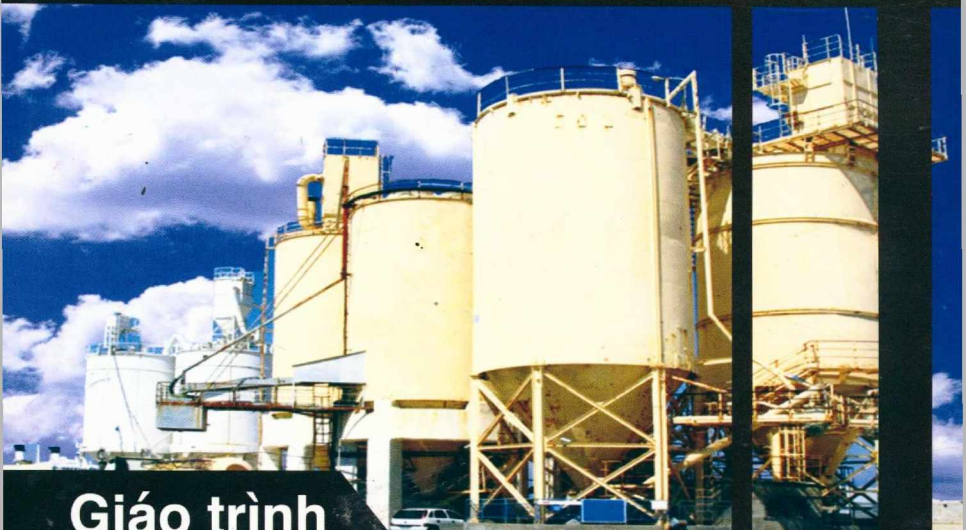




TRƯỜNG ĐẠI HỌC **XÂY DỰNG**

TS. NGUYỄN VĂN **GIANG** (Chủ biên) - TS. **VŨ KIM YẾN**

TS. **ĐÌNH VĂN KHIỆN** - TS. **PHẠM XUÂN ANH** - TS. **TRẦN VĂN TẤN**



Giáo trình

KINH TẾ VÀ TỔ CHỨC QUẢN LÝ SẢN XUẤT TRONG DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT VẬT LIỆU XÂY DỰNG

NGUYỄN
C. LIÊU



NHÀ XUẤT BẢN XÂY DỰNG

TRƯỜNG ĐẠI HỌC XÂY DỰNG

TS. ĐỖ TẤT LƯỢNG (*Chủ biên*) - TS. VŨ KIM YẾN

TS. ĐINH VĂN KHIÊN - TS. PHẠM XUÂN ANH - TS. TRẦN VĂN TẤN

Giáo trình
**KINH TẾ VÀ TỔ CHỨC QUẢN LÝ
SẢN XUẤT TRONG DOANH NGHIỆP
SẢN XUẤT VẬT LIỆU XÂY DỰNG**

NHÀ XUẤT BẢN XÂY DỰNG

HÀ NỘI - 2013

LỜI NÓI ĐẦU

Chi phí vật liệu và kết cấu xây dựng chiếm tỷ trọng rất cao (khoảng 70- 80%) trong tổng chi phí xây dựng của công trình xây dựng. Khối lượng đầu tư xây dựng càng tăng thì nhu cầu vật liệu, kết cấu xây dựng càng lớn. Để nâng cao hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh sản phẩm vật liệu và kết cấu xây dựng cần có nhiều giải pháp đồng bộ, trong đó việc nâng cao cơ sở lý luận về kinh tế và tổ chức quản lý sản xuất trong lĩnh vực sản xuất vật liệu xây dựng là vấn đề rất cần thiết và có vai trò vô cùng quan trọng.

Hiện nay các tài liệu có liên quan trực tiếp đến các vấn đề nêu trên còn rất ít và cũng chưa được hệ thống, đồng bộ. Để góp phần khắc phục tình trạng này, chúng tôi đã biên soạn cuốn "Kinh tế và tổ chức quản lý sản xuất trong doanh nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng". Cuốn sách gồm 12 chương

Chương 1: Doanh nghiệp và hình thành doanh nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng

Chương 2: Đầu tư và đánh giá hiệu quả đầu tư trong sản xuất vật liệu xây dựng

Chương 3: Phân bố doanh nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng

Chương 4: Sản phẩm vật liệu xây dựng và đánh giá hiệu quả của vật liệu, kết cấu xây dựng thay thế

Chương 5: Những vấn đề về kinh tế công nghệ sản xuất vật liệu xây dựng

Chương 6: Kế hoạch sản xuất của doanh nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng

Chương 7: Tổ chức cung ứng và sử dụng nguyên vật liệu trong doanh nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng

Chương 8: Quản lý lao động trong doanh nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng

Chương 9: Quản lý vốn sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng

Chương 10: Tổ chức sản xuất trong doanh nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng

Chương 11: Quản trị chất lượng và tiêu thụ sản phẩm vật liệu xây dựng

Chương 12: Giá thành sản phẩm và hiệu quả trong sản xuất kinh doanh vật liệu xây dựng

Cuốn sách do TS Đỗ Tất Lượng chủ biên. Tập thể các giảng viên của bộ môn Kinh tế xây dựng, Trường Đại học Xây dựng cùng tham gia biên soạn gồm:

TS Đỗ Tất Lượng biên soạn các chương 1, 3, 4, 6, 8, 10 và 12

TS Vũ Kim Yến biên soạn chương 2

TS Đinh Văn Khiên biên soạn chương 5

TS Phạm Xuân Anh biên soạn chương 7 và 9

TS Trần Văn Tấn biên soạn chương 11

Cuốn sách có mục đích trước hết là phục vụ công tác đào tạo, đồng thời là tài liệu tham khảo cho công tác nghiên cứu và quản lý sản xuất kinh doanh vật liệu xây dựng và các lĩnh vực có liên quan.

Xin chân thành cảm ơn các tác giả của các tài liệu đã được tham khảo, cảm ơn các ý kiến đóng góp của bộ môn Kinh tế xây dựng đã giúp đỡ để hoàn thành cuốn sách này. Tuy đã cố gắng trong quá trình biên soạn, song không tránh khỏi những thiếu sót. Chúng tôi rất mong muốn bạn đọc góp ý để hoàn thiện hơn nội dung của cuốn sách.

Hà nội, ngày 25 tháng 12 năm 2012

Bộ môn Kinh tế xây dựng

Tác giả

Chương 1

DOANH NGHIỆP VÀ HÌNH THÀNH DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT VẬT LIỆU XÂY DỰNG

1.1. DOANH NGHIỆP VÀ QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

1.1.1. Khái niệm, phân loại và mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp

1.1.1.1. Khái niệm về doanh nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng (VLXD)

Hiện nay có nhiều khái niệm về doanh nghiệp, có thể đưa ra một số khái niệm:

Theo Woehe, G: “Xí nghiệp (doanh nghiệp) là một đơn vị kinh tế được tổ chức một cách có kế hoạch để sản xuất và tiêu thụ sản phẩm (dịch vụ)”.

Theo Luật Doanh nghiệp: Doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện hoạt động kinh doanh.

Doanh nghiệp sản xuất VLXD là một tổ chức kinh tế được thành lập và hoạt động theo quy định của pháp luật nhằm thu lợi nhuận cho doanh nghiệp và đáp ứng các yêu cầu của thị trường về sản phẩm vật liệu xây dựng.

1.1.1.2. Phân loại doanh nghiệp

Có nhiều cách phân loại khác nhau sau đây chỉ giới thiệu một số cách chủ yếu:

1) Phân loại theo hình thức và mức độ trách nhiệm pháp lý

Theo cách này có một số hình thức doanh nghiệp sau:

a) Doanh nghiệp nhà nước (DNNN)

Là một tổ chức kinh tế do nhà nước sở hữu toàn bộ vốn điều lệ hoặc có vốn cổ phần, vốn góp chi phối, được tổ chức dưới hình thức công ty nhà nước (CTNN), công ty cổ phần nhà nước (CTCPNN) và công ty trách nhiệm hữu hạn nhà nước (CTTNHHNN).

b) Doanh nghiệp tư nhân (DNTN)

Là doanh nghiệp do một cá nhân làm chủ và tự chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về mọi hoạt động của doanh nghiệp (chịu trách nhiệm pháp lý vô hạn).

c) Công ty cổ phần (CTCP)

Là doanh nghiệp mà trong đó vốn điều lệ được chia thành nhiều cổ phần do tối thiểu ba cổ đông sở hữu, được phép phát hành cổ phiếu và có tư cách pháp nhân.

d) Công ty trách nhiệm hữu hạn (CTTNHH), bao gồm:

* Công ty TNHH có hai thành viên trở lên

Là doanh nghiệp trong đó có nhiều nhất là 50 thành viên góp vốn thành lập, không được quyền phát hành cổ phiếu, có tư cách pháp nhân.

* Công ty TNHH có một thành viên.

Là doanh nghiệp do một tổ chức làm chủ sở hữu, không được phát hành cổ phiếu, có tư cách pháp nhân.

e) Công ty hợp danh (CTHD)

Là doanh nghiệp trong đó có ít nhất hai thành viên hợp danh và có thể có thành viên góp vốn và không có quyền phát hành chứng khoán.

f) Hợp tác xã (HTX)

Là một loại hình kinh doanh đa sở hữu, là tổ chức kinh tế tự chủ do những người lao động có cùng nhu cầu, lợi ích chung, tự nguyện, tự giác hợp tác cùng nhau cùng đóng góp vốn, góp sức lập ra và hoạt động theo quy định của pháp luật.

2) Phân loại theo tính chất và đặc điểm của sản phẩm VLXD

Theo cách này có thể có các loại doanh nghiệp chuyên môn hoá sản xuất VLXD:

- Doanh nghiệp sản xuất kết cấu xây dựng (kết cấu bê tông cốt thép lắp ghép: cột điện, ống nước, panel... và kết cấu thép...)

- Doanh nghiệp sản xuất gổm xây dựng: gạch, ngói, tấm lát nền, ốp và thiết bị vệ sinh...

- Doanh nghiệp sản xuất chất kết dính: xi măng, vôi...

- Doanh nghiệp sản xuất vật liệu cách âm, cách nhiệt, trang trí nội, ngoại thất...

3) Phân loại theo giác độ hợp tác quốc tế

Theo cách này bao gồm các loại doanh nghiệp:

- Công ty liên doanh (CTLĐ): Là công ty do liên doanh giữa doanh nghiệp trong nước và ngoài nước cùng góp vốn kinh doanh.

- Công ty 100% vốn đầu tư nước ngoài (DNFDI): Là doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vốn và đăng ký hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam.

- Các doanh nghiệp ở các khu chế xuất, các doanh nghiệp theo hình thức BOT (xây dựng - kinh doanh - chuyển giao), BT hay BTO...

1.1.1.3. Các mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp

Các mục tiêu sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm:

1) Các mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp

a) Mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận

Đây được coi là mục tiêu cơ bản và dài hạn của các doanh nghiệp nhằm trang trải chi phí và tiếp tục phát triển doanh nghiệp. Tuy nhiên để đạt được lợi nhuận tối đa, hoạt động sản xuất của doanh nghiệp cần phải gắn với môi trường cạnh tranh, phải kết hợp được lợi nhuận trước mắt và lâu dài và giới hạn tối đa mà doanh nghiệp cần có.

b) Mục tiêu đa dạng hóa dạng, loại sản phẩm

Mục tiêu này nhằm đáp ứng sự phát triển, mở mang thị trường của doanh nghiệp, tạo điều kiện thuận lợi cho việc thực hiện tốt mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận, hạn chế rủi ro và

an toàn trong kinh doanh. Khi thực hiện mục tiêu này doanh nghiệp cần chú ý tới nghiên cứu kỹ lưỡng chu kỳ sống của từng loại sản phẩm.

c) Mục tiêu tối đa hóa giá trị doanh nghiệp

Thực hiện mục tiêu này sẽ tạo điều kiện cải thiện nâng cao khả năng tài chính cho doanh nghiệp từ đó thúc đẩy thực hiện tốt các chiến lược phát triển sản xuất kinh doanh mà doanh nghiệp đã đề ra.

d) Mục tiêu tối đa hóa doanh thu trong sự ràng buộc về lợi nhuận

Doanh thu trong kinh doanh phụ thuộc rất nhiều vào khối lượng sản phẩm sản xuất và được bán ra trên thị trường. Nó là thước đo đánh giá kết quả của hoạt động sản xuất kinh doanh nhưng kết quả này chỉ đạt được đầy đủ nhất khi nó thỏa mãn mục tiêu về lợi nhuận của doanh nghiệp, tức là tối đa hóa về doanh thu luôn phải gắn liền với tối đa hóa về lợi nhuận, hoặc nằm trong những ràng buộc giới hạn nhất định về lợi nhuận.

e) Tối đa hóa và tăng cường năng lực hoạt động của chủ thể quản trị

Trong mọi hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, chủ thể quản trị giữ một vị trí đặc biệt quan trọng. Chủ thể quản trị quyết định những phương hướng và chiến lược, kế hoạch phát triển doanh nghiệp, quyết định trong những hoạt động điều hành sản xuất kinh doanh, điều hòa và đảm bảo lợi ích cho các thành viên của doanh nghiệp cũng như các hoạt động đối ngoại... Tăng cường năng lực, chất lượng, số lượng các hoạt động của chủ thể quản trị là công việc thường xuyên và rất cần thiết.

f) Tùy theo tình hình tài chính, tính chất của sản phẩm mà doanh nghiệp có thể đề ra các mục tiêu khác như: Giảm chi phí, nâng cao hiệu suất sử dụng vốn...

2) Các mục tiêu xã hội của doanh nghiệp

- Cung ứng và thỏa mãn tối đa các nhu cầu về phục vụ, bảo vệ khách hàng, bạn hàng. Đây được coi là mục tiêu phục vụ lâu dài trong chiến lược cạnh tranh của doanh nghiệp.

- Thỏa mãn các nhu cầu về đời sống vật chất, văn hóa, giáo dục cho người lao động của doanh nghiệp đồng thời phải chú ý tới việc bảo vệ môi trường.

3) Các mục tiêu về khoa học - công nghệ

- Kết hợp đầu tư đổi mới kỹ thuật, công nghệ, với khai thác tối đa khả năng lao động, chú trọng đến chiến lược phát triển nguồn nhân lực.

- Kết hợp nghiên cứu lý luận và thực tiễn trong việc lựa chọn phương án công nghệ tối ưu, phương thức kết hợp các yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất...

1.1.2. Thị trường và môi trường của doanh nghiệp

1.1.2.1. Thị trường của doanh nghiệp

1) Khái niệm về thị trường

Hiện nay có nhiều khái niệm về thị trường, xin dẫn ra một vài khái niệm:

- Thị trường là nơi diễn ra các quá trình trao đổi và buôn bán. Thị trường còn bao gồm cả các hội chợ, cũng như các địa dư hay khu vực tiêu thụ theo mặt hàng, ngành hàng.

- Thị trường là nơi mua bán hàng hóa, là nơi gặp gỡ để tiến hành hoạt động mua bán giữa người mua và người bán.

- Thị trường là sự kết hợp giữa cung và cầu, trong đó người mua và người bán là bình đẳng, cùng cạnh tranh.

- Thị trường được hiểu là nơi thực hiện các hành vi mua bán hàng hoá theo một phương thức nhất định, ở thời điểm và địa điểm xác định.

- Thị trường là một phạm trù riêng của nền sản xuất hàng hóa. Hoạt động của nó thể hiện qua 3 nhân tố có quan hệ mật thiết với nhau: Nhu cầu về hàng hóa (yếu tố cầu); cung ứng hàng hóa (yếu tố cung) và giá cả hàng hóa (yếu tố giá cả).

Khái niệm về thị trường hoàn toàn không tách rời khái niệm phân công xã hội được, ở đâu có phân công xã hội và có sản xuất hàng hóa thì ở đó có thị trường.

2) Phân loại thị trường; Bao gồm một số cách phân loại chủ yếu sau:

a) Theo tính chất của thị trường, người ta chia thị trường thành các loại

* Thị trường các yếu tố đầu vào và đầu ra của quá trình sản xuất:

- Thị trường cung cấp các yếu tố đầu vào gồm thị trường máy móc thiết bị, vật tư, lao động, vốn, khoa học công nghệ, thông tin đất đai...

- Thị trường tiêu thụ sản phẩm đầu ra, gồm các doanh nghiệp xây dựng, các chủ đầu tư xây dựng, nhà nước, hộ dân cư.

* Thị trường cung (thị trường bán), thị trường cầu (thị trường mua).

* Thị trường độc quyền và thị trường cạnh tranh (thị trường cạnh tranh không hoàn hảo và thị trường cạnh tranh hoàn hảo).

b) Theo góc độ vị trí lưu thông của sản phẩm, có thể chia ra:

- Thị trường trong nước: thị trường địa phương, thị trường đặc khu, thị trường thành thị, thị trường nông thôn, thị trường toàn quốc.

- Thị trường ngoài nước: thị trường châu Âu, châu Á, Đông Nam Á, thị trường quốc tế.

Trong các thị trường nêu trên thị trường chủ yếu của doanh nghiệp là thị trường đầu vào và thị trường đầu ra.

1.1.2.2. Môi trường của doanh nghiệp

1) Khái niệm về môi trường của doanh nghiệp

Môi trường của doanh nghiệp là tổng hợp tất cả các nhân tố bao quanh và nằm ngoài doanh nghiệp và có ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp.

2) Các loại môi trường của doanh nghiệp; Bao gồm:

- Môi trường kinh doanh gồm: các nhân tố liên quan đến việc cung cấp các yếu tố đầu vào và tiêu thụ sản phẩm đầu ra.

- Môi trường khoa học-công nghệ, thông tin gồm các nhân tố liên quan đến việc cung cấp công nghệ, máy móc thiết bị, thông tin...