**CHƯƠNG IV : DOANH NGHIỆP VÀ LỰA CHỌN LĨNH VỰC**

 **KINH DOANH**

**Bài 50** : **DOANH NGHIỆP VÀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA**

**DOANH NGHIỆP**

I/. **KINH DOANH HỘ GIA ĐÌNH.**

1. **Đặc điểm KDHGĐ**

-Bao gồm 3 lĩnh vực: sản xuất, thương mại dịch vụ

-Kinh doanh hộ gia đình là loại hình kinh doanh nhỏ do chủ gia đình làm chủ.

\****Đặc điểm***

- Chủ sở hữu: chủ gia đình: chịu trách nhiệm về mọi hoạt động kinh doanh

- Quy mô kinh doanh nhỏ.

- Nguồn vốn ít.

-Công nghệ kinh doanh đơn giản.

-Lao động thường là thân nhân trong gia đình.

1. **Tổ chức hoạt động KDHGĐ.**
2. **Vốn kinh doanh.**

- Nguồn vốn:

+ Chủ yếu là của bản thân gia đình.

 + Nguồn vốn khác ( Vay ngân hàng , vay khác, hỗ trợ...)

 - Các loại vốn:

+ Vốn cố định.

+ Vốn lưu động.

1. **Sử dụng lao động.**

- Sử dụng lao động trong gia đình

- Tổ chức lao động linh hoạt: một người có thể làm được nhiều việc và một việc có thể huy động nhiều người

1. **Xây dựng kế hoạch KDHGĐ**
2. **Kế hoạch bán sản phẩm do gia đình SX ra.**

Mức bán sp ra thị trường = tổng số lượng sp SX ra – Tổng số lượng sp gđ tự tiêu dùng.

* Tổng sản phẩm sản xuất ra phụ thuộc vào

+ Nhu cầu của thị trường

+ Điều kiện của gia đình

1. **Kế hoạch mua gom để bán.**

- Lượng sản phẩm mua phụ thuộc vào khả năng và nhu cầu bán ra.

**II/. DOANH NGHIỆP NHỎ.**

1. **Đặc điểm:**

- Doanh thu không lớn

- Số lượng lao động không nhiều (< 300 người).

- Vốn kinh doanh ít (không quá 10 tỷ đồng).

1. **Những thuận lợi, khó khăn.**
2. **Thuận lợi:**

**-** Tổ chức hoạt động kinh doanh linh hoạt, dễ thay đổi phù hợp với nhu cầu của thị trường.

- Dễ quản lý chặt chẽ và hiệu quả.

- Dễ dàng đổi mới công nghệ.

1. **Khó khăn:**

- Vốn ít khó đầu tư đồng bộ
- Thiếu thông tin thị trường
- Trình độ lao động thấp
- Trình độ quản lý thiếu chuyên nghiệp.

1. **Các lĩnh vực kinh doanh thích hợp DNN**
* Hoạt động SX hàng hóa.
* Hoạt động mua bán hàng hóa.
* Hoạt động dịch vụ.

**Bài 51 :LỰA CHỌN LĨNH VỰC KINH DOANH**

**I/ Xác định lĩnh vực kinh doanh:**

Có 3 lĩnh vực KD :

\*Sản xuất:

* Sản xuất công nghiệp
* Sản xuất nông nghiệp
* Sản xuất tiểu thủ công nghiệp

\* Thương mại :

 - Mua bán trực tiếp

 - Đại lí bán hàng

\* Dịch vụ :

 - Sữa chữa

 - Bưu chính viễn thông

 - Văn hóa du lịch

**1. Căn cứ xác định lĩnh vực kinh doanh:**

- Thị trường có nhu cầu

-Đảm bảo cho việc thực hiện mục tiêu của DN

-Huy động có hiệu quả mọi nguồn lực của DN và xã hội

-Hạn chế thấp nhất những rủi ro đến với DN

**2. Xác định lĩnh vực KD phù hợp:**

Lĩnh vực KD phù hợp là lĩnh vực KD cho phép DN thực hiện mục đích KD, phù hợp với luật pháp và không ngừng nng cao hiệu quả KD của DN.

**II/ Lựa chọn lĩnh ực kinh doanh :**

 **1.Phân tích** :

 - Phân tích môi trường KD

 + Nhu cầu thị trường và mức độ thỏa mãn nhu cầu thị trường.

 + Các chính sách và pháp luật hiện hành liên quan đến lĩnh vực KD của DN

 - Phân tích, đánh giá năng lực đội ngũ lao động của doanh nghiệp

 + Trình độ chuyên môn

 + Năng lực quản lí KD

 - Phân tích khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường của DN

 - Phân tích điều kiện về kĩ thuật công nghệ

 - Phân tích tài chính :

+ Vốn đầu tư KD và khả năng huy động vốn

+ Thời gian hoàn vốn đầu tư

+ Lợi nhuận

+ Các rủi ro

 **2.Quyết định lựa chọn :**

Trên cơ sở phân tích, đánh giá, nhà KD đi đến quyết định lựa chọn lĩnh vực KD phù hợp