

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGUYỄN TẤT THÀNH
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**PHÂN TÍCH VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU
QUẢ HỆ THỐNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH
MTV NHÔM KÍNH THĂNG LONG**

Giảng viên hướng dẫn

TS HUỖNH THANH ĐIỀN

Sinh viên thực hiện

TRẦN THỊ MỸ DUYÊN

MSSV: 2011549821

Lớp: 20DQT2B

TP.HỒ CHÍ MINH – 2023

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGUYỄN TẤT THÀNH
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**PHÂN TÍCH VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU
QUẢ HỆ THỐNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH
MTV NHÔM KÍNH THĂNG LONG**

Giảng viên hướng dẫn

TS HUỖNH THANH ĐIỀN

Sinh viên thực hiện

TRẦN THỊ MỸ DUYÊN

MSSV: 2011549821

Lớp: 20DQT2B

TP.HỒ CHÍ MINH – 2023

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN



Họ và tên người nhận xét:

Học vị:

NỘI DUNG NHẬN XÉT

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Tổng điểm:

....., ngày..... tháng.....năm 2023

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

(ký và ghi họ tên)

.....

LỜI CẢM ƠN

Trải qua thời gian gần 3 năm học tập và làm việc tại trường đến nay, để hoàn thành được bài khoá luận tốt nghiệp lần này, lời nói đầu tiên cho em xin phép gửi đến thầy TS. Huỳnh Thanh Điền - người đã trực tiếp tận tình, tận tâm hướng dẫn, giúp đỡ em hoàn thành bài luận tốt nghiệp này, em xin phép được gửi đến thầy một lời tri ân trân trọng nhất.

Ngoài ra, em cũng xin được chân thành gửi lời cảm ơn đến Ban lãnh đạo và các cô/chú, anh/chị cán bộ, nhân viên bộ phận kinh doanh của công ty Thăng Long đã tạo điều kiện thuận lợi cho em được tìm hiểu thực tiễn trong suốt quá trình thực tập và viết bài luận này về Công ty. Và cuối cùng, em xin được trân trọng cảm ơn các anh chị phòng kinh doanh của công ty Thăng Long đã giúp đỡ, cung cấp số liệu cũng như thông tin về Công ty để em hoàn thành được bài khoá luận tốt nghiệp quan trọng này.

Em cũng xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến ban lãnh đạo của trường Đại học Nguyễn Tất Thành cũng như các khoa, phòng ban chức năng, đặc biệt là khoa Quản trị kinh doanh đã tạo điều kiện cho em có cơ hội làm việc ở nơi lí tưởng, phù hợp với chuyên ngành của mình, cho em được bước ra đời sống thực tế để vận dụng được những kiến thức mà các thầy cô đã truyền đạt cho em trong những ngày học tập ở trên giảng đường Đại học. Vì kiến thức bản thân còn nhiều hạn chế, trong quá trình hoàn thiện bài khoá luận tốt nghiệp này em khó tránh khỏi những sai sót, kính mong nhận được những ý kiến đóng góp trân quý từ thầy cô cũng như quý Công ty.

Em xin chân thành cảm ơn !

Ngày tháng năm

Sinh viên thực hiện

(ký và ghi họ tên)

Trần Thị Mỹ Duyên

LỜI CAM ĐOAN

Tôi cam đoan rằng đề tài này là do chính tôi thực hiện, các số liệu thu thập và kết quả phân tích trong đề tài là trung thực, đề tài không trùng với bất kỳ đề tài nghiên cứu khoa học nào.

Ngày tháng năm.....

Sinh viên thực hiện

(ký và ghi họ tên)

Trần Thị Mỹ Duyên

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Ngành xây dựng Việt Nam được đánh giá là ngành hoạt động tốt nhất trong khu vực Châu Á – Thái Bình Dương (APAC). Mặc dù mất động lực do COVID-19, nhưng nó vẫn tiếp tục tăng trưởng mạnh mẽ trong năm 2020. Theo Tổng cục Thống kê (GSO) Việt Nam, giá trị gia tăng xây dựng ghi nhận mức tăng trưởng 5,7% (theo năm) trong Quý 3. Năm 2020. Kết quả là, tốc độ tăng trưởng lũy kế trong ba quý ở mức 5%. Đặc biệt là từ đầu những năm 90 đến nay, ngành kính xây dựng Việt Nam đã có sự tăng trưởng mạnh mẽ với tốc độ trung bình từ 10 – 15%/năm và trình độ công nghệ cũng không hề thua kém so với thế giới. Không những thế, các Doanh nghiệp cũng có nhiều nỗ lực tiết giảm tối đa chi phí sản xuất, nhưng vẫn đảm bảo chất lượng sản phẩm đáp ứng hầu hết các tiêu chuẩn trong và ngoài nước.

Theo số liệu thống kê của Bộ Xây dựng, đến ngày 31/10/2020, tình hình tiêu thụ một số sản phẩm vật liệu xây dựng cụ thể: lượng xi măng tiêu thụ đạt 74 triệu tấn, sứ vệ sinh đạt 12,8 triệu sản phẩm, đá ốp lát đạt 12 triệu m², gạch ốp lát đạt 452 triệu m²... Đặc biệt, riêng vật liệu kính xây dựng thì mức tiêu thụ đạt tới 171 triệu m². Nói một cách đơn giản, chúng ta đều có thể dễ dàng bắt gặp các sản phẩm kính cường lực ở các tòa nhà cao cấp, chung cư, nhà ở, với tính thẩm mỹ và an toàn cao

“Nhu cầu sử dụng các loại vật liệu cao cấp, đặc biệt là sản phẩm sau kính đã trở thành một vật liệu được ưa chuộng, thông dụng trong xây dựng và trang trí nội thất. Nhiều doanh nghiệp trong nước hoạt động về lĩnh vực này ra đời trong những năm gần đây đã gặt hái nhiều thành công và đang hướng tới thị trường xuất khẩu”, đại diện Hiệp hội kính và thủy tinh Việt Nam chia sẻ.

Hiệp hội Kính xây dựng VN (Bùi Phát) cho biết: Nhu cầu kính xây dựng đang tăng rất mạnh, trung bình 8%- 10% mỗi năm, dự báo đến năm 2016 cả nước sẽ cần 178 triệu mét vuông quy tiêu chuẩn/năm. Và với lợi thế thị trường cạnh tranh nghiêng về thị trường nội bộ, không phải cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài nên, các doanh nghiệp Việt Nam có được thị phần rất lớn, từ đó phát

triển DN ngày càng mạnh mẽ hơn. Chính vì vậy, em đã chọn xin được thực tập tại Công ty TNHH MTV Kính Thăng Long với mong muốn có thêm kinh nghiệm trong lĩnh vực đang phát triển mạnh mẽ, hứa hẹn tương lai đầy rộng mở cho nền kinh tế Việt Nam.

Việc xây dựng hệ thống kinh doanh có vai trò rất lớn đối với mọi doanh nghiệp, nó xác định hướng đi, kế hoạch và đem lại lợi nhuận tối ưu nhất cho doanh nghiệp trong suốt quá trình phát triển. Vì vậy, việc doanh nghiệp xây dựng hệ thống kinh doanh tốt sẽ phản ánh những tiềm lực về quản lý, huy động khả năng về vốn, lao động,... Mặt khác, công việc này còn là căn cứ quan trọng phục vụ cho công tác đề phòng và hạn chế tối đa rủi ro trong kinh doanh. Dựa vào những yếu tố trên, nhà quản trị sẽ đưa ra các quyết định và chiến lược có hiệu quả hơn, tăng khả năng cạnh tranh cho doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp phát triển bền vững.

Nhận thức được tầm quan trọng đó, cùng với những kinh nghiệm thực tiễn trong suốt quá trình thực tập 3 tháng của em, em đã quyết định chọn đề tài khoá luận tốt nghiệp đó là “PHÂN TÍCH VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HỆ THỐNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH MTV NHÔM KÍNH THĂNG LONG”

2. Mục tiêu nghiên cứu

2.1. Mục tiêu nghiên cứu chung

Phân tích kế hoạch xây dựng hoạt động kinh doanh công ty TNHH MTV Nhôm kính Thăng Long nhằm đánh giá tổng quan tình hình kinh doanh của công ty, xây dựng kế hoạch phù hợp với nguồn lực của công ty để mở rộng hệ thống kinh doanh của công ty, từ đó thúc đẩy phát triển và tăng doanh thu.

2.2. Mục tiêu nghiên cứu cụ thể

Là sinh viên ngành Quản Trị Kinh Doanh, với mục đích tìm hiểu, học hỏi, và trau dồi kiến thức. Em muốn nghiên cứu nhằm tìm hiểu sâu hơn hoạt động kinh doanh được tiến hành như thế nào, công tác quản trị kinh doanh được thực hiện ra sao, từ đó đề xuất một số giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kinh doanh.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1. Đối tượng nghiên cứu:

- Kế hoạch xây dựng hệ thống kinh doanh của Công ty TNHH MTV Kính Thăng Long

3.2. Phạm vi nghiên cứu

- Tên: Công ty TNHH MTV Nhôm kính Thăng Long
- Trụ sở chính: Số 44 Lê Văn Khương ấp 5 xã Đông Thạnh huyện Hóc Môn
- Chi nhánh: 506/11/19 đường Nguyễn Ảnh Thủ phường Hiệp Thành Q12

4. Phương pháp nghiên cứu

Quá trình nghiên cứu các hiện tượng kinh tế xã hội cần phải có nhiều dữ liệu. Việc thu thập dữ liệu đòi hỏi nhiều thời gian, công sức và chi phí. Tuy nhiên đây lại là phần vô cùng quan trọng, làm nền tảng cho việc nghiên cứu và phân tích diễn ra thuận lợi.

4.1. Phương pháp thu thập dữ liệu

- Xác định dữ liệu cần thu thập
- Phân loại dữ liệu thứ cấp và sơ cấp
- Dữ liệu định tính

4.2. Phương pháp xử lý số liệu

- Tổng hợp và phân tích các vấn đề, lý luận theo hướng dẫn dịch và quy nạp.
- Đánh giá thực trạng và đưa ra các giải pháp khắc phục điểm yếu, phát triển điểm mạnh của công ty.

5. Kết cấu đề tài

Đề tài khoá luận ngoài lời mở đầu và kết luận còn có 3 chương bao gồm:

Chương 1: Cơ sở lý luận

Chương 2: Giới thiệu tổng quan và thực trạng về việc xây dựng hệ thống kinh doanh của Công ty TNHH MTV Nhôm kính Thăng Long

Chương 3: Giải pháp