

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ HUẾ

KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC

**ĐỀ TÀI: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG
SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN
COSEVCO 6 CHI NHÁNH VẠN NINH- QUẢNG BÌNH**

Họ và tên : Trần Quang Tiến

Lớp : QTKD K48

Giáo viên hướng dẫn : Ths. Nguyễn Hữu Thủy

Huế, tháng 4/2018

Đại học kinh tế Huế

MỤC LỤC

	Trang
LỜI MỞ ĐẦU	1
PHẦN I. ĐẶT VẤN ĐỀ.....	2
1. Tính cấp thiết của đề tài.....	2
2. Mục tiêu nghiên cứu	2
2.1 Mục tiêu chung	2
2.2 Mục tiêu cụ thể.....	3
3. Đối tượng nghiên cứu	3
4. Phạm vi nghiên cứu	3
5. Phương pháp nghiên cứu	3
5.1 Phương pháp thu thập số liệu.....	3
5.1.1 Số liệu thứ cấp.....	3
5.1.2 Số liệu sơ cấp.....	4
5.2 Phương pháp xử lý số liệu.....	4
PHẦN II. NỘI DUNG VÀ KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU	5
CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ VẤN ĐỀ NGHIÊN CỨU	5
I. CƠ SỞ LÝ LUẬN	5
1. Khái niệm và tầm quan trọng của việc phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh.....	7
1.1 Khái niệm	7
1.2 Tầm quan trọng của việc phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh.....	7
1.3 Sự cần thiết nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh	8
1.4 Phân loại hiệu quả kinh doanh.....	10
2. Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.....	10
2.1 Các yếu tố môi trường tổng quát của 1 doanh nghiệp	10
2.2 Các yếu tố môi trường tác nghiệp của 1 doanh nghiệp.....	12
3. Quy trình sản xuất xi măng bằng lò quay	14
II CƠ SỞ THỰC TIỄN	16

1.2 Cơ cấu tổ chức nhà máy xi măng Áng Sơn 1	17
1.3. Chức năng nhiệm vụ của từng bộ phận.....	18
1.3.1. Giám đốc chi nhánh.....	18
1.3.2. Phòng tổ chức nhân sự - hành chính tổng hợp	19
1.3.3. Phòng kế toán.....	19
1.3.4. Phòng kế hoạch vật tư.....	19
1.3.5. Nhà máy.....	20
2. Phân tích thực trạng hoạt động của công ty	20
2.1. Khái quát về ngành nghề kinh doanh của chi nhánh nhà máy xi măng áng sơn	20
2.2. Quy trình hoạt động kinh doanh của chi nhánh.....	20
2.2.1. Quy trình kinh doanh tại công ty.....	20
2.2.2. Mô tả quy trình ghi sổ kế toán tại phòng tài chính kế toán.....	21
3. Các nguồn lực cơ bản tại công ty	23
3.1 Nguồn lao động	23
3.1.1 Cơ cấu lao động của công ty qua 3 năm 2015-2017.....	23
3.1.2 Phương pháp xây dựng định mức thời gian lao động.....	25
3.1.3 Công tác chăm lo đời sống người lao động tại công ty.....	26
3.1.4 Năng suất lao động của công ty	26
3.2 Tài sản cố định của công ty.....	28
3.3 Nguồn nguyên liệu của công ty.....	29
3.4 Phương pháp tính giá thành của doanh nghiệp.....	30
3.5 Tình hình tài chính của công ty.....	31
III HỆ THỐNG CHỈ TIÊU NGHIÊN CỨU	34
1. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh tổng hợp:.....	34
2. Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sản xuất kinh doanh khác:	34
3. Chỉ tiêu lao động.....	35
4. Hiệu suất sử dụng vốn	35
4.1 Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động.....	35

4.2 Chỉ tiêu đánh giá sử dụng vốn cố định	36
CHƯƠNG II. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN COSEVCO 6 (VẠN NINH – QUẢNG BÌNH)	37
1. Phân tích doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty	37
1.1 Doanh thu theo từng loại sản phẩm của công ty	37
1.2 Doanh thu theo quý của công ty	38
2. Kết quả kinh doanh của công ty	39
2.1 Phân tích doanh thu	40
2.2 Phân tích chi phí	41
2.3 Phân tích lợi nhuận	42
3. Chi phí trả lương trong 1 tháng tại công ty	43
4. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn	44
4.1 Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động	45
4.2 Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định	47
5. Đánh giá nhận xét chung về doanh nghiệp	48
5.1 Đánh giá hiệu quả kinh doanh của công ty qua các chỉ tiêu khác	48
5.2 Đánh giá nhận xét chung về tình hình doanh nghiệp	50
5.3 Đánh giá công ty qua mô hình ma trận SWOT	51
CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY	54
1. Giải pháp sử dụng nguồn lực	54
1.1 Sử dụng nguồn lao động hiệu quả	54
1.2 Sử dụng hiệu quả nguồn vốn	55
1.3 Sử dụng tài nguyên thiên nhiên	55
1.3.1 Sử dụng nguồn tài nguyên thiên nhiên hiệu quả	55
1.3.2 Các giải pháp bảo vệ môi trường	56
2. Giải pháp chi phí	56
3. Giải pháp về quản trị	56
PHẦN III. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ	58

1. Kết luận	58
2. Kiến nghị	59
2.1 Kiến nghị đối với nhà nước.....	59
2.2 Kiến nghị đối với công ty	59

Đại học kinh tế Huế
tailieu.vn

DANH MỤC SƠ ĐỒ

	Trang
Sơ đồ 1: Quy trình sản xuất xi măng bằng lò quay khô	15
Sơ đồ 2: Cơ cấu tổ chức nhà máy xi măng Áng Sơn 1.....	17
Sơ đồ 3: Sơ đồ quy trình kế toán của công ty	21

Đại học kinh tế Huế
tailieu.vn

DANH MỤC BIỂU BẢNG

Trang

Bảng 1: Cơ cấu lao động của công ty qua 3 năm 2015-2017	24
Bảng 2: Năng suất lao động của công ty qua 3 năm 2015-2017	27
Bảng 3: TSCĐ của công ty qua 3 năm 2015-2017	28
Bảng 4: Tình hình tài chính của công ty giai đoạn 2015-2017	31
Bảng 5: Doanh thu theo từng loại sản phẩm của công ty	37
Bảng 6: Doanh thu theo quý của công ty giai đoạn 2015-2017	38
Bảng 7: Kết quả kinh doanh của công ty qua 3 năm 2015-2017	40
Bảng 8: Tiền lương tháng 12/2017	44
Bảng 9: Hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty qua 3 năm 2015-2017	46
Bảng 10: Hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty giai đoạn 2015-2017	47
Bảng 11: Hiệu quả kinh doanh của công ty giai đoạn 2015-2017	49

LỜI MỞ ĐẦU

Trong giai đoạn hiện nay nước ta đang trong quá trình chuyển mình để phát triển theo hướng công nghiệp hóa hiện đại hóa. Cùng với đó là sự phát triển không ngừng của khoa học và kỹ thuật thúc đẩy các mô hình kinh tế. Từ đó tạo ra một môi trường kinh doanh đa dạng và phong phú nhưng cũng không kém phần gay gắt. Vì vậy để tồn tại và phát triển trong môi trường này đòi hỏi doanh nghiệp phải có sự mềm dẻo, linh hoạt, trong việc sử dụng có hiệu quả nguồn lực, để tạo ra được những sản phẩm tốt nhất để đáp ứng thị trường bên cạnh đó cũng cần phải có những phương án kinh doanh hiệu quả phù hợp với môi trường mà công ty đang tồn tại và phát triển.

Để hoạt động kinh doanh của chi nhánh có hiệu quả thì nhà quản lý cần phải nhanh nhẹn trong việc nắm bắt thị trường, xác định các nhu cầu về vốn, sử dụng vốn hợp lý để đạt được hiệu quả cao nhất. Bên cạnh đó cũng cần thường xuyên phân tích các báo cáo tài chính của công ty để nắm bắt được tình hình hoạt động và phát triển của công ty để có các biện pháp khắc phục vấn đề của công ty đang mắc phải.

Qua quá trình thực tập tại công ty Cổ phần COSEVCO 6, chi nhánh Nhà máy xi măng Áng Sơn, được sự giúp đỡ tận tình của các cô chú, anh chị trong chi nhánh, em đã bổ sung những kiến thức về mặt thực tế bên cạnh những kiến thức về mặt lý thuyết đã được tích lũy trong nhà trường để hoàn thành bản báo cáo thực tập này.

Tên đề tài khóa luận tốt nghiệp của em là : **Phân tích tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần COSEVCO 6 chi nhánh vạn ninh- Quảng Bình**

Báo cáo thực gồm 3 vấn đề chính :

Phần I : Đặt vấn đề

Phần II : Nội dung và kết quả nghiên cứu

Phần III : Kết luận và kiến nghị

Em xin chân thành cảm ơn!

PHẦN I. ĐẶT VẤN ĐỀ

1. Tính cấp thiết của đề tài

Đối với doanh nghiệp, hiệu quả không những là thước đo chất lượng phản ánh trình độ tổ chức, quản lý kinh doanh ... mà còn là vấn đề sống còn của doanh nghiệp. Trong điều kiện kinh tế thị trường ngày càng mở rộng, doanh nghiệp muốn tồn tại, vươn lên đòi hỏi phải mở mang phát triển. Quá trình đó chính là đầu tư mua sắm máy móc, thiết bị, phương tiện cho kinh doanh, áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật và quy trình công nghệ mới, cải thiện và nâng cao đời sống người lao động ... Từ đó, ta thấy bản chất của hiệu quả chính là hiệu quả của lao động xã hội, hiệu quả của việc lựa chọn các chiến lược, phương hướng đầu tư qua việc so sánh giữa lượng kết quả hữu ích thu được cuối cùng với lượng hao phí doanh nghiệp bỏ ra.

Không ngừng nâng cao hiệu quả không chỉ là mối quan tâm hàng đầu của bất kỳ xã hội nào mà còn là mối quan tâm của bất kỳ ai, khi làm bất cứ việc gì. Đó cũng là vấn đề bao trùm và xuyên suốt thể hiện chất lượng của toàn bộ công tác quản lý kinh tế, bởi vì suy cho cùng đầu tư để sản xuất và tái sản xuất trong doanh nghiệp nhằm tạo ra kết quả và hiệu quả cao nhất của mọi quá trình, mọi giai đoạn, và mọi hoạt động sản xuất kinh doanh. Tất cả những cải tiến, những biến đổi về nội dung, phương pháp và biện pháp áp dụng trong quản lý chỉ thực sự mang lại ý nghĩa khi và chỉ khi nó làm tăng được kết quả, hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Xuất phát từ nhu cầu thực tế của công ty và tầm quan trọng và lợi ích của việc phân tích kết quả kinh doanh mang lại vì vậy đây là lý do mà em chọn đề tài: **Phân tích tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần COSEVCO 6 chi nhánh vạn ninh- Quảng Bình** để làm bài khóa luận cuối khóa của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

2.1 Mục tiêu chung

Nhằm hệ thống hóa lý luận và thực tiễn về vấn đề hoạt động kinh doanh, hiệu quả kinh doanh trong doanh nghiệp. Trên cơ sở phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất

kinh doanh của công ty xi măng Áng Sơn giai đoạn 2015-2017, đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tại công ty.

2.2 Mục tiêu cụ thể

- Hiểu biết và nắm rõ được tầm quan trọng của việc nâng cao sản xuất và hoạt động kinh doanh
- Tìm hiểu, phân tích và đánh giá tình trạng hoạt động kinh doanh và sản xuất xi măng tại công ty qua 3 năm 2015-2017
- Đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao công tác hoạt động sản xuất và kinh doanh của công ty.
- Đây là một cơ hội tốt để bản thân của em được rèn luyện, đúc kết những kinh nghiệm cho bản thân.

3. Đối tượng nghiên cứu

Nghiên cứu các vấn đề liên quan về thực trạng hoạt động kinh doanh, sản xuất của công ty qua 3 năm 2015-2017

4. Phạm vi nghiên cứu

- **Nội dung nghiên cứu:** Phân tích các hoạt động sản xuất và kinh doanh của công ty trong giai đoạn 2015-2017.
- **Phạm vi không gian:** Nghiên cứu về tình hình hoạt động và sản xuất của công ty cổ phần COSEVCO6 – nhà máy xi măng Vạn Ninh – Quảng Bình.
- **Phạm vi thời gian :** Phân tích đánh giá hoạt động sản xuất và kinh doanh qua 3 năm 2015- 2017.

5. Phương pháp nghiên cứu

5.1 Phương pháp thu thập số liệu

5.1.1 Số liệu thứ cấp

Thông tin và số liệu thứ cấp trong đề tài được thu thập từ các báo cáo tài chính,

bảng cân đối kế toán của công ty,... do bộ phận kế toán và bộ phận tổ chức hành chính của công ty cung cấp nhằm đánh giá tình hình hoạt động sản xuất và kinh doanh của công ty qua các năm giúp phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của công ty.

5.1.2 Số liệu sơ cấp

Ngoài ra đề tài còn được thực hiện dựa trên việc tổng hợp các kiến thức đã được học ở trường, internet, báo. Đồng thời kết hợp với việc tiếp xúc, tham khảo ý kiến của các anh, chị trong công ty về các vấn đề nghiên cứu.

5.2 Phương pháp xử lý số liệu

Sau khi đã hoàn thành việc thu thập thông tin liên quan đến đề tài thì sau đó sẽ tiến hành xử lý. Giai đoạn này gồm các công việc phân tích thống kê như so sánh, đánh giá, đối chiếu để tiến hành phân tích hiệu quả kinh doanh của công ty rồi tiến hành nhận xét.

Với các dữ liệu đã được xử lý thì sẽ sử dụng phương pháp đánh giá, tìm ra nguyên nhân-kết quả trên cơ sở đó tìm ra các giải pháp giúp công ty khắc phục các điểm yếu, phát huy điểm mạnh từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty.

PHẦN II. NỘI DUNG VÀ KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ VẤN ĐỀ NGHIÊN CỨU

I. CƠ SỞ LÝ LUẬN

1. Hiệu quả hoạt động kinh doanh

1.1 Khái niệm

Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là một quá trình phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực trong hoạt động kinh doanh, trình độ tổ chức, quản lý của doanh nghiệp để thực hiện các mục tiêu đặt ra của doanh nghiệp với chi phí nhỏ nhất.

1.2 Bản chất của hoạt động sản xuất kinh doanh

Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh là phản ánh mặt chất lượng của các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực để đạt được các mục tiêu của doanh nghiệp. Tuy nhiên để hiểu rõ và ứng dụng được phạm trù hiệu quả sản xuất kinh doanh vào việc thành lập các chỉ tiêu, các công thức cụ thể nhằm đánh giá tính hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thì chúng ta cần:

Thứ nhất: Phải hiểu rằng hiệu quả sản xuất kinh doanh thực chất là mối quan hệ so sánh giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra để sử dụng các yếu tố đầu vào và có tính đến các mục tiêu của doanh nghiệp. Mối quan hệ so sánh ở đây có thể là so sánh tuyệt đối và cũng có thể là so sánh tương đối.

Về mặt so sánh tuyệt đối thì hiệu quả sản xuất kinh doanh là:

$$H = K - C$$

+ H: Là hiệu quả sản xuất kinh doanh

+ K: Là kết quả đạt được

+ C: Là chi phí bỏ ra để sử dụng các nguồn lực đầu vào

+ Còn về so sánh tương đối thì: $H = K \setminus C$

Do đó để tính được hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ta phải tính kết quả đạt được và chi phí bỏ ra. Nếu xét mối quan hệ giữa kết quả và hiệu quả thì kết quả nó là cơ sở và tính hiệu quả sản xuất kinh doanh, kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có thể là những đại lượng có khả năng cân, đo, đong, đếm được như số sản phẩm tiêu thụ mỗi loại, doanh thu bán hàng, lợi nhuận, thị phần... Như vậy kết quả sản xuất kinh doanh thường là mục tiêu của doanh nghiệp.

Thứ hai: Phải phân biệt hiệu quả xã hội, hiệu quả kinh tế xã hội với hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp: Hiệu quả xã hội phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực nhằm đạt được các mục tiêu về xã hội nhất định. Các mục tiêu xã hội thường là : Giải quyết công ăn việc làm cho người lao động trong phạm vi toàn xã hội hay phạm vi từng khu vực, nâng cao trình độ văn hoá, nâng cao mức sống, đảm bảo vệ sinh môi trường.... Còn hiệu quả kinh tế xã hội phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực nhằm đạt được các mục tiêu cả về kinh tế xã hội trên phạm vi toàn bộ nền kinh tế quốc dân cũng như trên phạm vi từng vùng, từng khu vực của nền kinh tế.

Hiệu quả trước mắt với hiệu quả lâu dài: Các chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào các mục tiêu của doanh nghiệp do đó mà tính chất hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh ở các giai đoạn khác nhau là khác nhau. Xét về tính lâu dài thì các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả của toàn bộ các hoạt động sản xuất kinh doanh trong suốt quá trình hoạt động của doanh nghiệp là lợi nhuận và các chỉ tiêu về doanh lợi. Xét về tính hiệu quả trước mắt (hiện tại) thì nó phụ thuộc vào các mục tiêu hiện tại mà doanh nghiệp đang theo đuổi. Trên thực tế để thực hiện mục tiêu bao trùm lâu dài của doanh nghiệp là tối đa hoá lợi nhuận có rất nhiều doanh nghiệp hiện tại lại không đạt mục tiêu là lợi nhuận mà lại thực hiện các mục tiêu nâng cao năng suất và chất lượng của sản phẩm, nâng cao uy tín danh tiếng của doanh nghiệp, mở rộng thị trường cả về chiều sâu lẫn chiều rộng... do đó mà các chỉ tiêu hiệu quả ở đây về lợi nhuận là không cao nhưng các chỉ tiêu có liên quan đến các mục tiêu đã đề ra của doanh nghiệp là cao thì chúng ta không thể kết luận là doanh nghiệp đang hoạt động không có hiệu quả, mà phải kết luận là doanh nghiệp đang hoạt động có hiệu quả. Như vậy các chỉ tiêu hiệu quả và tính hiệu quả trước mắt có thể là khác với

các chỉ tiêu hiệu quả lâu dài, nhưng mục đích của nó lại là nhằm thực hiện chỉ tiêu hiệu quả lâu dài.

2. Khái niệm và tầm quan trọng của việc phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh

2.1 Khái niệm

Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh là quá trình nghiên cứu tất cả các sự vật, hiện tượng có liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp đến quá trình hoạt động kinh doanh của công ty. Quá trình phân tích được tiến hành từ việc khảo sát thực tế đến việc thu thập số liệu, thông tin liên quan sau đó tiến hành xử lý, phân tích nhằm làm rõ chất lượng kinh doanh tại công ty và các nguồn lực được công ty khai thác từ đó nêu lên các phương án và giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty.

2.2 Tầm quan trọng của việc phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh

- Là công cụ giúp công ty phát hiện các khả năng tiềm ẩn và hạn chế trong hoạt động của công ty từ đó giúp công ty đo lường được khả năng sinh lời của hoạt động kinh doanh:

Trong hoạt động kinh doanh thì dù ở bất kỳ doanh nghiệp nào hay bất cứ lĩnh vực nào thì công ty cũng không thể sử dụng hết các khả năng có sẵn trong doanh nghiệp của mình, đó là những khả năng tiềm ẩn chưa được phát hiện tại công ty. Thông qua quá trình phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh giúp công ty phát hiện và khai thác các khả năng tiềm ẩn của công ty từ đó có những giải pháp, chiến lược kinh doanh phù hợp giúp nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

- Là cơ sở để đề ra các quyết định kinh doanh:

Thông qua việc phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh giúp các nhà quản trị nhận thức được các mặt mạnh, yếu của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó đưa ra các quyết định đúng đắn cùng với các mục tiêu kinh doanh chiến lược phù hợp với doanh nghiệp của mình.

- Là cơ sở quan trọng để giúp công ty nhận thức được các rủi ro cũng như các cơ hội kinh doanh với công ty của mình:

Trong kinh doanh thì luôn luôn tồn tại tiềm ẩn hoặc các rủi ro lường trước được của việc kinh doanh, bên cạnh đó thì cũng có các cơ hội kinh doanh giúp công ty hoạt động với hiệu quả tốt hơn. Thông qua phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp giúp công ty có thể lường trước được các rủi ro có thể xảy ra từ đó có các quyết định đúng đắn để hạn chế các tác động tiêu cực lên doanh nghiệp. Việc nhận thấy các cơ hội kinh doanh giúp công ty có thể lên kế hoạch để công ty có các mục tiêu kinh doanh phù hợp với doanh nghiệp của mình.

2.3 Sự cần thiết nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh

Hiện nay nền kinh tế của nước ta đang trong giai đoạn hội nhập và phát triển do đó đã tạo nên các rủi ro và thách thức đối với các doanh nghiệp của nước ta. Do đó để tồn tại được trong cơ chế thị trường cạnh tranh hiện nay đòi hỏi các doanh nghiệp phải hoạt động một cách có hiệu quả hơn. Và điều quan trọng nhất đối với mỗi doanh nghiệp là không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Bởi vì:

- Nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh là cơ sở đảm bảo cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp nói riêng và xã hội nói chung.

Mỗi doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển thì phải hoạt động có hiệu quả nó phản ánh trình độ sử dụng nguồn lực của doanh nghiệp để đạt được các mục tiêu đề ra. Mục tiêu cuối cùng của doanh nghiệp là lợi nhuận. Khi doanh nghiệp kinh doanh có lợi nhuận, doanh nghiệp có thể đảm bảo cho quá trình tái đầu tư, sản xuất một cách ổn định về việc đó đảm bảo cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp là một tế bào của xã hội vì vậy khi doanh nghiệp phát triển cũng góp phần thúc đẩy xã hội phát triển. Do đó nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh là cơ sở đảm bảo cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp cũng như toàn xã hội.

- Nâng cao hiệu quả kinh doanh để tạo ra ưu thế trong cạnh tranh và mở rộng thị trường.

Trong nền kinh tế thị trường các doanh nghiệp muốn phát triển bắt buộc phải tự tạo ưu thế riêng cho mình để cạnh tranh. Ưu thế đó có thể trở thành đặc trưng riêng của doanh nghiệp (Giá, sản phẩm, mẫu mã,..). Trong giới hạn các nguồn lực doanh nghiệp có thể thực hiện điều này bằng cách khai thác nguồn lực trong quá trình sản xuất kinh doanh. Mà ngày nay các nguồn lực đang trở nên ngày càng khan hiếm điều này bắt buộc các nhà quản trị phải có các biện pháp quản trị nguồn lực 1 cách hiệu quả nhất giúp doanh nghiệp có thể tạo ra ưu thế riêng dựa trên các nguồn hạn chế đó.

Và việc tạo được cạnh tranh trên thị trường giúp công ty có được thuận lợi trong việc mở rộng và phát triển thị trường, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh. Mà việc mở rộng thị trường góp phần giúp doanh nghiệp tăng khả năng tiêu thụ, khả năng sử dụng các nguồn lực, tức là nâng cao hiệu quả kinh doanh.

- Nâng cao hiệu quả kinh doanh để đảm bảo đời sống người lao động của doanh nghiệp.

Đối với mỗi người lao động thì tiền lương là phần thu nhập chủ yếu của họ. Doanh nghiệp có thể sử dụng tiền lương như một công cụ để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Với việc thu nhập ngày càng cao cùng với các khoản tiền thưởng sẽ tạo nên tinh thần lao động bền bỉ cho người lao động, họ sẽ cố gắng hết sức để góp phần vào sự phát triển của doanh nghiệp từ đó nâng cao năng suất làm việc của doanh nghiệp góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Ngày nay mục tiêu của các doanh nghiệp là tối đa hóa lợi nhuận. Họ đang ngày càng phát triển, hoàn thiện mình tìm cách làm sao để công ty hoạt động có kết quả là lợi nhuận cao nhất từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Đó là vấn đề quan trọng nhất đối với mỗi doanh nghiệp và trở thành vấn đề trọng tâm của mỗi doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển trên thị trường.

2.4 Phân loại hiệu quả kinh doanh

Mỗi doanh nghiệp hoạt động với kết quả đạt được và chi phí bỏ ra mà có các loại hiệu quả khác nhau. Trong nền kinh tế hàng hoá nhiều thành phần, hiệu quả trực tiếp của các doanh nghiệp là hiệu quả kinh tế, còn hiệu quả của ngành hoặc hiệu quả của nền kinh tế quốc dân là hiệu quả kinh tế xã hội. Từ đó ta có thể phân ra 2 loại : hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp và hiệu quả kinh tế - xã hội.

- **Hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp:** là hiệu quả phản ánh trình độ sử dụng nguồn lực (Nhân lực, vật lực, tài lực, tiền vốn) để đạt được các mục tiêu xác định của doanh nghiệp đề ra.

- **Hiệu quả kinh tế - xã hội:** Hiệu quả kinh tế - xã hội là hiệu quả mà doanh nghiệp đem lại cho xã hội và nền kinh tế quốc dân. Nó thể hiện qua việc tăng thu ngân sách cho Nhà nước, tạo thêm công ăn việc làm cho người lao động, nâng cao mức sống của người lao động và tái phân phối lợi tức xã hội.

Tóm lại trong quản lý, quá trình kinh doanh, các hiệu quả kinh tế được biểu hiện ở các loại khác nhau. Việc phân loại hiệu quả kinh tế là cơ sở để xác định các chỉ tiêu hiệu quả kinh tế, phân tích hiệu quả kinh tế và xác định những biện pháp nâng cao hiệu quả kinh tế.

3. Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

3.1 Các yếu tố môi trường tổng quát của 1 doanh nghiệp(Môi trường bên ngoài)

Môi trường bên ngoài là tổng thể các quan hệ kinh tế, chính trị, xã hội tác động đến hoạt động của doanh nghiệp. Mỗi yếu tố môi trường vĩ mô nói trên có thể ảnh hưởng đến doanh nghiệp một cách độc lập hoặc trong mối liên kết với các yếu tố khác.

Chính trị và Luật pháp: Đây là hai yếu tố có ảnh hưởng ngày càng lớn đến hoạt động của các doanh nghiệp, bao gồm hệ thống các quan điểm, đường lối chính sách của chính phủ, hệ thống luật pháp hiện hành, các xu hướng ngoại giao của chính phủ, những diễn biến chính trị trong nước, trong khu vực và trên toàn thế giới.

Luật pháp: đưa ra những quy định cho phép hoặc không cho phép, hoặc những ràng buộc đòi hỏi các doanh nghiệp phải tuân thủ.

Chính phủ là cơ quan giám sát, duy trì, thực hiện pháp luật và bảo vệ lợi ích quốc gia. Chính phủ có vai trò to lớn trong điều tiết vĩ mô nền kinh tế thông qua các chính sách kinh tế, tài chính, tiền tệ, các chương trình chỉ tiêu của mình. Như vậy hoạt động của chính phủ cũng có thể tạo ra cơ hội hoặc nguy cơ cho doanh nghiệp.

Sự ổn định về chính trị tạo ra môi trường thuận lợi đối với các hoạt động của doanh nghiệp. Với một xã hội ổn định các nhà kinh doanh được đảm bảo an toàn về đầu tư, quyền sở hữu các tài sản khác của họ, như vậy họ sẽ sẵn sàng đầu tư với số vốn nhiều hơn vào các hoạt động dài hạn.

Các yếu tố kinh tế: Đây là một yếu tố rất quan trọng thu hút sự quan tâm của tất cả các nhà quản trị. Sự tác động của các yếu tố của môi trường này có tính chất trực tiếp và năng động hơn so với một số các yếu tố khác của môi trường tổng quát. Bao gồm những yếu tố: Tốc độ tăng trưởng của ngành kinh tế, Lãi suất và xu hướng của lãi suất trong nền kinh tế, Lạm phát, Hệ thống thuế và mức thuế,...

Những yếu tố này sẽ tác động rất lớn đến việc hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Các kiến thức kinh tế sẽ giúp các nhà quản trị xác định được những ảnh hưởng của một doanh nghiệp đối với nền kinh tế của đất nước, ảnh hưởng đến chính sách kinh tế của chính phủ đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Đây là những vấn đề doanh nghiệp rất quan tâm và liên quan trực tiếp đến kết quả hoạt động kinh doanh của họ.

Các yếu tố kỹ thuật – công nghệ : Là yếu tố tác động mạnh mẽ nhất đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và đang thay đổi nhanh chóng. Sự cải tiến về mặt công nghệ giúp sản phẩm ngày càng được hoàn thiện hơn, giúp sản phẩm ngày càng có chất lượng tốt, đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng.

Đây là một trong những yếu tố rất năng động chứa đựng nhiều cơ hội và đe dọa đối với các doanh nghiệp. Vì đối với ngành sản xuất vật liệu xây dựng nói chung hay sản xuất xi măng nói riêng thì đây là một yếu tố rất quan trọng vì nó ảnh hưởng rất lớn

đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Các nhà quản trị cũng phải cảnh giác đối với công nghệ mới có thể làm cho sản phẩm của họ bị lạc hậu một cách trực tiếp hoặc gián tiếp.

Các yếu tố văn hóa – xã hội: Bao gồm những chuẩn mực và giá trị mà những chuẩn mực và giá trị này được chấp nhận và tôn trọng, bởi một xã hội hoặc một nền văn hoá cụ thể. Sự thay đổi của các yếu tố văn hoá xã hội một phần là hệ quả của sự tác động lâu dài của các yếu tố vĩ mô khác, do vậy nó thường xảy ra chậm hơn so với các yếu tố khác. Một số những đặc điểm mà các nhà quản trị cần chú ý là sự tác động của các yếu tố văn hoá xã hội thường có tính dài hạn và tinh tế hơn so với các yếu tố khác, thậm chí nhiều lúc khó mà nhận biết được.

Các yếu tố tự nhiên : Là các yếu tố như vị trí địa lý, tài nguyên thiên nhiên. Mà đối với 1 công ty sản xuất vật liệu xây dựng thì tài nguyên thiên nhiên là 1 yếu tố rất quan trọng vì tự nhiên ảnh hưởng đến chất lượng, giá thành của sản phẩm. Cũng vì là một công ty sản xuất vật liệu xây dựng nên yếu tố môi trường rất được chú trọng vì nó ảnh hưởng trực tiếp đến môi trường tự nhiên xung quanh, việc hoạt động sản xuất của công ty có thể gây ra các tác hại tiêu cực lên môi trường.

Vì vậy các nhà quản trị cần có kế hoạch thận trọng đối với việc khai thác tài nguyên thiên nhiên và sử dụng chúng một cách hiệu quả tránh để lãng phí tài nguyên.

3.2 Các yếu tố môi trường tác nghiệp của 1 doanh nghiệp(Môi trường bên trong)

Môi trường bên trong bao gồm toàn bộ các quan hệ kinh tế, tổ chức kỹ thuật nhằm đảm bảo cho doanh nghiệp kết hợp các yếu tố sản xuất để tạo ra sản phẩm đạt hiệu quả cao. Môi trường bên trong bao gồm các yếu tố nội tại trong một doanh nghiệp nhất định, trong thực tế doanh nghiệp là tổng hợp các yếu tố hoàn cảnh nội bộ của nó.

Khách hàng và các đối thủ cạnh tranh: Các đối thủ cạnh tranh hiện tại là các công ty đang hoạt động trong cùng một ngành với doanh nghiệp. Nếu các đối thủ cạnh tranh là yếu thì doanh nghiệp sẽ có cơ hội tăng giá và kiếm được nhiều lợi nhuận hơn và doanh nghiệp có thể thực hiện chiến lược bành trướng thế lực. Ngược lại, khi các