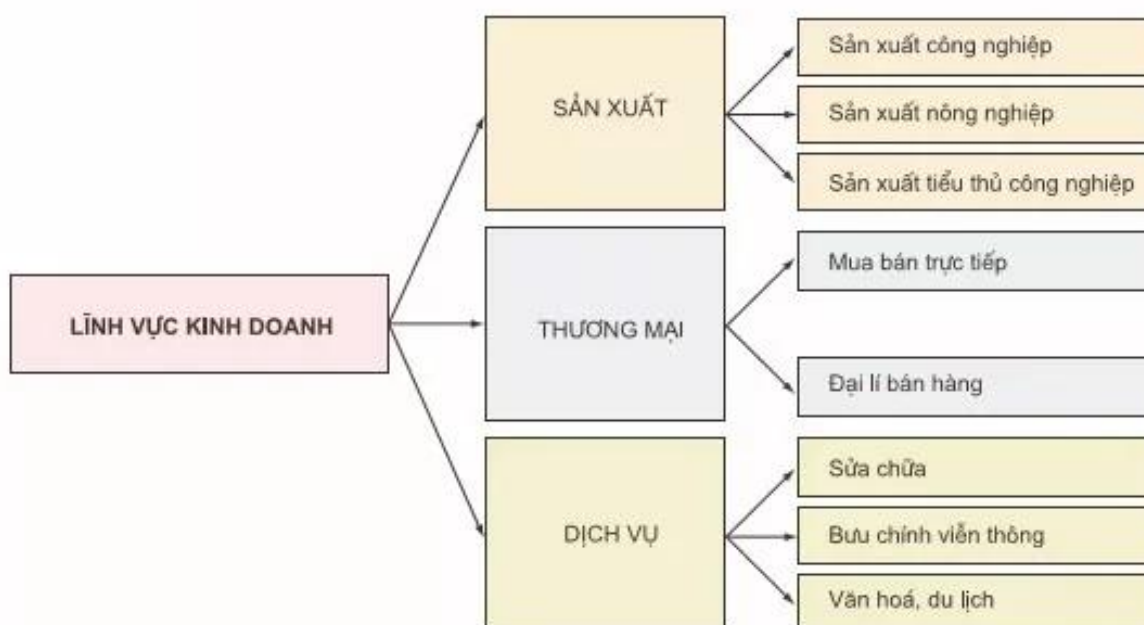


# Lựa chọn lĩnh vực kinh doanh

- Biết được căn cứ xác định lĩnh vực kinh doanh.
- Biết được các bước lựa chọn lĩnh vực kinh doanh.

## I – XÁC ĐỊNH LĨNH VỰC KINH DOANH

Doanh nghiệp có ba lĩnh vực kinh doanh :



Hình 51. Các lĩnh vực kinh doanh

### 1. Căn cứ xác định lĩnh vực kinh doanh

Việc xác định lĩnh vực kinh doanh của mỗi doanh nghiệp là do chủ doanh nghiệp quyết định trên cơ sở các căn cứ cơ bản sau :

- Thị trường có nhu cầu.
- Đảm bảo cho việc thực hiện mục tiêu của doanh nghiệp.
- Huy động có hiệu quả mọi nguồn lực 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 luật pháp và không ngừng nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

*Ví dụ :*

– Một doanh nghiệp có nguồn nhân lực phù hợp và gần vùng nguyên liệu, hoặc nghề truyền thống thì lựa chọn lĩnh vực kinh doanh sản xuất các sản phẩm cung ứng cho thị trường như : Các doanh nghiệp kinh doanh ở làng gốm Bát Tràng, mộc Đông Kì...

– Ở các thành phố, các khu đô thị nên lựa chọn lĩnh vực kinh doanh thương mại, dịch vụ.

– Ở nông thôn : Kinh doanh dịch vụ vật tư nông nghiệp, kĩ thuật chăn nuôi, giống cây trồng, vật nuôi..., hoặc các dịch vụ sửa chữa công cụ lao động và sinh hoạt, may mặc, dịch vụ y tế, văn hoá.

## II – LỰA CHỌN LĨNH VỰC KINH DOANH

Lựa chọn lĩnh vực kinh doanh cho doanh nghiệp phải được tiến hành một cách thận trọng, đảm bảo tính hiện thực và hiệu quả của các quyết định. Việc lựa chọn lĩnh vực kinh doanh được tiến hành theo các bước cơ bản sau :

### 1. Phân tích

– Phân tích môi trường kinh doanh :

+ Nhu cầu thị trường và mức độ thoả 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 lí kinh doanh.

– Phân tích khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường của doanh nghiệp.

– Phân tích điều kiện về kĩ 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.

*Ví dụ :* Một xí nghiệp cơ khí X, năm đầu thành lập, chỉ sản xuất dụng cụ cơ khí cầm tay như : búa, kìm, riu, kéo... Sang năm thứ hai, do dự đoán được nhu cầu thị trường về lĩnh vực khách sạn, nhà hàng sẽ phát triển do đó yêu cầu trang trí nội thất sẽ tăng. Giám đốc xí nghiệp quyết định tập trung đầu tư sản xuất bàn ghế cao cấp cho văn phòng, khách sạn, nhà hàng, lớp học, hội trường... Trong một năm, xí nghiệp đã sản xuất được hơn 30 sản phẩm với hàng nghìn chủng loại, đạt doanh thu trên 3 tỉ đồng và lãi thu về trên 200 triệu đồng. Từ số vốn ban đầu là 500 triệu đồng, nay xí nghiệp đã có số vốn trên 1 tỉ đồng.

Mục tiêu của xí nghiệp đạt doanh thu 10 tỉ đồng và sẽ xuất khẩu ra thị trường nước ngoài.

### CÂU HỎI

1. Trình bày các căn cứ lựa chọn lĩnh vực kinh doanh. Thế nào là lĩnh vực kinh doanh phù hợp ?
2. Hãy phân tích các bước tiến hành lựa chọn lĩnh vực kinh doanh.
3. Ở địa phương em có những lĩnh vực kinh doanh nào ? Theo em, lĩnh vực kinh doanh nào là thuận lợi nhất ?