

TRƯỜNG TRUNG CẤP QUỐC TẾ MEKONG



GIÁO TRÌNH
MÔN HỌC: KHỞI TẠO DOANH NGHIỆP
NGÀNH: DƯỢC
TRÌNH ĐỘ TRUNG CẤP

*Ban hành kèm theo Quyết định số 27/2024/QĐ-TCQTMK ngày 25 tháng 01 năm 2024
của Hiệu trưởng Trường Trung cấp Quốc tế Mekong*

Thành phố Cần Thơ, tháng 01 năm 2024
Lưu hành nội bộ

LỜI GIỚI THIỆU

Với mục tiêu đào tạo kỹ năng thực hiện các công việc quản trị cụ thể ở doanh nghiệp thuộc các ngành và lĩnh vực khác nhau của nền kinh tế quốc dân, bộ môn đã tổng hợp và biên soạn bài giảng “**Khởi tạo doanh nghiệp**”. Bài giảng nhằm trang bị cho người học những kiến thức cần thiết, các kỹ năng rất cơ bản ở hai mảng công việc:

Thứ nhất, người học có kỹ năng cần thiết để có thể tự mình khởi sự kinh doanh ở một lĩnh vực cụ thể nào đó.

Thứ hai, trong bối cảnh tiếp tục duy trì quản trị truyền thống ở các doanh nghiệp nước ta hiện nay, việc tái lập doanh nghiệp là hoàn toàn cần thiết.

Lời cảm ơn của các cơ quan liên quan, các đơn vị và cá nhân đã tham gia.

Cần Thơ, ngày 25 tháng 01 năm 2024

Hiệu trưởng

(đã ký)

DSCKII. Nguyễn Văn Ảnh

LỜI NÓI ĐẦU

Thực hiện sự chỉ đạo của Ban Giám hiệu Trường Trung cấp Quốc tế Mekong, Bộ môn Khoa học cơ bản tổ chức biên soạn cuốn giáo trình **Khởi tạo doanh nghiệp**, dùng cho trình độ trung cấp với các đối tượng của Trường;

Giáo trình **Khởi tạo doanh nghiệp** trình độ trung cấp để người học nắm bắt được một cách có hệ thống những kiến thức cơ bản về môn học với mục tiêu:

- Khái quát về khởi nghiệp kinh doanh.
- Chọn lựa ý tưởng kinh doanh
- Tiếp thị sản phẩm
- Tổ chức kinh doanh.
- Các vấn đề tài chính.

Trong quá trình biên soạn, mặc dù đã có nhiều cố gắng, song khó tránh khỏi những thiếu sót cả về hình thức lẫn nội dung. Tổ biên soạn mong nhận được những ý kiến đóng góp xây dựng của giáo viên và học sinh để giáo trình **Khởi tạo doanh nghiệp** ngày càng hoàn thiện hơn./.

TM. Tổ biên soạn
(đã ký)

Ths.DS Phùng Phát Nguyễn

MỤC LỤC

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT.....	5
Chương 1.....	6
KHÁI QUÁT VỀ KHỞI NGHIỆP KINH DOANH.....	6
1.2 ĐẶC ĐIỂM CỦA HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	6
1.3 NHỮNG THÁCH THỨC KHI KHỞI NGHIỆP KINH DOANH	6
1.4 CÁC ĐIỀU KIỆN CỦA BẢN THÂN VỚI TƯ CÁCH LÀ MỘT CHỦ DOANH NGHIỆP.....	7
1.5 TĂNG CƯỜNG NĂNG LỰC LÀM CHỦ DOANH NGHIỆP.....	8
1.6 ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH GIA ĐÌNH	8
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	9
Chương 2.....	10
CHỌN LỰA Ý TƯỞNG KINH DOANH.....	10
2.1 CÁC LOẠI HÌNH KINH DOANH.....	10
2.2 ĐIỀU KIỆN ĐỂ MỘT DOANH NGHIỆP NHỎ THÀNH CÔNG.....	10
2.3 CÁC ĐIỀU KIỆN CẦN LƯU Ý KHI TIẾN HÀNH KINH DOANH.....	11
2.4 LÀM THẾ NÀO ĐỂ TÌM ĐƯỢC Ý TƯỞNG KINH DOANH TỐT ?.....	11
2.5 THỬ NGHIỆM Ý TƯỞNG KINH DOANH	12
2.6 PHÁT TRIỂN Ý TƯỞNG KINH DOANH.....	13
2.7 XÁC ĐỊNH TÊN CƠ SỞ KINH DOANH	13
CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP ÔN TẬP.....	13
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	14
Chương 3 TIẾP THỊ SẢN PHẨM	15
NGHIÊN CỨU THỊ TRƯỜNG	15
3.2 KẾ HOẠCH TIẾP THỊ.....	15
3.4 CHÍNH SÁCH XÚC TIẾN SẢN PHẨM.....	18
Chương 4.....	21
TỔ CHỨC KINH DOANH	21
4. 1 TỔ CHỨC BÁN HÀNG.....	21
4.1.2 Ước tính khối lượng hàng bán ra.....	21
4.2 NHÂN SỰ VÀ CƠ CẤU TỔ CHỨC.....	21
4.3 LỰA CHỌN HÌNH THỨC PHÁP LÝ CHO CÔNG VIỆC KINH DOANH	23
4.4 ĐIỀU KIỆN LÀM VIỆC CỦA DOANH NGHIỆP.....	27
4.5 XÁC ĐỊNH VỐN KHỞI NGHIỆP KINH DOANH.....	28
CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP ÔN TẬP.....	28
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	30
Chương 5.....	31
CÁC VẤN ĐỀ TÀI CHÍNH.....	31
5.2 KHẤU HAO VÀ GIÁ THÀNH SẢN PHẨM.....	31
5.2 DOANH THU VÀ CHI PHÍ.....	37
5.3 VÍ DỤ CÁCH TÍNH DOANH THU, CHI PHÍ.....	38
5.4.1 Xác định các khoản thu bằng tiền mặt.....	41
CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP ÔN TẬP.....	45
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	46

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

DNNN: Doanh nghiệp nhà nước DNNN DNTN: Doanh nghiệp tư nhân
TNHH: Trách nhiệm hữu hạn

TaiLieu.vn

Chương 1

KHÁI QUÁT VỀ KHỞI NGHIỆP KINH DOANH

1.1 KINH DOANH LÀ GÌ?

Nếu loại bỏ các phần khác nhau về phương tiện, phương thức, kết quả cụ thể của hoạt động kinh doanh thì có thể hiểu: kinh doanh là các hoạt động kinh tế nhằm mục tiêu sinh lời của các chủ thể kinh doanh trên thị trường. Có nhiều khái niệm về kinh doanh nh sau:

- Kinh doanh là việc thực hiện liên tục một, một số hay tất cả các công đoạn của quá trình đầu tư, từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hay cung ứng dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích sinh lợi.
- Kinh doanh là một hoạt động kinh tế do một chủ thể kinh doanh thực hiện. Chủ thể có thể là gia đình hay các doanh nghiệp.
- Kinh doanh bao giờ cũng gắn với thị trường, không có thị trường thì không có kinh doanh.
- Một doanh nghiệp có thể đảm nhận tất cả các khâu của quá trình kinh doanh nhưng cũng có thể thực hiện một khâu nào đó, chẳng hạn như sản xuất hay tiêu thụ hàng hóa (doanh nghiệp thương mại).

Hoạt động kinh doanh có nghĩa là sản xuất hoặc mua hàng hóa và dịch vụ để bán cho khách hàng.

Trong hoạt động kinh doanh có hai loại lưu thông:

- Dòng lưu thông hàng hóa hoặc dịch vụ: là việc tạo ra và phân phối hàng hóa hoặc dịch vụ ra thị trường.
- Dòng lưu thông tiền tệ: là thanh toán cho những hoạt động như mua hàng hóa, nguyên vật liệu, sửa chữa, bảo trì và thuê mướn,...
- Mục đích kinh doanh là tạo ra lợi nhuận, do đó tiền thu được từ hoạt động kinh doanh phải lớn hơn tiền bỏ vào kinh doanh.
- Công việc kinh doanh thành đạt khi quá trình kinh doanh một cách liên tục, hiệu quả và tiếp tục trong nhiều năm.

1.2 ĐẶC ĐIỂM CỦA HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

- Kinh doanh được phân biệt với các hoạt động khác bởi các đặc điểm chủ yếu sau:
- Kinh doanh phải do một chủ thể thực hiện được gọi là chủ thể kinh doanh. Chủ thể kinh doanh có thể là cá nhân, các hộ gia đình, các doanh nghiệp.
- Kinh doanh phải gắn liền với thị trường.
- Thị trường và kinh doanh phải đi liền với nhau như hình với bóng không có thị trường thì không có khái niệm kinh doanh.
- Kinh doanh phải gắn liền với sự vận động của dòng vốn.
- Mục đích chủ yếu của kinh doanh là tối đa hóa lợi nhuận

1.3 NHỮNG THÁCH THỨC KHI KHỞI NGHIỆP KINH DOANH

1.3.1 Chủ thể tham gia vào công việc kinh doanh

- Các cá nhân là nông dân, tiểu thương.
- Nhân viên của các doanh nghiệp hoặc ở các cơ quan nhà nước,
- Người bị thất nghiệp.

1.3.2 Lợi ích khi tham gia vào khởi nghiệp kinh doanh

- Được làm chủ và tự đưa ra các mệnh lệnh để thực hiện.
- Làm việc với nhịp độ của chính mình.
- Được công nhận, có uy tín,
- Được hưởng lợi nhuận khi làm việc tốt.
- Có khả năng tự kiểm soát cuộc sống của chính mình.
- Được tận hưởng cảm giác sáng tạo, đóng góp cho cộng đồng và đất nước

1.3.3 Những vấn đề phát sinh khi làm người chủ doanh nghiệp

- Làm việc suốt ngày đêm.

- Không có ngày nghỉ và thời gian dưỡng bệnh khi ốm.
- Chịu rủi ro với các khoản tiết kiệm của mình.
- Không được hưởng các khoản tiền thưởng xuyên như lương, phụ cấp công tác,...
- Lo lắng về tiền lương công nhân và các khoản nợ, thậm chí bản thân không được hưởng lương.
- Phải làm tất cả những việc mà chúng ta không thích như rửa dọn, lau chùi, mua bán, mặc cả,...
- Không có thời gian dành cho bản thân và gia đình.

1.3.4 Các lý do có thể làm công việc kinh doanh dẫn đến thất bại

- Không phân biệt được rạch ròi giữa các vấn đề gia đình và xã hội với hoạt động kinh doanh và vốn kinh doanh.
- Nhân viên hoặc kẻ gian ăn trộm tiền hoặc hàng hoá của doanh nghiệp.
- Không biết quản lý nhân viên, tiền, máy móc, hàng hóa và khách hàng
- Kinh nghiệm không đều (ví dụ: có kinh nghiệm về bán hàng nhưng không có kinh nghiệm về mua hàng, có kinh nghiệm về tài chính nhưng không có kinh nghiệm về sản xuất hoặc bán hàng,...)
- Không thể thu hút khách hàng vì quảng cáo nghèo nàn, chất lượng kém, dịch vụ kém, và cách trưng bày thiếu hấp dẫn.
- Quản lý tiền mặt và các khoản tín dụng kém (ví dụ cho phép khách hàng mua trả chậm mà không kiểm tra khả năng thanh toán của họ hoặc không có biện pháp thu tiền hợp lý,...)
- Không kiểm soát nổi các chi phí như chi phí đi lại, giải trí, thuê mặt bằng, điện hoặc điện thoại.
- Quá nhiều hàng lưu kho, thiết bị và xe cộ thiếu.
- Địa điểm kinh doanh không thuận lợi (địa điểm đặt ở mặt phố khuất, khó tìm hoặc quá xa khách hàng)
- Thiên tai, hỏa hạn gây tổn thất tài sản (mất mát do cháy, bão lụt hoặc những tai họa khác mà người quản lý lại chưa mua bảo hiểm cho doanh nghiệp).

1.4 CÁC ĐIỀU KIỆN CỦA BẢN THÂN VỚI TƯ CÁCH LÀ MỘT CHỦ DOANH NGHIỆP

Trước khi quyết định bắt đầu công việc kinh doanh, cần phải đánh giá bản thân xem mình có đủ tính cách, kỹ năng cần thiết hay không?

Những điều kiện cần có của một chủ doanh nghiệp:

- Quyết tâm: Bản thân người lập nghiệp cần phải kiên quyết về công việc kinh doanh đã chọn, xem rằng việc kinh doanh là rất quan trọng. Phải dốc lòng và hy sinh cả về vật chất và tinh thần để công việc kinh doanh thành công.
- Động cơ: Người lập nghiệp phải nhận định rõ bản thân mình muốn gì ở công việc kinh doanh sắp đến. Có thể có những động lực thúc đẩy giúp bạn ham muốn kinh doanh như: được làm chủ, có lợi nhuận cao, tạo được công việc làm cho người thân và xã hội, có danh vọng,...
- Chữ tín: Nếu không giữ chữ tín thì sớm muộn gì mọi người cũng phát hiện ra và sẽ dẫn đến thất bại trong kinh doanh.
- Sức khỏe: không có đủ sức khỏe thì sẽ không thể đủ sức thực hiện công việc kinh doanh. Sự lo lắng về kinh doanh cũng có thể làm cho sức khỏe bị giảm sút.
 - Chấp nhận rủi ro: Kinh doanh nào cũng có nguy cơ thất bại. Bạn phải sẵn sàng chấp nhận những rủi ro có thể xảy ra.
 - Tính quyết đoán: Trong kinh doanh, chủ doanh nghiệp phải tự quyết định nhiều vấn đề và phải quyết đoán khi quyết định những vấn đề lớn có thể ảnh hưởng nhiều đến kinh doanh.
 - Điều kiện gia đình: sự ủng hộ của gia đình về tinh thần, tài chính là rất quan trọng để thành công trong kinh doanh.
 - Tay nghề kỹ thuật: là những kỹ năng thực hành cần có để sản xuất hoặc cung cấp dịch vụ. Các kỹ năng này phụ thuộc vào loại hình kinh doanh mà bạn định tiến hành.

- Kỹ năng quản lý kinh doanh: Quan trọng nhất là kỹ năng quản lý nhân sự, quản lý tài chính, quản lý cơ sở vật chất,...

- Kiến thức về kinh doanh: những hiểu biết cơ bản về thị trường, khách hàng, bán hàng, giới thiệu sản phẩm, tính chi phí và các sổ sách kế toán...

1.5 TĂNG CƯỜNG NĂNG LỰC LÀM CHỦ DOANH NGHIỆP

Nhiều người thành công trong kinh doanh nhưng khi mới bắt đầu họ chưa có đủ tất cả các tính cách hoặc các kỹ năng cần thiết.

Cần phải làm những gì để khắc phục những tính cách hoặc kỹ năng còn thiếu sót đó? Hãy tham khảo những ví dụ sau:

1. Tay nghề kỹ thuật là điểm yếu: Có thể là bạn sẽ đi học thêm, thuê những công nhân lành nghề hay tìm những bạn hàng có chuyên môn bạn cần.

2. Kỹ năng quản lý kinh doanh là điểm yếu thì có thể học thêm về quản trị kinh doanh, chương trình sẽ cung cấp các kiến thức về quản lý nhân sự, quản lý tài chính, quản lý cơ sở vật chất,... và nhiều vấn đề quan trọng khác.

3. Kiến thức về kinh doanh là một điểm yếu thì có thể tìm một bạn hàng có kinh nghiệm hoặc ai đó có thể cho bạn lời khuyên.

1.6 ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH GIA ĐÌNH

Bên cạnh những năng lực của bản thân của người khởi nghiệp, điều quan trọng là cần phải có một khoản tiền để bắt đầu kinh doanh.

Tuy nhiên không thể đầu tư toàn bộ vốn liếng vào kinh doanh mà phải dành một khoản tiền nhất định để đảm bảo sinh hoạt gia đình cho đến khi việc kinh doanh có thể cung cấp lại tài chính cho gia đình. Nói chung, một công việc kinh doanh mới sẽ phải mất ít nhất ba tháng mới có đủ lãi để trang trải cho các chi phí sinh hoạt của người chủ doanh nghiệp.

Vậy cần phải lập kế hoạch khởi sự kinh doanh với số tiền còn lại sau khi đã trừ đi chi phí sinh hoạt cho gia đình.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Mạnh Quân, *Lập nghiệp – Quyển 1: Khởi sự kinh doanh*, NXB Xây dựng, Hà nội, 2005
2. May Lwin, Adam Khoo, và Jim Aitchison, “*Để khởi đầu và thành công trong kinh doanh*”, NXB Thống kê, 2005.
3. PGS.TS Nguyễn Ngọc Huyền, *Giáo trình khởi sự kinh doanh và tái lập doanh nghiệp*, NXB Đại học kinh tế quốc dân, 2011.
4. <http://www.khoinghiep.org.vn>
5. <http://doanhnhuan.net>
6. <http://lapdoanhnghiep.com>

TaiLieu.vn

Chương 2

CHỌN LỰA Ý TƯỞNG KINH DOANH

2.1 CÁC LOẠI HÌNH KINH DOANH

Có nhiều loại hình kinh doanh, nhưng hầu hết được phân loại như sau:

2.1.1 Kinh doanh thương mại

Kinh doanh thương mại là mua hàng hóa từ người bán buôn hoặc người sản xuất và đem bán cho khách hàng hoặc những người kinh doanh khác.

Bán lẻ là hình thức mua hàng hóa từ người bán buôn hoặc nhà sản xuất và bán lại cho khách hàng. Tất cả những người bán ở hiệu đều là người bán lẻ.

Bán buôn là hình thức mua hàng hóa từ các nhà sản xuất và bán lại cho người bán lẻ.

2.1.2 Kinh doanh sản xuất

Kinh doanh sản xuất là làm ra vật phẩm. Nếu chúng ta có ý định tiến hành kinh doanh đóng gạch, đóng đồ gỗ, sản xuất mỹ phẩm, hoặc sản xuất bất kể loại hàng hóa nào, lúc đó bạn sẽ tham gia kinh doanh sản xuất.

2.1.3 Kinh doanh dịch vụ

Kinh doanh dịch vụ không phải là hoạt động sản xuất hoặc mua bán hàng hóa.

Kinh doanh dịch vụ có thể là cung cấp tư vấn chuyên môn hoặc cung ứng sức lao động. Xưởng sửa chữa ô tô, nhà hàng, cơ sở dịch vụ photocopy là một số ví dụ cho việc kinh doanh dịch vụ.

2.1.4 Kinh doanh nông lâm ngư nghiệp

Kinh doanh nông lâm ngư nghiệp là việc kinh doanh sản xuất, nuôi trồng, đánh bắt. Nông dân hoặc ngư dân đều là những người tham gia sản xuất nông nghiệp bất kể là họ trồng cây gì hay nuôi con gì. Doanh nghiệp kinh doanh nông lâm ngư nghiệp có thể là một nông trang trồng lúa hay một trại gia cầm.

Chúng ta còn có một số việc kinh doanh không thuộc vào bất cứ loại hình kinh doanh nào đã nêu ở trên.

Kinh doanh gara ô tô thuộc loại kinh doanh dịch vụ vì cơ sở này cung cấp sức lao động để bảo trì và sửa chữa ô tô. Đồng thời, gara đó cũng có thể bán xăng dầu, sắm lốp và phụ tùng, có nghĩa là cơ sở này cũng tham gia kinh doanh bán lẻ (kinh doanh thương mại).

2.2 ĐIỀU KIỆN ĐỂ MỘT DOANH NGHIỆP NHỎ THÀNH CÔNG

Để một doanh nghiệp nhỏ thành công, điều cần thiết là phải phân tích các mảng việc trong kinh doanh và đảm bảo rằng mỗi mảng đều được thực hiện với chất lượng tốt nhất. Tùy thuộc vào loại hình kinh doanh, cần phải lưu tâm đến những vấn đề sau:

2.2.1 Đối với loại hình kinh doanh thương mại

- Địa điểm bán hàng phải thuận tiện, dễ đi lại, dễ vận chuyển.
- Hình thức trang trí cửa hàng phải đẹp, sạch sẽ, ngăn nắp.
- Phương pháp bán hàng phù hợp với đối tượng khách hàng và sản phẩm.
- Chủng loại hàng hóa trưng bày phong phú, đa dạng.
- Giá cả hàng hóa phải chăng, quan tâm đến giá cả của các mặt hàng cùng loại của đối thủ cạnh tranh.
- Lượng hàng lưu kho hợp lý, tránh tình trạng thừa hàng hoặc thiếu hàng, gây ra tình trạng chi phí lưu kho lớn hoặc mất cơ hội kinh doanh.
- Nhân viên bán hàng luôn giữ thái độ tôn trọng khách hàng, vui vẻ, thân thiện và lịch sự.

2.2.2 Đối với loại hình kinh doanh dịch vụ

- Cung cấp dịch vụ đúng lúc, kịp thời khi khách hàng có nhu cầu.
- Chất lượng dịch vụ đáp ứng các nhu cầu đa dạng của khách hàng.
- Địa điểm cơ sở kinh doanh phù hợp, dễ tìm thấy.
- Thỏa mãn nhu cầu khách hàng càng nhiều càng tốt.
- Giữ chữ tín đối với khách hàng, đúng hẹn.
- Giá dịch vụ phải chăng, quan tâm đến giá cả của các dịch vụ cùng loại của đối thủ cạnh tranh.