

**ỦY BAN NHÂN DÂN TỈNH THANH HÓA
TRƯỜNG CAO ĐẲNG Y TẾ**



**GIÁO TRÌNH
MÔN HỌC: KHỞI TẠO DOANH
NGHIỆP
NGÀNH / NGHỀ: DƯỢC
TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG**

*Ban hành theo Quyết định số: 549/QĐ-CĐYT, ngày tháng năm 2021
của Hiệu trưởng trường Cao đẳng Y tế Thanh Hóa*

Thanh Hóa, năm 2021

TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN

Tài liệu này thuộc loại sách giáo trình nên các nguồn thông tin có thể được phép dùng nguyên bản hoặc trích dùng cho các mục đích về đào tạo và tham khảo

Mọi mục đích khác mang tính lệch lạc hoặc sử dụng với mục đích kinh doanh thiếu lành mạnh sẽ bị nghiêm cấm

TaiLieu.vn

LỜI GIỚI THIỆU

Căn cứ hệ thống các văn bản hiện hành:

- Luật Giáo dục nghề nghiệp số: 74/2014/QH13 của Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam thông qua ngày 27 tháng 11 năm 2014;
- Thông tư số: 03/2017/TT-BLĐTBXH ngày 01/3/2017, Quy định về quy trình xây dựng, thẩm định và ban hành chương trình; tổ chức biên soạn, lựa chọn, thẩm định giáo trình đào tạo trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng; Thông tư số: 04/2017/TT-BLĐTBXH, ngày 02/3/2017, ban hành danh mục ngành, nghề đào tạo cấp TU trình độ trung cấp, trình độ cao đẳng; Thông tư số: 11/2010/TT-BGDDĐT ngày 23/3/2010 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo về khung chương trình các ngành thuộc nhóm ngành khoa học sức khỏe.

Nhằm giúp các em học sinh, sinh viên có đủ tài liệu/Tập bài giảng trong quá trình học tập lý thuyết và thực hành tại các cơ sở khám, chữa bệnh; thực tập cộng đồng. Trên cơ sở bộ giáo trình đã được nghiệm thu đưa vào sử dụng từ các năm học trước đây; nhà trường tiếp tục bổ sung, thẩm định cấp cơ sở giáo trình các học phần trong chương trình đào tạo nghề chính quy góp phần nâng cao chất lượng đào tạo;

Nội dung cuốn giáo trình bao gồm kiến thức cơ bản về doanh nghiệp, các loại hình doanh nghiệp, tổ chức và nguyên tắc lựa chọn các loại hình doanh nghiệp, thủ tục thành lập và hoạch toán kinh doanh của doanh nghiệp nhằm đáp ứng được mục tiêu đào tạo nghề Cao đẳng Dược chính quy do Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội; Bộ Y tế đề ra.

Tuy có nhiều cố gắng song trong quá trình biên soạn không tránh khỏi thiếu sót, chúng tôi kính mong nhận được ý kiến đóng góp của các giảng viên, giáo viên sinh viên, và đồng nghiệp, để những năm sau điều chỉnh, bổ sung, cập nhật, cho phù hợp với sự tiến bộ của khoa học kỹ thuật ngành Y, Dược. Đáp ứng được yêu cầu chăm sóc và bảo vệ sức khỏe nhân dân./.

Chúng tôi xin chân thành cảm ơn các giảng viên Bộ môn Dược – Trường Cao đẳng Y tế Thanh Hóa đã bỏ nhiều công sức để biên soạn bộ giáo trình này.

Thanh Hoá, ngày 15 tháng 6 năm 2021

Tham gia biên soạn

- 1. Chủ biên: ThS.BS. Mai Văn Bảy**
- 2. ThS – DSKL. Hoàng Linh**
- 3. ThS.DS. Nguyễn Thị Huê**
- 4. DSDH. Nguyễn Văn Thành**
- 5. DSDH: Nguyễn Thị Yên**

MỤC LỤC

BÀI 1: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ KINH DOANH	1
1. Khái niệm cơ bản về kinh doanh	1
1.1. Kinh doanh	1
1.2. Doanh nhân.....	1
1.3. Doanh nghiệp	2
1.4. Các loại hình doanh nghiệp.....	2
2. Đặc điểm và phẩm chất cần thiết của nhà kinh doanh	6
2.1.Đặc điểm của nhà kinh doanh, chủ doanh nghiệp.....	6
2.2. Phẩm chất cần có của nhà kinh doanh	6
3. Đặc điểm của môi trường kinh doanh	7
3.1. Khái niệm về môi trường kinh doanh	7
3.2. Phân loại môi trường kinh doanh	7
3.3. Đặc điểm môi trường kinh doanh tại Việt Nam.....	8
BÀI 2: QUYẾT ĐỊNH KHỞI NGHIỆP KINH DOANH	12
1. Ý tưởng kinh doanh và quyết định khởi nghiệp kinh doanh	12
1.1. Ý tưởng kinh doanh.....	12
1.2. Quyết định khởi nghiệp kinhdoanh ^.....	13
2. Nghiên cứu thị trường.....	14
2.1. Nghiên cứu thị trường là gì?	14
2.2. Một số phương pháp nghiên cứu thị trường.....	15
BÀI 3: KẾ HOẠCH KHỞI NGHIỆP KINH DOANH.....	20
1. Kế hoạch sản xuất	20
1.1. Mô tả sản phẩm và số lượng	20
1.2. Phương pháp sản xuất	20
1.3. Máy móc thiết bị và nhà xưởng.....	21
1.4. Nguyên vật liệu và các nguồn lực khác	21
1.5. Dự toán chi phí lao động.....	21
2. Kế hoạch tổ chức về nhân sự	21

3. Kế hoạch tài chính	21
4. Kế hoạch tiếp thị và bán hàng.....	22
4.1. Tiếp thị tích cực	22
4.2. Bán hàng như một chuyên gia thực thụ.....	23
5. Kế hoạch tổ chức về kinh doanh.....	25
6. Cấu trúc, nội dung, hình thức của bản kế hoạch kinh doanh.....	25
6.1. Tóm tắt dự án.....	25
6.2. Giới thiệu công ty	26
6.3. Sản phẩm và Dịch vụ	26
6.4. Phân tích thị trường	26
6.5. Kế hoạch Marketing	28
6.6. Kế hoạch bán hàng	29
6.7. Kế hoạch nhân sự	29
6.8. Kế hoạch tài chính.....	30
BÀI 4: TỔ CHỨC HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	33
1. Tổ chức lao động	33
1.1. Khái niệm	33
1.2. Phân công lao động	33
1.3. Hợp tác lao động	35
2. Tổ chức sản xuất	37
2.1. Khái niệm	37
2.2. Loại hình sản xuất và đặc điểm.....	37
3. Các thủ tục thành lập doanh nghiệp, đăng ký kinh doanh.....	38
3.1. Quyền thành lập doanh nghiệp.....	38
3.2. Trình tự đăng ký kinh doanh	38
3.3. Hồ sơ đăng ký kinh doanh của một số loại hình doanh nghiệp	39
Bài 5: PHÁT TRIỂN, KINH DOANH BỀN VỮNG.....	43
1. Bí quyết khởi nghiệp thành công.....	43
2. Những vấn đề thường gặp trong doanh nghiệp	45

3. Mở rộng và phát triển kinh doanh	46
4. Xây dựng văn hóa trong kinh doanh.....	47
4.1. Thế nào là văn hóa doanh nghiệp?	47
4.2. Văn hóa doanh nghiệp ảnh hưởng tới sự phát triển doanh nghiệp	48
4.3. Nguyên tắc xây dựng văn hóa doanh nghiệp	49
4.4. Quy trình xây dựng văn hóa doanh nghiệp	49

TaiLieu.vn

GIÁO TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: KHỞI TẠO DOANH NGHIỆP

Mã môn học: MH 35

I. Vị trí, tính chất, vai trò của môn học:

- Vị trí: Thực hiện ở năm thứ 3 nhằm bổ trợ cho môn học Quản trị kinh doanh và kinh tế Dược.
- Tính chất: Là môn học lý thuyết, bổ trợ cho chuyên ngành.
- Vai trò: Giúp cho người học có thể tự xây dựng kế hoạch của cá nhân dựa trên những ý tưởng hoạt động kinh doanh, khởi nghiệp.

Mục tiêu môn học

1. Kiến thức

- 1.1. Trình bày được những kiến thức cơ bản về kinh doanh, đặc điểm cơ bản của môi trường kinh doanh.
- 1.2. Trình bày được nội dung cơ bản của kế hoạch kinh doanh và các yếu tố cần thiết để phát triển kinh doanh bền vững.

2. Về kỹ năng

Vận dụng được những kiến thức đã học để nhận biết điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức trong kinh doanh.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm

Hình thành và rèn luyện tác phong nghiêm túc, kiên trì, sáng tạo để nắm bắt được những cơ hội kinh doanh trong hoạt động nghề nghiệp.

Nội dung môn học

BÀI 1: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ KINH DOANH

(6 tiết)

Giới thiệu: Khởi nghiệp kinh doanh, khởi tạo doanh nghiệp là một trong các lĩnh vực đang được xã hội quan tâm. Bài học này giúp sinh viên hiểu được đặc điểm của các khái niệm liên quan đến hạt động kinh doanh theo góc độ pháp lý từ đó vận dụng trong hoạt động nghề nghiệp.

Mục tiêu:

1. Trình bày được khái niệm về kinh doanh, doanh nghiệp và các loại hình doanh nghiệp
2. Trình bày những đặc điểm, phẩm chất cần thiết của người kinh doanh và đặc điểm của môi trường kinh doanh.

Nội dung

1. Khái niệm cơ bản về kinh doanh

1.1. Kinh doanh

Theo Bách khoa toàn thư (<https://vi.wikipedia.org>) **Kinh doanh** (Business) là hoạt động của cá nhân hoặc tổ chức nhằm mục đích đạt lợi nhuận qua một loạt các hoạt động như: Quản trị, tiếp thị, tài chính, kế toán, sản xuất...

Theo khoản 16, điều 4 Luật doanh nghiệp 2014 QH13 nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam: Kinh doanh là việc thực hiện liên tục một, một số hoặc tất cả các công đoạn của quá trình, đầu tư, từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hoặc cung ứng dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích sinh lợi.

Hoạt động kinh doanh thường được thông qua các tổ chức kinh doanh như công ty, tập đoàn, tư nhân ... nhưng cũng có thể là hoạt động tự thân của các cá nhân.

Kinh doanh là phương thức hoạt động kinh tế trong điều kiện tồn tại nền kinh tế hàng hoá, gồm tổng thể những phương pháp, hình thức và phương tiện mà chủ thể kinh tế sử dụng để thực hiện các hoạt động kinh tế của mình (bao gồm quá trình đầu tư, sản xuất, vận tải, thương mại, dịch vụ...) trên cơ sở vận dụng quy luật giá trị cùng với các quy luật khác, nhằm đạt mục tiêu vốn sinh lời cao nhất.

1.2. Doanh nhân

Doanh nhân là một từ được các phương tiện truyền thông của Việt Nam sử dụng để xác định một thành phần kinh tế tư nhân mới xuất hiện từ sau những năm 90, của thế kỷ XX. Doanh nhân được hiểu là những người tự bỏ vốn ra tiến

hành sản xuất - kinh doanh và tự điều hành hoạt động sản xuất - kinh doanh của chính mình.

Từ năm 2004, ngày 13 tháng 10 hàng năm được chọn là ngày doanh nhân Việt Nam với quan điểm: Doanh nhân có thể là người sáng lập hoặc không trực tiếp sáng lập doanh nghiệp, nhưng họ chính là chủ sở hữu và trực tiếp điều hành hoạt động sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp. Với kiến thức và kỹ năng cần thiết; với ý chí và sự tự tin, với nghị lực và quyết tâm; họ đang không ngừng khẳng định mình, vươn lên làm giàu cho bản thân và đóng góp vào sự phát triển chung của xã hội.

1.3. Doanh nghiệp

Có nhiều quan điểm, định nghĩa khác nhau về doanh nghiệp tùy từng phương diện tiếp cận khác nhau như:

- Theo khoản 7, điều 4 Luật doanh nghiệp 2014 QH13 nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam: 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 Bách khoa toàn thư (<https://vi.wikipedia.org/>). Doanh nghiệp hay đúng ra là doanh thương là một tổ chức kinh tế, có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật. nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh.

Tóm lại ta thấy rằng: Doanh nghiệp là đơn vị kinh tế có tư cách pháp nhân, quy tụ các phương tiện tài chính, vật chất và con người nhằm thực hiện các hoạt động sản xuất, cung ứng, tiêu thụ sản phẩm hoặc dịch vụ, trên cơ sở tối đa hóa lợi ích của người tiêu dùng, thông qua đó tối đa hóa lợi của chủ sở hữu, đồng thời kết hợp một cách hợp lý các mục tiêu xã hội.

1.4. Các loại hình doanh nghiệp

1.4.1. Doanh nghiệp nhà nước

Doanh nghiệp nhà nước là tổ chức kinh tế nhà nước sở hữu toàn bộ vốn điều lệ hoặc có cổ phần, vốn góp chi phối, được tổ chức dưới hình thức công ty nhà nước, công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn. Đây là một loại hình có tư cách pháp nhân, được các cơ quan nhà nước có thẩm quyền thành lập hợp pháp có yếu tố cá nhân hợp pháp có cơ cấu chặt chẽ được tham gia vào các hoạt động pháp luật độc lập và được sử quản lý bởi vốn nhà nước.

Hiện nay các doanh nghiệp nhà nước có tư cách pháp nhân do nhà nước giao cho vốn kinh doanh và tự chịu trách nhiệm về quản lý sản xuất chịu trách nhiệm về kinh tế và chịu bù đắp hay hưởng lợi nhuận với mức vốn được cấp đó. Tức là nhà nước không còn bao cấp như trước đây mà các doanh nghiệp phải tự bù đắp những chi phí, tự trang trải mọi nguồn vốn đồng thời làm tròn nghĩa vụ với nhà nước xã hội như các doanh nghiệp khác. Các hình thức doanh nghiệp nhà nước bao gồm Công ty nhà nước, công ty cổ phần nhà nước, công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên, công ty trách nhiệm hữu hạn có 2 thành viên trở lên.

1.4.2. Doanh nghiệp tư nhân

Đây là loại hình doanh nghiệp do một cá nhân làm chủ (tổ chức không được thành lập doanh nghiệp tư nhân). Chủ doanh nghiệp tự chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về mọi hoạt động của doanh nghiệp (trách nhiệm vô hạn). Doanh nghiệp tư nhân không có tư cách pháp nhân, không được phát hành bất kỳ loại chứng khoán nào, không có sự tách bạch giữa tài sản của chủ doanh nghiệp và doanh nghiệp. Đồng thời chủ doanh nghiệp tư nhân phải chịu những hạn chế nhất định như chỉ được thành lập một doanh nghiệp tư nhân, không được đồng thời là chủ hộ kinh doanh, thành viên công ty hợp danh.

Tuy nhiên, doanh nghiệp tư nhân cũng có những ưu điểm nhất định như chủ doanh nghiệp có toàn quyền quyết định mức vốn đầu tư kinh doanh, quyết định cơ cấu tổ chức, quản lý, toàn quyền định đoạt đối với doanh nghiệp tư nhân.

1.4.3. Hợp tác xã, liên minh hợp tác xã

Tại điều 3 Luật Hợp tác xã 2012 QH13 nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam quy định:

- Hợp tác xã là tổ chức kinh tế tập thể, đồng sở hữu, có tư cách pháp nhân, do ít nhất 07 thành viên tự nguyện thành lập và hợp tác tương trợ lẫn nhau trong hoạt động sản xuất, kinh doanh, tạo việc làm nhằm đáp ứng nhu cầu chung của thành viên, trên cơ sở tự chủ, tự chịu trách nhiệm, bình đẳng và dân chủ trong quản lý hợp tác xã.

- - Liên hiệp hợp tác xã là tổ chức kinh tế tập thể, đồng sở hữu, có tư cách pháp nhân, do ít nhất 04 hợp tác xã tự nguyện thành lập và hợp tác tương trợ lẫn nhau trong hoạt động sản xuất, kinh doanh nhằm đáp ứng nhu cầu chung

của hợp tác xã thành viên, trên cơ sở tự chủ, tự chịu trách nhiệm, bình đẳng và dân chủ trong quản lý liên hiệp hợp tác xã.

- Khi hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã phát triển đến trình độ cao hơn thì sẽ - hình thành các doanh nghiệp của hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã; doanh nghiệp của hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã hoạt động theo Luật doanh nghiệp.

Hợp tác xã có tư cách pháp nhân và chịu trách nhiệm hữu hạn trong phạm vi vốn của mình, thành viên hợp tác xã góp vốn đồng thời cam kết sử dụng sản phẩm dịch vụ của hợp tác xã hoặc người lao động trong hợp tác xã. Nếu không sử dụng sản phẩm dịch vụ trong thời gian 3 năm trở lên hoặc không làm việc trong hợp tác xã quá 2 năm thì mất tư cách thành viên.

1.4.4. Công ty cổ phần

Công ty cổ phần là doanh nghiệp trong đó vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau gọi là cổ phần. Những người tham gia góp vốn vào công ty thông qua hình thức mua cổ phần (được gọi là cổ đông) và chỉ chịu trách nhiệm trong phạm vi số vốn đã góp vào doanh nghiệp.

Công ty phải có số lượng cổ đông tối thiểu là 3 và không hạn chế tối đa.

Một ưu điểm của công ty cổ phần là có quyền phát hành cổ phần để huy động vốn, giúp công ty huy động được nguồn vốn lớn từ nhiều chủ thể và trong thời gian ngắn.

Tuy nhiên, công ty cổ phần có bộ máy quản lý điều hành rất phức tạp, công kênh. Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có quyền quyết định cao nhất trong công ty, quyết định những chính sách, mục tiêu, định hướng phát triển quan trọng của công ty. Đối với trường hợp mà cổ đông ở những nơi có khoảng cách xa về địa lý thì yêu cầu triệu tập họp đại hội đồng cổ đông rất khó để thực hiện. Hơn nữa, trên thực tế, khi tiến hành họp công ty thường bỏ lâu những thủ tục mà pháp luật quy định, dễ dẫn đến tranh chấp.

1.4.5. Công ty trách nhiệm hữu hạn

Công ty trách nhiệm hữu hạn có tư cách pháp nhân kể từ ngày được cấp giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp tham gia các quan hệ pháp luật với tư cách độc lập và tự chịu trách nhiệm bằng tài sản của mình. Công ty có chế độ trách nhiệm hữu hạn, các thành viên chỉ chịu trách nhiệm trong phạm vi số vốn đã góp vào doanh nghiệp. Đây chính là một ưu điểm lớn của loại hình công ty này so với những doanh nghiệp khác. Tuy nhiên, công ty trách nhiệm hữu hạn

chỉ có thể huy động vốn thông qua phần vốn góp mà không được phát hành cổ phiếu, trái phiếu. Điều đó đồng nghĩa với việc thành viên trong công ty thường có mối quan hệ quen biết và tin cậy lẫn nhau.

Theo luật doanh nghiệp 2014 thì công ty trách nhiệm hữu hạn bao gồm công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên và công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên.

- Công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên: Là doanh nghiệp có số lượng thành viên từ 2 đến không quá 50 (có thể là tổ chức, cá nhân); cơ cấu tổ chức gồm Hội đồng thành viên, giám đốc/tổng giám đốc, ban kiểm soát (tùy trường hợp).

- Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên: Chủ sở hữu công ty có thể là cá nhân, tổ chức; có cơ cấu tổ chức quản lý công ty tinh gọn, hiệu quả, chủ sở hữu có quyền quyết định cao nhất. Đây là loại hình được thành lập nhiều ở Việt Nam bởi ưu điểm về tính chịu trách nhiệm, cơ cấu tổ chức đơn giản, phù hợp với hình thức kinh doanh nhỏ lẻ, do một chủ thể bỏ vốn ra kinh doanh, hạn chế xảy ra tranh chấp giữa những người cùng góp vốn.

1.4.6. Công ty hợp danh

Công ty hợp danh là doanh nghiệp có ít nhất 2 thành viên là chủ sở hữu chung của công ty, cùng nhau kinh doanh dưới một tên chung (thành viên hợp danh). Ngoài ra, công ty còn có thành viên góp vốn. Công ty hợp danh có tư cách pháp nhân và không được phát hành chứng khoán. Công ty có hai chế độ trách nhiệm: trách nhiệm hữu hạn (đối với thành viên góp vốn) và trách nhiệm vô hạn (với thành viên hợp danh).

Thành viên hợp danh chỉ có thể là cá nhân. Trong công ty, chỉ thành viên hợp danh có quyền quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh, trong khi thành viên góp vốn chỉ có quyền quyết định đối với những vấn đề liên quan đến quyền và nghĩa vụ của mình.

1.4.7. Công ty liên doanh

Đây là loại hình doanh nghiệp công ty do hai hay nhiều bên hợp tác thành lập tại Việt Nam trên cơ sở hợp đồng liên doanh hoặc hiệp định giữa Chính phủ Việt Nam với Chính phủ nước ngoài nhằm tiến hành hoạt động kinh doanh các lĩnh vực của nền kinh tế quốc dân Việt Nam. Đây là loại hình doanh nghiệp do các bên tổ chức hợp thành.

2. Đặc điểm và phẩm chất cần thiết của nhà kinh doanh

2.1. Đặc điểm của nhà kinh doanh, chủ doanh nghiệp

- Nhà kinh doanh là người thừa kế hoặc tạo dựng một doanh nghiệp mới, chịu trách nhiệm tổ chức điều hành toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp nhằm thu lợi nhuận.

- Mục tiêu cao nhất của nhà kinh doanh là thu lợi nhuận, được đóng thuế, được tự chủ quyết định mọi vấn đề, trên đầu họ chỉ có pháp luật.

- Nhà kinh doanh phải có kiến thức và khả năng toàn diện hoặc gần như toàn diện, không chỉ là nhà kinh tế, khoa học, luật gia mà còn là nhà tâm lý học, nhà ngoại giao .

- Nhà kinh doanh phải có khát vọng, quyết tâm và lòng tự tin.

- Nhà kinh doanh phải có tư duy nhạy bén (tư duy 3H):

+ Hiện thực: Xác định mục tiêu tương quan với các ràng buộc.

+ Hiệu quả: Đạt mục tiêu với tổn phí ít nhất và thành quả có chất lượng.

+ Hiện đại: Không ngừng đổi mới công việc và sản phẩm.

- Nhà kinh doanh phải sáng tạo, dám mạo hiểm, chấp nhận rủi ro. Người có đầu óc mạo hiểm, dám chấp nhận rủi ro không có nghĩa là không biết tính toán, cân nhắc. Trái lại, sau khi đã tính toán, cân nhắc họ sẵn sàng chấp nhận rủi ro, nếu không mọi kế hoạch, chiến lược kinh doanh sẽ bị loại trừ và cơ hội sẽ đi qua. Nhà kinh doanh cần hiểu rằng, trong nền kinh tế thị trường, rủi ro càng cao thì lợi nhuận càng nhiều, rủi ro càng cao thì thua lỗ càng nhiều, nhưng không dám chấp nhận rủi ro thì sẽ không có lợi nhuận.

2.2. Phẩm chất cần có của nhà kinh doanh

- Nhà kinh doanh phải hoạt động hợp pháp, biết tìm lợi nhuận bằng cạnh tranh trong khuôn khổ pháp luật cho phép.

- Nhà kinh doanh phải chính trực, trung thực, nhất quán để giữ chữ tín.

- Sống lạc quan, thực tế, biết rõ những khó khăn, thử thách mà công ty đang gặp phải nhưng họ luôn bình tĩnh, tự tin đưa ra quyết định đúng đắn nhất phục vụ lợi ích lâu dài của doanh nghiệp. Luôn nắm bắt khuynh hướng hiện thời, không suy nghĩ mông lung xa rời thực tế.

- Tự ý thức được mục tiêu và niềm đam mê: Phải biết rõ sức mạnh và đam mê của bản thân. Đồng thời, cũng cần biết điểm yếu của mình và đặt ra mục tiêu

cụ thể và kích thích nhân viên hăng say lao động bằng cách làm cho mọi người thấy đam mê, thấy hứng thú công hiến.

- Tôn trọng, quan tâm đến mọi người: Tất cả nhân viên ở mọi nhiệm vụ đều cần được đối xử công bằng, tôn trọng. Tạo môi trường làm việc tốt nhất, để nhân viên phát huy tài năng. Đưa ra quyết định dựa trên việc cân nhắc lợi ích lâu dài cho doanh nghiệp.

- Nhà kinh doanh phải có các kỹ năng: Nói, nghe, viết, giao tiếp..

- Bồi dưỡng thế hệ lãnh đạo nối tiếp: Phải nhìn ra tiềm năng lãnh đạo của những nhân viên dưới quyền. Xác định được rằng tương lai của công ty lệ thuộc vào thế hệ sau.

3. Đặc điểm của môi trường kinh doanh

3.1. Khái niệm về môi trường kinh doanh

Môi trường kinh doanh của doanh nghiệp là tổng hợp các yếu tố bên trong và bên ngoài thường xuyên tác động và ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

3.2. Phân loại môi trường kinh doanh

3.2.1. Môi trường bên ngoài

Gồm môi trường vĩ mô và môi trường vi mô.

- * *Môi trường vĩ mô gồm:* Môi trường kinh tế, môi trường chính trị - pháp luật, môi trường văn hóa, dân số, tự nhiên, khoa học - công nghệ ..

- Môi trường kinh tế: Là một trong các yếu tố rất quan trọng ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Bao gồm tổng sản phẩm quốc nội GDP, lạm phát, lãi suất, tỷ giá hối đoái, những biến động trên thị trường tài chính, chứng khoán ..

- Môi trường chính trị - pháp luật: Bao gồm quan điểm, đường lối, chính sách của Chính phủ, hệ thống pháp luật Nhà nước, xu hướng chính trị, ngoại giao, hợp tác quốc tế, diễn biến chính trị trong nước và khu vực..

- Môi trường văn hóa: Là những đặc trưng về tinh thần, vật chất, tri thức, trình độ văn hóa, phong tục, tập quán, tín ngưỡng...

- Môi trường dân số: Bao gồm tổng số dân, tỷ lệ tuổi thọ, giới tính, dân tộc, nghề nghiệp, thu nhập...

- Môi trường tự nhiên: Vị trí địa lý, khí hậu, nguồn tài nguyên, đất đai, sông biển ...

- Môi trường khoa học - công nghệ: Sự phát triển và ứng dụng các tiến bộ khoa học trong lao động, sản xuất và giải quyết các vấn đề của con người ...

* *Môi trường vi mô gồm:* Khách hàng, đối thủ cạnh tranh, nhóm áp lực xã hội, nhà cung cấp...

- Khách hàng: Là người mua hoặc quan tâm đến hàng hóa, sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp.

- Đối thủ cạnh tranh: Gồm cạnh tranh trực tiếp cùng loại sản phẩm, cạnh tranh thay thế, cạnh tranh xâm nhập mới ...

- Nhóm áp lực xã hội: Như cộng đồng dân cư xung quanh khu vực doanh nghiệp, dư luận xã hội, các tổ chức đoàn thể khác (báo chí, y tế, hiệp hội người tiêu dùng...)

- Nhà cung cấp: Là những nhà cung cấp vật tư, thiết bị, nguyên liệu, tài chính, ngân hàng, điện, nước, nhân lực ...

3.2.2. Môi trường bên trong

Gồm: Nhân sự, nhân lực, khả năng tài chính, văn hóa doanh nghiệp ...

- Nhân sự, nhân lực: Tổng nhân lực, cơ cấu nhân lực, trình độ văn hóa, chuyên môn, chính sách phân phối thu nhập, khả năng thu hút nhân lực...

- Khả năng tài chính: Nguồn vốn, khả năng huy động vốn, tình hình phân bổ vốn, thu chi...

- Văn hóa doanh nghiệp: Những chuẩn mực truyền thống, hành vi, nguyên tắc ứng xử ...

- Khả năng nghiên cứu, phát triển và ứng dụng khoa học - công nghệ.

3.3. Đặc điểm môi trường kinh doanh tại Việt Nam

3.3.1. Môi trường kinh tế

Từng bước hoàn thiện việc xây dựng và thực thi luật pháp bảo đảm cạnh tranh bình đẳng, minh bạch giữa các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế.

Ngày 9/11/2016, Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương (CIEM) và đối tác có đánh giá: Môi trường kinh doanh dần cải thiện, giải pháp Chính phủ đưa ra để hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa đang đi đúng hướng. Tuy nhiên, vẫn còn những khó khăn cần loại bỏ như: thiếu vốn, khó tiếp cận tài chính; hạn chế của cầu sản phẩm hiện tại; cạnh tranh quá lớn; thiếu đất, mặt bằng sản xuất kinh doanh, thủ tục hành chính.

Luật Đầu tư và Luật Doanh nghiệp được thông qua năm 2014 đã hình thành nhu cầu và tạo điều kiện thuận lợi hơn cho việc đăng ký kinh doanh, điều này làm tăng số lượng đăng ký doanh nghiệp.

Thị trường lao động tại Việt Nam phong phú với các mức độ tay nghề và trình độ khác nhau là điều kiện thuận lợi thu hút đầu tư nước ngoài và hợp tác kinh doanh giữa các doanh nghiệp trong và ngoài nước.

Mở rộng và cải thiện hệ thống cơ sở hạ tầng, giao thông, thông tin liên lạc nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp tiếp cận với thị trường lao động, thị trường tài chính...

3.3.2. Môi trường chính trị

Chính trị ổn định, độc lập chủ quyền và môi trường hòa bình được bảo đảm, là yếu tố quan trọng tạo điều kiện thuận lợi cho đầu tư, phát triển kinh doanh.

3.3.3. Môi trường sinh thái.

Nước ta có hệ sinh thái phóng phú, đa dạng: có đường bờ biển dài 3260 km với nhiều bãi tắm, danh lam thắng cảnh; Hệ sinh thái nông nghiệp; Hệ sinh thái rừng; Hệ sinh thái biển; Hệ sinh thái ao hồ...

Ghi nhớ:

Sau khi học xong bài học này sinh viên cần nắm được các kiến thức cơ bản sau:

1. Khái niệm về kinh doanh, doanh nghiệp và các loại hình doanh nghiệp
2. Đặc điểm, phẩm chất cần thiết của người kinh doanh và đặc điểm của môi trường kinh doanh.

Lượng giá

Chọn phương án trả lời đúng bằng cách khoanh tròn vào chữ cái ở đầu câu cho các câu test từ câu 01 đến câu 10:

Câu 1. Theo khoản 7, điều 4 Luật doanh nghiệp 2014 QH13 nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam: Doanh nghiệp là tổ chức có tên riêng,....., có trụ sở giao dịch, được đăng ký thành lập theo quy định của pháp luật nhằm mục đích kinh doanh.

- A. Có địa bàn
- B. Có mục đích
- C. Có tổ chức
- D. Có tài sản

Câu 2. Doanh nghiệp nhà nước là tổ chức kinh tế.....tồn bộ vốn điều lệ hoặc có cổ phần, vốn góp chi phối, được tổ chức dưới hình thức công ty nhà nước, công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn.

- A. Nhà nước chi phối
- B. Nhà nước đầu tư
- C. Nhà nước sở hữu
- D. Nhà nước chỉ đạo

Câu 3. Theo Bách khoa toàn thư, lợi nhuận thu được từ Kinh doanh của cá nhân hoặc tổ chức nhờ vào triển khai các hoạt động:

- A. Tổ chức, tiếp thị, tài chính, kế toán, sản xuất
- B. Quản trị, tiếp thị, tài chính, kế toán, huy động vốn
- C. Quản trị, tiếp thị, tài chính, kế toán, sản xuất
- D. Hạch toán, tiết kiệm, tài chính, kế toán, sản xuất
- E. Tổ chức, tiết kiệm, tài chính, kế toán, sản xuất

Câu 4. Hình thức tổ chức doanh nghiệp nhà nước:

- A. Công ty nhà nước và công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên
- B. Công ty cổ phần nhà nước và công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên
- C. Công ty trách nhiệm hữu hạn một hoặc nhiều thành viên
- D. Công ty nhà nước và công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên, Công ty cổ phần nhà nước và công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên
- E. Công ty nhà nước và công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên, Công ty cổ phần nhà nước và công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên, Công ty trách nhiệm hữu hạn một hoặc nhiều thành viên

Câu 5. Để điều hành hoạt động kinh doanh hiệu quả, nhà kinh doanh phải có các phẩm chất:

- A. Chính trực, trung thực, chăm chỉ
- B. Chính trực, trung thực, nhất quán
- C. Chính trực, ứng biến, trung thực

Câu 6. Để tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp tiếp cận với thị trường lao động, thị trường tài chính cần phải mở rộng và cải thiện:

- A. Hệ thống cơ sở hạ tầng, giao thông, văn bản pháp luật
- B. Hệ thống cơ sở hạ tầng, giao thông, thông tin liên lạc
- C. Hệ thống cơ sở hạ tầng, y tế, giáo dục, thông tin liên lạc

Câu 7. Tư duy 3H mà nhà kinh doanh cần phải có là:

- A. Hiện thực; Hiệu quả; Hiện đại
- B. Hành động; Hiệu quả; Hiện đại
- C. Hiện thực; Hành động; Hiện đại
- D. Hiện thực; Hiệu quả; Hành động
- E. Hiện thực; Hiệu suất; Hiện đại

Câu 8. Trong tư duy 3H mà nhà kinh doanh cần phải có “Hiệu quả” được hiểu là:

- A. Đạt mục tiêu với bất kỳ giá nào và thành quả có chất lượng
- B. Đạt mục tiêu với chi phí cho phép và thành quả có chất lượng
- C. Đạt mục tiêu với chi phí cho phép và số lượng theo dự kiến
- D. Đạt mục tiêu với tổn phí ít nhất và số lượng đạt nhiều nhất
- E. Đạt mục tiêu với tổn phí ít nhất và thành quả có chất lượng

Câu 9. Nhà kinh doanh cần phải đối xử công bằng, tôn trọng với tất cả các nhân viên.

- A. Đúng
- B. Sai

Câu 10. Nhà kinh doanh cần phải tạo môi trường làm việc tốt nhất, để nhân viên phát huy tài năng.

- A. Đúng
- B. Sai

BÀI 2: QUYẾT ĐỊNH KHỞI NGHIỆP KINH DOANH

(6 giờ)

Giới thiệu: Một trong các vấn đề quan trọng dẫn đến quyết định trong hoạt động kinh doanh và khởi nghiệp là ý tưởng kinh doanh và các yếu tố cần thiết trước khi quyết định khởi nghiệp. Bài học sẽ cung cấp cho sinh viên những vấn đề cơ bản của một ý tưởng kinh doanh, trước khi quyết định khởi nghiệp.

Mục tiêu:

1. Xác định được nguồn gốc và tầm quan trọng của ý tưởng kinh doanh
2. Trình bày được khái niệm, vai trò, phương pháp và các bước nghiên cứu thị trường.

Nội dung

1. Ý tưởng kinh doanh và quyết định khởi nghiệp kinh doanh

1.1. Ý tưởng kinh doanh

Ý tưởng là một từ trừu tượng, vô hình được tạo ra bởi trí tuệ của con người, nó luôn thay đổi, sáng tạo và đột biến.

Tìm kiếm ý tưởng trong kinh doanh là bước đầu tiên trong quá trình chuyển khả năng sáng tạo của doanh nhân thành một cơ hội. Theo Manish Bhalla thì sẽ có 5 cách xác định tính khả thi của ý tưởng kinh doanh:

- Dựa vào lợi thế: Để tránh mắc sai lầm, hãy xây dựng ý tưởng kinh doanh dựa trên những sở thích và điểm mạnh của bản thân. Điều này sẽ giúp doanh nghiệp tránh được những sai lầm cơ bản và biết cách giải quyết rắc rối trong công việc sau này.

- Tìm hiểu thị trường cạnh tranh: Nghiên cứu thị trường là bước chuẩn bị quan trọng giúp chúng ta phân tích được những yếu tố then chốt có khả năng biến sản phẩm/dịch vụ trở nên độc nhất khi tung ra ngoài thị trường. Bên cạnh đó, nên ưu tiên hàng đầu cho việc xác định đối thủ cạnh tranh của mình là ai . (bao gồm cả đối thủ hiện tại và đối thủ tiềm năng) và hiện họ chiếm bao nhiêu thị phần? Hãy thử đánh giá các chiến lược marketing, thương hiệu trực tuyến, giá cả cũng như chất lượng sản phẩm/dịch vụ mà họ cung cấp. Cách này có thể giúp thấu hiểu được những mong muốn của khách hàng cũng như khám phá ra những nhu cầu mới chưa được ai khai thác để từ đó làm hài lòng các khách hàng mục tiêu sau này.

- Chọn mô hình kinh doanh phù hợp: Chọn mô hình nào thì mỗi thứ đều sở hữu những khách hàng mục tiêu, năng lực cốt lõi cũng như giá trị riêng. Việc kiểm tra xem khả năng đáp ứng của công ty đối với các yêu cầu riêng biệt của từng loại mô hình sẽ xác định được tỷ lệ thành công của nó, từ đó dễ dàng nhận diện được đâu là mô hình phù hợp với dự án kinh doanh.

- Kiểm tra tính bền vững: Tính bền vững của một ý tưởng kinh doanh phụ thuộc vào nhiều yếu tố, bao gồm nhu cầu của khách hàng và nguồn cung sẵn CÓ. Nếu sản phẩm/dịch vụ chưa có ai làm, hoặc chúng cung cấp những thứ tốt hơn các giải pháp hiện có thì chắc chắn ý tưởng này sẽ có tiềm năng phát triển lâu dài. Đồng thời, việc kiểm tra nguồn cung trước khi biến ý tưởng thành hiện thực sẽ giúp ngăn chặn bớt những thất bại trong tương lai. Ngoài ra, cũng cần quan tâm đến giai đoạn mở rộng sản phẩm/dịch vụ của ý tưởng này và tính toán khả năng chi trả của khách hàng trong tương lai. Gộp chung tất cả những yếu tố này lại sẽ giúp ta xác định xem liệu ý tưởng kinh doanh trên có đủ khả năng sinh lợi từ thu nhập kỳ vọng hay không.

- Tham khảo ý kiến chuyên gia marketing: Sẽ tốt hơn nếu nhận được lời khuyên từ một chuyên gia marketing ngay từ lúc đầu. Bởi điều này sẽ chế bớt những rủi ro cũng như giảm thiểu chi phí kinh doanh nhờ vào những kiến thức chuyên sâu về chiến lược quảng cáo, khuyến mại mà họ cung cấp.

1.2. Quyết định khởi nghiệp kinhdoanh ^

Khi có ý tưởng kinh doanh chúng ta cần xác định, kiểm chứng các giả thiết để có thể xác định các yếu tố liên quan nhằm đi đến quyết định việc khởi nghiệp kinh doanh.

Các điều kiện thuận lợi cho việc quyết định khởi nghiệp kinh doanh gồm các nhóm yếu tố cơ bản sau:

- Cá nhân: Động lực, mô hình tư duy phù hợp, tài chính, sự hỗ trợ...
- Thị trường: Thuận lợi, có khách hàng, có ý tưởng phù hợp...
- Sự nghiệp: kinh nghiệm, mô hình tư duy phù hợp, cơ hội...

Tuy nhiên, trong thực tế không phải lúc nào cũng có được đầy đủ các yếu tố đó hoặc đợi có đầy đủ các yếu tố đó. Các nhà kinh doanh thường sẽ phải mạo hiểm một cách có tính toán nhằm phát huy những yếu tố thuộc về thế mạnh của mình và khắc phục những yếu tố còn thiếu để bổ sung cho nhau hoặc có thể chấp nhận một giai đoạn rủi ro nhất định để vượt qua.