.2.2. Phân tích thực trạng về các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công Ty TNHH Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Nghi Toàn (2020-2023).	48
2.2.2.1. Nguồn nhân lực.	48
2.2.2.2. Trình độ quản trị doanh nghiệp.....	49
2.2.2.3. Cơ sở vật chất và kỹ thuật.	50
2.2.2.4. Đối thủ cạnh tranh.....	50
2.2.2.5. Hoạt động Marketing.	51
2.2.2.6. Quy trình xuất nhập khẩu tại công ty.	51
2.2.2.7. Mức độ hài lòng của khách hàng.	52
2.3. NHẬN XÉT THỰC TRẠNG NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI XUẤT NHẬP KHẨU NGHI TOÀN.	52
2.3.1. Ưu điểm.	52
2.3.2. Nhược điểm và tồn tại.....	53
2.4. KẾT LUẬN CHƯƠNG 2.....	54
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH XE CƠ GIỚI CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI XUẤT KHẨU NGHI TOÀN.....	55
3.1. ĐỊNH HƯỚNG CỦA CÔNG TY.....	55
3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI XUẤT NHẬP KHẨU NGHI TOÀN.....	56
3.2.1. Tăng cường hoạt động Marketing.....	56

3.2.2. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và chi phí.	57
3.2.3. Bổ sung thêm trang web riêng của công ty.....	57
3.2.4. Giải quyết hàng tồn kho.	58
3.2.5. Thúc đẩy kinh doanh online.....	58
3.2.6. Tăng cường tuyển dụng và chất lượng đào tạo nhân viên.....	59
3.2.7. Xây dựng chiến lược mới.....	59
3.2.8. Chăm sóc khách hàng.	60
KẾT LUẬN	61
TÀI LIỆU THAM KHẢO:	62
PHỤ LỤC	63

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

STT	Từ Viết Tắt	Diễn Giải
1	TNHH	Trách nhiệm hữu hạn

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 2.1: Công Ty TNHH Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Nghi Toàn	Trang 23
Hình 2.2: Máy đào Komatsu	Trang 24
Hình 2.3: Máy đào Hitachi	Trang 25
Hình 2.4: Máy đào Kobelco	Trang 26
Sơ đồ 2.1: Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty	Trang 28

DANH MỤC BIỂU ĐỒ VÀ BẢNG

Bảng 2.1: <i>Cân đối kế toán của Công Ty TNHH Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Nghi Toàn (2020-2023)</i>	Trang 33
Bảng 2.2: <i>Báo cáo hoạt động kinh doanh của Công Ty TNHH Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Nghi Toàn (2020-2023)</i>	Trang 41
Hình 2.3: <i>Bảng cơ cấu lao động theo trình độ của Công Ty TNHH Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Nghi Toàn giai đoạn 2020-2023</i>	Trang 49
Hình 2.4: <i>Bảng đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng đối với chất lượng sản phẩm/dịch vụ của Công Ty TNHH Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Nghi Toàn</i>	Trang 52
Biểu đồ 2.1: Tổng tài sản	Trang 34
Biểu đồ 2.2: Tiền và các khoản tương đương tiền	Trang 35
Biểu đồ 2.3: Phải thu khách hàng	Trang 35
Biểu đồ 2.4: Hàng tồn kho	Trang 36
Biểu đồ 2.5: Tài sản cố định	Trang 37
Biểu đồ 2.6: Tổng nguồn vốn	Trang 37
Biểu đồ 2.7: Nợ phải trả	Trang 38
Biểu đồ 2.8: Khoản vay và nợ thuê tài chính	Trang 39
Biểu đồ 2.9: Vốn chủ sở hữu	Trang 40
Biểu đồ 2.10: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	Trang 42
Biểu đồ 2.11: Giá vốn hàng bán	Trang 42

Biểu đồ 2.12: Lợi nhuận gộp	Trang 43
Biểu đồ 2.13: Chi phí quản lý kinh doanh	Trang 44
Biểu đồ 2.14: Thu nhập khác	Trang 44
Biểu đồ 2.15: Doanh thu hoạt động tài chính	Trang 45
Biểu đồ 2.16: Lợi nhuận sau thuế thu nhập	Trang 46

MỞ ĐẦU

1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI

Hiện nay, các công trình xây dựng, kiến trúc đang được mở rộng và cải tiến nhiều hơn. Do đó, các loại máy móc, thiết bị phục vụ cho những việc như thế này là rất cần thiết vì các thiết bị này sẽ đẩy nhanh quá trình thi công cũng như khiến cho việc mở rộng cải tiến các công trình này một cách dễ dàng hơn. Vì vậy, đây là cơ hội lớn cho các doanh nghiệp chuyên kinh doanh về các loại máy móc, thiết bị như máy đào, máy xúc... để có thể kiếm thêm doanh thu về cho bản thân doanh nghiệp đó nhằm tăng hiệu quả kinh doanh, tạo vị thế của doanh nghiệp trên thị trường. Tuy nhiên, đa số các doanh nghiệp chuyên về lĩnh vực này vẫn chưa có chiến lược nâng cao hiệu quả kinh doanh hợp lý, các doanh nghiệp này bao gồm cả Công Ty TNHH Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Nghi Toàn.

Nâng cao hiệu quả kinh doanh xuất nhập khẩu máy đào sẽ giúp doanh nghiệp tăng doanh thu, lợi nhuận, mở rộng thị trường, nâng cao vị thế cạnh tranh và góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế của đất nước. Dựa trên các lý thuyết kinh tế, quản trị kinh doanh, marketing,... và các số liệu thống kê về Công ty TNHH thương mại xuất nhập khẩu Nghi Toàn. Thông qua các vấn đề hiện tại của doanh nghiệp mà sinh viên có thể đề xuất các giải pháp cụ thể, khả thi để nâng cao hiệu quả kinh doanh xuất nhập khẩu máy đào cho doanh nghiệp. Các giải pháp này có thể được áp dụng ngay vào thực tế hoạt động của doanh nghiệp. Các kết quả nghiên cứu của đề tài có thể được áp dụng trực tiếp vào hoạt động xuất nhập khẩu máy đào của doanh nghiệp. Đề tài cũng có thể cung cấp thông tin hữu ích cho các nhà nghiên cứu, hoạch định chính sách và các doanh nghiệp khác hoạt động trong lĩnh vực này.

Ngoài ra, đề tài có tính liên ngành, bao gồm các kiến thức về kinh tế, quản trị kinh doanh, marketing, luật pháp,... Với những lý do trên, đề tài "Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công Ty TNHH Thương Mại Xuất Nhập Khẩu Nghi Toàn" là một đề tài có tính thực tiễn cao và có khả năng ứng dụng rộng rãi.

2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

2.1. Mục tiêu tổng quát

Mục tiêu nghiên cứu tổng quát của đề tài là nghiên cứu hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Xuất - Nhập Khẩu Nghi Toàn.

2.2. Mục tiêu cụ thể

Các mục tiêu cụ thể của đề tài bao gồm:

- (1) Cơ sở lý thuyết về hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương Mại XNK Nghi Toàn.
- (2) Phân tích thực trạng về hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Xuất - Nhập Khẩu Nghi Toàn.
- (3) Đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Xuất - Nhập Khẩu Nghi Toàn.

3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Công ty TNHH Thương Mại Xuất - Nhập Khẩu Nghi Toàn được thành lập từ năm 2007, là một công ty tư nhân chuyên kinh doanh các loại mặt hàng xe cơ giới chuyên dụng của các hãng nổi tiếng như Hitachi, Komatsu và Kobelco với sứ mệnh xây dựng thương hiệu chất lượng, đáng tin cậy và không ngừng kiến tạo giá trị bền vững cho khách hàng và xã hội.

Tuy nhiên, hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương Mại Xuất - Nhập Khẩu Nghi Toàn vẫn chưa đạt được kết quả tốt hơn, từ đó mục tiêu doanh thu được đề ra sẽ gặp khó khăn trong quá trình hoạt động tại công ty. Từ thực trạng trên, sinh viên tiến hành nghiên cứu các yếu tố có ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của công ty trong các năm gần đây, đồng thời dựa trên các giả thiết của các chuyên gia đưa ra đề xuất cải tiến nhằm hoàn thiện hết mức có thể giúp tăng hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trong thời gian sắp tới.

Từ đó sinh viên xác định đối tượng nghiên cứu là hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương Mại Xuất - Nhập Khẩu Nghi Toàn

3.2. Phạm vi nghiên cứu

- **Phạm vi không gian:** Công ty TNHH Thương Mại Xuất - Nhập Khẩu Nghi

Toàn tại khu phố Hiệp Thắng, phường Bình Thắng, Dĩ An, Bình Dương.

- **Phạm vi thời gian:** Nghiên cứu được thực hiện tại Công ty TNHH Thương Mại Xuất - Nhập Khẩu Nghi Toàn, trong giai đoạn từ 2020-2023.

4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Tác giả dùng phương pháp định tính gồm: phương pháp thu thập thông tin (sinh viên thu thập tài liệu tham khảo có sẵn và các báo cáo của công ty để xây dựng cơ sở luận cứ nhằm chứng minh giả thuyết), phương pháp phân tích số liệu (sinh viên tiến hành kiểm tra, phân tích, chuyển đổi và mô hình hóa dữ liệu với mục tiêu tìm hiểu, làm rõ thông tin hữu ích để đưa ra kết luận và hỗ trợ đưa ra quyết định) và phương pháp thống kê mô tả.

- **Thu thập thông tin:** Sinh viên thu thập tài liệu tham khảo có sẵn để xây dựng cơ sở luận cứ nhằm chứng minh giả thuyết.
- **Phân tích số liệu:** Tiến hành kiểm tra, phân tích, chuyển đổi và mô hình hóa dữ liệu với mục tiêu tìm hiểu, làm rõ thông tin hữu ích để đưa ra kết luận và hỗ trợ việc đưa ra quyết định.
- **Định tính:** Sinh viên tham khảo ý kiến của người có chức vụ trong Công ty TNHH Thương Mại Xuất - Nhập Khẩu Nghi Toàn, thông qua việc thảo luận về đề tài nghiên cứu và tiến hành đề xuất các giải pháp mà sinh viên đề ra để các chuyên gia đánh giá và nhận xét.

5. KẾT CẤU CỦA ĐỀ TÀI

Kết cấu dự kiến của đề tài bao gồm 03 Chương ngoài phần mở đầu và kết luận, cụ thể:

Chương 1: Cơ sở lý luận về hiệu quả kinh doanh.

Chương 2: Phân tích thực trạng tại hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Xuất - Nhập Khẩu Nghi Toàn.

Chương 3: Một số giải pháp về nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Xuất - Nhập Khẩu Nghi Toàn.

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

1.1. Khái niệm về kinh doanh.

- “Kinh doanh là việc thực hiện liên tục một, một số hoặc tất cả công đoạn của quá trình từ đầu tư, sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hoặc cung ứng dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích tìm kiếm lợi nhuận” (Theo khoản 21 Điều 4 Luật Doanh nghiệp năm 2020)
- “Kinh doanh là kiếm tiền bằng cách phụng sự xã hội thông qua sản phẩm, dịch vụ tốt lành của mình" (Theo TS Giản Tư Trung - Người sáng lập Trường Doanh Nhân đầu tiên trong lịch sử kinh thương Việt Nam)
- “Kinh doanh là việc thực hiện một số hoặc thực hiện tất cả các công đoạn của quá trình từ đầu tư sản xuất đến tiêu thụ hoặc thực hiện dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích sinh lời. Các doanh nghiệp quan tâm nhất chính là vấn đề hiệu quả kinh doanh. Sản xuất kinh doanh có hiệu quả giúp cho doanh nghiệp tồn tại và phát triển. Hiểu theo mục đích cuối cùng thì hiệu quả kinh doanh đồng nghĩa với phạm trù lợi nhuận, là hiệu số giữa kết quả thu về với chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó. Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh cao hay thấp phụ thuộc vào trình độ tổ chức sản xuất và quản lý của mỗi doanh nghiệp” (Theo PGS.TS. Trương Bá Thanh, 2009)

Kinh doanh được xem là các hoạt động mua bán, sản xuất, dịch vụ nhằm mục đích là tạo ra lợi nhuận và phục vụ cho xã hội. Trong kinh doanh, các tổ chức thường xây dựng một mô hình kinh doanh bài bản, quản trị tài chính, marketing, quảng cáo giới thiệu sản phẩm, cung cấp các dịch vụ, tạo ra các sản phẩm có giá trị phù hợp cho khách hàng. Kinh doanh có thể được thực hiện bởi một cá nhân, doanh nghiệp từ nhỏ đến lớn.

1.2. Khái niệm về doanh nghiệp.

- “Doanh nghiệp là tổ chức có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch, được đăng ký thành lập theo quy định của pháp luật nhằm mục đích kinh doanh” (Theo Luật Doanh nghiệp 2014)
- “Doanh nghiệp là một cộng đồng người liên kết với nhau để sản xuất ra của

cải hoặc dịch vụ và cùng nhau thừa hưởng thành quả do việc sản xuất đó đem lại” (Theo giáo trình Kinh tế doanh nghiệp thương mại của Phạm Công Đoàn 2012)

- Về doanh nghiệp thương mại, đây là một loại mô hình kinh doanh được thành lập để thực hiện hoạt động thương mại, mua bán trao đổi hàng hóa và cung cấp dịch vụ. Nhiệm vụ chính của loại hình doanh nghiệp này chỉ là một kênh trung gian phân phối tới khách hàng, không trực tiếp sản xuất ra hàng hóa. Sản phẩm mà doanh nghiệp này kinh doanh rất đa dạng, từ sản phẩm đến dịch vụ. Quy mô của loại hình doanh nghiệp này nhỏ gọn nhưng đóng vai trò rất quan trọng trong các mắt xích lưu thông hàng hóa.

Tóm lại, doanh nghiệp được xem là một tổ chức kinh tế tham gia vào các hoạt động kinh doanh với mục đích là tạo ra lợi nhuận cho doanh nghiệp đó. Doanh nghiệp thường có mục tiêu là cung cấp giá trị thông qua sản phẩm hoặc dịch vụ của chính doanh nghiệp, đồng thời tạo ra thu nhập cho chủ doanh nghiệp, hay còn gọi là chủ sở hữu, và tạo ra việc làm cho người lao động.

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

- “Hiệu quả kinh doanh là phạm trù phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực để đạt được các mục tiêu kinh doanh xác định. Chỉ các doanh nghiệp kinh doanh mới nhằm vào mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận và vì thế mới cần đánh giá hiệu quả kinh doanh” (Theo Giáo trình Quản trị kinh doanh, NXB Đại học Kinh tế quốc dân)
- “Hiệu quả kinh doanh diễn ra khi xã hội không thể tăng sản lượng một loại hàng hóa mà không cắt giảm sản lượng của một loại hàng hóa khác” (Theo P.Samerelson và W.Nordhaus trong cuốn Kinh tế học xuất bản năm 1991)
- “Tính hiệu quả được xác định bằng cách lấy kết quả tính theo đơn vị giá trị chia cho chi phí” (Theo nhà kinh tế học Manfred Kuhn trong cuốn Kinh tế học xuất bản năm 1991)

Hiệu quả là một tương quan so sánh giữa kết quả đạt được theo mục tiêu đã được xác định với chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó. Để có thể hoạt động, doanh

nghiệp phải có các mục tiêu hoạt động của mình như là mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp, mục tiêu xã hội. Để có thể có hiệu quả cao, doanh nghiệp sẽ luôn tìm cách để chi phí ở mức thấp nhất khi thực hiện các mục tiêu đề ra.

Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế tập trung sự phát triển kinh tế, phản ánh trình độ khai thác và chi phí trong quá trình sản xuất với mục đích thực hiện mục tiêu kinh doanh. Hiệu quả kinh doanh thể hiện mức độ đạt được mục tiêu của doanh nghiệp trong quá trình hoạt động kinh doanh. Đánh giá hiệu quả kinh doanh giúp doanh nghiệp hiểu rõ năng lực hoạt động, đưa ra quyết định phù hợp để nâng cao hiệu quả và tối ưu hóa lợi nhuận.

Tóm lại, hiệu quả kinh doanh phản ánh khả năng kết hợp sử dụng các nguồn lực để đạt được mục tiêu. Hiệu quả kinh doanh được đánh giá thông qua mối quan hệ giữa kết quả tạo ra với nguồn lực được sử dụng để tạo ra kết quả đó, xét với các chi phí xác định có thể tạo ra kết quả ở mức độ nào.

1.4. Vai trò của hiệu quả kinh doanh.

Hiệu quả kinh doanh là công cụ được các nhà quản trị sử dụng để thực hiện các chức năng của mình. Việc xem xét, tính toán hiệu quả kinh doanh không chỉ cho các nhà quản trị biết việc sản xuất đang nằm ở mức độ nào mà còn giúp cho họ phân tích, tìm ra các vấn đề đang gặp gặp phải rồi đưa ra các giải pháp phù hợp nhất nhưng vẫn đáp ứng được hai yêu cầu chính là đạt kết quả tối đa với chi phí thấp nhất nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh. Hiệu quả kinh doanh đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển bền vững của doanh nghiệp. Nó thể hiện mức độ đạt được mục tiêu của doanh nghiệp trong quá trình hoạt động kinh doanh, từ đó giúp doanh nghiệp đánh giá năng lực hoạt động, đưa ra quyết định phù hợp để nâng cao hiệu quả và tối ưu hóa lợi nhuận.

Việc nâng cao hiệu quả kinh doanh sẽ tăng năng suất lao động xã hội và tiết kiệm nguồn lao động xã hội. Hai mặt này có mối quan hệ mật thiết liên quan đến vấn đề hiệu quả kinh tế. Vấn đề khan hiếm nguồn lực và việc sử dụng nguồn lực đó đều mang tính cạnh tranh nhằm thỏa mãn nhu cầu ngày càng tăng của xã hội, phải đạt được các mục tiêu đã đặt ra, tận dụng các nguồn lực đang có và sử dụng chúng một cách tiết kiệm. Để đạt được mục tiêu đặt ra, các doanh nghiệp cần phải chú trọng và

tận dụng các điều kiện hiện tại, tối đa hóa năng lực, hiệu năng của các yếu tố sản xuất và giảm mức chi phí xuống thấp nhất có thể. Vì vậy, để nâng cao hiệu quả kinh doanh, các doanh nghiệp phải đạt kết quả tối đa với chi phí thấp nhất, chi phí ở đây được hiểu là cái khoản vốn mình bỏ ra để tạo ra nguồn lực và sử dụng những nguồn lực đó.

***Một số vai trò cụ thể của hiệu quả kinh doanh**

Đánh giá năng lực hoạt động của doanh nghiệp

Hiệu quả kinh doanh là thước đo để đánh giá năng lực hoạt động của doanh nghiệp trong việc sử dụng các nguồn lực (như vốn, nhân lực, tài sản...) để tạo ra kết quả (lợi nhuận, thị phần...). Qua đó, doanh nghiệp có thể xác định được điểm mạnh, điểm yếu của mình so với các đối thủ cạnh tranh.

Cung cấp thông tin cho việc ra quyết định

Dựa vào hiệu quả kinh doanh, ban lãnh đạo doanh nghiệp có thể đưa ra các quyết định quan trọng như:

- +Mở rộng thị trường hay tập trung vào thị trường hiện tại?
- +Đầu tư vào lĩnh vực nào?
- +Cắt giảm chi phí ở khâu nào?

Nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh là động lực để doanh nghiệp tìm kiếm các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động như:

- +Cải tiến quy trình sản xuất
- +Nâng cao chất lượng sản phẩm
- +Tiết kiệm chi phí