

ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ VÀ QUẢN TRỊ KINH DOANH

ĐỒNG THÁI NGỌC

NGHIÊN CỨU CÁC GIẢI PHÁP
QUẢN LÝ THÔNG TIN NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH
DOANH TẠI CÔNG TY XĂNG DẦU BẮC THÁI

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

Thái nguyên, năm 2012

ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ VÀ QUẢN TRỊ KINH DOANH

ĐỒNG THÁI NGỌC

NGHIÊN CỨU CÁC GIẢI PHÁP
QUẢN LÝ THÔNG TIN NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH
DOANH TẠI CÔNG TY XĂNG DẦU BẮC THÁI

Chuyên ngành: Quản lý kinh tế

Mã số: 60 - 34 – 01

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS. NGUYỄN THỊ GẮM

Thái nguyên, năm 2012

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi.
Các số liệu nêu trong luận văn là trung thực, mọi sự giúp đỡ đều đã
được cảm ơn

Thái Nguyên, tháng 8 năm 2012

Tác giả

Đông Thái Ngọc

LỜI CẢM ƠN

Tôi xin trân thành cảm ơn các Thầy Cô trong Phòng Quản lý Đào tạo sau đại học của Trường Đại học Kinh tế và Quản trị Kinh doanh thuộc Đại học Thái Nguyên đã quan tâm và động viên trong suốt thời gian vừa qua.

Tôi xin cảm ơn Phó giáo sư – Tiến Sĩ Nguyễn Thị Gám đã tận tình hướng dẫn, giúp tôi trong suốt quá trình thực hiện luận văn tốt nghiệp.

Nhân đây tôi xin gửi lời cảm ơn đến Quý Thầy, Cô, những người tận tình truyền đạt kiến thức cho tôi trong hai năm học cao học vừa qua.

Tôi xin trân thành cảm ơn Cục thống kê Thái Nguyên, các doanh nghiệp trên địa bàn Tỉnh đã cung cấp các thông tin, số liệu cần thiết và giúp đỡ tôi trong quá trình tìm hiểu, nghiên cứu.

Tôi xin gửi lời cảm ơn đến Lãnh đạo tập đoàn xăng dầu Việt Nam, Lãnh đạo Công ty xăng dầu Bắc Thái và gia đình, bạn bè, các đồng nghiệp đã tạo điều kiện và giúp đỡ trong quá trình học tập và nghiên cứu trong luận văn.

Thái Nguyên, tháng 8 năm 2012

Học viên

Đông Thái Ngọc

MỤC LỤC

	<i>Trang</i>
Lời cam đoan.....	i
Lời cảm ơn	ii
Mục lục.....	iii
Danh mục các ký hiệu, chữ viết tắt	v
Danh mục các bảng biểu	vi
Danh mục các hình.....	vii
MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của đề tài.....	1
2. Mục tiêu nghiên cứu	2
2.1 Mục tiêu chung.....	2
2.1 Mục tiêu cụ thể.....	2
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	3
3.1 Đối tượng nghiên cứu.....	3
3.2 Phạm vi nghiên cứu.....	3
4. Những đóng góp mới của luận văn.....	3
5. Bố cục của luận văn.....	4
Chương I: TỔNG QUAN VỀ QUẢN LÝ THÔNG TIN, HIỆU QUẢ KINH DOANH VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	5
1.1 Cơ sở lý luận và thực tiễn	5
1.1.1 Cơ sở lý luận	5
1.1.2 Hiệu quả kinh doanh trong doanh nghiệp	19
1.1.2 Cơ sở thực tiễn	25
1.2 Phương pháp nghiên cứu	28
1.2.1 Các câu hỏi đặt ra mà đề tài cần giải quyết.....	28
1.2.2 Phương pháp nghiên cứu.....	29
1.2.3 Hệ thống chỉ tiêu nghiên cứu	34

Chương II: KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VỀ QUẢN LÝ THÔNG TIN TẠI CÔNG TY XĂNG DẦU BẮC THÁI	36
2.1 Khái quát về Công ty xăng dầu Bắc Thái.....	36
2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty xăng dầu Bắc Thái ..	36
2.1.2 Ngành nghề kinh doanh của Công ty	37
2.1.3 Cơ cấu bộ máy tổ chức của Công ty	38
2.1.4 Môi trường kinh doanh trong những năm qua	40
2.2. Thực trạng hệ thống quản lý thông tin tại Công ty xăng dầu Bắc Thái	48
2.2.1 Những đầu mối và trung tâm giao dịch thông tin trong Công ty....	48
2.2.2 Hệ thống công nghệ thông tin tại Công ty	51
2.2.3 Đánh giá những hệ thống thông tin quản lý.....	67
2.2.4. Đánh giá chung về hệ thống thông tin trong công ty	82
Chương III: CÁC GIẢI PHÁP QUẢN LÝ THÔNG TIN NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY XĂNG DẦU BẮC THÁI ĐẾN NĂM 2015, TẦM NHÌN 2020.	84
3.1 Quan điểm - Phương hướng - Mục tiêu.....	84
3.2 Các giải pháp	85
3.2.1 Hệ thống máy tính và thiết bị phần cứng	86
3.2.2 Hệ thống phần mềm	87
3.2.3 Thiết bị đầu tư khác.....	92
3.2.4 Con người.....	93
3.2.5 Hệ thống an toàn và bảo mật thông tin	93
KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ	95
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	97

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT

DMN	: Dầu mỡ nhờn
CHXD	: Cửa hàng xăng dầu
PBM	: Phần mềm quản lý kinh doanh xăng dầu
DN	: Doanh nghiệp
SL	: Sản lượng
HT	: Hệ thống
ĐVT	: Đơn vị tính

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

Số TT	Bảng	Nội dung	Trang
1	2.1	Một số chỉ tiêu kết quả kinh doanh chính giai đoạn 2007-2011	47
2	2.2	Thị phần kinh doanh xăng dầu sáng giai đoạn 2007-2011	48
3	2.3	Các điểm giao dịch thông tin nội bộ giai đoạn 2007-2011	49
4	2.4	Hệ thống phần cứng giai đoạn 2007-2011	53
5	2.5	Các phần mềm, chương trình triển khai giai đoạn 2007-2011	54
6	2.6	Nhân sự công ty giai đoạn 2007-2011	61
7	2.7	Cơ cấu nhân sự giai đoạn 2007-2011	62
8	2.8	Số người lao động sử dụng máy tính giai đoạn 2007-2011	63
9	2.9	Số lượng chứng từ của cập nhật vào PBM giai đoạn 2007 – 2011	70
10	2.10	Bảng tính hiệu quả triển khai hệ thống PBM Cửa hàng	71
11	2.11	Số lượng văn bản đi, đến và cấp phát nội bộ giai đoạn 2007-2011	76
12	2.12	Chi phí đầu tư cho hệ thống CNTT và các số liệu so sánh	78

DANH MỤC CÁC HÌNH

Số TT	Hình	Nội dung	Trang
1	2.1	Diễn biến sản lượng và doanh thu giai đoạn 2007-2011	47
2	2.2	Diễn biến lao động và tỉ lệ người sử dụng máy tính	64
3	2.3	Số lượng văn bản giao dịch tại văn phòng Công ty	76

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Hoạt động trong nền kinh tế thị trường mục tiêu hàng đầu của mọi doanh nghiệp là tối đa hoá lợi nhuận. Muốn vậy, nhà quản lý phải điều hành doanh nghiệp một cách có hiệu quả. Để làm được điều này thì nhu cầu thông tin trở nên đa dạng và cấp thiết. Bởi thông tin là chất kích thích cho quá trình quản lý vận động, là tài sản của Doanh nghiệp. Nếu thiếu thông tin thì nhà quản lý sẽ gặp rất nhiều khó khăn trong việc thực hiện chức năng của mình như: lập kế hoạch, tổ chức thực hiện, kiểm tra đánh giá và ra quyết định. Trong đó, có rất nhiều nguồn thông tin như: thông tin nội bộ bao gồm: các thông tin về tài sản cố định, thông tin về công cụ dụng cụ, thông tin về các định mức chi phí, thông tin về các quy trình quản lý, thông tin về hàng hóa tồn kho, về giá cả thị trường, thông tin khách hàng, thông tin hệ thống chính sách, pháp luật của Nhà nước... Để doanh nghiệp thực sự bước vững chắc và tiến xa hơn thì đòi hỏi các doanh nghiệp, các đơn vị phải luôn luôn có được hệ thống thông tin quản lý phù hợp mới mang lại hiệu quả cao nhất.

Sự phát triển đầy năng động của cơ chế thị trường đã tạo ra những điều kiện thuận lợi cho quá trình phát triển của các doanh nghiệp, song cũng bộc lộ và nảy sinh những nhược điểm ẩn chứa nhiều khuyết tật. Các tổ chức kinh doanh đều phải cạnh tranh để tồn tại. Vì vậy, việc thiết lập một hệ thống quản trị nguồn thông tin giúp cho các hoạt động kinh doanh nâng cao hiệu quả là rất cần thiết.

Trong thực tế hầu hết các quyết định kiểm soát đều là một hệ thống thông tin liên lạc gồm nhiều bước. Tại mỗi bước đó thông tin được đưa vào, lấy ra khỏi hệ thống hay tích lũy và so sánh với các mục tiêu kế hoạch. Một trục trặc tại bất kỳ điểm nào trong trình tự đó đều "gây nhiễu" tất cả những kết