



Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Doanh Nghiệp

Bởi:

Đại Học Thương Mại

CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP :

Thông thường người ta phân loại các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thành các yếu tố chủ quan và các yếu tố khách quan các yếu tố chủ quan là các yếu tố thuộc bản thân doanh nghiệp ,doanh nghiệp có thể kiểm soát hoặc điều chỉnh được nó,các yếu tố khách quan là các yếu tố mà doanh nghiệp không thể điều chỉnh và kiểm soát được.

Các nhân tố khách quan:

Là các nhân tố mà doanh nghiệp không thể kiểm soát được nó tác động liên tục đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp theo những xu hướng khác nhau, vừa tạo ra cơ hội vừa hạn chế khả năng thực hiện mục tiêu của doanh nghiệp. Hoạt động kinh doanh đòi hỏi phải thường xuyên nắm bắt được các nhân tố này, xu hướng hoạt động và sự tác động của các nhân tố đó lên toàn bộ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Các nhân tố khách quan bao gồm các yếu tố chính trị, luật pháp, văn hoá, xã hội, công nghệ, kỹ thuật, kinh tế, điều kiện tự nhiên, cơ sở hạ tầng và quan hệ kinh tế, đây là những yếu tố mà doanh nghiệp không thể kiểm soát được đồng thời nó có tác động chung đến tất cả các doanh nghiệp trên thị trường. Nghiên cứu những yếu tố này doanh nghiệp không nhằm để điều khiển nó theo ý kiến của mình mà tạo ra khả năng thích ứng một cách tốt nhất với xu hướng vận động của mình.

- Yếu tố chính trị và luật pháp :

Các yếu tố thuộc môi trường chính trị và luật pháp tác động mạnh đến việc hình thành và khai thác cơ hội kinh doanh và thực hiện mục tiêu của doanh nghiệp. ổn định chính

trị là tiền đề quan trọng cho hoạt động kinh doanh, thay đổi về chính trị có thể gây ảnh hưởng có lợi cho nhóm doanh nghiệp này hoặc kìm hãm sự phát triển của doanh nghiệp khác. Hệ thống pháp luật hoàn thiện và sự nghiêm minh trong thực thi pháp luật sẽ tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh cho các doanh nghiệp, tránh tình trạng gian lận, buôn lậu ...

Mức độ ổn định về chính trị và luật pháp của một quốc gia cho phép doanh nghiệp có thể đánh giá được mức độ rủi ro, của môi trường kinh doanh và ảnh hưởng của nó đến doanh nghiệp như thế nào, vì vậy nghiên cứu các yếu tố chính trị và luật pháp là yêu cầu không thể thiếu được khi doanh nghiệp tham gia vào thị trường.

-Yếu tố kinh tế : Có thể tạo ra điều kiện thuận lợi cho việc xâm nhập mở rộng thị trường, ngành hàng này nhưng lại hạn chế sự phát triển của ngành hàng khác. Các yếu tố kinh tế ảnh hưởng đến sức mua, sự thay đổi nhu cầu tiêu dùng hay xu hướng phát triển của các ngành hàng , các yếu tố kinh tế bao gồm :

+ Hoạt động ngoại thương : Xu hướng đóng mở cửa nền kinh tế có ảnh hưởng các cơ hội phát triển của doanh nghiệp , các điều kiện cạnh tranh , khả năng sử dụng ưu thế quốc gia về công nghệ, nguồn vốn .

+ Lạm phát và khả năng điều khiển lạm phát ảnh hưởng đến thu nhập, tích lũy , tiêu dùng, kích thích hoặc kìm hãm đầu tư ...

+ Sự thay đổi về cơ cấu kinh tế ảnh hưởng đến vị trí vai trò và xu hướng phát triển của các ngành kinh tế kéo theo sự thay đổi chiều hướng phát triển của doanh nghiệp .

+ Tốc độ tăng trưởng kinh tế : Thể hiện xu hướng phát triển chung của nền kinh tế liên quan đến khả năng mở rộng hay thu hẹp quy mô kinh doanh của mỗi doanh nghiệp .

-Các yếu tố văn hoá xã hội : Có ảnh hưởng lớn tới khách hàng cũng như hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp , là yếu tố hình thành tâm lí, thị hiếu của người tiêu dùng . Thông qua yếu tố này cho phép các doanh nghiệp hiểu biết ở mức độ khác nhau về đối tượng phục vụ qua đó lựa chọn các phương thức kinh doanh cho phù hợp .

Thu nhập có ảnh hưởng đến sự lựa chọn loại sản phẩm và chất lượng đáp ứng, nghề nghiệp tầng lớp xã hội tác động đến quan điểm và cách thức ứng xử trên thị trường , các yếu tố về dân tộc , nền văn hoá phản ánh quan điểm và cách thức sử dụng sản phẩm , điều đó vừa yêu cầu đáp ứng tình riêng biệt vừa tạo cơ hội đa dạng hoá khả năng đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp .

-Yếu tố kỹ thuật công nghệ : ảnh hưởng đến yêu cầu đổi mới công nghệ trong thiết bị khả năng sản xuất sản phẩm với chất lượng khác nhau, Năng suất lao động và khả năng cạnh tranh, lựa chọn và cung cấp công nghệ .

Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Doanh Nghiệp

-Điều kiện tự nhiên và cơ sở hạ tầng : Các yếu tố điều kiện tự nhiên như khí hậu ,thời tiết ảnh hưởng đến chu kỳ sản xuất kinh doanh trong khu vực , hoặc ảnh hưởng đến hoạt động dự trữ , bảo quản hàng hoá. Đối với cơ sở hạ tầng kỹ thuật ,các điều kiện phục vụ cho sản xuất kinh doanh một mặt tạo cơ sở cho kinh doanh thuận lợi khi khai thác cơ sở hạ tầng sẵn có của nền kinh tế, mặt khác nó cũng có thể gây hạn chế khả năng đầu tư, phát triển kinh doanh đặc biệt với doanh nghiệp thương mại trong quá trình vận chuyển, bảo quản, phân phối...

-Yếu tố khách hàng : Khách hàng là những người có nhu cầu và khả năng thanh toán về hàng hoá và dịch vụ mà doanh nghiệp kinh doanh . Khách hàng là nhân tố quan trọng quyết định sự thành bại của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường. Khách hàng có nhu cầu rất phong phú và khác nhau tùy theo từng lứa tuổi, giới tính mức thu nhập, tập quán ... Mỗi nhóm khách hàng có một đặc trưng riêng phản ánh quá trình mua sắm của họ. Do đó doanh nghiệp phải có chính sách đáp ứng nhu cầu từng nhóm cho phù hợp.

-Đối thủ cạnh tranh : Bao gồm các nhà sản xuất, kinh doanh cùng sản phẩm của doanh nghiệp hoặc kinh doanh sản phẩm có khả năng thay thế. Đối thủ cạnh tranh có ảnh hưởng lớn đến doanh nghiệp, doanh nghiệp có cạnh tranh được thì mới có khả năng tồn tại ngược lại sẽ bị đẩy lùi ra khỏi thị trường , Cạnh tranh giúp doanh nghiệp có thể nâng cao hoạt động của mình phục vụ khách hàng tốt hơn ,nâng cao được tính năng động nhưng luôn trong tình trạng bị đẩy lùi.

-Người cung ứng : Đó là các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh trong và ngoài nước mà cung cấp hàng hoá cho doanh nghiệp, người cung ứng ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp không phải nhỏ ,điều đó thể hiện trong việc thực hiện hợp đồng cung ứng, độ tin cậy về chất lượng hàng hoá, giá cả, thời gian, địa điểm theo yêu cầu ...

Các yếu tố chủ quan :

Là toàn bộ các yếu tố thuộc tiềm lực của doanh nghiệp mà doanh nghiệp có thể kiểm soát ở mức độ nào đó và sử dụng để khai thác các cơ hội kinh doanh. Tiềm năng phản ánh thực lực của doanh nghiệp trên thị trường, đánh giá đúng tiềm năng cho phép doanh nghiệp xây dựng chiến lược và kế hoạch kinh doanh đúng đắn đồng thời tận dụng được các cơ hội kinh doanh mang lại hiệu quả cao.

Các yếu tố thuộc tiềm năng của doanh nghiệp bao gồm : Sức mạnh về tài chính, tiềm năng về con người, tài sản vô hình, trình độ tổ chức quản lí, trình độ trang thiết bị công nghệ, cơ sở hạ tầng, sự đúng đắn của các mục tiêu kinh doanh và khả năng kiểm soát trong quá trình thực hiện mục tiêu .

+Sức mạnh về tài chính thể hiện trên tổng nguồn vốn (bao gồm vốn chủ sở hữu,vốn huy động) mà doanh nghiệp có thể huy động vào kinh doanh, khả năng quản lí có hiệu quả

các nguồn vốn trong kinh doanh. Sức mạnh tài chính thể hiện ở khả năng trả nợ ngắn hạn, dài hạn, các tỉ lệ về khả năng sinh lời của doanh nghiệp ...

+Tiềm năng về con người : Thể hiện ở kiến thức, kinh nghiệm có khả năng đáp ứng cao yêu cầu của doanh nghiệp, hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao, đội ngũ cán bộ của doanh nghiệp trung thành luôn hướng về doanh nghiệp có khả năng chuyên môn hoá cao, lao động giỏi có khả năng đoàn kết, năng động biết tận dụng và khai thác các cơ hội kinh doanh ...

+Tiềm lực vô hình : Là các yếu tố tạo nên thế lực của doanh nghiệp trên thị trường, tiềm lực vô hình thể hiện ở khả năng ảnh hưởng đến sự lựa chọn, chấp nhận và ra quyết định mua hàng của khách hàng. Trong mỗi quan hệ thương mại yếu tố tiềm lực vô hình đã tạo điều kiện thuận lợi cho công tác mua hàng, tạo nguồn cũng như khả năng cạnh tranh thu hút khách hàng, mở rộng thị trường kinh doanh ...Tiềm lực vô hình của doanh nghiệp có thể là hình ảnh uy tín của doanh nghiệp trên thị trường hay mức độ nổi tiếng của nhãn hiệu, hay khả năng giao tiếp và uy tín của người lãnh đạo trong các mối quan hệ xã hội ...

+ Vị trí địa lí , cơ sở vật chất của doanh nghiệp cho phép doanh nghiệp thu hút sự chú ý của khách hàng, thuận tiện cho cung cấp thu mua hay thực hiện các hoạt động dự trữ. Cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp thể hiện nguồn tài sản cố định mà doanh nghiệp huy động vào kinh doanh bao gồm văn phòng nhà xưởng, các thiết bị chuyên dùng ... Điều đó thể hiện thế mạnh của doanh nghiệp , quy mô kinh doanh cũng như lợi thế trong kinh doanh ...

Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp thương mại :

Đối với doanh nghiệp hiệu quả kinh doanh không chỉ là thước đo chất lượng phản ánh trình độ tổ chức quản lí 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 và phát triển thì đòi hỏi doanh nghiệp kinh doanh phải có hiệu quả .Hiệu quả kinh doanh càng cao, doanh nghiệp càng có điều kiện mở rộng và phát triển kinh tế, đối với doanh nghiệp hiệu quả kinh tế chính là lợi nhuận thu được trên cơ sở không ngừng mở rộng sản xuất, tăng uy tín và thế lực của doanh nghiệp trên thương trường ...

Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp thương mại là vấn đề phức tạp có quan hệ đến toàn bộ các yếu tố của quá trình kinh doanh. Doanh nghiệp chỉ có thể đạt được hiệu quả kinh doanh khi sử dụng các yếu tố cơ bản của quá trình kinh doanh có hiệu quả, khi đánh giá hiệu quả kinh doanh chúng ta có thể sử dụng các chỉ tiêu tuyệt đối và tương đối để biết mức độ tăng giảm của hiệu quả kinh doanh. Trong kinh doanh lợi nhuận là chỉ tiêu biểu hiện hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp được xác định bằng cách lấy kết quả thu được trừ đi chi phí bỏ ra :

Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Doanh Nghiệp

Hiệu quả kinh doanh = Kết quả thu được- chi phí bỏ ra

Theo cách tính này mới chỉ phản ánh được mặt lượng của hiệu quả kinh doanh mà chưa xác định được các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh .

Có thể sử dụng các chỉ tiêu chung đánh giá hiệu quả kinh doanh :

Hiệu quả kinh doanh = Doanh thu /Chi phí

Hoặc :

Hiệu quả kinh doanh = Chi phí kinh doanh /Doanh thu .