



**BỘ CÔNG THƯƠNG**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHIỆP TP.HCM**  
**KHOA KINH TẾ**

---

**Đề tài**

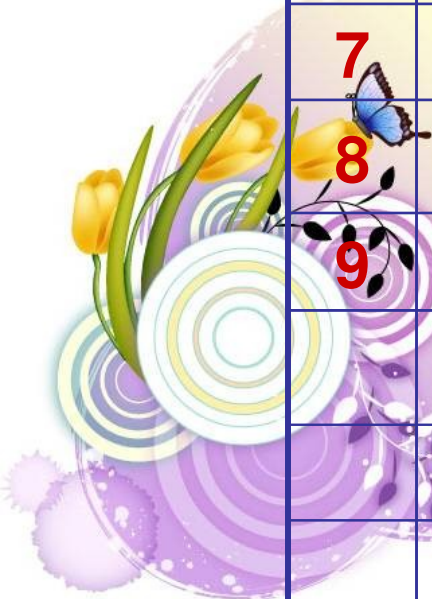
**QUAN ĐIỂM VỀ QUẢN LÝ TRONG**  
**DOANH NGHIỆP NGÀY NAY ĐẠT**  
**HIỆU QUẢ**

**GVHD: Th.s Dương Thị Ánh Tiên**

# DANH SÁCH NHÓM



1	Đào Lê Đức Anh	11007895
2	Võ Thị Minh Châu	11008165
3	Nguyễn Thị Kim Cúc	11011435
4	Bùi Lê Cường	11002155
5	Nguyễn Minh Cường	11007595
6	Phan Nhất Duy	11008985
7	Hà Lâm Thùy Duyên	11012375
8	Bùi Thị Mỹ Duyên	11010345
9	Lê Thị Kim Duyên	11005805





# KẾT CẤU

---

**I. Khái quát chung về quản lý.**

**II. Quản lý trong doanh nghiệp.**

**III. Phương pháp quản lý trong  
doanh nghiệp ngày nay đạt hiệu quả.**



# Khái quát chung về quản lý

## 1. Khái niệm quản lý

- Là sự tác động có ý thức của chủ thể quản lý lên đối tượng quản lý nhằm chỉ huy điều hành, hướng dẫn các quá trình xã hội và hành vi của cá nhân hướng đến mục đích hoạt động chung và phù hợp với quy luật khách quan



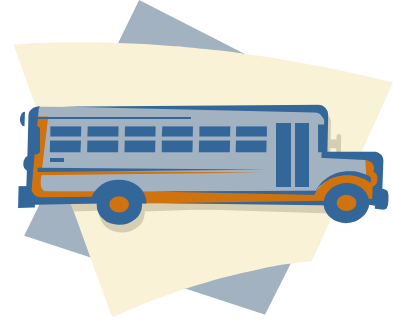


# I. Khái quát chung về quản lý

## 2. Yếu tố tạo thành hoạt động quản lý

- ✓ Chủ thể quản lý, trả lời câu hỏi: do ai quản lý?
- ✓ Khách thể quản lý, trả lời câu hỏi: quản lý cái gì?
- ✓ Mục đích quản lý, trả lời câu hỏi: quản lý vì cái gì?
- ✓ Môi trường và điều kiện tổ chức, trả lời câu hỏi: quản lý trong hoàn cảnh nào?





## II. Quản lý trong doanh nghiệp

---

### 1. Quản lý nguồn nhân lực

#### 1.1. Khái niệm

- Quản lý nguồn nhân lực là việc thu hút, phát triển và duy trì lực lượng lao động có năng lực và nhiệt tình với công việc nhằm thực hiện được nhiệm vụ, mục tiêu và chiến lược của tổ chức.





# 1. Quản lý nguồn nhân lực

## 1.2. Các hoạt động quản lý nguồn nhân lực

- **Việc bố trí nhân sự: từ cá nhân đến tổ đội**
- Ta cần tuyển dụng bao nhiêu người? Họ cần có những kỹ năng, năng lực và kinh nghiệm gì? Con người khi nào cần phải chuyển, tuyển mộ hay sa thải và phải thực hiện những việc đó như thế nào? Làm thế nào để ta tuyển chọn đúng người trong từng trường hợp?
- Phát huy ý thức đồng đội trong mỗi cá nhân



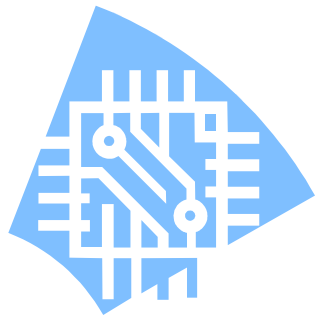
## 1.2. Các hoạt động quản lý nguồn nhân lực

---

- Phát triển: từ đào tạo đến không ngừng học tập
  - 
  -
- Thù lao: từ tiền lương đến tổng chi phí lao động và việc thưởng thành tích
  - 
  -
- Các quan hệ lao động/công đoàn: từ quan hệ lao động đến việc cai quản





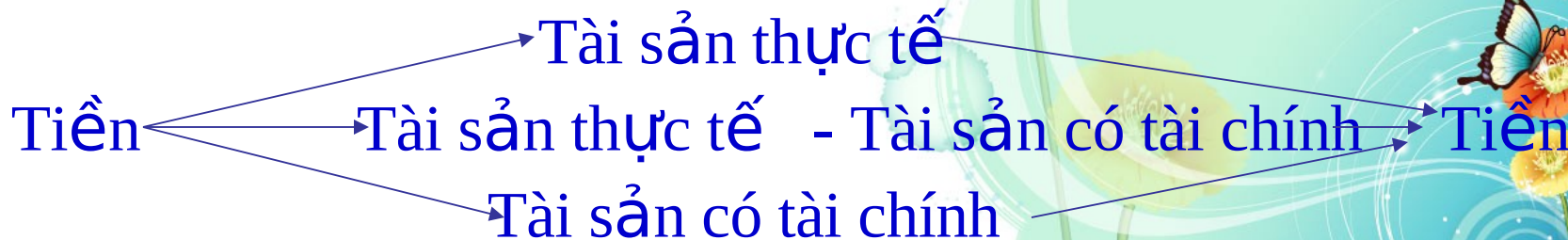


## 2. Quản lý vốn

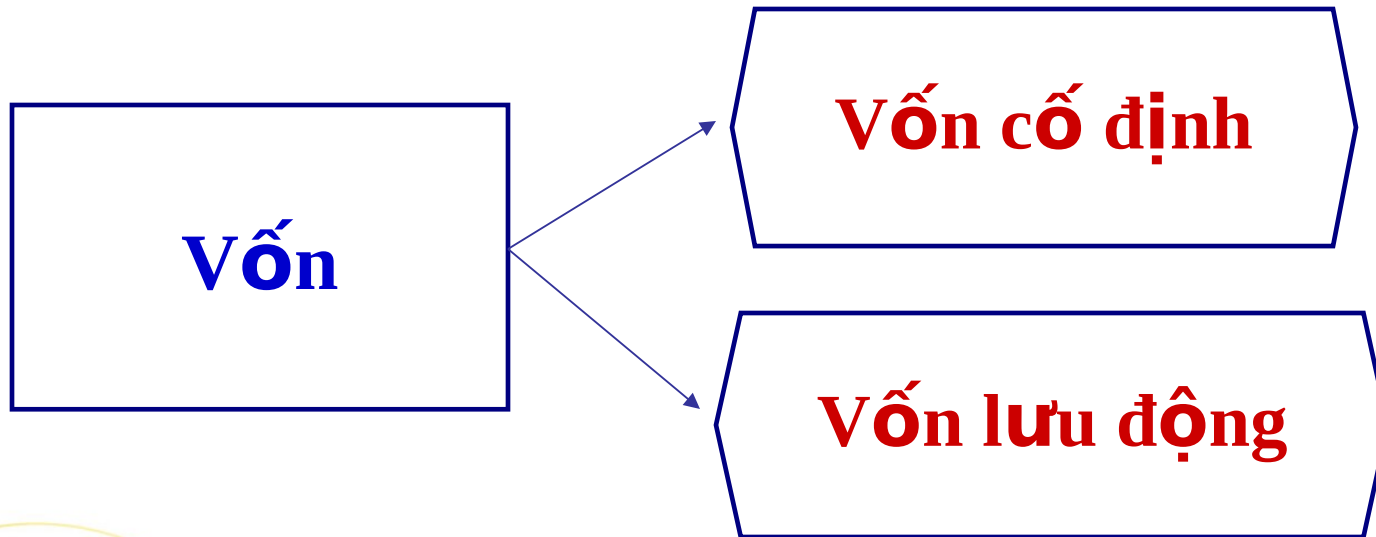
### 2.1. Khái niệm về vốn trong doanh nghiệp

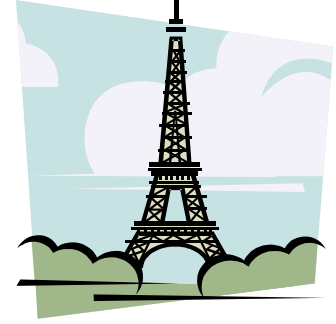
Vốn là một phạm trù kinh tế cơ bản. Trong doanh nghiệp vốn là biểu hiện bằng tiền của tất cả các loại tài sản và các nguồn lực mà doanh nghiệp sử dụng trong sản xuất kinh doanh. Vốn là giá trị đem lại giá trị thặng dư

Quá trình trao đổi đó đảm bảo cho sự ra đời, vận hành và phát triển của doanh nghiệp có thể diễn tả như sau



## 2.2. Phân loại vốn trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp





- 👉 **Vốn cố định là biểu hiện bằng tiền của tài sản cố định, đó chính là số vốn doanh nghiệp đầu tư mua sắm, trang bị cơ sở vật chất**
- 👉 **Vốn lưu động và biểu hiện bằng tiền của tài sản lưu động và vốn lưu thông. Đó là số vốn doanh nghiệp đầu tư để dự trữ vật tư, để chi phí cho quá trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, chi phí cho hoạt động quản lý của doanh nghiệp**

## 2.3. Hoạt động quản lý vốn cố định và vốn lưu động



### 2.3.1. Hoạt động quản lý vốn cố định :

👉 Kiểm tra, thực hiện tốt các khâu quản lý dự trữ, quản lý tiền mặt và quản lý phải thu.

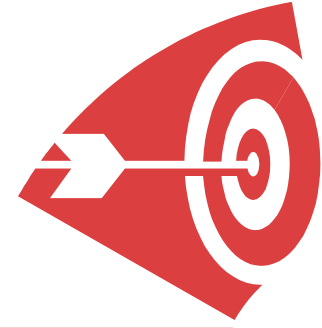
👉 Quyết định: Giống như việc quản lý hoạt động kinh doanh của công ty công ty trong từng điều kiện cụ thể.

👉 Quản lý tiền mặt: Quản lý tiền mặt không quá là vốn quản

trung tất cả tiền mặt tại quỹ tiền trên các tài khoản ngân hàng và quản lý VCD thanh công nợ với các nhà quản lý tiền đang chuyển (kể cả nội tệ và ngoại tệ) đều là thuộc nhóm tài sản bằng tiền. Do vậy cần phải tăng lượng tiền bằng cách đi vay hoặc bỏ sung

👉 Quản lý có hiệu quả VCD trước hết cần nghiên cứu rằng số nợ phải trả và đi đến các tài khoản tài công ty đã định theo dõi có phải là số dư có trên tài khoản tại ngân hàng.





## 2.3. Quá trình xây dựng chiến lược

---

**Bước 2:** Xác định mục tiêu của khách sạn.

➤ **Hệ thống mục tiêu của khách sạn gồm 2 bộ phận:**

- Bộ phận xác định quan điểm, nguyên tắc khát vọng của khách sạn, định ra cơ cấu và phạm vi kinh doanh.

- Các tiêu đích là các mục tiêu cụ thể mà doanh nghiệp phải đạt được, thể hiện qui mô kích thước của tiêu đích theo cơ cấu và thời gian.



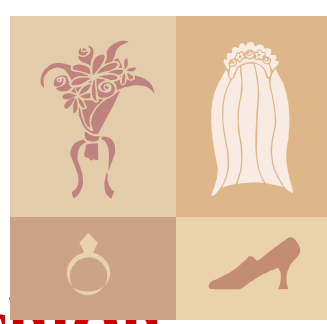


## 2.3. Quá trình xây dựng chiến lược

### ~~Bước 3: Xây dựng chiến lược và lựa chọn chiến lược~~

- **Những nguyên tắc thẩm định và đánh giá chiến lược kinh doanh:**
  - Chiến lược kinh doanh phải đảm bảo mục tiêu bao trùm của khách sạn.
  - Chiến lược kinh doanh phải có tính khả thi.
  - Chiến lược kinh doanh phải đảm bảo mối quan hệ biện chứng giữa khách sạn và thị trường về mặt lợi ích.



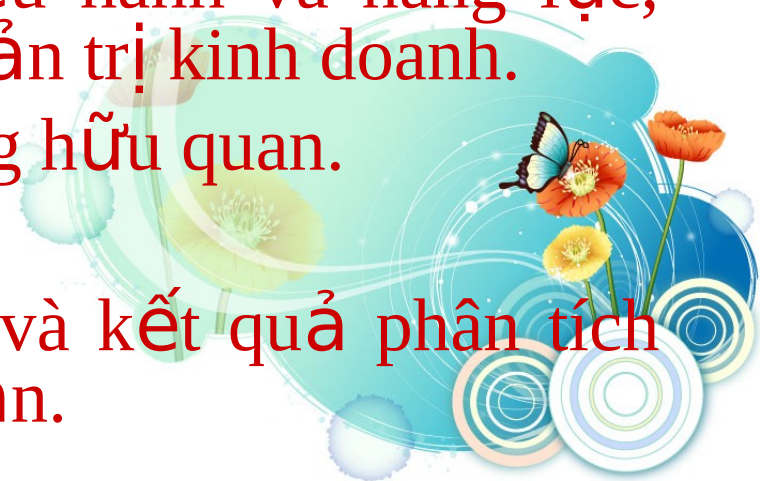


## 2.3. Quá trình xây dựng chiến lược

### ~~BƯỚC 3: Xây dựng chiến lược và lựa chọn chiến lược~~

#### ➤ Các căn cứ lựa chọn chiến lược:

- Sức mạnh của ngành và của khách sạn so với đối thủ
- Phải chọn chiến lược phù hợp với hệ thống mục tiêu, nhiệm vụ và khả năng tài chính của khách sạn.
- Quan điểm của giám đốc điều hành và năng lực, trình độ của đội ngũ cán bộ quản trị kinh doanh.
- Sự phản ứng của các đối tượng hữu quan.
- Yếu tố thời điểm.
- Kết quả đánh giá chiến lược và kết quả phân tích danh mục đào tạo của khách sạn.







## 2.3. Quá trình xây dựng chiến lược

### ~~Bước 3: Xây dựng chiến lược và lựa chọn chiến lược~~

- ***Yêu cầu khi lựa chọn chiến lược phải phù hợp với:***
  - Điều kiện môi trường kinh doanh.
  - Chính sách đối ngoại, quan điểm và phương pháp quản lý của Ban giám đốc.
  - Khả năng tài chính, vật chất và nhân sự của khách sạn
  - Mức rủi ro cho phép.
  - Chu kỳ sống và tiềm năng thị trường của khách sạn.
  - Khả năng và trình độ quản lý của khách sạn





## 2.3. Quá trình xây dựng chiến lược

### **Bước 4: Xác định hệ thống các chính sách hỗ trợ**

- Các chính sách marketing
  - Chính sách phối hợp
  - Chính sách về quảng cáo
  - Chính sách đối với khách sạn
  - Chính sách về giá
  - Chính sách phân đoạn thị trường
- Chính sách nhân sự
- Các chính sách về tài chính
- Chính sách về công nghệ
- Chính sách đầu tư cho hệ thống thông tin quản trị



# 3. Một số kiến nghị để phát triển hoạt động du lịch - kinh doanh khách sạn ở Việt Nam



- Thúc đẩy hơn nữa việc tuyên truyền quảng cáo về du lịch trong nước và quốc tế.
- Tham gia tích cực vào các hội chợ du lịch quốc tế, tự tổ chức các cuộc giới thiệu, họp báo ở nước ngoài để giới thiệu với du khách về đất nước, con người Việt Nam.
- Tuyên truyền phổ biến cho người dân biết về vai trò và trí tuệ của du lịch trong đời sống kinh tế xã hội của cả nước.
- Nâng cao chất lượng sản phẩm du lịch bằng.



# 3. Một số kiến nghị để phát triển hoạt động du lịch - kinh doanh khách sạn ở Việt Nam



- Khai thác, phát triển các loại hình du lịch miệt vườn, du lịch sinh thái, du lịch khám phá, du lịch văn hoá.
- Có qui hoạch tổng thể mạng lưới khách sạn trên toàn quốc để tránh chỗ thừa vẫn cứ thừa, chỗ thiếu vẫn cứ thiếu.
- Khai thác và tu bổ các khu du lịch đã hình thành ở các địa phương, qui hoạch xây dựng các khu du lịch, khu vui chơi tầm cỡ quốc gia.
- Đơn giản hoá thủ tục hành chính.





# KẾT LUẬN



Kinh tế thị trường và những quy luật khắc khe của nó đang tạo ra một môi trường cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp. Doanh nghiệp khách sạn cũng không nằm ngoài môi trường đó. Để đứng vững và phát triển được thì việc làm đầu tiên đối với các khách sạn là xây dựng cho mình một chiến lược kinh doanh thật tốt đưa khách sạn đi đúng hướng và đạt được mục tiêu đề ra.

Bài thuyết trình nhấn mạnh tầm quan trọng lớn lao của việc hoạch định chiến lược trong sự tồn tại và phát triển của việc kinh doanh khách sạn nói riêng và của các hoạt động kinh tế nói chung; đồng thời đưa đến cái nhìn sơ lược về công tác xây dựng chiến lược kinh doanh khách sạn.

# Thanks for all

---

