

CÔNG NGHỆ 10
PHẦN 2: TẠO LẬP DOANH NGHIỆP
BÀI 49: BÀI MỞ ĐẦU

I. KINH DOANH

Kinh doanh là việc thực hiện những công việc mà pháp luật cho phép nhằm thu lợi nhuận.

Ví dụ : Chăn nuôi gia cầm để bán, bán vật tư nông nghiệp,...

II. CƠ HỘI KINH DOANH

Là những điều kiện, hoàn cảnh thuận lợi để nhà kinh doanh thực hiện được mục tiêu kinh doanh

Ví dụ : Trồng rau sạch để cung ứng cho thị trường,...

III. THỊ TRƯỜNG

1. Khái niệm: Thị trường là nơi diễn ra các hoạt động mua, bán hoặc dịch vụ.

2. Một số loại thị trường:

- Thị trường hàng hoá.
- Thị trường dịch vụ.
- Thị trường trong nước.
- Thị trường nước ngoài.

IV. DOANH NGHIỆP

Là một tổ chức kinh tế được thành lập nhằm mục đích chủ yếu là thực hiện các hoạt động kinh doanh.

Bao gồm:

- + Doanh nghiệp tư nhân: chủ doanh nghiệp là một cá nhân.
- + Doanh nghiệp nhà nước: chủ doanh nghiệp là nhà nước
- + Công ty: Doanh nghiệp có nhiều chủ sở hữu

V. CÔNG TY

Là doanh nghiệp có ít nhất từ hai thành viên trở lên, trong đó các thành viên cùng chia lợi nhuận, chịu thua lỗ tương ứng với phần góp vốn và chỉ chịu trách nhiệm về các khoản nợ của công ty trong phần vốn của mình góp vào công ty.

1. Công ty trách nhiệm hữu hạn

- Phân góp vốn ngay từ đầu
- Việc chuyển nhượng phần vốn giữa các thành viên là tự do.
- Việc chuyển nhượng cho các người khác phải được sự đồng ý của $\frac{3}{4}$ thành viên.

2. Công ty cổ phần

- Số thành viên có ít nhất 7 người.
- Vốn điều lệ được chia thành những phần bằng nhau gọi là cổ phiếu.
- Giá trị của mỗi cổ phần gọi là mệnh giá cổ phiếu .
- Mỗi cổ đông có thể mua một hoặc nhiều cổ phiếu.
- Cổ phiếu được phát hành có thể ghi tên hoặc nhiều cổ phiếu.
- Cổ phiếu được phát hành có thể ghi tên hoặc không ghi tên.

- Cổ phiếu của người sáng lập viên, của thành viên hội đồng quản trị là những cổ phiếu có ghi tên.

Câu hỏi:

1. Kể tên một số doanh nghiệp mà em biết?
2. Hãy phân biệt doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp nhà nước và công ty.
3. Hãy tìm điểm khác nhau giữa công ty TNHH và công ty cổ phần?

.....

CHƯƠNG 4: 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 kinh doanh hộ gia đình

- Kinh doanh hộ gia đình bao gồm: sản xuất, thương mại và tổ chức các hoạt động dịch vụ.
- Kinh doanh hộ gia đình có những đặc điểm sau:
 - + Là loại hình kinh doanh nhỏ, thuộc sở hữu tư nhân.
 - + Cá nhân (chủ gia đình) là chủ và tự chịu trách nhiệm về mọi hoạt động kinh doanh.
 - + Quy mô kinh doanh nhỏ.
 - + Công nghệ kinh doanh đơn giản.
 - + Lao động thường là thân nhân trong gia đình.

2. Tổ chức hoạt động

a. Tổ chức vốn kinh doanh

- Vốn kinh doanh được chia làm hai loại: vốn cố định và vốn lưu động.
- Nguồn vốn chủ yếu là của bản thân gia đình.
- Nguồn vốn khác: Vay ngân hàng, vay khác,...

b. Tổ chức sử dụng lao động

- Sử dụng lao động của gia đình.
- Tổ chức sử dụng lao động linh hoạt: Một lao động có thể làm nhiều việc khác nhau.

3. Xây dựng kế hoạch kinh doanh hộ gia đình

a. Kế hoạch bán sản phẩm do gia đình sản xuất ra

- Mức bán sản phẩm ra thị trường= Tổng số lượng sản phẩm sản xuất ra – số sản phẩm gia đình tự tiêu dùng.

b. Kế hoạch mua gom sản phẩm để bán.

Mua gom sản phẩm để bán là hoạt động thương mại, lượng sản phẩm mua sẽ phụ thuộc vào khả năng và nhu cầu bán ra.

II. DOANH NGHIỆP NHỎ

1. Đặc điểm của doanh nghiệp nhỏ

- Doanh thu không lớn.
- Số lượng lao động không nhiều.

- Vốn kinh doanh ít

2. Những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp nhỏ

a. Thuận lợi

- Doanh nghiệp nhỏ tổ chức hoạt động kinh doanh linh hoạt dễ thay đổi phù hợp với nhu cầu thị trường.
- Doanh nghiệp nhỏ dễ quản lý chặt chẽ và hiệu quả.
- Dễ dàng đổi mới công nghệ.

b. Khó khăn

- Vốn ít nên khó có thể đầu tư đồng bộ.
- Thường thiếu thông tin về thị trường.
- Trình độ lao động thấp.
- Trình độ quản lý thiếu chuyên nghiệp.

3. Các lĩnh vực kinh doanh thích hợp với doanh nghiệp nhỏ

a. Hoạt động sản xuất hàng hóa

- Sản xuất các mặt hàng lương thực, thực phẩm: Thóc ngô, rau quả, gia cầm gia súc,...
- Sản xuất các mặt hàng công nghiệp tiêu dùng như: bút bi, giấy, vở học sinh, đồ sứ gia đình,...

b. Các hoạt động mua, bán hàng hóa

- Đại lý bán hàng: Vật tư phục vụ sản xuất, xăng dầu, hàng hóa tiêu dùng khác.
- Bán lẻ hàng hóa tiêu dùng: Hoa quả, bánh kẹo, quần áo,...

c. Các hoạt động dịch vụ

- Dịch vụ internet phục vụ khai thác thông tin, vui chơi giải trí,...
- Dịch vụ sửa chữa: xe máy, điện tử,...
- Các dịch vụ khác: ăn uống, cắt tóc, giải khát,...

Câu hỏi:

1. Tìm hiểu 1 vài doanh nghiệp nhỏ ở địa phương nhận xét về quy mô kinh doanh, mặt hàng, mặt hàng, số lượng lao động, vốn kinh doanh.
2. Tìm ưu - nhược điểm của kinh doanh hộ gia đình?

BÀI 51: LỰA CHỌN LĨNH VỰC KINH DOANH

I. XÁC ĐỊNH LĨNH VỰC KINH DOANH

DN có 3 lĩnh vực kinh doanh:

- * Sản xuất: Sản xuất nông nghiệp, sản xuất công nghiệp, sản xuất thủ công nghiệp.
- * Thương mại: Mua bán trực tiếp, đại lý bán hàng.
- * Dịch vụ: Sửa 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 doanh nghiệp và xã hội.
- Hạn chế thấp nhất những rủi ro đến với doanh nghiệp.

2. Xác định lĩnh vực kinh doanh phù hợp

Lĩnh vực kinh doanh phù hợp là lĩnh vực kinh doanh cho phép doanh nghiệp thực hiện mục đích

kinh doanh, phù hợp với pháp luật và không ngừng nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

II. LỰA CHỌN LĨNH VỰC KINH DOANH

1. Phân tích

- Phân tích môi trường kinh doanh:
 - + Nhu cầu thị trường và mức độ thỏa mãn nhu cầu của thị trường.
 - + Các chính sách và luật pháp hiện hành liên quan đến lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp.
- Phân tích, đánh giá năng lực đội ngũ lao động của doanh nghiệp:
 - + Trình độ chuyên môn.
 - + Năng lực quản lý kinh doanh.
- Phân tích khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường của doanh nghiệp.
- Phân tích điều kiện về kỹ thuật công nghệ.
- Phân tích tài chính:
 - + Vốn đầu tư kinh doanh 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 kinh doanh đi đến quyết định lựa chọn lĩnh vực kinh doanh phù hợp.

BÀI 52: THỰC HÀNH

LỰA CHỌN CƠ HỘI KINH DOANH

I. MỘT SỐ TÌNH HUỐNG KINH DOANH

Học sinh đọc tình huống kinh doanh SGK trang 161 và 162.

II. GIẢI QUYẾT TÌNH HUỐNG

Học sinh giải quyết tình huống bằng cách trả lời các câu hỏi SGK trang 162 và 163.

Học sinh hoàn thành bằng word gửi cho lớp trưởng, lớp trưởng gửi cho giáo viên theo địa chỉ email: nguyenthanhthuy@ctu.edu.vn